

Réseau foresterie pour le développement rural

Les marchés des produits forestiers non ligneux dans la zone de forêt humide du Cameroun

Ousseynou Ndoye, Manuel Ruiz Pérez et Antoine Eyebe

Ousseynou Ndoye et Antoine Eyebe sont respectivement scientifique et chercheur au Centre pour la recherche forestière internationale (CIFOR), s/c Institut international d'agriculture tropicale, BP 2008, Yaoundé, Cameroun.

Cour.électr.: o.ndoye@cgnet.com

Manuel Ruiz-Pérez est un scientifique du Centre pour la recherche forestière internationale (CIFOR), Bogor, Indonésie.

Cour.électr.: m.ruiz-perez@cgnet.com

Les auteurs remercient Neil Byron du CIFOR pour ses commentaires, et Yvonne Byron du CIFOR également pour avoir édité la version précédente de ce document.

ISSN 1351-3966

Les marchés des produits forestiers non ligneux dans la zone de forêt humide du Cameroun

Ousseynou Ndoye, Manuel Ruiz Pérez et Antoine Eyebe

Abrégé

Dans les régions tropicales, de nombreux ruraux dépendent des produits forestiers non ligneux (PFNL) pour leur subsistance et leurs besoins financiers. Les marchés locaux jouent un rôle important en permettant aux ménages dépendants des forêts de réaliser une partie significative de leurs revenus en vendant des PFNL. La progression de l'urbanisation (conséquence de l'exode rural) constitue un facteur déterminant en ce sens qu'elle accroît la taille des marchés locaux de PFNL.

Le présent document est axé sur les marchés locaux et les intermédiaires commerciaux qui facilitent la coordination (ou l'équilibrage) de l'offre et de la demande de PFNL en assurant des débouchés commerciaux aux agriculteurs et en garantissant une source d'approvisionnement locale aux consommateurs de PFNL. Il présente les résultats d'une étude ayant analysé les quatre principaux PFNL vendus dans la zone de forêt humide du Cameroun (*Dacryodes edulis*, *Irvingia* spp., *Cola acuminata* et *Ricinodendron heudelotii*). L'étude a trouvé que la quantité de PFNL commercialisée est importante, atteignant au moins 1,75 million de dollars EU pour la première moitié de l'année 1995. Plus de 1 100 commerçants, la plupart des femmes, sont engagés dans la distribution des PFNL. En outre, les marges bénéficiaires obtenus par les commerçants varient entre 16 % (pour *Dacryodes edulis*), et 30 % (pour *Irvingia* spp.) du montant de la vente. Ainsi, l'étude confirme le rôle des PFNL dans la création d'emplois et de revenus, non seulement pour les récoltants mais aussi pour les commerçants, et elle indique le besoin et le potentiel de développement de ces marchés.

Introduction

Dans les régions tropicales, de nombreux ruraux dépendent des produits forestiers non ligneux (PFNL) pour leur subsistance et leur source de revenus. De nombreuses estimations réalisées au niveau local, national et mondial indiquent le nombre de personnes qui, dans diverses régions, dépendent plus ou moins des PFNL. On estime, par exemple, que 1,5 million de Brésiliens d'Amazonie tirent une partie de leurs revenus de produits d'extraction (*Non-Wood News* 1994). D'après Zhong *et al.* (1995), le secteur du bambou emploie 700 000 personnes en Chine, tandis qu'un chiffre souvent avancé pour l'Inde évalue à 50 millions le nombre de membres de tribus vivant essentiellement de PFNL (voir, par exemple, Poffenberger 1996). Dans la région forestière du sud du Ghana, Townson (1995) a estimé que 258 000 personnes, soit 20 % de la population économiquement active, gagnent une partie de leurs revenus avec des PFNL (voir aussi Falconer 1992). D'après Mcleod (1987), cité par Falconer (1990), un tiers de la population de la région montagneuse d'Oku au Cameroun complètent leurs revenus par la vente d'écorce de *Prunus africana* et d'activités artisanales. Les chiffres globaux sont plus discutables. Par exemple, Pimentel *et al.* (1997) estiment que plus de 300 millions de personnes dans le monde tirent toute ou partie de leur subsistance et de leur nourriture des forêts.

Plutôt que de mettre en avant les énormes différences qui existent entre les estimations et les difficultés qu'il y a à obtenir des chiffres relativement exacts, nous préférons insister sur l'importance des PFNL dans les économies locales proches des zones forestières dans les régions tropicales. Tout en admettant l'importance déterminante des PFNL récoltés pour l'économie de subsistance, le présent document est axé sur le rôle des PFNL dans un système de production et de commercialisation de marchandises.

En rapport avec cette production de marchandises, les marchés locaux revêtent une importance particulière pour les ménages dépendants des forêts qui vendent des PFNL. La dimension des marchés de PFNL n'est pas négligeable. On estime qu'au Nigeria, 78 880 tonnes de *Irvingia* spp. sont commercialisées annuellement (Service de Gestion des ressources forestières du Nigeria 1986, cité par Falconer 1990). Au Cameroun, Nkongmeneck (1985) a estimé la taille du marché de noix de cola (*Cola acuminata*) à 20 400 tonnes. Falconer et Arnold (1991) citent Moby-Etia (1982) qui estimait le marché du vin de palme dans la région camerounaise du Bas-

Wouri à 6 000 tonnes par mois. Au Sierra Leone, en milieu rural, plus de 50 % du bois de feu récolté est commercialisé (Kamara 1986, cité par Falconer et Arnold, 1991).

La progression de l'urbanisation (conséquence de l'exode rural) est un facteur important qui augmente l'ampleur des marchés locaux de PFNL car elle crée un nouveau type de consommateur qui, à la différence des ruraux, doit acheter et non plus récolter pour subvenir à ses besoins. Les marchés péri-urbains non seulement approvisionnent les consommateurs, mais constituent aussi d'importants gisements d'emplois pour les commerçants concernés. Dans la région d'Iquito de l'Amazonie péruvienne, par exemple, Padoch (1992) estime que plus de 5 000 personnes sont engagées dans le commerce des PFNL.

