



## **Guide à destination des petites et moyennes entreprises forestières pour le commerce durable des produits forestiers non ligneux en Afrique centrale**

Abdon Awono  
Verina Ingram  
Jolien Schure  
Patrice Levang

# **Guide à destination des petites et moyennes entreprises forestières pour le commerce durable des produits forestiers non ligneux en Afrique centrale**

Abdon Awono  
Verina Ingram  
Jolien Schure  
Patrice Levang

Le CIFOR a réalisé ce guide suite à une collaboration avec la FAO, la SNV, l'ICRAF, le Ministère camerounais des forêts et de la faune, le Ministère de l'environnement, de la conservation de la nature et du tourisme de la République démocratique du Congo et la Commission des forêts d'Afrique centrale (COMIFAC), dans le cadre du projet GCP/RAF/408/EC financé par l'Union européenne et intitulé : « Forêts et réduction de la pauvreté : mobilisation et renforcement des capacités des petites et moyennes entreprises impliquées dans les filières des produits forestiers non ligneux en Afrique centrale, 2006-2010.

[www.fao.org/forestry/enterprises/45716/fr/](http://www.fao.org/forestry/enterprises/45716/fr/)

© 2013 Center for International Forestry Research

Tous droits réservés

Awono A., Ingram V., Schure J. et Levang P. 2013 Guide à destination des petites moyennes entreprises pour le commerce durable de produits forestiers non ligneux en Afrique centrale. CIFOR, Bogor, Indonésie.

Traduction de: Awono, A., Ingram, V., Schure, J. and Levang, P. 2013 Guide for small and medium enterprises in the sustainable non-timber forest product trade in Central Africa. CIFOR, Bogor, Indonesia.

Photos : Ousseynou Ndoye, Verina Ingram, Abdon Awono, Marcus Ewane, Arend van der Goes et Jolien Schure

CIFOR  
Jl. CIFOR, Situ Gede  
Bogor Barat 16115  
Indonesia

T +62 (251) 8622-622  
F +62 (251) 8622-100  
E [cifor@cgjar.org](mailto:cifor@cgjar.org)

[cifor.org](http://cifor.org)

# Contenu

<b>Introduction</b>	<b>1</b>
<b>Pourquoi les PFNL sont-ils importants ?</b>	<b>2</b>
<b>Risques et défis liés au commerce des PFNL</b>	<b>5</b>
<b>Exploiter les PFNL aujourd'hui et demain</b>	<b>6</b>
<b>Les règles relatives au commerce des PFNL</b>	<b>8</b>
<b>Conseils pour mener à bien ses activités</b>	<b>14</b>
<b>Améliorer les techniques de récolte</b>	<b>16</b>
<b>Techniques post-récolte</b>	<b>17</b>
<b>Valeur ajoutée</b>	<b>20</b>
<b>Diversification</b>	<b>21</b>
<b>Connaître son marché</b>	<b>22</b>
<b>Innovations en matière de financement</b>	<b>23</b>
<b>Culture et domestication pour garantir un approvisionnement à long terme</b>	<b>25</b>
<b>Pour en savoir plus</b>	<b>26</b>

# Liste des figures, des encadrés et des tables

## Figures

- |   |  |   |
|---|--|---|
| 1 | Marchés et PFNL au Cameroun                                  | 3 |
| 2 | Principaux PFNL au Cameroun, par valeur commerciale annuelle | 4 |

## Encadrés

- |   |   |    |
|---|---|----|
| 1 | Que sont les produits forestiers non ligneux ?                              | 1  |
| 2 | Récolter l'okok de manière durable  | 7  |
| 3 | Produits forestiers spéciaux au Cameroun                                    | 10 |
| 4 | Du petit négoce au commerce de gros : Esther Fougong, la « reine » du safou | 14 |

## Tableau

- |   |   |    |
|---|---|----|
| 1 | Coûts de la corruption dans les chaînes de PFNL au Cameroun et en RDC | 11 |
|---|---|----|

## Introduction

La commercialisation de produits forestiers non ligneux (PFNL) (voir encadré 1) dans un contexte de pauvreté en zone forestière rurale peut fournir d'importants revenus aux populations locales, ainsi qu'aux

### Encadré 1 : Que sont les produits forestiers non ligneux ?

Les produits forestiers non ligneux (PFNL) sont des biens d'origine biologique (plantes, champignons et animaux) provenant de paysages forestiers naturels, modifiés ou gérés. Ils incluent fruits et noix, légumes, poissons et gibiers, plantes médicinales, résines, essences, bois de chauffage et écorce, fibres telles que le bambou, le rotin et autres palmiers et graminées. Le terme « produit forestier hors bois » est également utilisé, ce qui exclut toutes les matières premières issues du bois, notamment le bois de chauffage et le petit bois utilisé pour les outils et équipements domestiques, qui sont couverts par le terme PFNL. Sont également exclus les produits forestiers exotiques désormais cultivés et que l'on trouve à l'état sauvage dans le bassin du Congo, tels que l'hévéa (*Hevea brasiliensis*) et l'arbre à quinine (*Chinconia* spp.). Le bois de chauffage est classé dans la catégorie PFNL dans les cadres juridiques gabonais, centrafricain et camerounais. Les PFNL sont souvent classés selon leur utilisation, les usages les plus courants étant l'alimentation humaine et animale, les ustensiles, les outils de construction, les médicaments, les produits aromatiques et colorants et les objets de décoration, d'art et de valeur culturelle. Toutes les parties des plantes et des animaux sont utilisées et peuvent être classées PFNL : fruits, graines, feuilles, tiges, écorces, résines, racines, fleurs et bois ; viande, peau, poils, cornes, sabots et autres parties animales. Souvent, différentes parties de la même plante ou du même animal servent à de multiples usages. Ces produits peuvent être directement consommés, vendus, offerts en cadeau ou troqués. Les PFNL à forte valeur tels que les mangues sauvages (*Irvingia gabonensis*), l'okok ou le fumbwa (*Gnetum* spp.), le miel et la cire, la gomme arabique, le raphia (*Raphia farinifera*), *Cola acuminata*, le safou (*Dacryodes edulis*) et le pygeum (*Prunus africana*) fournissent en moyenne 42 % du revenu annuel des foyers de récolteurs. Dans les principales zones de production, le prix perçu par les récolteurs peut être déterminé par le marché, la saison, le degré d'organisation des producteurs (satisfaction individuelle de la demande ou en groupe), l'abondance de la production, la demande des consommateurs, les coûts de transport et la nature périssable du produit.

négociants, transformateurs et distributeurs des zones urbaines. Nombre de personnes dans des communautés locales récoltent et transforment les PFNL issus des exploitations agricoles, des jachères et des forêts parce que la saison de la disponibilité est généralement courte et varie selon les produits. L'utilisation des produits provenant de plusieurs sources permet de diversifier les moyens de subsistance et de tirer de meilleurs avantages des possibilités offertes par la nature. Au Cameroun comme en République démocratique du Congo (RDC), 39 % en moyenne des récolteurs interrogés travaillent en groupe grâce à la création de petites et moyennes entreprises exploitant les PFNL.

Les moyens de subsistance des personnes qui travaillent dans les entreprises exploitant les PFNL peuvent être considérés durables lorsqu'ils permettent à ces personnes de faire face de manière efficace aux tensions et chocs extérieurs, et lorsque les conditions de vie et les acquis peuvent être maintenus voire améliorés indéfiniment sans entamer la disponibilité de la ressource dont dépendent<sup>1</sup> les communautés.

## **Pourquoi les PFNL sont-ils importants ?**

Une activité reposant sur l'exploitation durable des PFNL peut présenter de nombreux avantages :

**Les PFNL créent une valeur économique élevée et des emplois à grande échelle.** Des marchés dynamiques existent à l'échelle locale, régionale et internationale, alors que ces produits restent en grande partie sous-représentés dans les statistiques nationales ou les chiffres de l'exportation. Au Cameroun, au moins 25 grands marchés commercialisent des volumes importants de PFNL (figure 1). On trouve les PFNL dans presque tous les autres marchés, en petite quantité et pour un usage quotidien. Au Cameroun, au moins 570 plantes et 110 espèces animales sont utilisées en tant que PFNL. La valeur marchande de 45 principaux PFNL échangés au Cameroun, notamment la viande de brousse, le poisson, le bois de chauffage

---

<sup>1</sup> Scoones I., 1998, Sustainable rural livelihoods: a framework for analysis. Institute of Development Studies. Brighton, Royaume-Uni.

