

Research Application Summary

**Perception of the market information system of NTFPs and community forests
by the producers in southern Cameroon**

Tsafack, M. A.S.,^{1*} Tchouamo, I.R.² & Degrande, A.³

* ¹Consultant ICRAF / WCA, Yaoundé Cameroun, Agro économiste et planificateur systémique, M Sc 2 en Agro économie et M Sc 2 en Aménagement intégré des forêts et territoires / Environnement

²Université de Dschang Cameroun, Faculté d'Agronomie et des Sciences Agricoles; Socio économiste

³ICRAF / WCA, Yaoundé; Socio économiste

Corresponding author: signola@yahoo.fr

Résumé

La présente étude a examiné la perception qu'ont les producteurs sur certaines innovations comme le Système d'Information des Marchés (SIM) des produits forestiers non ligneux (PFNL) et les forêts communautaires (FC). L'hypothèse stipule que leur appréciation pourrait s'éloigner des attentes de l'innovation. Des données ont été collectées en 2012 auprès de 68 exploitants à l'aide d'un questionnaire, puis analysées via le logiciel SPSS 12. Il ressort que : Le SIM des PFNL au Sud Cameroun est essentiellement alimenté par les femmes. 55 % des exploitants sont âgés de 30 à 49 ans. Les exploitants utilisent encore les méthodes rudimentaires d'extraction en dépit de l'existence de machine. Le SIM influence la période de vente chez 50 % de producteurs. Ces derniers s'informent plus auprès de leur collègue. Ce qui contraste un peu l'idée du système. Selon eux, la FC tout comme le SIM des PFNL demeurent très utiles. Renforcer l'implication des bénéficiaires demeure capital dans la vulgarisation des innovations.

Mots clés: Caractérisation, perception des ruraux, innovation/SIM des PFNL, Sud Cameroun

Abstract

This study examines the perceptions of producers on some innovations like Market Information System (MIS) of Non-Timber Forest Products (NTFPs) and the community forests (CF). The hypothesis states that appreciation of producers could be different from the innovation expectations. Data were collected in 2012 from 68 farmers, using a questionnaire and analyzed using SPSS 12 software. From the main, it appears that: The MIS of NTFPs in Southern Cameroon is essentially fueled by women, and 55% of farmers are between 30 and 49 years old. They still use rudimentary methods despite the existence of machines. The MIS affects the sales period of 50% of producers. The latter mainly get markets information from their colleagues. This attitude does not fit with the idea of the system. According to them, the community forest as well as the MIS of NTFPs is very useful. Reinforcing beneficiaries' involvement remains crucial in the dissemination

Keywords: Characterization, perception, innovation/MIS of NTFP, South Cameroon

Introduction

Les enjeux d'une gestion durable et équitable des ressources naturelles sont considérables pour le Bassin du Congo. A cet effet, le Cameroun comme les autres Etats de l'Afrique centrale, a mis en place un cadre juridique pour faire face à la pression sur l'environnement. Toutefois, cela n'a pas jusqu'ici enrayer la dégradation de ses forêts (RIDDAC, 2007). Etant donné que les habitudes des populations observées dans l'agriculture itinérante sur brûlis constituent les causes principales de la dégradation (Maldague, 2003), l'implication des celles-ci s'est accrue dans la recherche de la gestion durable, compte tenu de leur position stratégique dans le processus (CIFOR, 2008 ; Maldague, 2010). C'est dans cette optique que les forêts communautaires ont été instaurées au Cameroun à travers la loi 94 (AN/PR, 1994). Seulement, cette stratégie reste fragile, parce que peu appropriée par les bénéficiaires (Banque Mondiale, 2010). Pour tenter d'améliorer les revenus des ménages dans ces forêts communautaires, un système d'information des marchés (SIM) a été introduit en vue de promouvoir l'exploitation durable des produits forestiers non ligneux (PFNL) et par là, celle de toutes les ressources (SNV, 2008). En dépit de ces initiatives, la dégradation reste inquiétante dans la Région du Sud (Dkamela, 2011). Ce contraste pose le problème de l'effectivité de l'appropriation du processus par les exploitants. En effet, selon UICN-PACO (2009), les populations s'impliquent dans la conservation si seulement elles y trouvent meilleure satisfaction. Vu l'absence quasi-totale d'étude permettant de connaître le point de vue des populations sur les innovations qui s'appliquent dans leur milieu, on se demande ce que ces dernières pensent du SIM des PFNL et des forêts communautaires.