Les marchés de PFNL sont aussi significatifs au niveau régional et international, donnant des revenus aux acteurs directement concernés et au gouvernement. Au niveau international, on estime que le commerce annuel des PFNL atteint 11 milliards de dollars EU. L'Union européenne, les Etats-Unis et le Japon se partagent environ 60 % des importations mondiales de PFNL et la tendance générale des échanges va des pays en développement aux pays développés (Iqbal 1995). Le commerce de l'écorce de *Prunus africana* se chiffre à 150 millions de dollars EU par an (Cunningham et Mbenkum 1993). Les exportations enregistrées de noix de cola du Cameroun vers le Nigeria et la République centrafricaine pour l'année 1992 étaient estimées à 448 tonnes, tandis que celles de *Gnetum africanum* (une plante légumineuse récoltée en forêt) du Cameroun vers le Nigeria s'élevaient à 428 tonnes (AEERD 1993).

Le présent document s'intéresse surtout aux marchés locaux et intermédiaires (négociants). Les marchés intermédiaires facilitent la coordination (ou l'ajustement) de l'offre et de la demande de PFNL en offrant des débouchés commerciaux aux agriculteurs et en garantissant une source d'approvisionnement intérieur en PFNL. Le comportement, les contraintes et les procédures habituelles de fonctionnement des intermédiaires commerciaux ne sont pas toujours connus, notamment suite à la crise économique qui frappe le Cameroun depuis 1986. Les commerçants de PFNL ne commercialisent pas toujours qu'un seul produit. Cette stratégie leur permet de se diversifier et, au besoin, d'interfinancer différents PFNL. Les marges dégagées en vendant un PFNL particulier peuvent servir à financer d'autres PFNL (achats, stockage, transformation) afin de faire face aux fluctuations saisonnières ou autres.

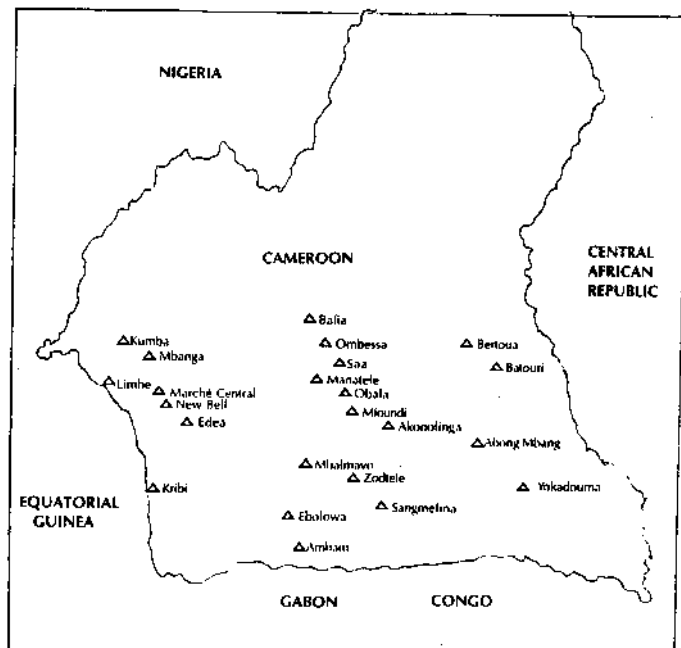
L'objectif général de l'étude décrite dans le présent document était de décrire les marchés de PFNL pour commencer à déterminer l'importance des PFNL dans la zone de forêt humide du Cameroun. Cela s'est fait en estimant la quantité de PFNL commercialisés dans un certain nombre de marchés importants sélectionnés à cet effet et en comparant les bénéfices réalisés par les commerçants pour différents PFNL.

Méthodologie de l'étude

L'étude porte sur 28 marchés de la zone de forêt humide du Cameroun (Ndoye, 1995), qui embrassent 270 162 km² soit 58 % du territoire national. Les marchés (voir figure 1) ont été choisis en fonction du rôle qu'ils jouent dans la collecte et la distribution des PFNL, de leur accessibilité, de leurs liaisons avec les autres marchés de la même province ou d'autres provinces et avec les pays limitrophes (République centrafricaine, Gabon, Guinée équatoriale et Nigeria).



Figure 1: Marchés étudiés dans la forêt humide camerounaise.



Les ventes de neuf PFNL ont été relevées mais pas celles des plantes médicinales car celles-ci sont normalement vendues dans des endroits spécialisés et auraient constitué de nombreux produits supplémentaires. Le présent document porte surtout sur quatre produits qui représentent 86 % des ventes totales de PFNL constatées pendant l'enquête. Il indique les quantités commercialisées de *Irvingia gabonensis* (mangue sauvage), *Cola acuminata* (noix de cola) et *Ricinodendron heudelotii* (njansang) pendant 29 semaines d'activité de janvier à juillet 1995, et *Dacryodes edulis* (safoutier) pendant 16 semaines d'activité d'avril à juillet 1995.

Un recensement des commerçants n'a pas été effectué avant de sélectionner les échantillons parce que la production saisonnière des PFNL entraîne beaucoup d'arrivées et de départs, rendant un recensement unique inapproprié. De surcroît, un recensement à l'époque de l'enquête risquait de conduire les commerçants à soupçonner qu'il était fait pour des raisons fiscales. (En fait, la rumeur a couru que le secteur informel allait être taxé par le gouvernement et cela s'est effectivement produit en 1996 sous la forme d'un 'impôt libérateur', voir ci-après). En conséquence, le recensement des commerçants de chaque marché était basé sur une estimation, proposée par chaque personne interrogée, du nombre de vendeurs opérant dans un marché donné. L'estimation pour l'ensemble des 28 marchés est de 1 120 commerçants, avec une marge d'erreur de +/- 8 %. Cette marge relativement faible témoigne de la bonne connaissance des commerçants de leurs collègues opérant sur le marché.

Les commerçants furent sélectionnés en fonction du nombre de PFNL qu'ils commercialisaient, de leur connaissance des marchés de PFNL et de leur volonté de répondre aux questionnaires après leur avoir expliqué l'objet de cette étude. Les 267 commerçants interrogés représentaient 24 % du nombre total estimé de commerçants opérant dans la région étudiée.

Les marchés furent visités de une à six fois pendant la durée de l'étude, selon leur importance relative et leur accessibilité depuis Yaoundé. En ce qui concerne les marchés visités une seule fois, nous avons tenté de relever les variations saisonnières en matière de prix et de quantités à partir d'un questionnaire de 'rappel'. Ces informations furent ensuite vérifiées par rapport à des marchés ayant été visités plusieurs fois afin d'évaluer leur validité.