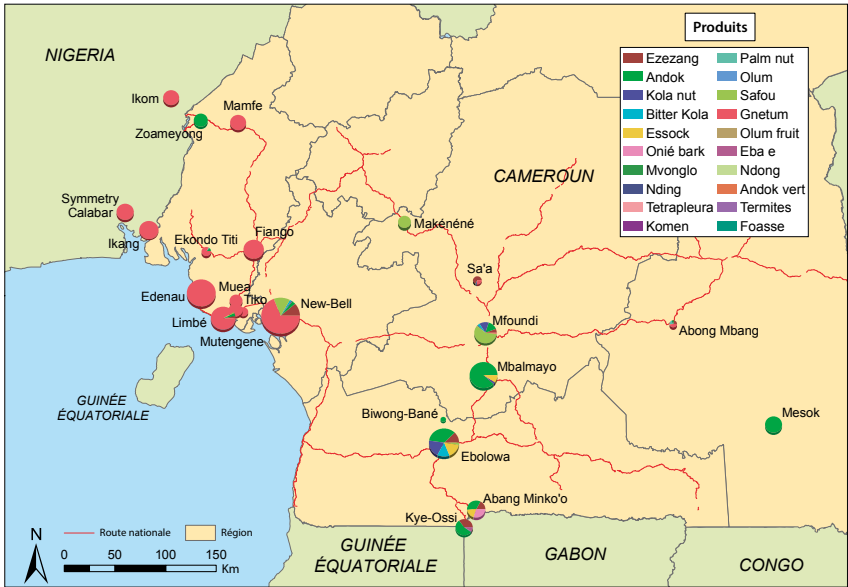
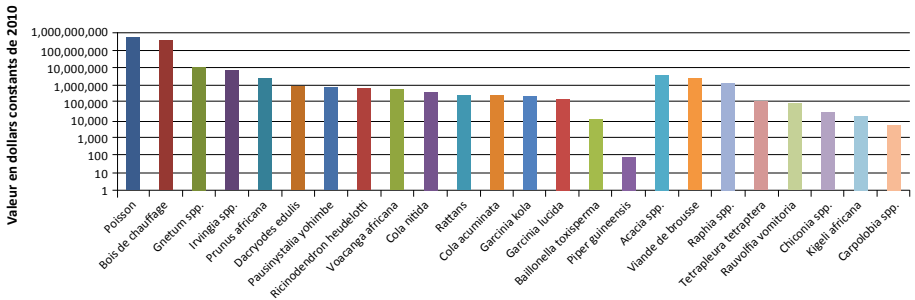


Figure 1 : Marchés et PFNL au Cameroun

et les produits à base de plante, est estimée à environ 1 028 milliards de dollars américains par an. Sachant qu'au moins 283 000 personnes au Cameroun et 70 000 en RDC travaillent dans des entreprises exploitant 15 des principaux PFNL, le chiffre total pour l'ensemble du secteur pourrait être beaucoup plus important. Cela représente plus de la moitié des emplois enregistrés dans le secteur forestier, au Cameroun comme en RDC.

**Les PFNL sont un gage pour la sécurité alimentaire.** 30 % des PFNL récoltés au Cameroun et en RDC sont utilisés pour l'alimentation. Cela inclut la viande de brousse qui fournit des protéines animales essentielles, des légumes tels que les feuilles de baobab, des fruits à l'instar du safou, des graines oléagineuses comme le moabi (*Baillonella toxisperma*), des épices telles que le poivre sauvage et le *njangang* (*Ricinodendron heudelotii*) et des stimulants comme *Cola acuminata* et *Garcinia kola*. Ainsi, dans la province de l'Équateur en RDC, le *fumbwa* (*Gnetum* spp.) représente 6 % des PFNL consommés dans les familles de récolteurs, et les consommateurs





**Figure 2 : Principaux PFNL au Cameroun, par valeur commerciale annuelle**

Source : données du CIFOR 2007-2010

de Kinshasa en mangeant environ une fois par semaine. Le coût d'un plat de *fumbwa* dans un petit restaurant (accessible à différentes classes) de Kinshasa est de 0,76 dollar en moyenne. Au Cameroun, un plat d'okok dans le même type de restaurant coûte environ un dollar, ce qui en fait une source alimentaire abordable.

**Les PFNL sont importants pour la santé.** Plus de 500 plantes au Cameroun et en RDC sont utilisées localement à des fins médicinales. Dans les zones rurales, ces plantes fournissent une source de soin importante et peu onéreuse. Certains des PFNL affichant la valeur par volume la plus élevée sont également exportés pour être utilisés par l'industrie pharmaceutique, par exemple le pygeum (*Prunus africana*), le yohimbe (*Pausinystalia yohimbe*), le moabi (*Baillonella toxisperma*) et le voacanga (*Voacanga africana*). Ce secteur constitue une niche intéressante car une importante transformation locale est nécessaire, ce qui devrait aboutir à des créations d'emplois et une croissance durable des PMEFL.

**Contribution des PFNL aux recettes fiscales.** Les PFNL classés « produits forestiers spéciaux<sup>2</sup> » au Cameroun, et les produits qui nécessitent des

2 Décision n° 0336/D/MINFOR du 06 juillet 2006 fixant la liste des produits forestiers spéciaux présentant un intérêt particulier au Cameroun.

permis « spéciaux » ou « ordinaires » en RDC génèrent des recettes fiscales. Toutefois, dans la mesure où le commerce des PFNL a principalement lieu dans un cadre informel, les recettes fiscales qui en sont issues restent modestes. Le système pourrait être amélioré par une réforme des politiques en matière de PFNL, par exemple en ouvrant officiellement le marché aux petits commerçants dans des conditions bien définies. Cela réduirait certainement la corruption tout au long de la chaîne et maximiserait les recettes fiscales et les bénéfices pour les petits commerçants. La manière la plus simple d'y parvenir serait que les producteurs s'organisent en associations ou en petites et moyennes entreprises.

## Risques et défis liés au commerce des PFNL

Alors que le commerce de nombreux PFNL tels que le cola et le raphia existe depuis des siècles, les petites et moyennes entreprises forestières continuent à avoir du mal à optimiser leurs profits tout en gérant les PFNL de manière durable. Elles sont confrontées à des difficultés et des pouvant se traduire par des profits précaires sans garantie de la pérennité des activités. Ces risques comprennent :

**La mal gouvernance qui conduit à une gestion déplorable des PFNL.** Afin de déterminer si la récolte des PFNL est durable, rentable à long terme et issue d'aucune forme de conflit, il est important de savoir comment la forêt est régie, comment elle est gérée, qui doit récolter quoi, quand et où, et qui possède les terres et les forêts du point de vue légal comme du point de vue des traditions locales<sup>3</sup>. Les nouvelles formes de gestion foncière et forestière à l'instar des forêts communautaires et des forêts communales, amènent des défis qui leur sont propres, tout comme les communautés qui vivent près des concessions forestières et des zones protégées sont confrontées à des problèmes spécifiques.

---

3 Wynberg, R.P., Laird, S.A., Shackleton, S., Mander, M., Shackleton, C., du Plessis, P., den Adel, S., Leakey, R.R.B., Botelle, A., Lombard, C. *et al.* 2003. Marula policy brief. Marula commercialisation for sustainable and equitable livelihoods. Forests, Trees and Livelihoods 13:203-215.

**Des entreprises fragiles.** Les capacités de gestion, d'organisation et d'encadrement des entreprises sont des facteurs essentiels pouvant assurer la réussite ou l'échec des PME. Les petits « groupes d'initiative commune » et coopératives nouvellement créés peuvent notamment manquer de personnel ayant de l'expérience dans le négoce, la transformation ou la commercialisation de produits, ou des compétences telles que la négociation des prix, le transport de produits vers les marchés et l'obtention de permis et de documents officiels.