L'objectif de ce travail est de présenter la perception que les populations ont du SIM des PFNL dans les forêts communautaires au Sud Cameroun. Son hypothèse stipule que leur appréciation pourrait s'éloigner des attentes de l'innovation.

Méthodologie

Présentation et justification de la zone d'étude. Au Cameroun, pays qui abrite le second taux moyens nets le plus élevé de déforestation dans le Bassin du Congo (De Wasseige *et al.*, 2009), la région du Sud est celle qui souffre plus d'une dégradation accentuée (Dkamela, 2011). Elle a pour chef lieu Ebolowa, ville située à 2,9 N, 11,15 E et 637 mètres d'altitude. Cette région est réputée dans la production des PFNL vendus grâce au SIM, avec des exploitants bien expérimentés.

Description du SIM des PFNL. Le SIM des PFNL est un dispositif (Figure 1) qui s'appuie sur les acteurs locaux de la filière (points focaux et radios communautaires) et connecte les acteurs directs (offreurs et demandeurs), afin de faire circuler les informations sur les quantités, la qualité, les lieux et les prix des produits entre les pôles.

Réalisation de l'objectif. L'échantillon du travail a été issu d'un sondage probabiliste stratifié, consistant d'abord au choix des départements (02), puis des forêts communautaires (05) ayant expérimenté le SIM. Dans celles-ci, 68 exploitants ont été enquêtés de Janvier à Mars 2012 à l'aide d'un questionnaire axé sur leurs caractéristiques, leur perception et réaction face aux innovations en cours. Cette étude étant pionnière, les analyses ont été plus descriptives. Elles ont été faites en utilisant le logiciel SPSS version 12.

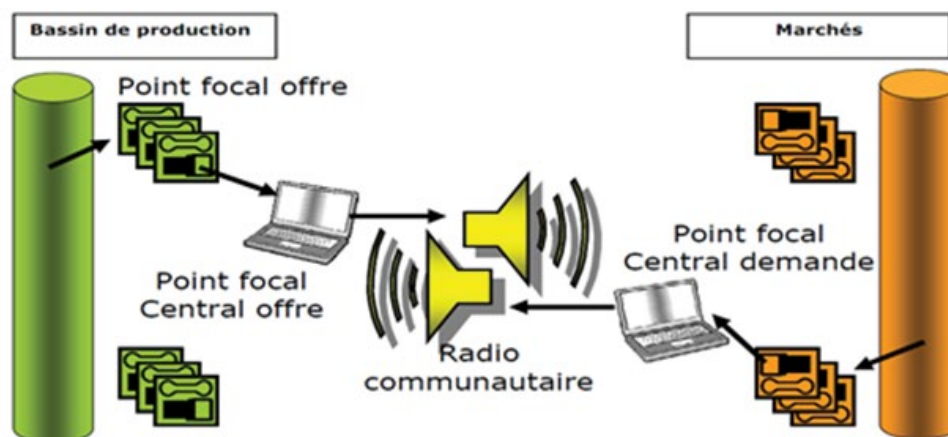


Figure 1. Schématisation du SIM des PFNL dans sa conception.
Source : SNV (2010).

Résultats

Caractéristiques des exploitants de PFNL vendus grâce au SIM au Sud Cameroun.