Caractéristiques spéciales des marchés de PFNL

Les marchés de PFNL dans la zone de forêt humide du Cameroun sont changeants, en ce sens que le rôle des marchés en matière de collecte et de distribution des PFNL peut changer en cours d'année et d'une année sur l'autre. Cela est compliqué par le fait que certains marchés ont plus d'une période par an d'approvisionnement maximum pour un PFNL particulier, ce qui modifie le comportement des marchés et les stratégies des participants commerciaux dans les zones environnantes.

Les raisons de ces fluctuations sont de deux ordres. Certains produits comme le fruit de *Dacryodes edulis* sont largement cultivés dans le pays, la production commençant dans les provinces du littoral et du sud-ouest d'avril au début mai, pour se poursuivre dans la province occidentale en juin-juillet et finalement s'achever dans les provinces du centre et du sud en août-septembre. Les marchés locaux reflètent ces fluctuations saisonnières en fonction des quantités vendues, des prix facturés et des distances transportées. D'autres produits comme les graines de mangue sauvage – qui servent de condiment – représentent différentes espèces du même genre. La principale source de graines de mangue sauvage est *Irvingia gabonensis* (qui donne des fruits de juin à août) et *Irvingia wombolu* (qui donne des fruits de janvier à mars) (Harris 1993). Bien que leur chair ait des propriétés différentes, leurs noyaux ont des caractéristiques très semblables et sont commercialisés de façon similaire¹. Cela donne un produit ayant deux saisons avec, au moins, deux cours maximums chaque année.

Mise à prix des PFNL

Comme dans les autres marchés, les prix des PFNL dépendent pour beaucoup du rapport entre l'offre et la demande. L'approvisionnement en PFNL est déterminé par la quantité de produits recueillis ou récoltés ainsi que la quantité emmagasinée. Vu la nature saisonnière de la production de PFNL, le stockage du produit devient important si l'on veut qu'il soit disponible toute l'année. Pendant la période de

¹ Harris (1993) a trouvé des prix plus élevés pour les graines de *I. wombolu* que pour celles de *I. gabonensis*. Dans notre enquête, les différences de prix pour les graines étaient minimales et irrégulières, bien que l'on ait constaté des différences de prix pour le fruit – *I. gabonensis*, ayant meilleur goût, était plus cher.

production, il y en a une quantité abondante sur le marché et les prix sont plus bas qu'entre les récoltes lorsque les PFNL sont rares.

La demande de PFNL de la part des commerçants varie en fonction des quantités qu'ils sont prêts et capables d'acheter. Cela, à son tour, dépend du montant des fonds de roulement à leur disposition et des signaux indiquant ou pas une pénurie dans les marchés urbains de la zone de forêt humide, ainsi que de la demande exercée par les négociants et consommateurs étrangers sur les marchés frontaliers: Gabon, Guinée équatoriale, Nigeria et République centrafricaine.

Le processus de fixation du prix des PFNL entre l'agriculteur (qui vend) et le commerçant (qui achète) implique un certain marchandage pour atteindre un équilibre entre le prix le plus bas que le vendeur est prêt à accepter et le prix le plus élevé que l'acheteur est prêt à payer. Le pouvoir de marchandage des vendeurs et des acheteurs dépend de plusieurs facteurs selon que les vendeurs ont apporté les PFNL au marché ou que les acheteurs sont venus aux villages pour acquérir les PFNL sur place.

Pour les PFNL vendus au marché, le pouvoir de marchandage des agriculteurs dépend du type de produits qu'ils vendent (périssables ou pas), de la quantité disponible sur les marchés, de leurs propres besoins financiers (basés sur leurs revenus effectivement disponibles), du nombre de commerçants présents sur le marché, des prix acceptés lors des jours précédents, du nombre d'agriculteurs vendant ces PFNL et de la transparence générale du marché. Le pouvoir de marchandage des commerçants dépend en grande partie des prix en cours des PFNL dans les marchés urbains et frontaliers (c'est-à-dire des prix escomptés), de la quantité de PFNL disponibles sur le marché, du nombre de commerçants présents sur le marché, des frais réels de commercialisation et des marges bénéficiaires recherchées. Les commerçants de PFNL peuvent s'entendre et décider d'un prix unique à imposer aux agriculteurs. Cette entente, cependant, peut s'évaporer si les commerçants viennent de différentes zones où la demande de PFNL diffère. L'autre facteur qui peut éviter ces ententes de fonctionner concerne les différences ethniques parmi les commerçants.

Pour les PFNL vendus au village, le pouvoir de marchandage des agriculteurs dépend du nombre de commerçants venus au village pour acheter, de l'accessibilité du village, de l'approvisionnement en PFNL, le degré de périssabilité des PFNL et

le niveau d'informations commerciales à la disposition des agriculteurs. La présence d'un grand nombre de commerçants dans le village peut, par exemple, faire deviner aux agriculteurs qu'il y a une rareté relative de PFNL dans les zones urbaines. En période de production maximale, nombre de commerçants préfèrent acquérir les PFNL au marché plutôt que dans les villages.

Selon un schéma classique en géographie économique, les grands marchés apparaissent: a) dans les grands centres de consommation; b) dans les grands centres d'approvisionnement; c) aux jonctions des grandes routes commerciales; d) aux frontières et dans les ports. En fait, toutes ces situations se retrouvent dans les marchés de PFNL situés dans la zone de forêt humide, affichant un haut degré de variations. Ainsi, les marchés étudiés ont différents niveaux de spécialisation dans les PFNL. Dans certains cas comme Mbalmayo, Mfoundi ou Ebolowa, tous les commerçants interrogés vendaient un ou plusieurs PFNL, tandis que dans le cas d'Ambam, seuls 20 % des commerçants vendaient des PFNL². La dimension elle-même des marchés a montré également des variations considérables et un haut degré de concentration, avec les sept plus grands marchés (25 % du total étudié) représentant 75 % de toutes les ventes de PFNL. Cela reflète la taille de la ville où ils se situent (comme dans le cas des grands marchés urbains de Douala et Yaoundé) mais aussi la localisation géographique dans les villes qui servent de marchés transfrontaliers avec les pays voisins (comme dans le cas d'Abang Minko avec Gabon).