**Difficulté d'assurer l'égal accès et la répartition équitable des bénéfices.** Environ un tiers des récolteurs et deux tiers des commerçants sont des femmes. Le maintien d'une activité juste et durable dépend de la manière dont les hommes et les femmes travaillent ensemble, de savoir qui tire profit de la récolte et du commerce des PFNL et qui en assure le contrôle, et de la manière dont les bénéfices sont partagés.

**Le manque de connaissances.** Des connaissances limitées en matière de techniques de stockage, de possibilités de transformation, d'informations de marché et de domestication des PFNL constituent souvent un frein pour les PME. L'absence de réseau entre les acteurs de la chaîne, du récolteur au commerçant, bloque souvent la circulation des informations.

**L'accès au financement.** Les PME connaissent des difficultés pour accéder à des crédits suffisants pour la transformation et le développement de leurs opérations à plus grande échelle. De nombreuses PME utilisent des dispositifs d'épargne locaux, mais qui souvent ne fournissent pas de capitaux suffisants ou de prêts à long terme nécessaires aux investissements.

## **Exploiter les PFNL aujourd'hui et demain**

Que peut faire une PME pour veiller à ce que l'approvisionnement de son produit soit suffisant autant pour la saison en cours que pour les années suivantes ? Qu'une PME soit propriétaire du PFNL ou non, la connaissance et la maîtrise du produit peuvent garantir un approvisionnement des marchés de manière continue. C'est ce que l'on appelle créer une « chaîne de contrôle » ou « assurer la chaîne d'approvisionnement ». Donc, même si

les saisons et les récoltes varient, une PMEF peut mieux gérer ses produits, réduire les risques et rendre l'activité plus prévisible en se garantissant, dans la mesure du possible, des sources d'approvisionnement de qualité pour le PFNL qu'elle exploite. Les recommandations qui suivent s'appuient sur les succès et les enseignements tirés des villages des régions camerounaises du Nord-Ouest, du Sud-Ouest et de l'Adamaoua qui exploitent le rotin, le bambou, l'okok, le pygeum, le poivre sauvage, le *njansang* et les *carpolobia* :

- Savoir comment le produit est récolté : les techniques employées sont-elles destructrices (tuent-elles la plante) ? Si oui, quelles autres techniques de récolte peuvent être utilisées ? (Voir l'exemple donné dans l'Encadré 2).

### **Encadré 2 : Récolter l'okok de manière durable**

Au Cameroun, moins de 5 % de l'okok vendu provient de sources plantées (0 % en RDC), malgré sa rentabilité, les bonnes techniques de culture et les projets pilotes de domestication existant au Cameroun depuis plus de 15 ans. Les exploitants qui plantent l'okok dans le Sud-Ouest ont montré que la plante est relativement facile à cultiver. Néanmoins, elle pousse lentement et seules quatre paires de feuilles apparaissent la première année de production, puis 192 feuilles par an.

La moitié des récolteurs interrogés dans les régions du Sud-Ouest, du Littoral et du Centre du Cameroun utilisent des techniques non durables et compte tenu du déboisement pratiqué pour faire place à des terres agricoles, des plantations et des concessions, l'offre diminue avec le temps. La majorité des récolteurs (97 %) confirment qu'ils doivent aller plus loin et qu'ils ont plus de difficultés à trouver de l'okok.

Récolter de manière non durable signifie :

- Abattre les arbres autour desquels les lianes d'okok poussent ;
- Couper l'intégralité des lianes d'okok.

Les méthodes durables sont les suivantes :

- Ne prendre que les feuilles sur les tiges et en laisser certaines, surtout aux pointes de croissance ;
- Prendre sur la liane les tiges qui possèdent des feuilles, en laissant une partie de la liane ;
- Maîtriser les cycles de coupe (roulement de deux ans) ;
- Ne pas récolter les petites lianes de moins d'un an (d'environ 1,5 m de haut).

- Savoir combien de temps il faut à une espèce pour se régénérer (sans entraîner la mort ou une mauvaise santé) et quelle est la durée d'attente idéale avant la prochaine récolte (période de rotation).
- Passer des accords avec les récolteurs pour s'assurer que les techniques utilisées sont durables.
- Encourager les récolteurs à travailler ensemble pour élaborer leurs propres règles et ensuite les faire respecter et ce de manière permanente.
- S'assurer un approvisionnement plus prévisible en encourageant la pratique de la domestication, c'est-à-dire la multiplication et la plantation des PFNL sur les terrains privés tels que des champs ou des jachères.
- Garantir aussi l'approvisionnement en encourageant les plantations sur des terrains communautaires (autour des villages, etc.).
- Promouvoir la création de pépinières pour les produits les plus précieux, les produits devenant plus difficiles à trouver dans la forêt, ou les plantes ayant du mal à devenir matures à l'état sauvage, et essayer de les domestiquer.
- S'il est difficile de planter des arbres en raison des droits de propriété traditionnels ou officiels, examiner comment certaines espèces peuvent être protégées pour favoriser la régénération naturelle, par exemple en alternant les zones de récolte et en laissant des zones en « jachère » pour la régénération, en convenant des périodes de récolte, en collaborant avec les communautés dont les zones de récolte se chevauchent pour trouver des solutions, en définissant des règles d'accès des populations locales et non locales dans certaines zones et en établissant des normes relatives aux quantités maximales par personne ou par communauté pour une période et à un endroit donnés, de façon à laisser dans la forêt une quantité suffisante de produit pour favoriser la régénération.

## **Les règles relatives au commerce des PFNL**

Connaître les réglementations qui régissent le commerce de leurs produits peut aider les PME à mener leurs activités de manière légale et plus efficiente. Environ 90 % des PME interrogées au Cameroun et en RDC conduisent leurs activités sans permis et sont donc dans l'illégalité. L'officialisation, bien qu'elle demande du temps et de l'argent, peut être

bénéfique en termes de lutte contre la corruption et d'accès aux canaux de financement officiels ou à l'appui technique et organisationnel. Cette partie présente les réglementations sur les PFNL dans les deux pays, mais n'aborde pas le cadre pour les petites et moyennes entreprises.

### **Usage personnel :**

- La loi forestière camerounaise de 1994<sup>4</sup> accorde des droits d'usage coutumiers gratuits aux communautés forestières qui leur permettent de récolter « tous les produits forestiers, fauniques et halieutiques à l'exception des espèces protégées en vue d'une utilisation personnelle » dans toutes les zones non protégées, ainsi que du bois de chauffage et du bois de construction. Ces droits peuvent également être exercés dans les forêts communales et communautaires. En RDC, le code forestier de 2002<sup>5</sup> fixe également des droits similaires et exclut clairement de ceux-ci la commercialisation.

### **Commercialisation :**

- Lorsque les PFNL sont récoltés à des fins commerciales, différentes lois s'appliquent. En 2006<sup>6</sup>, le gouvernement du Cameroun a défini 13 « produits forestiers spéciaux » : « Certains produits forestiers, tels que l'ébène, l'ivoire, les animaux sauvages, et certaines espèces végétales, médicinales ou présentant un intérêt particulier, sont dits produits spéciaux. » Nombre de ces produits sont des PFNL et un permis est nécessaire pour leur commercialisation légale (voir encadré 3). Chaque année, la liste des produits concernés et de leurs quotas est mise à jour par le Ministère des forêts et de la faune (MINFOF). Tous les ans, les PME/PMI doivent faire une demande de quota et de permis auprès du MINFOF si elles souhaitent commercialiser un seul de ces produits. Souvent, les quotas par produit ne sont pas spécifiques à la localisation

---

4 Loi 94/01 du 20 janvier 1994 et décrets d'application n° 95/466/PM du 20 juillet 1995 fixant les modalités d'application du régime de la faune et n° 95/531/PM du 23 août 1995 fixant les modalités d'application du régime des forêts.