Le Système d'Information des Marchés (SIM) des Produits Forestiers Non Ligneux (PFNL) au Sud Cameroun est essentiellement alimenté par les femmes dont le quart est au dessus de la soixantaine d'âge. L'exploitation des PFNL d'origine végétale (PFNLov) dans les forêts communautaires (FC) de cette région est surtout l'œuvre des femmes. Ceci rejoint les observations faites par Awono et Manirakiza (2008). Ces femmes sont toutefois assistées par leurs enfants et quelques fois par leurs conjoints lorsqu'il s'agit d'un produit prisé comme *l'Irvingia gabonensis*. Les ménages qui vendent grâce au SIM, ont des tailles de 8 personnes en moyenne, la moitié au moins étant impliquée dans l'exploitation des PFNL/PAF. Plus de la moitié (55 %) des exploitants sont âgés de 30 à 49 ans. Leurs principales sources de revenus sont l'agriculture, le commerce et la cueillette. Bien que 43 % des exploitants on atteint le premier cycle secondaire, près de 70 % d'entre eux n'ont encore reçu aucune formation dans l'exploitation ou la gestion des PFNLov. Ce qui justifierait l'usage des méthodes encore archaïques associées à un matériel rudimentaire. En effet, depuis l'année 2008 où Awono et Manirakiza ont fait le même constat sur la mangue sauvage (*Irvingia* spp.), il n'y a pas eu d'évolution visible dans les méthodes d'exploitation des PFNL. Pourtant, des technologies à l'instar de la machine à fendre les amandes ont été proposées aux exploitants depuis 2009 par la SNV. On pourrait aussi

penser que soit ces producteurs sont résistants à l'innovation, soit la performance de l'outil est insatisfaisante, ou plutôt l'équipement reste peu accessible. Pourtant, 60% des exploitants ont une expérience de plus de trois ans avec le SIM.

La moitié des exploitants prélèvent plus leur PFNLov dans la FC. Mais dans les zones comme Djoum où on retrouve les Pygmées Baka, la quasi-totalité de ces derniers déclarent prélever plus hors de la Forêt Communautaire. Ce comportement est propre aux Pygmées car en plus de ne pas disposer des terres dans la FC, ils préfèrent aller camper très loin dans la forêt en raison de leur activité habituelle de chasse.

Dans les FC du Sud Cameroun, la collecte de certains PFNL comme l'*Irvingia gabonensis* se fait en groupe entre familles. Mais à la fin de l'activité, le produit est partagé ou chacun garde la quantité qu'il a prélevée. La production moyenne par exploitant pour les produits les plus vendus grâce au SIM est de 109,5 kg d'amende de mangue sauvage (encore appelé Ndo'o), 43,3 kg de njangsang (*Ricinodendron heudelotii*) 3212 paquets de 100 feuilles de maranthaceae (*Halopegia azurea*). Leur autoconsommation respective étant de 21,4 kg, 7,2 kg et presque zéro en feuilles. Les prix unitaires respectifs de vente sont de 880 ($\pm$ 297) FCFA/kg, 1866,7 ($\pm$ 408) FCFA/kg et 250 ($\pm$ 41) FCFA/paquet de 100 à 120 feuilles. Le prix du Ndo'o trouvé dans cette étude confirme bien celui déclaré par SVN (2010) et UE (2011). Le nombre moyen de personnes employées par exploitant est de trois pour l'*Irvingia* spp. et deux pour les autres produits.

Les exploitants de PFNL dans les FC du Sud déclarent que leurs récoltes d'avant l'implémentation du SIM étaient supérieure à celle d'après. Toutefois, les prix des PFNL ont bien évolué allant jusqu'au double. Pour près du tiers des exploitants, la variation de la production n'est pas liée à l'innovation/SIM, contrairement au prix.

Compte tenu de l'importance que revêtent progressivement les PFNLov qui sont vendus grâce au SIM, les sites de prélèvement faisant encore l'objet d'exploitation collective sont ciblés par certaines populations pendant leur projet de mise en place de nouvelles plantations, ceci pour en faire un espace privé d'exploitation.