Caractéristiques des commerçants de PFNL

Les commerçants (ou les intermédiaires commerciaux) engagés dans la commercialisation des PFNL dans la zone de forêt humide du Cameroun s'appellent des 'buyam/sellams'. Comme leur nom l'indique, les buyam/sellams achètent et vendent des PFNL pour en tirer un profit. Les buyam/sellams peuvent être classés ainsi:

² Ambam, cependant, est un cas à part. Comme il est proche des marchés frontaliers d'Abang Minko (à la frontière gabonaise) et de Kye-Ossi (à la frontière avec la Guinée équatoriale), il n'offre pas d'avantages pour le commerce des PFNL et joue ainsi un rôle marginal à cet égard.

- les collecteurs qui vont dans les villages pour acheter des PFNL et les acheminer vers les marchés urbains. Ces collecteurs achètent des PFNL dans les marchés villageois ou en faisant du porte à porte;
- les grossistes qui mènent leurs transactions par sacs entiers ou fractions de sac (demi, quart, etc.);
- les détaillants qui mènent leurs transactions par petits paquets, au verre ou à la tasse.

Un buyam/sellam peut agir simultanément comme un collecteur/grossiste ou un grossiste/détaillant de PFNL, selon les stratégies poursuivies. Il est également possible que le buyam/sellam se comporte seulement en collecteur, grossiste ou détaillant à différentes époques (ou saisons) de l'année. Les buyam/sellams peuvent être aussi classés en différentes catégories selon qu'ils échangent ou pas des PFNL entre les marchés (Ndoye, 1995).

Les commerçants interrogés semblent avoir sensiblement le même âge (38 ans) dans tous les marchés sauf ceux de la province du sud-ouest qui sont légèrement plus jeunes. Les commerçants des cinq provinces ont, en moyenne, 7,5 ans d'expérience dans la commercialisation des PFNL.

Dans l'ensemble, la vaste majorité (94 %) des commerçants sont des femmes. Cela peut être attribué à un certain nombre de facteurs: le ramassage des PFNL (sauf ceux qui nécessitent de grimper) est fait exclusivement par les femmes; le commerce des PFNL est traditionnellement une activité marginale réservée aux femmes et aux enfants et n'intéresse pas les hommes; et la division traditionnelle du travail dans les ménages conduit les femmes à se spécialiser dans la vente de PFNL et de produits alimentaires, tandis que les hommes se spécialisent dans la commercialisation du cacao et du café. Le plus haut niveau d'engagement masculin (17 %) apparaît dans la province du littoral où les hommes s'occupent de la commercialisation de *Dacryodes edulis*. L'engagement des femmes est remarquablement élevé lorsqu'on le compare à d'autres estimations du rapport hommes-femmes lors de la commercialisation de PFNL dans la région. Nsangou (non daté) a trouvé que 57 % de la force de vente sur les marchés étaient des femmes. Au Ghana, Townson (1995) a estimé qu'un nombre égal d'hommes et de femmes étaient engagés dans les activités liées aux PFNL. Il semble que le commerce des PFNL dans la zone de forêt humide du Cameroun bénéficie d'un environnement particulièrement favorable à la participation des femmes. D'après

nos observations sur le terrain, cela est vrai pour la plupart des produits agricoles et coïncide avec les résultats obtenus par Koopman (1991) et Guyer (1987, cité par Koopman, 1991).

La plupart des commerçants de PFNL (84 %) savent lire et écrire. Cet état de fait est commun à toutes les provinces étudiées sauf celle du sud-ouest où le pourcentage de commerçants non éduqués est le plus élevé. Dans tous les cas, le niveau d'alphabétisation est beaucoup plus élevé que le niveau moyen d'alphabétisation (46,5 %) chez les femmes camerounaises (Direction nationale du deuxième Recensement général de la Population, non daté). Cela semble indiquer une relation fonctionnelle dans laquelle l'alphabétisation facilite la conservation de données et la gestion d'une entreprise, même de façon modeste. En fait, certains des commerçants interrogés conservaient des données sur plusieurs années de leur entreprise qu'ils consultaient pour information concernant des transactions passées.

Volume et valeur des PFNL commercialisés

Les commerçants de PFNL jouent un rôle important à la fois en fournissant des débouchés commerciaux aux collecteurs et en distribuant les produits auprès des consommateurs. Les quantités et les valeurs des PFNL vendus sur les marchés concernés en 1995 sont substantielles. Des quatre principaux produits étudiés, *Dacryodes edulis* est le PFNL le plus proéminent aussi bien en termes de quantité que de valeur. Son commerce est également le plus concentré, avec seulement 35 des 267 commerçants interrogés (soit 13 %) engagés dans sa vente. Ces commerçants ont vendu 263,8 tonnes de *Dacryodes* d'une valeur de 54,5 millions de francs CFA. Lorsque l'on projette ces chiffres au nombre total de commerçants qui doivent opérer sur les 28 marchés, cela donne des ventes qui s'élèvent à 1 447 tonnes pour un montant de 301 550 000 francs CFA pendant les 16 semaines de ventes enregistrées.

Dacryodes edulis est suivi par ordre d'importance de *Cola acuminata*, *Ricinodendron heudelotii* et *Irvingia* spp. Cela constitue aussi l'ordre de spécialisation du commerce, *Irvingia* étant le produit commercialisé par le plus grand pourcentage de commerçants (environ 45 %). Le commerce de *Dacryodes edulis* est plus spécialisé que celui de *Irvingia* parce que le premier a une récolte plus concentrée (dans le temps comme dans l'espace). De plus, *Dacryodes* est plus

périssable et a un marché international qui a défini des différenciations de qualité (catégories), nécessitant ainsi un roulement de capitaux plus rapide et davantage de compétences dans la manutention.

Les ventes effectivement enregistrées dans l'échantillonnage des quatre principaux produits s'élevaient à 417,1 tonnes pour un montant de 175 742 300 francs CFA. Cela semble indiquer que le total des ventes sur les 28 marchés représentait environ 2 223 tonnes d'une valeur commerciale de 837 920 000 francs CFA, l'équivalent de 1 745 700 dollars EU (au taux de conversion moyen de 480 francs CFA pour un dollar en 1995).