5 Loi n° 011/2002 du 29 août 2002 portant code forestier, loi n° 82/002 du 28 mai 1982 portant réglementation de la chasse, et décret ministériel n° 014/CAB/MIN/ENV/2004 du 12 février 2004 relatif aux mesures d'exécution de la loi sur la chasse.

6 Décision n° 0336/D/MINFOF du 6 juillet 2006 fixant la liste des produits forestiers spéciaux présentant un intérêt particulier au Cameroun.

### Encadré 3 : Produits forestiers spéciaux au Cameroun

La liste des permis pour les produits forestiers spéciaux est révisée tous les ans par le Ministère camerounais des forêts et de la faune. En 2006, 13 produits étaient classés « produits forestiers spéciaux » par décret :

Nom dans le décret	Interprétation	
	Nom scientifique	Nom local
Ebène <sup>a</sup>	<i>Diospyros crassiflora</i>	Ebony, nsang
Gnetum Eru	<i>Gnetum africanum</i> , <i>Gnetum buchholzianum</i>	Eru, okok, koko
Pygeum	<i>Prunus africana</i>	Kanda, kirah, bi'beh'kemboh', elouo, ebla
Yohimbé	<i>Pausinystalia yohimbe</i>	Johimbe
Funtumia	<i>Funtumia elastica</i>	Ntoh, akaine, Etendamba, Elé-ndamba
Rauvolfia	<i>Rauvolfia macrophylla</i>	Ebtong, etong, esombo
Rotins	<i>Eremospatha</i> spp., <i>Laccosperma</i> spp., <i>Onco-calamus</i> spp.	Rattan, nlong
Gomme arabique	<i>Acacia senegal</i>	Gum arabic, gavde
Tooth stick	<i>Massularia randia</i> syn. <i>Massularia acuminata</i> , <i>Garcinia mannii</i> , <i>Cola acuminata</i> , <i>Cola nitida</i>	chewing sticks, chew stick
Candle stick	<i>Carpolobia alba</i> et <i>Carpolobia lutea</i> <i>Canarium schweinfurthii</i>	Cattle stick? Candlenut?
Charbon de bois	23 espèces principales identifiées : <i>Albizia adianthifolia</i> , <i>Albizia zygia</i> , <i>Alstonia boonei</i> , <i>Bridelia micrantha</i> , <i>Dacryodes macrophylla</i> , <i>Entandrophragma utile</i> , <i>Macaranga asas</i> , <i>Maesopsis eminii</i> , <i>Mangifera indica</i> , <i>Milicia excelsa</i> , <i>Morinda lucida</i> , <i>Piptadeniastrum africanum</i> , <i>Phyllanthus discoideus</i> , <i>Presea maericana</i> , <i>Rauvolfia caffra</i> , <i>Ficus thonningii</i> , <i>Lannea welwistchii</i> , <i>Voacanga africana</i> , <i>Xylocarpus aethiopicus</i>	Bois de chauffage, charbon de bois
Aniégré	<i>Aningeria robusta</i>	Abam, Aingueri
Poteaux d'eucalyptus <sup>a</sup>	<i>Eucalyptus</i> spp., en particulier <i>Eucalyptus robusta</i> , <i>Eucalyptus globulus</i> , <i>Eucalyptus grandis</i>	Eucalyptus poles

Cette liste prête à confusion pour savoir quelles espèces relèvent de la loi, parce que plusieurs espèces sont localement connues sous le même nom, tandis qu'une seule espèce peut avoir plusieurs noms vernaculaires et que la liste utilise un mélange de noms français, anglais, locaux et scientifiques. Les appellations locales et scientifiques sont présentées ici avec les noms mentionnés dans le décret.

a Il s'agit de bois et pas de produits non ligneux, mais ils sont classés en « produits forestiers spéciaux ».

**Tableau 1 : Coûts de la corruption dans les chaînes de PFNL au Cameroun et en RDC**

Produit	Localisation	Acteur	Coût annuel moyen de la corruption par personne (dollars US)	Pourcentage du coût total
Safou ( <i>Dacryodes edulis</i> )	Kinshasa	Distributeur	96	5
	Kinshasa	Grossiste	566	23
	Bas Congo	Distributeur	85	9
	Bas Congo	Grossiste	219	20
Eru ( <i>Gnetum</i> spp.)	Sud-Ouest	Grossiste	447	14
	Littoral	Grossiste	223	15
Pygeum ( <i>Prunus africana</i> )	Nord-Ouest, Sud-Ouest	Négociant	1,964	6
Bush mango ( <i>Irvingia</i> spp.)	Sud-Ouest	Exportateur	108	24
	Centre, Sud, Littoral	Grossiste	125	33

ni liés à un type de stock particulier, sauf en ce qui concerne *Prunus africana*, mais ils peuvent être accordés pour une région ou à l'échelle nationale. Au Cameroun, le permis est octroyé après paiement d'un acompte de 30 % de la valeur financière, calculée sur la base de 10 CFA/kg ; un autre tiers est versé en milieu d'année et le dernier paiement en fin d'année. Toutefois, compte tenu de la difficulté de s'acquitter des acomptes, un lobby a été créé dans le pays pour changer la donne. De nombreuses entreprises qui reçoivent des quotas ne sont pas directement associées à la chaîne de contrôle du produit, mais jouent plutôt le rôle de courtier, en vendant une partie de leur quota à des commerçants actifs au titre de lettres de voiture à un prix bien plus élevé que les taxes de régénération qu'elles versent à l'État.



- Concernant la viande de brousse, la loi forestière de 1994 telle qu'amendée en 2006<sup>7</sup> classe les espèces animales en trois catégories. Les espèces de la classe A sont entièrement protégées et ne peuvent être tuées ; elles incluent les éléphants, les gorilles, les panthères, les lions, les chimpanzés et les hippopotames. Les espèces de la classe B sont protégées mais peuvent être chassées après obtention d'un permis de chasse. Il s'agit des hylochères, des potamochères, des céphalophes à bande dorsale, des guips harnachés, des pythons et des tortues. Les espèces de la classe C sont « partiellement protégées » et regroupent en pratique toutes les espèces non énumérées dans les classes A et B ou par la Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction (CITES).
- En RDC, un permis de récolte « *ordinaire* » d'un an basé sur la quantité et réservé aux zones pouvant atteindre 5 hectares, ou un permis de chasse pour les animaux, est requis pour la majorité des PFNL courants, tandis qu'un permis « *spécial* » est nécessaire pour les espèces protégées ou listées par la CITES. Ces permis peuvent être obtenus auprès du gouverneur provincial et sont soumis à des taxes<sup>8</sup>.
- Connaître les droits et les obligations légales en matière de commerce des PFNL peut considérablement aider les entreprises (qu'un permis ou une lettre de voiture soit requis ou non). Les coûts de la corruption, en particulier durant le transport entre la forêt et le marché, peuvent être importants, comme le montre le tableau 1. Ainsi, les transporteurs d'okok passent en moyenne 22 barrages routiers et postes de contrôle tenus par une multitude d'agents lorsqu'ils se rendent de la région camerounaise du Sud-Ouest aux marchés nigériens, et 10 contrôles lorsqu'ils voyagent du Centre ou du Littoral, ce qui leur coûte en moyenne 530 dollars par camion. Un permis pourrait réduire nombre de ces obstacles le long de la chaîne.

---

7 Arrêté n° 0648/MINFOF du 18 décembre 2006 fixant la liste des animaux des classes de protection A, B, C.

8 Fixées par les décrets interministériels n° 066/CAB/MIN/FIN-BUD et n° 067/CAB/AFFET/2003 du 27 mars 2003.

### Exportations :

- Outre les permis d'exploitation des « produits forestiers spéciaux » au Cameroun et les permis « ordinaires » ou « spéciaux » en RDC, les deux pays exigent des exportateurs qu'ils soient titulaires d'un permis d'exportation annuel, délivré par le ministère en charge des forêts, en collaboration avec les douanes. Toute exportation d'espèce animale sauvage, de peaux et fourrures ou de trophées, nécessite également un certificat d'origine.