Décision de production et appréciation du marché par les producteurs. Chez les offreurs de Ndo'o, la disponibilité et le caractère comestible du produit sont à 50 % le principal critère du choix du PFNL à exploiter. Les producteurs de feuilles quant à eux se basent plus sur la disponibilité (spatiale et saisonnière) du produit. Par contre ceux de Njangsang s'appuient sur la rentabilité de l'activité.

Les exploitants des PFNLov préfèrent vendre leur produit soit à la récolte ou en décembre et en septembre. Etant donné que la grande récolte a généralement lieu entre juillet et août, après le séchage, le produit est plus disponible en fin août et en septembre. En effet, les parents sont plus sollicités en ces mois pour les besoins scolaires de leurs enfants. Mais pour ceux qui exploitent plus les feuilles de Maranthaceae (*Halopegia azurea*), les périodes préférentielles sont décembre, avril et août, en raison de la forte demande liée aux fêtes.

La fixation du prix des PFNLov dépend très peu des producteurs, surtout quand il s'agit des amandes d'*Irvingia* spp.. Pour ce produit, plus de la moitié (54 %) des exploitants déclare que ce sont les acheteurs (ou revendeurs) qui fixent, voire imposent les prix. Par contre, la moitié des producteurs de Njangsang déclarent qu'ils se basent sur le travail abattu pour proposer leur prix. Ces différences de comportement seraient liées d'une part au fait que l'exploitation du Njangsang est plus pénible. D'autre part du fait qu'il y a de cela quelques années la mangue sauvage n'avait qu'une très faible valeur commerciale. Quant aux collecteurs de feuilles de Maranthaceae, 60 % examinent les prix antérieurs pour proposer un prix à leur produit. Par exemple, lorsque le prix a été très faible antérieurement, le produit serait rare dans les jours suivants et l'acheteur pourra payer plus cher. Ceci témoigne l'importance que l'information sur le marché a pour les exploitants de ce produit.

Le SIM influence la moitié des producteurs de PFNLov quant à leur décision sur la période de vente. Mais à cause de la précarité de leur revenu et des urgences vitales, plusieurs producteurs vendent leurs produits, souvent à des prix dérisoires.

La proportion des exploitants de feuilles dont le SIM influence la période de vente est 57 %. Contrairement à ceux d'entre eux qui ne se laissent pas influencer par le SIM à cause de la forte instabilité du prix du PFNL sur le marché, le caractère non saisonnier de l'activité oblige cette majorité à communiquer plus avec le marché.

Parmi les canaux de communication utilisés par les producteurs de PFNL dans les FC, plus du quart des exploitants acquiert l'information à travers les acheteurs. Ce qui renforce l'ascendance de ces derniers. Les producteurs font plus recours à leurs collègues (à leur retour du marché) qu'à leur représentant qui est connecté au point focal offre. Ce qui s'oppose quelque peu au fonctionnement du système, sans toutefois remettre en cause l'idée de celui-ci, étant donné qu'ils restent à la quête de l'information du marché. D'ailleurs, le téléphone reste assez utilisé dans l'ensemble et plus sollicité par les exploitants de feuilles d'emballages, puisqu'ils doivent faire face à la forte fluctuation du prix de leur produit. On constate que les producteurs ont besoin de l'information du marché dans le temps le plus court, voire l'immédiat avec le minimum d'intermédiaires.

L'information sur le marché est obtenue par la quasi-totalité des paysans sans frais. Par ailleurs, ce n'est qu'une très faible proportion (8 %) des répondants qui est disposée à verser une contrepartie pour recevoir l'information du marché. Ces derniers exigent que la transmission de l'information soit très accélérée.