Les marges bénéficiaires des commerçants

Le tableau 1 montre les marges bénéficiaires moyennes des commerçants qui effectivement vendaient *Dacryodes edulis*, *Irvingia* spp., *Cola acuminata* ou *Ricinodendron heudelotii*. Leurs marges nettes pour l'ensemble de la saison de vente de chaque produit équivalaient à 16 % du prix de vente de *Dacryodes edulis*, 18 % pour *Cola acuminata*, 23 % pour *Ricinodendron heudelotii*, et 30 % pour *Irvingia* spp. Les marges moyennes hebdomadaires des commerçants (pour l'ensemble de la saison) vont de 15 800 francs CFA pour *Dacryodes edulis* à seulement 3 800 francs CFA pour *Irvingia* spp. Les différences de marge bénéficiaire entre les quatre produits s'expliquent par les différences de taille des échanges opérés par les commerçants de ces produits (notamment pour *Dacryodes*), les conditions de l'offre et de la demande, la périssabilité du produit et le rythme de rotation des stocks, comme on le verra plus en détail ci-après.

Le commerce de *Dacryodes edulis* se concentre autour des grands marchés urbains de Douala et de Yaoundé. En termes de liquidités, les marges bénéficiaires hebdomadaires les plus élevées sont réalisées par les commerçants de New-Bell (Douala) et de Mfoundi (Yaoundé) (54 000 CFA et 26 000 CFA respectivement), reflétant la plus grande taille en moyenne des commerces dans ces marchés. Le marché de New-Bell à Douala est le principal marché exportateur de *Dacryodes* vers le Gabon, la Guinée équatoriale, le Congo et l'Europe. Les commerçants engagés dans le marché exportateur se spécialisent dans *Dacryodes* pendant la saison de production et ils opèrent en partenariat. L'argent épargné grâce à la commercialisation de *Dacryodes* permet aux négociants d'investir dans le

commerce d'autres PFNL et de fruits.

Tableau 1: Montant des ventes et marges nettes (en francs CFA) pour le commerce des quatre principaux PFNL dans les marchés sélectionnés de la zone de forêt humide du Cameroun en 1995.

Produit	Marge nette totale pour tous les commerçants et marchés combinés	Montant total des ventes	Marge nette moyenne par semaine et par commerçant *	Marge nette en % du montant total des ventes
<i>Dacryodes edulis</i>	8 824 700	54 982 300	15 800	16 %
<i>Irvingia</i> spp.	12 987 900	34 633 100	3 800	30 %
<i>Cola acuminata</i>	6 361 800	43 432 200	4 400	18 %
<i>Ricinodendron heudelotii</i>	10 193 800	42 694 700	4 200	23 %
TOTAL	38 368 200	175 742 300		

* Pendant la période d'étude de 29 semaines pour *Irvingia*, *Cola acuminata* et *Ricinodendron*, et de 16 semaines pour *Dacryodes*.

Conséquence logique de l'approvisionnement plus faible en *Dacryodes* dans les marchés plus petits, les commerçants ont des marges nettes beaucoup plus élevées en pourcentage (jusqu'à 51 %) que ceux qui opèrent dans des marchés où de grands volumes sont échangés (avec des marges allant de 10 à 18 % dans les cinq plus grands marchés).

Cola acuminata a le marché le plus concentré géographiquement. Son commerce est dominé par les marchés de la province du centre, notamment à Bafia et Ombessa, qui représentaient ensemble 84 % des ventes de *Cola* pendant la durée de l'étude. Les marges hebdomadaires moyennes par commerçant s'élevaient à 8 000 francs CFA à Ombessa et à 14 000 francs CFA à Bafia. De grands volumes et des rotations rapides des stocks de *Cola* dans ces deux marchés permettent aux commerçants de bien gagner leur vie même si la marge nette en pourcentage des ventes totales est plus faible (7–9 %) que pour les autres marchés (24–49 %). Autre

facteur qui peut expliquer le pourcentage relativement bas des marges nettes par rapport aux ventes totales dans les deux plus grands marchés, le fait que de grands volumes et de nombreux commerçants impliquent davantage de compétition entre eux et donc une réduction des marges nettes.

Les marchés de *Ricinodendron heudelotii*, un produit très consommé, sont concentrés à proximité des grands centres urbains. Les plus fortes marges bénéficiaires en moyenne par semaine et par commerçant se trouvent dans la province du littoral au marché de New-Bell à Douala (10 400 francs CFA) et à Edea (13 500 francs CFA). Plusieurs marchés de la province du centre atteignent également une taille non négligeable. Néanmoins, il y a de grosses différences dans les pourcentages de marge bénéficiaire nette des plus grands marchés de *Ricinodendron*, la valeur des marchés de la province du littoral (35–40 %) étant le double de celle de la province du centre. Cela reflète la source d'approvisionnement du produit qui est assez courant dans les provinces du centre et du sud, alors qu'il est relativement rare dans la province du littoral. *Ricinodendron* est un condiment très employé avec le poisson qui est abondant dans la province du littoral, ce qui augmente la demande de ce produit dans cette région.

Pour *Irvingia* spp., Abang Minko, le marché international à la frontière entre le Cameroun et le Gabon, affiche des marges bénéficiaires hebdomadaires notablement plus fortes (environ 13 700 francs CFA par commerçant) que dans les autres marchés (entre 1 300 francs CFA et 6 300 francs CFA). Parmi les cinq plus grands marchés commercialisant *Irvingia*, Abang Minko connaît les plus fortes marges bénéficiaires (38 %) exprimées en pourcentage des ventes totales. Cela vient clairement de la proximité du Gabon et de l'importance du marché international pour ce produit, ce qui permet de dégager des marges bénéficiaires plus élevées.

L'examen ci-dessus montre que, aussi bien en termes absolus que relatifs (pourcentage), les marges bénéficiaires des PFNL de la zone de forêt humide du Cameroun varient énormément. Il apparaît que les marges bénéficiaires hebdomadaires provenant de *Dacryodes edulis* sont en moyenne sensiblement plus élevées que celles obtenues avec les autres produits. Cela tient davantage à la plus grande taille en général des transactions effectuées par les négociants de *Dacryodes*, qu'à une plus forte rentabilité en soi, puisque comme l'indique le tableau 1, ce produit a la plus faible marge nette en pourcentage de la valeur de la

vente. Étant le plus périssable de tous les produits examinés lors de l'étude, *Dacryodes* bénéficie aussi de la rotation des stocks la plus rapide, ce qui contribue à expliquer les profits hebdomadaires élevés. Les trois autres produits principaux affichent des moyennes de marges bénéficiaires hebdomadaires par commerçant qui sont similaires, bien qu'elles diffèrent de façon significative en termes de pourcentage des marges nettes. Les différentes rotations des stocks pour chaque produit expliquent ce phénomène (une rotation rapide correspond à des pourcentages plus faibles des marges nettes) qui indique aussi combien chaque produit est périssable.