### Nouveaux usages :

- Selon la loi-cadre camerounaise relative à la gestion de l'environnement (1996), « L'utilisation durable de la diversité biologique du Cameroun se fait notamment à travers... un système de contrôle d'accès aux ressources génétiques », et « La prospection scientifique et l'exploitation des ressources biologiques et génétiques du Cameroun doivent être faites dans des conditions de transparence et de collaboration étroite avec les institutions nationales de recherche ». Souvent, la connaissance des plantes médicinales est jalousement gardée par les communautés locales. À juste titre, car les nouvelles règles internationales relatives à « l'accès et au partage des bénéfices » aux termes de la Convention sur la diversité biologique, à laquelle le Cameroun et la RDC sont signataires, visent à protéger ce patrimoine de savoirs traditionnels, tandis que les nouvelles ressources sont de plus en plus recherchées par les prospecteurs internationaux de la biodiversité. Le cadre légal reste insuffisant pour que ces évolutions puissent avoir une incidence positive sur les moyens de subsistance des populations locales, la conservation de la biodiversité et l'économie nationale. Toutefois, la loi-cadre de 1996 comprend des mesures pour veiller à ce que les communautés et les collectivités locales bénéficient de la collecte et des produits de la bio prospection, selon des conditions convenues mutuellement avec les entreprises internationales, et pour veiller aussi à ce que les ressources soient utilisées de manière durable. Avant toute prospection ou exploitation, les communautés locales doivent donner leur consentement préalable éclairé, sur la base du principe de précaution (pour empêcher les récoltes non durables). Si les échanges commerciaux sont établis avec succès, les bénéfices ultérieurs doivent être partagés équitablement.

## Conseils pour mener à bien ses activités

Les conseils donnés par les entreprises prospères se concentrent sur les avantages du travail en collaboration et de l'échange d'informations :

- Pensez à long terme (et non au jour le jour) et osez faire des choix stratégiques. Établissez ensuite un partenariat stratégique avec des transformateurs ou les commerçants.

### Encadré 4 : Du petit négoce au commerce de gros : Esther Foungong, la « reine » du safou

Le safou (*Dacryodes edulis*) est l'un des PFNL les plus exploités au Cameroun et en RDC. Il est vendu frais en Afrique centrale et de plus en plus souvent sous forme séché en sachets, à destination de l'Europe et de l'Amérique du Nord. Alors que les femmes contrôlent le marché de détail et les hommes la majeure partie des marchés d'export, Esther Foungong s'est forgé un nom dans le commerce de gros vers le Gabon. Elle a commencé dans la



Femmes vendant des safoutiers (*Dacryodes edulis*) sur le marché de Makénéne dans la région du Centre

distribution du safou lorsqu'elle avait 14 ans, avec un capital limité. « Depuis 2000, je reçois du CIFOR des recommandations et des informations sur le marché, ce qui a amélioré mes activités et mes revenus tirés de la vente du safou », explique-t-elle. Alors que la saison du safou est courte (avril à septembre), Esther a enregistré en 2004 des revenus mensuels compris entre 1 600 et 2 400 dollars. Le rêve de la jeune femme est à présent d'établir une connexion avec les marchés européens afin d'y vendre du « safou de Makénéne » de grande qualité. Esther conclut : « Malgré mon jeune âge, je nourris ma famille. Je pense que je me débrouille mieux que de nombreux fonctionnaires. » Aujourd'hui, Esther s'occupe de ses nombreux frères et sœurs, ainsi que de ses deux enfants. Avec l'argent qu'elle a gagné de la vente du safou, la jeune femme a ouvert un bar sur le marché de Makénéne. Elle jongle entre l'activité de bar et la vente de safou durant la saison, ce qui lui permet de diversifier ses revenus et d'assurer une stabilité.

- Pensez comme une entreprise et non comme une organisation non gouvernementale (ONG), même si vous en êtes une.
- Adhérez à une association ou un syndicat qui pourra vous aider à accéder à de nouveaux marchés et vous fournir des informations, tout en vous donnant davantage de pouvoir de négociation pour acheter ou entreposer en gros. L'adhésion peut également vous aider à légitimer votre activité et à obtenir un appui et des informations. Les ventes groupées de mangue sauvage et de miel dans les principales zones de production du Cameroun peuvent réduire les coûts, augmenter les prix de vente et accroître le pouvoir de négociation.
- Les informations de marché peuvent également donner des moyens d'agir aux vendeurs en les orientant plus rapidement et plus facilement là où les produits sont disponibles, ce qui permet d'économiser en coûts de transport et de réduire les pertes, tout en offrant aux acheteurs un éventail de choix de prix.
- S'il n'existe pas d'association dans votre région, créez-en une.
- Utilisez Internet, notamment pour trouver des marchés d'exportation et des acheteurs étrangers, ainsi que des informations sur la domestication, la transformation et les possibilités de financement.
- Utilisez la capacité des membres et des communautés de diffuser des informations sur les prix d'achat et de vente ou les conditions, de négocier en tant que groupe, d'économiser du temps et de l'argent et d'échanger des informations.
- Négociez avec les acheteurs assez tôt dans la saison afin de garantir la qualité et la quantité de votre produit, et prévoyez si possible des acomptes. Soyez professionnel : associez tout acompte à une garantie ou à un contrat.



**Photo 1 : Amandes de mangue sauvage transformées en tourteaux, en farine et en huile**

- Pour les PMEF dont certains employés adhèrent à des groupes, faites scrupuleusement attention à la manière dont les transactions financières sont enregistrées et décidez avant chaque saison comment et quand les profits ou bénéfices seront distribués et qui percevra quoi et pourquoi.
- Élaborez des plans d'action : planifiez les activités et le degré d'engagement du personnel à divers stades. La répartition des rôles entre les employés doit être claire pour une plus grande efficacité.
- Travaillez avec d'autres acteurs de la chaîne (grossistes, distributeurs, récolteurs et transporteurs) afin de définir puis de fixer des critères de qualité et de déterminer les préférences des consommateurs ainsi que l'élasticité-prix (combien ils sont prêts à payer pour obtenir une qualité différente et des produits de remplacement). Les marchés de la mangue sauvage et du safou domestiquent les fruits comme le safou de Makéné, afin de répondre aux préférences des consommateurs en termes de forme, de taille et de goût.

## Améliorer les techniques de récolte

Les PMEF peuvent étudier comment la récolte est effectuée afin de déterminer les domaines à améliorer pour augmenter les quantités, accroître la qualité, réduire les pertes et renforcer la durabilité.

- La plupart des PFNL peuvent être récoltés de plusieurs manières. Choisissez l'option ayant l'incidence la plus faible sur la plante individuelle ou la population restante.
- Par exemple, au lieu d'abattre l'arbre, ne ramassez que les fruits tombés, prenez quelques feuilles seulement et laissez les jeunes feuilles. Si une récolte est de nature destructrice, car elle concerne les racines ou l'écorce par exemple, assurez-vous qu'il existe aussi des programmes de régénération et de plantation. Pour *Prunus africana*, ne prenez que des petits morceaux d'écorce (de la longueur d'un bras) n'endommagez pas l'arbre. Pour des quantités plus importantes, une norme de récolte est disponible auprès du Ministère camerounais des forêts et de la faune. Concernant le miel, les bonnes pratiques incitent à ne récolter que les rayons mûrs afin d'éviter une teneur trop élevée en eau, qui provoque la fermentation.

## Techniques post-récolte

Ce qui se passe après la récolte peut faire la différence entre un profit et une perte. De nombreuses PMEF interrogées subissent les coûts induits par le fait qu'elles poursuivent leurs activités habituelles sans analyser de manière critique quelles autres actions pourraient générer des résultats plus rentables.