Perception des bénéficiaires du SIM et de la forêt communautaire au Sud Cameroun par les exploitants de PFNL. Le classement du premier et du second bénéficiaire du SIM par les producteurs est mitigé. La moitié des exploitants estime qu'ils sont les premiers bénéficiaires, tandis que 48 % disent que ce sont les acheteurs (revendeurs) qui ont le gros de la marge générée par la vente des PFNLov. Pendant que les 52 % d'exploitants estiment qu'avec l'information sur le marché ils gagnent plus d'argent que ce qu'ils auraient pu avoir sans le SIM, les autres pensent que l'acheteur est celui qui a la grande marge, surtout qu'il est plus en contact avec les grands acheteurs.

En ce qui concerne la forêt communautaire, même si 6 % ne savent pas encore quelle valeur lui donner, la majorité (62 %) des exploitants de PFNL attribue à la forêt une grande valeur. Selon ces derniers, ils vivent grâce à leur forêt. Par ailleurs, elle procure entre autres de l'argent. Mais une part non négligeable (31 %) de la population estime que leur forêt est d'une faible valeur puisqu'elle ne voit pas ses retombées, en plus du fait qu'elle est mal gérée et occasionne souvent du gaspillage. La proportion des exploitants de la mangue sauvage qui attribue à la forêt une grande valeur (62 %) est identique à celle de l'ensemble des producteurs. Ce niveau de perception est néanmoins inférieur à celle des exploitants de feuilles (72 %). Par contre, la moitié des exploitants de Njangsang disent que la forêt communautaire est d'une faible valeur. Cette position serait liée au fait que 60 % des plants de Njangsang exploités sont dans les cacaoyères contrairement aux autres PFNL dont au moins 85 % des sites sont en forêt.

En dépit de cette importance de la forêt comme pourvoyeuse de PFNL vendus grâce au SIM, les exploitants trouvent que la forêt communautaire ne bénéficie que très peu du SIM des PFNL. En effet, seulement 25 % pense que le SIM contribue à la conservation de la FC. La grande majorité de ceux qui pensent que le SIM n'apporte rien en retour à ladite forêt estime ne pas savoir ce qu'il faut en faire. Le problème résiderait donc plus dans l'ignorance des méthodes de gestion durable.

Selon 67 % des exploitants de Njangsang, ils seront tentés d'accroître leur production en PFNL si le marché les y incite. Cet engouement est vrai pour 73 % de producteurs de mangue sauvage et tous les exploitants de feuilles de Maranthaceae. Cette perspective rejoint bien les raisons évoquées par les différents groupes d'exploitants sur le choix du produit exploité, à savoir la rentabilité pour les exploitants de Njangsang et la disponibilité du produit pour les autres. Par ailleurs, les exploitants des FC moins ouverts au marché sont moins enclins à accroître leur production. Ce qui montre que le degré d'accessibilité au marché détermine le niveau d'exploitation.

Les producteurs déclarent à 90 % qu'une augmentation de leur récolte n'aurait pas une influence négative sur la disponibilité ou la régénération des plants. Ceci est fortement soutenu par la quasi-totalité des collecteurs de fruits (Mangue sauvage et Njangsang). Toutefois, 29 % des exploitants de feuilles de Maranthaceae voient dans l'augmentation des quantités collectées un risque de disparition de leur ressource.

Quoique 4 % des exploitants ne sachent pas si le SIM leur est utile, 91 % trouvent qu'il est utile, puisqu'il permet de vendre leur PFNL à un meilleur prix, d'améliorer leurs revenus, et leur bien-être via la satisfaction de certains besoins fondamentaux.

Conclusion

Dans les FC au Sud Cameroun, le SIM des PFNL a un visage de femme. Les exploitants des PFNL sont jeunes, avec un niveau d'instruction acceptable, mais sans formation. L'activité implique au moins la moitié de la famille et contribue souvent à l'entraide sociale. Ces producteurs semblent résister aux innovations. Selon les exploitants, le SIM ne réduit

pas la disponibilité des PFNL en fruits, mais réduirait celle des feuilles. Par ailleurs, il a amélioré le prix des produits.