Tableau 2: Marge nette moyenne par semaine et par commerçant dans les principaux marchés pour les neuf produits combinés.

Marché *	Province	Marge nette moyenne par semaine	Marge nette en % des ventes
New Bell	Littoral	78,300	24
Bafia	Centre	20,100	31
Mfoundi (yd)	Centre	42,100	22
Ombessa	Centre	8,000	35
Marché Central (dl)	Littoral	19,600	21
Mokolo (yd)	Centre	28,800	29
Ebolowa	Sud	12,600	14
Edea	Littoral	29,900	38
Abang Minko (fr.GB)	Sud	22,700	29
Saa	Centre	8,700	48

* Les marchés sont classés par ordre d'importance des ventes totales prévues des neuf produits. dl=Douala; yd=Yaoundé; fr.GB=frontière gabonaise.

En fait, les marges bénéficiaires totales dégagées par chaque commerçant sont plus fortes que celles indiquées ici dans la mesure où les commerçants distribuent plus d'un PFNL à la fois. Le tableau 2 compare les marges bénéficiaires des

commerçants des principaux marchés pour un ensemble de neuf PFNL³. Les marges bénéficiaires hebdomadaires moyennes pour chaque commerçant et pour la vente combinée des neuf produits principaux dépassent le salaire minimum fixé à 26 000 francs CFA par mois (6 500 francs CFA par semaine) dans tous les marchés étudiés. Ce résultat doit être relativisé, cependant, car il cache les grandes disparités de taille qui existent chez les commerçants de PFNL et leurs marges (voir figure 2). Ainsi, 50 % de la marge nette totale est accaparée par seulement 13,5 % des commerçants. Pas plus de sept commerçants se partagent 19,8 % de la marge nette totale, chacun d'entre eux ayant des marges nettes de plus d'un million de francs CFA. En fait, seulement 32 % des commerçants ont des marges nettes supérieures au salaire minimum, tandis que la grande majorité (les autres 68 %) sont en dessous de ce revenu minimum. Cela pourrait être une surestimation dans la mesure où certains commerçants de PFNL vendent également des produits agricoles conventionnels⁴. Le point important, toutefois, est que de nombreux commerçants font partie de la population rurale pauvre qui s'efforce de gagner un peu d'argent, ce qui remet en cause le raisonnement classique qui consiste à dire que tous les commerçants exploitent injustement les récoltants de PFNL.

Dans ce contexte, il convient de mentionner l'effet régressif d'un impôt forfaitaire appelé 'impôt libérateur' de 12 000 francs CFA par an et par commerçant qui a été introduit en janvier 1996, en plus des autres taxes commerciales imposées par les autorités municipales⁵. Alors que pour les gros négociants, l'impôt libérateur a un effet négligeable, pour un tiers des commerçants – souvent des commerçantes – qui vendent des PFNL au marché, la nouvelle taxe représente au moins 10 % de leur revenu net. Sous sa forme actuelle, cette nouvelle taxe peut être démotivante à la fois pour les agriculteurs et les commerçants et avoir un effet négatif sur le fonctionnement futur des marchés et les revenus des agriculteurs si les marchés se déplacent, les coûts de transaction augmentent, et le prix payé aux agriculteurs diminue, décourageant ainsi le commerce des PFNL.

³ Ces PFNL sont: *Dacryodes edulis*, *Cola acuminata*, *Ricinodendron heudelotii*, *Irvingia* spp., *Elaeis guineensis*, *Garcinia lucida* (l'écorce), *Garcinia kola* (le fruit), *Garcinia kola* (l'écorce), *Gnetum africanum*.

⁴ Les études de 1996 et de 1997 prennent en compte tous les produits vendus par les commerçants afin de fournir une estimation plus précise du total des ventes, des coûts et des marges.

⁵ Les agriculteurs vendant des PFNL sur les marchés sont aussi soumis à l'impôt libérateur.