- Des équipements simples peuvent stimuler la production, accélérer les temps de transformation et réduire les pertes. Ainsi, la machine servant à ouvrir les amandes de njansang (*Ricinodendron heudelotii*), fabriquée localement et fonctionnant au diesel, ou la machine à fendre l'*andok* (*Irvingia gabonensis*) (Photo 2.) réduisent toutes les deux le temps de transformation de 50 % à 75 %. Pour la cire, de simples cérificateurs et filtres solaires permettent d'économiser du bois de chauffage et de maximiser le volume de cire produite (Photo 3).
- Essayez de nouvelles techniques pour voir comment les pertes post-récolte peuvent être réduites. Par exemple, différentes techniques de stockage sont utilisées au Cameroun pour conserver au frais et au sec les amandes de mangue sauvage : séchage sur des murs en terre crue ; séchage sur une claie au-dessus ou à proximité d'un feu de cheminée ; séchage au soleil ; découpe et emballage ; stockage dans du papier, des



Photo 2 : Technique de transformation : machine à fendre la mangue sauvage



Photo 3 : Technique de transformation : cérificateur solaire

sacs ou des sachets en plastique ; transformation immédiate en une pâte dont la durée de vie peut atteindre 6 mois. Pour les noix de cola (*Cola acuminata* ou *Cola nitida*), la durée de vie peut être prolongée de 3 à 6 mois lorsqu'elles sont enveloppées dans des feuilles (*Aframomum* spp.) et enterrées. La durée de vie du vin de raphia, de palmier ou de miel (*ngo*) peut être prolongée si on le laisse fermenter dans des contenants fermés avec une bulle d'air contenant de l'huile ou de l'eau, afin qu'il ne se transforme pas en vinaigre au bout de quelques jours.

- La sélection, la classification et l'inspection peuvent ajouter de la valeur en différenciant les produits (c'est-à-dire en faisant une distinction de qualité), par exemple en vendant les fruits de safou les plus gros et les plus juteux à un prix plus élevé que ceux de taille plus petite ou de couleur différente. Les PMEF peuvent déterminer comment procéder en se posant les questions suivantes :
  - Où et quand cette action pourrait-elle avoir lieu ?
  - Qui pourrait le faire ?
  - Quels outils, équipements et autres matériels sont utiles ?
  - Quels sont les critères à utiliser pour définir les normes de qualité ?
  - Que préfère le consommateur ?
  - Comment les pertes peuvent-elles être réduites grâce à la classification et l'inspection ? Un exemple est le secteur du miel au Cameroun qui, en collaboration avec le Ministère de l'élevage, a volontairement établi des normes de qualité pour les exportations et travaille à présent au développement de normes nationales. Cela répond aux craintes des consommateurs, qui pensent souvent que le miel est frelaté et qu'il ne s'agit pas de vrai miel, et au fait que nombre d'entre eux sont prêts à payer un prix plus élevé pour avoir du miel de bonne qualité.



**Photo 4 : Okok séché conditionné par l'entreprise de transformation MISPEG au Cameroun**

- Le conditionnement peut faire une grande différence en ce qui concerne le prix et

la qualité. Les questions à poser incluent comment, quand et où le conditionnement doit être effectué. L'objectif du conditionnement (par exemple protéger les produits et/ou attirer le consommateur) et son incidence doivent d'abord être évalués. Ainsi, plusieurs PME au Cameroun sèchent et conditionnent l'okok, le safou, le cola et le *njansang* dans des sachets en plastique hermétiques et attrayants. Cela augmente la durée de vie tout en offrant la possibilité de vendre le produit en tirant un profit important sur les marchés voisins d'Afrique centrale (Photo 4). Les producteurs de miel ont également redessiné leurs emballages afin de faciliter le transport et de plaire davantage aux consommateurs citadins (Photo 5). Les profits peuvent atteindre 25 % de plus par rapport à l'ancien conditionnement en bouteilles réutilisées. Les producteurs doivent évaluer les caractéristiques du matériau d'emballage et déterminer s'il est approprié pour le marché.

- Le stockage peut améliorer la durée de vie mais aussi les possibilités de commercialisation d'un produit. Au Cameroun, les PME ont par exemple découvert que le remplacement des sacs en plastique par des sacs de jute pour stocker l'okok réduisait les risques de pourrissement et augmentait la durée de vie de plus d'une semaine. Les PME



**Photo 5 : Pots de miel conditionnés par l'entreprise de transformation Guiding Hope**



doivent trouver le bon compromis entre le prix et la qualité pour les options de stockage et évaluer les risques. Dans certaines parties de la région du Sud-Ouest, par exemple, des insecticides sont utilisés sur les amandes de mangue sauvage afin de réduire les pertes. Cela peut avoir des conséquences très négatives sur la santé des consommateurs qui ne savent pas qu'ils doivent laver les amandes avant de les utiliser. D'autres aspects à évaluer sont les suivants :

- La température de stockage idéale et la manière de la contrôler. Par exemple, en l'absence d'électricité ou de réfrigérateurs, de grandes bassines d'eau dans une hutte ombragée peuvent réduire la température.
- Quand et pour quelle durée le produit doit être stocké.
- Le type de stockage nécessaire et la raison pour laquelle le produit doit être stocké.
- Les caractéristiques du lieu de stockage (humide, sec, etc.).
- Les infrastructures et équipements nécessaires (de quel type ? Un entretien est-il requis ?).

## Valeur ajoutée

À tous les stades de la chaîne, les acteurs peuvent potentiellement accroître leurs profits en créant de la « valeur ajoutée ». Cela peut signifier acheter en vrac ou stocker des produits ensemble, ou alors transformer ou conditionner le produit. La majorité des PFNL vendus par les récolteurs subissent des transformations à faible valeur ajoutée seulement, telles que le séchage, le concassage ou le nettoyage. Les PMEF peuvent envisager d'autres options et évaluer les coûts et bénéfices de la création de valeur ajoutée en procédant comme suit :

- En déterminant les techniques de transformation et en définissant les produits transformés qui peuvent être vendus à différents clients ;
- En analysant où cette création de valeur est la plus rentable et où les bénéfices les plus importants peuvent être générés par la transformation (par exemple à proximité du marché ou à proximité du produit) et quelle expertise est nécessaire ;

- En identifiant le marché cible pour ces produits transformés ;
- En évaluant les coûts et les bénéfices de la transformation par rapport à la valeur du produit non transformé.

## Diversification

De nombreux PFNL étant saisonniers, les PMEFL devraient examiner les possibilités de diversification ou de spécialisation. Des recherches du CIFOR indiquent que la moitié des 2 018 récolteurs de PFNL étudiés au Cameroun tirent déjà leurs revenus de plus d'un PFNL, tout en se spécialisant dans un produit principal. Ils mènent également d'autres activités économiques afin de diversifier les revenus du ménage. Dans la plupart des familles de récolteurs, 42 % du revenu annuel en moyenne provient des PFNL. La même stratégie peut se révéler efficace pour les PMEFL :

- Elles peuvent décider si et comment elles veulent se diversifier, par exemple avec des produits similaires, ou si elles veulent se spécialiser dans un ou plusieurs PFNL, ou ajouter d'autres produits compatibles, tels que des produits agricoles.
- Les cas de diversification réussie concernent de petites entreprises camerounaises (par exemple MISPEG et TALESS) qui ont commencé dans le séchage et le conditionnement de PFNL et qui s'orientent à présent vers des produits agricoles comme le manioc et la mangue. Le système d'information sur les marchés introduit par la SNV (une organisation d'appui et de conseil) dans le Sud et l'Est du pays a permis d'augmenter les chiffres d'affaires et les prix non seulement pour les mangues sauvages, mais aussi pour les produits agricoles. Le système permet également de trouver des marchés pour les produits tels que les champignons et l'*ebaye*, également appelé *mubala* (*Pentaclethra macrophylla*). Les producteurs de miel des régions camerounaises du Nord-Ouest et de l'Adamaoua et de la région de Kisantu en RDC s'orientent également vers la fabrication de produits de type bougies et crèmes à base de cire et de miel. Ils se rendent compte qu'il existe un marché à forte valeur pour les produits de la ruche qui étaient auparavant jetés, voire pas du tout récoltés, comme la cire ou la propolis.