La décision d'exploitation varie avec l'objectif de production, tandis que celle de vente est influencée par le SIM. La préférence de vente est liée à l'urgence qui s'impose en termes de bien-être familial. Le producteur reste fragile dans la fixation du prix. L'importance du SIM et de la FC sont approuvées. Mais leurs retombées restent mitigées. Les exploitants considèrent fortement la FC, même s'ils ne fournissent que peu d'effort pour sa conservation, surtout à cause de l'insuffisance des capacités en gestion durable des ressources.

La perception des populations n'est pas toujours identique à l'idée qui a précédé l'innovation. A cet effet, le renforcement de l'implication active de ces dernières dans tout le processus de l'innovation demeure incontournable dans sa réussite et son appropriation.

Remerciements : Ce travail a bénéficié du soutien financier de l'ERAIFT, de l'ICRAF/WCA et de la Coopération Belge pour le Développement via le projet AFTP à qui nous témoignons notre profonde gratitude. Nos remerciements vont aussi à l'endroit de tous ceux qui nous ont renseigné ou soutenu.

Références

- Awono, A. et Manirakiza, D. 2008. Etude de base du Ndo'o (*Irvingia* spp.) dans les provinces du Centre, Sud et Littoral Cameroun. CIFOR, Yaoundé, Novembre 2008, 91 pp. disponible sur : <http://www.fao.org/forestry/16642-0ecfedd3252884bcacbbba1afedc829b48.pdf> (consulté le 20 03 2012).
- AN et PR Cameroun. 1994. Loi n 94/01 du 20 janvier 1994 portant Régime des forêts et de la faune au Cameroun. <http://site.cameroun-foret.com/download/loi940.pdf>.
- Banque, M. 2010. Forêts tropicales humides du Cameroun, Washington, USA. pp. 23-34 et 101-137.
- CIFOR. 2008. CIFOR's Strategy, 2008-2018 – making a difference for forests and people. Bogor, Indonésie, Centre pour la recherche forestière internationale. 48pp.
- De Wasseige, C., Devers, D., De Marcken, P., Eba'a Atyi, R., Nasi, R. Mayaux, Ph., Et Maisels, F. 2009. State of the forest of Central Africa: Regional Synthesis, The Forests of the Congo Bassin – State of the Forest 2008, Luxembourg, European Union. pp 15-42.
- Dkamela, G.P. 2011. Le contexte de la REDD+ au Cameroun : causes, agents et institutions. Papier Occasionnel 57, CIFOR, Bogor, Indonésie. 6pp
- Maldague, M. 2003. Traité de Gestion de l'Environnement Tropical : Précis de gestion intégrée des milieux de vie et des ressources naturelles, UNESCO, MAB, UE, Belgique, ERAIFT, Université de Kinshasa, Quebec. pp 689-702 et 939-964.
- Maldague, M. 2010. Traite de Gestion de l'Environnement Tropical: Approche systémique – Notions – concepts – Méthodes, tome 1, UNESCO, MAB, PNUD, UE, Belgique, ERAIFT, Université de Kinshasa, Quebec. pp. 11-46.
- RIDDAC. 2007. Le cadre juridique des forêts et de l'environnement au Cameroun,

- recueil de textes. Yaoundé Cameroun. pp 7-20. Disponible sur <http://www.riddac.org/docs/cadrejuridiqueforetsenvircm.pdf> (visité le 02 10 2012).
- SNV. 2008. Rapport d'évaluation de la première phase du système d'information des marchés des PFNL, septembre 2008, Cameroun. 16 pp.
- SNV. 2010. Promotion des filières porteuses à travers le SIM et les Ventes groupées (Mai -Octobre 2010), Yaoundé Cameroun.
- UICN/PACO. 2009. Les aires communautaires en Afrique de l'Ouest: quelle contribution à la conservation ?, UICN-PACO, Burkina Faso. 41pp.
- Union Européenne. 2011. Rapport d'avancement du projet gcp/raf/408/ec Janvier-Décembre 2010. Yaoundé Cameroun.