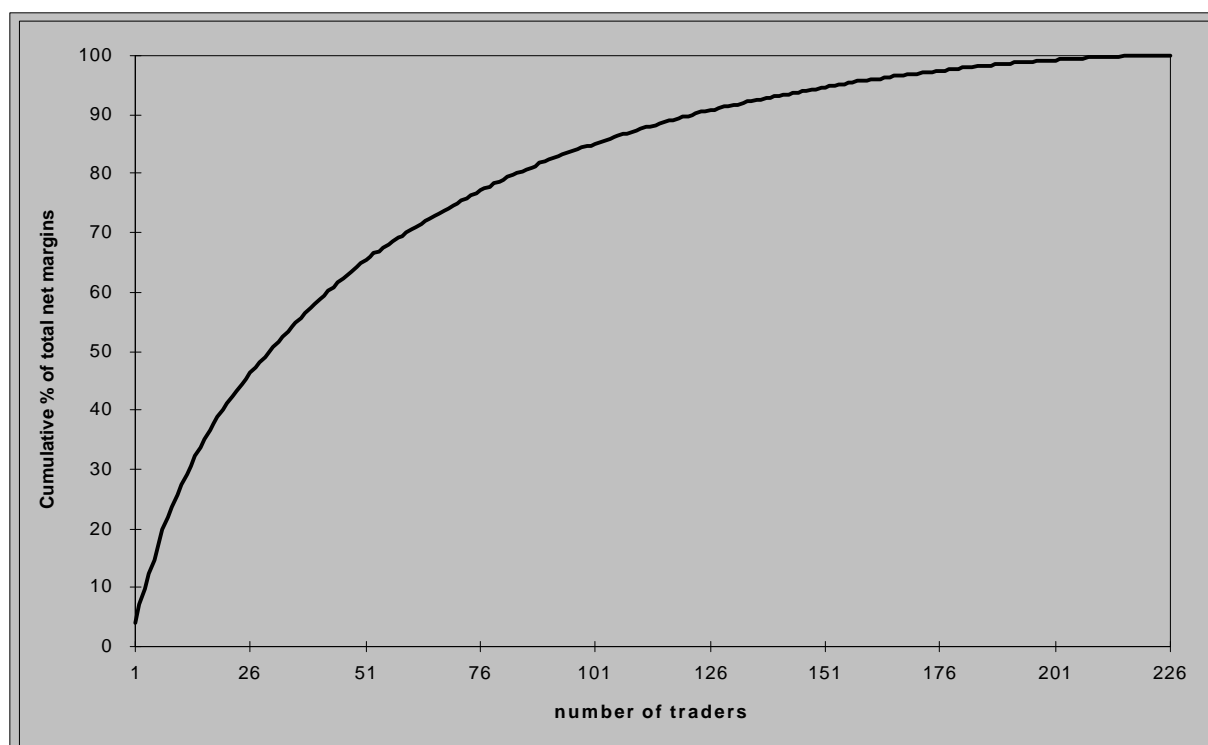


Figure 2: Courbe montrant les marges nettes cumulatives dégagées par les commerçants de PFNL dans la zone de forêt humide du Cameroun.

Cumulative % of total net margins = % cumulatif des marges nettes totales

Number of traders = nombre de commerçants

Conclusions et implications

Cette étude analyse certaines caractéristiques des marchés de PFNL et leur commercialisation dans la zone de forêt humide du Cameroun. Comme indiqué précédemment, les marchés de PFNL sont tenus principalement par des femmes ce qui leur donne l'occasion de trouver un emploi. Au moins 1 100 buyam-sellams ou commerçants sont engagés dans la vente de PFNL sur les principaux marchés. La valeur estimée des transactions de PFNL dans les marchés étudiés au cours de la première moitié de 1995 s'élevait à 1,75 million de dollars EU. L'étude a montré que les commerçants jouent un rôle vital qui permet aux agriculteurs/récoltants d'apprécier la valeur des PFNL dans leur environnement, accroissant du même coup l'incitation à conserver la forêt. Les commerçants sont souvent accusés d'exploiter les agriculteurs/récoltants. Il convient, toutefois, de reconnaître que les

commerçants remplissent de nombreuses fonctions commerciales utiles et que ce sont eux qui ont à assumer l'essentiel des risques associés aux difficultés commerciales et aux frais élevés de transport. Comme le montre l'étude, la majorité des commerçants de PFNL gagnent moins que le salaire minimum dans les transactions de PFNL, ce qui remet en cause le préjugé habituel selon lequel tous les commerçants de PFNL s'enrichissent en s'appropriant des bénéfices exorbitants aux dépens des agriculteurs/récoltants.

Un certain nombre de marchés sont spécialisés dans quelques produits destinés aux marchés internationaux des pays voisins et d'Europe. En général, ces marchés sont plus profitables que les marchés locaux. Les plus grands négociants et profits hebdomadaires sont basés dans les deux principaux centres urbains de Douala et de Yaoundé, bien que certains marchés frontaliers comme Abang Minko, à la frontière gabonaise, constituent aussi d'importants centres d'échange de PFNL.

Le degré de concentration commerciale semble suivre une configuration semblable à celle des produits agricoles conventionnels dans la région. Ndoye (1994) a posé comme principe que la dévaluation du franc CFA qui a eu lieu en janvier 1994 a augmenté la valeur marchande et les opportunités commerciales de certains PFNL tels que le vin de palme. Cette augmentation de la valeur marchande pourrait attirer plus d'agriculteurs et de commerçants à court terme mais pourrait aussi avoir des conséquences négatives à long terme. Deux semblent particulièrement évidentes, bien que davantage de recherches bien conçues soient nécessaires pour les étudier: une pression environnementale accrue pour des produits comme *Gnetum*, et le fruit et l'écorce de *Garcinia kola*, etc., qui sont exclusivement récoltés en forêt, et une tendance de la part des hommes à supplanter les femmes dans ce commerce.

Une solution possible à la pression environnementale accrue pourrait résider dans plus de recherches et de vulgarisation en matière d'amélioration arboricole des PFNL afin de faciliter leur incorporation par les agriculteurs dans leurs systèmes de production, comme cela s'est déjà produit avec certains produits étudiés (Leakey et Newton 1994; Shiembo *et al.* 1996). L'autre option, tout aussi importante, consiste à examiner plus en détail ce qui incite économiquement les agriculteurs et les habitants des forêts à gérer les ressources en PFNL durablement sur le long terme, ce qui exige une compréhension des facteurs fonciers, institutionnels et commerciaux (par exemple, l'organisation des marchés, les possibilités de stockage, l'accès au crédit) entre autres. Néanmoins, toute tentative faite pour

améliorer la gestion des ressources naturelles ou pour promouvoir leur domestication doit associer les commerçants pour s'assurer que les exigences commerciales seront satisfaites (en termes de quantité et de qualité des produits, de délais, etc).

Une meilleure compréhension de l'organisation des marchés et du rôle de certaines institutions traditionnelles, comme le système de crédit non officiel appelé 'tontine', entretenu par les femmes sur les marchés de PFNL pour financer l'achat de produits, pourrait contribuer à atténuer le déplacement des femmes.

Enfin, l'impôt libératoire, la taxe récemment introduite qui est fortement régressive dans la mesure où elle n'est pas proportionnelle au volume des ventes ou au montant des profits mais taxe simplement la présence sur le marché, peut avoir un effet négatif sur le segment le plus pauvre des communautés agricoles et commerçantes engagées dans des activités liées aux PFNL. Bien que cet impôt frappe avant tout les commerçants, les décideurs politiques feraient bien de prendre en compte son impact potentiel sur les revenus des récoltants de PFNL, et le fait que l'intérêt qu'ils pourraient avoir dans la conservation des forêts risque de décliner s'ils ne peuvent plus tirer tout ou partie de leur subsistance des produits forestiers.