## Connaître son marché

Les PMEFS sont encouragées à investir afin de mieux connaître leur marché, même si elles ne vendent pas directement aux consommateurs. De nombreuses chaînes de valeur sont complexes : le processus consistant à amener un produit de la forêt au consommateur se compose de multiples étapes et acteurs. Ces chaînes sont par ailleurs dynamiques et évoluent dans le temps. L'expérience des entreprises ayant réussi dans les régions forestières<sup>9</sup> montre que l'une des mesures les plus importantes qu'une PMEFS peut prendre est d'en apprendre davantage sur la chaîne de valeur de son produit et de son marché. Les manières de procéder sont les suivantes :

- Soyez proactif et recherchez des informations de marché. Cela suppose d'investir et de sortir de votre village ou de votre ville pour aller sur de nouveaux marchés, franchir les frontières et nouer des contacts.
- Apprenez à connaître votre client : parlez-lui directement ou passez par des négociants ou des distributeurs. Découvrez qui il est (client local, national, régional ou international), ce qu'il souhaite, quand et comment. Connaître ainsi les comportements et préférences des clients peut être essentiel pour donner un avantage à votre PMEFS. Cela vous aide à évaluer les tendances de marché et à minimiser les risques, en particulier lorsque vous testez de nouvelles activités de transformation ou de traitement.
- Analysez votre marché et votre chaîne : apprenez à mieux connaître votre marché. Si possible, regroupez-vous. Effectuez des recherches et examinez ce qui se fait (par exemple, la FAO publie des travaux sur les chaînes de commercialisation des PFNL au Cameroun et en RDC, <http://www.fao.org/forestry/enterprises/nwfp-centralafrica-eu/fr/>).

---

9 Schreckenber K., Marshall E., Newton A., te Velde D.W., Rushton J. et Edouard F., 2006, Commercialisation of non-timber forest products: what determines success? ODI Forestry Briefing No 10. ODI. Londres. Donovan J., D. Stoian, S. Grouwels, D. Macqueen, A. Van Leeuwen, G. Boetekees et K. Nicholson, 2006, Note d'orientation : vers un environnement favorable au développement des petites et moyennes entreprises forestières. Conférence internationale sur le développement des petites et moyennes entreprises pour réduire la pauvreté : opportunités et enjeux face à la mondialisation des marchés, CATIE, FAO, IIED, SNV, ICCO, Costa Rica, 23-25 mai 2006. Donovan *et al*, 2006, Note d'orientation : vers un environnement favorable au développement des petites et moyennes entreprises forestières. CATIE, FAO, IIED, SNV, ICCO, [http://www.snvworld.org/sites/www.snvworld.org/files/publications/la-for-smallmedium\\_forest\\_enterprises-2006-french.pdf](http://www.snvworld.org/sites/www.snvworld.org/files/publications/la-for-smallmedium_forest_enterprises-2006-french.pdf).

Repérez qui travaille le long de la chaîne et à quelle fonction ; déterminez quels sont les principaux facteurs affectant les coûts et les profits le long de cette chaîne et où les interventions et les changements peuvent être bénéfiques.

- Connaissez bien votre produit : par exemple, la quantité et la qualité de la production annuelle dans chaque zone, le prix et les marchés pour les produits et la localisation des zones de production.
- Évaluez la possibilité d'exporter : l'expérience des secteurs du miel et de l'okok indique que les marchés régionaux en Afrique centrale peuvent être plus lucratifs que les marchés européens et américains. Toutefois, chaque produit est différent et des recherches doivent être effectuées pour savoir si les efforts et les coûts d'exportation généreront des profits supplémentaires. Une fois encore, cela suppose d'analyser le marché, les possibilités et les coûts. Une recommandation élémentaire consiste à commencer à l'échelon local en accumulant de l'expérience et en comprenant bien le marché avant de se tourner vers des marchés internationaux plus complexes.

## Innovations en matière de financement

Des entretiens réalisés avec des commerçants sur les marchés de Yaoundé soulignent le fait que l'accès au financement constitue pour les PMEF l'une des contraintes les plus importantes qui pèsent sur leur développement et leur rentabilité. Les problèmes de financement sont souvent liés à un accès limité aux institutions financières. Ainsi, ce sont les systèmes de financement informels qui prédominent, à savoir l'épargne collective (12 %), les prêts auprès de tiers (57 %) et les njanguis ou tontines<sup>10</sup> (28 %). L'ignorance et les craintes ayant résulté des crises bancaires des années 1990 favorisent cette tendance, les PMEF comme le secteur de la finance étant généralement peu conscients de leurs possibilités et besoins réciproques.

- Toutefois, nombre de nouvelles institutions financières sont à présent prêtes à pénétrer le secteur forestier si une PMEF est soutenue par un bon modèle économique ainsi que des exigences de financement et des

---

10 Petites associations informelles d'épargne et de crédit par rotation fondées sur des critères uniformes et la confiance mutuelle.

périodes de remboursement claires. Citons par exemple les entreprises établies dans la région, telles que CenaInvest, des organisations locales comme le Crédit Communautaire d'Afrique (CCA) et des fonds d'investissement internationaux tels que Root Capital.

- Plusieurs institutions publiques offrent désormais un soutien accru aux PMEAF camerounaises, notamment le nouveau guichet unique géré par le Ministère du commerce à Yaoundé et Douala, et le Ministère des petites et moyennes entreprises à Yaoundé.
- L'accès au financement nécessite une meilleure communication et une meilleure compréhension entre les secteurs des PFNL, des forêts et de la finance, car de nombreuses institutions financières n'ont pas d'expérience du secteur forestier ou des PMEAF. Afin de renforcer l'assurance, la compréhension et la confiance, les PMEAF doivent disposer d'un modèle économique bien élaboré, être dûment immatriculées, être membres d'associations ou bénéficier du soutien des institutions publiques, et prouver leur légalité commerciale (par des permis ou des lettres de voiture). Cela peut contribuer à apaiser les inquiétudes en matière de gouvernance et de professionnalisme. En Asie et en Amérique du Sud, les sociétés de microcrédit et de capital-risque ont travaillé de concert pour élaborer ensemble des stratégies de financement, des instruments et des modèles économiques pour des PFNL tels que la noix du Brésil et le teck.
- Les PMEAF devraient essayer d'exploiter différentes sources de financement (microfinance, projets, subventions et dispositifs publics) et de nouveaux instruments (marchés financiers, paiements pour services environnementaux, REDD+<sup>11</sup>).
- Les mécanismes de financement pour les PMEAF, qu'il s'agisse de *tontines*, de crédits à petite échelle, de capital-risque ou d'autres formes de financement, nécessitent un diagnostic participatif des problèmes et une conception souple afin de répondre à diverses réalités locales.

---

11 REDD+ : réduction des émissions liées à la déforestation et à la dégradation des forêts et amélioration des stocks de carbone dans les pays en développement.

## Culture et domestication pour garantir un approvisionnement à long terme

Une manière d'assurer la chaîne de contrôle d'un produit est de planter ce produit, c'est-à-dire de l'extraire de la forêt pour le cultiver dans une exploitation. De nombreux efforts sont entrepris au Cameroun, en particulier pour domestiquer certains des PFNL à forte valeur. Le Centre international pour la recherche en agroforesterie (ICRAF) a travaillé sur le safou, la mangue sauvage, l'okok, *Allanblackia* et *Garcinia kola*. La collaboration entre le CIFOR, le CENDEP et l'ADIE (ONG camerounaises) a conduit à l'élaboration du Programme d'appui à la culture d'okok (PAPCO) au Cameroun, financé par le gouvernement. Le CENDEP et le Jardin botanique de Limbé ont également mené des expérimentations approfondies sur l'okok. L'ICRAF, l'Agence nationale d'appui au développement forestier du Cameroun et Bioversity International ont également obtenu des résultats intéressants sur la manière de domestiquer et de cultiver le pygeum, lesquels ont été diffusés dans un réseau de pépinières dans les régions du Nord-Ouest et de l'Ouest du pays.



**Photo 6 : Okok cultivé (*Gnetum* spp.) par le CENDEP à Limbé**

## **Pour en savoir plus**

### **Administration**

#### **Cameroun**

Ministère des forêts et de la faune, Yaoundé, Cameroun  
Ebia Ndongo Samuel, Levodo Ntsengue Joseph  
Téléphone : +237 22239231 ; télécopie : +237 22239231  
Courriel : ebia\_ndongo@yahoo.fr ; josepntseng@yahoo.fr

Ministère de l'élevage et des pêches  
Apiculture et exportations apicoles  
Zamke Sobze  
Téléphone : +237 77687189  
Courriel : gzamkesobze@yahoo.fr ; mballa64@yahoo.fr

Agence nationale d'appui au développement forestier  
BP 1341, Yaoundé, Cameroun  
Mbarga Narcisse Lambert  
Téléphone : +237 22210393/999097/75249955  
Courriel : narcisse\_mbarga@yahoo.com

Ministère du commerce  
Léocadie Kabogoye, conseiller national, Projet OIF,  
Courriel : leokabogoye@yahoo.fr

Ministère des petites et moyennes entreprises, de l'économie sociale et de  
l'artisanat  
Joseph Bipoupouth, délégué départemental pour le Wouri, point focal  
MINPMEESA  
Téléphone : +237 96465813  
Courriel : jrbipouth@yahoo.fr

#### **Douanes**

Robert Nlate Mengue, chef de poste de la police phytosanitaire de  
l'aéroport de Nsimalen,  
Courriel : Phyto\_nsi@yahoo.fr

## **République démocratique du Congo**

Ministère de l'environnement, de la conservation de la nature et du tourisme

Direction de la gestion forestière

Sébastien Malele Mbala,

Téléphone : +243 815080720 ; télécopie : +243 8843675

Courriel : semalele@yahoo.fr

## **Associations professionnelles**

### **Cameroun**

Syndicat des exploitants transformateurs industriels exportateurs des produits spéciaux (STIEPS) : stiepfs@yahoo.fr

Organisation nationale des exploitants de produits forestiers non ligneux du Cameroun (ONEPCAM) : onepcam@yahoo.fr

World Botanical Exchange and Services : M. Robert Nkuinkeu, nkuinkeu@yahoo.com

## **Organisations d'appui ou non gouvernementales**

Commission des forêts d'Afrique centrale (COMIFAC) :

www.comifac.org

SNV : www.snvworld.org ; téléphone : +237 22202772

### **Cameroun**

PAPCO/ADIE : Ayissi Nanga, coordonnateur national, ayissinnanga@yahoo.fr

Farmers Voice/Voix du paysan : www.lavoixdupaysan.org

Organisation des apiculteurs du Nord-Ouest : berudep@yahoo.com

Syndicat des apiculteurs du Sud-Ouest (SOWEBEFU) :

wenotarh@yahoo.co.uk

Interprofession apicole et syndicat des exportateurs :

u.mielcameroon@yahoo.fr

INADES : Inadesforba@yahoo.fr

PAELLA : paella\_e@yahoo.fr

ADEID : adeid\_mountain@yahoo.fr

Centre for Nursery Development and Eru Propagation (CENDEP) :

cendep2001@yahoo.com

Fonjak : fonjak@yahoo.yahoo.fr



## **République démocratique du Congo**

Armée du Salut : téléphone : +243 999302629 ; courriel :  
matvictor@yahoo.fr

Levain des Masses/Kinshasa : téléphone : +243 995024322 ; courriel :  
levaindesmasses@yahoo.fr

CODAFE/Équateur : téléphone : +243 997647064 ;  
courriel : jeanniaba@yahoo.fr

SNV/Kinshasa : téléphone : +243 998219303 ; courriel :  
gtchunzamudiba@snvworld.org

ADEI/Bas Congo : téléphone : +243 998424058 ; courriel :  
adeiongd@yahoo.fr

## **Recherche**

### **Cameroun**

IRAD : [www.irad-cameroon.org](http://www.irad-cameroon.org) ; foasipowa@yahoo.fr

Université de Ngaoundéré : tchuenguem2001@yahoo.fr

Université de Dschang : jonaspinta@yahoo.fr ;  
awahndukum@hotmail.com

Université de Douala : betlagarde@yahoo.fr

Jardin botanique de Limbé : [www.bgci.org/worldwide/article/127/](http://www.bgci.org/worldwide/article/127/)

Réseau des organisations d'agroforesterie des hautes terres de l'Ouest  
Cameroun (CAWAFNET) : gicroagro@yahoo.fr

ICRAF Afrique de l'Ouest et centrale : [www.worldagroforestrycentre.org](http://www.worldagroforestrycentre.org)

CIFOR : [www.cifor.cgiar.org](http://www.cifor.cgiar.org) ; Abdon Awono, a.abdon@cgiar.org ;

Verina Ingram, v.ingram@cgiar.org

Bioversity : [www.bioversityinternational.org](http://www.bioversityinternational.org)

### **République démocratique du Congo**

Université de Kisangani : prof. Ndjele, ndjeleleopold@yahoo.fr

ERAIFT : prof. Mate, jpmate2@yahoo.fr

CIRAD-RDC : Biloso, M.A., a.biloso@cgiar.org

## **Sites Internet**

Forest Connect : [www.forestconnect.ning.com](http://www.forestconnect.ning.com)

FAO : [www.fao.org/forestry/43055/fr/](http://www.fao.org/forestry/43055/fr/)

Les petites et moyennes entreprises forestières (PMEF) qui exploitent les produits forestiers non ligneux (PFNL) contribuent déjà à la réduction de la pauvreté et fournissent un éventail divers d'aliments, de sources d'énergie, de plantes médicinales et de biens d'importance culturelle. Ces entreprises peuvent être un moyen prometteur d'assurer le développement économique et la conservation des ressources si elles pratiquent une gestion durable des forêts. Toutefois, passer d'une démarche d'entrepreneur opportuniste à celle d'entreprise économiquement viable nécessite un environnement favorable caractérisé par des lois et des politiques qui favorisent l'accès légal aux ressources, ainsi que par des incitations à une gestion saine des forêts. De nombreuses entreprises ont besoin d'un appui pour ajouter de la valeur aux produits qu'elles proposent et pour gérer durablement les ressources dont elles ont besoin.

Ce guide présente les principaux problèmes et enjeux en la matière, et propose des solutions et des recommandations pour assurer la pérennité des PMEF qui exploitent les PFNL. Les pouvoirs publics, les agences non gouvernementales et les partenaires commerciaux ont un rôle important à jouer pour développer ce secteur certes dynamique mais en grande partie informel. Cela peut être réalisé en créant un cadre d'activité et de gestion des forêts plus favorable, plus cohérent et plus crédible à travers la réglementation et des politiques appropriées susceptibles de créer de bien meilleures opportunités à tous ceux qui travaillent dans la fourniture des PFNL aux consommateurs.

### À qui s'adresse ce guide ?

Ce guide met en avant les principales stratégies de gestion durable utilisées par les petites et moyennes entreprises forestières (PMEF) qui exploitent les produits forestiers non ligneux (PFNL). Il est destiné aux petites et moyennes entreprises ainsi qu'aux groupes, aux associations professionnelles et aux organisations de développement, préoccupés par le commerce durable des PFNL. En renforçant les capacités et en améliorant les connaissances des PMEF et de leurs partenaires, ce guide propose des voies qui peuvent contribuer à augmenter les revenus générés par la production et la commercialisation, et indique comment gérer ces ressources de manière durable.

[cifor.org](http://cifor.org)

[blog.cifor.org](http://blog.cifor.org)

Cette recherche a été menée par le CIFOR dans le cadre du programme de recherche du CGIAR sur les forêts, les arbres et l'agroforesterie. Ce programme collaboratif vise à améliorer la gestion et l'utilisation des forêts, de l'agroforesterie et des ressources génétiques des arbres à l'échelle du paysage, des forêts aux exploitations agricoles. Le CIFOR dirige ce programme collaboratif en partenariat avec Biodiversity International, le CIRAD, le Centre international d'agriculture tropicale et le Centre mondial de l'Agroforesterie.



### Center for International Forestry Research

CIFOR défend le bien-être humain, la conservation de l'environnement et l'équité en menant une recherche pour éclairer les politiques et les pratiques qui affectent les forêts dans les pays en développement. CIFOR est un centre de recherche du Consortium du CGIAR. Le siège du CIFOR est situé à Bogor, en Indonésie. CIFOR a également des bureaux en Asie, en Afrique et en Amérique du Sud.