Bibliographie

- AEERD (Associates in Economic and Environmental Research and Development) (1993), 'Etude des échanges commerciaux entre le Cameroun et les pays voisins', Rapport préparé par AEERD pour USAID.
- Cunningham, A B & Mbenkum, F T (1993), *Sustainability of Harvesting Prunus africana Bark in Cameroon: A Medicinal Plant in International Trade*, People and Plants Working Paper no.2, Division of Ecological Sciences, UNESCO, Paris.
- Direction Nationale du Deuxième Recensement Général de la Population (Undated), *DEMO 87. Deuxième Recensement Général de la Population et de l'Habitat de la République du Cameroun*, Cameroun/Fonds des Nations-Unies pour les Activités en Matière de Population.
- Falconer, J (1990), *The Major Significance of 'Minor' Forest Products. The Local Use and Value of Forests in the West African Humid Forest Zone*, Community Forestry Note 6, FAO, Rome.
- Falconer, J (1992), *Non-Timber Forest Products in Southern Ghana: A Summary Report*, DFID Forestry Series No.2, Natural Resources Institute, Chatham.
- Falconer, J & Arnold, J E M (1991), *Household Food Security and Forestry: An Analysis of Socio-Economic Issues*, Community Forestry Note 1, FAO, Rome.
- Fisseha, Y (1987), 'Basic Features of Rural Small-Scale Forest-Based Processing Enterprises', dans: FAO, *Small-Scale Forest-Based Processing Enterprises*, FAO Forestry Paper 79, Rome.
- Guyer, J (1987), 'Feeding Yaoundé, Capital of Cameroon', dans: Guyer, J (ed.), *Feeding African Cities*, Indiana University Press, Bloomington.
- Harris, D J (1993), 'A Taxonomic Revision and an Ethnobotanical Survey of the *Irvingiaceae* in Africa', Thèse de doctorat, Université d'Oxford.
- Iqbal, M (1995), *Trade Restrictions Affecting International Trade in Non-Wood Forest Products*, Non-Wood Forest Products No.8, FAO, Rome.
- Kamara, J N (1986), *Firewood Energy in Sierra Leone. Production, Marketing and Household Use Patterns*, Verlag Weltarchiv Studies No.9.
- Koopman, J (1991), 'Neoclassical Household Models and Modes of Household Production: Problems in the Analysis of African Agricultural Households', *Review of Radical Political Economics*, 23 (3&4): 148-173.
- Leakey, R R B & Newton, A C (eds.) (1994), *Domestication of Tropical Trees for Timber and Non Timber Products*, MAB Digest No.17, UNESCO, Paris.

- Mcleod, H (1987), *Conservation of Oku Mountain Forest, Cameroon*, Rapport d'étude no.15, Oku Project, International Council for Bird Preservation (ICBP), Cambridge, Royaume-Uni.
- Ndoye, O (1994), 'The potential role of markets in forest resource degradation. An example of palm wine in Central Africa', Exposé présenté à l'atelier sur l'étude des marchés des produits forestiers non ligneux, IFPRI-ICRAF-CIFOR, Annapolis, Maryland, Etats-Unis.
- Ndoye, O (1995) 'The Markets for Non-Timber Forest Products in the Humid Forest Zone of Cameroon and its Borders: Structure, Conduct, Performance and Policy Implications', Rapport non publié, Centre for International Policy Research (CIFOR), Bogor, Indonésie.
- Nkongmeneck, B (1985), 'Le Genre Cola au Cameroun', *Revue Sciences et Techniques* (Serie de la Science Agronomique, Yaoundé, Cameroun), 1(3):57-70.
- Non-Wood News* (1994), 'An Information Bulletin on Non-Wood Forest Products', FAO Forest Products Division, Volume 1, mars.
- Nsangou, A (non daté), *La Contribution des 'Buyem/Sellems' au Développement*, Institut des Sciences Humaines, Ministry for Higher Education and Scientific Research, Yaoundé, Cameroun.
- Padoch, C (1992), 'Marketing of non-timber forest products in Western Amazonia: general observations and research priorities', *Advances in Economic Botany*, 9: 43-50.
- Pimentel, D, McNair, M, Buck, L, Pimentel, M & Kamil, J (1997), 'The value of forests to world food security', *Human Ecology*, 25(1): 91-120.
- Poffenberger, M (1996), 'Non-timber tree products and tenure in India: Considerations for future research', dans: Shiva, M P & Mathur, R B (eds.), *Management of Minor Forest Products for Sustainability*, pp. 70-84, Oxford and IBH Publishing Co., New Delhi.
- Shiembo, P N, Newton, A C & Leakey, R R B (1996), 'Vegetative propagation of *Gnetum africanum* Welw., a leafy vegetable from West Africa', *Journal of Horticultural Science*, 71(1): 149-155.
- Townson, I M (1995), *Incomes from Non-Timber Forest Products: Patterns of Enterprise Activity in the Forest Zone of Southern Ghana*, Oxford Forestry Institute, Oxford.
- Zhong, M, Xie, C, Fu, M & Xie, J (1995), *Bamboo and Rattan Socio-economic Database. People's Republic of China*, INBAR Socio-economic Database, INBAR, New Delhi.

Prière d'envoyer tous commentaires au sujet de ce document à l'adresse suivante:

Réseau foresterie pour le développement rural
Overseas Development Institute
Portland House
Stag Place
Londres SW1E 5DP
Royaume-Uni

Les commentaires qui parviendront seront transmis aux auteurs et pourront éventuellement figurer dans des bulletins ultérieurs. Certaines ou toutes les parties de cette publication peuvent être photocopiées, à condition que leur source soit mentionnée. La Coordonnatrice du Réseau remercie d'avance ceux qui voudront bien lui donner des précisions sur toute utilisation éventuelle de ce document à des fins de formation, de recherche ou de conception, exécution ou évaluation de programmes. Les points de vue exprimés dans les documents sont ceux de leurs auteurs et des membres du réseau. Ils ne reflètent pas nécessairement les politiques de l'ODI.

Réviseurs du document:	Kate Schreckenberg et Michael Richards
Mise en page:	Joanne Burrell
Traduction:	Claude Karnif
Imprimé par:	Russell Press Ltd, Nottingham sur papier recyclé

Logo du RDFN conçu par Terry Hirst
et utilisé avec l'autorisation de KENGO

Rural Development Forestry Network

Overseas Development Institute

Portland House

Stag Place

Londres SW1E 5DP

Royaume-Uni

Téléphone: +44(0)171 393 1600

Télcopie: +44(0)171 393 1699

Courrier électronique: forestry@odi.org.uk

**Le Réseau foresterie pour le développement rural est financé
par la COMMISSION EUROPEENNE**