

**Programme Partenariat Coopératif et Mutualiste
-Cameroun-**

RAPPORT



*Étude de la mise en valeur des PFNL et du
niveau potentiel de récolte dans trois
communautés forestières*

Effectuée du 25 février au 1^{er} mars 2008

*Marie-Noëlle CARON,
Rodrigue NGONZO,
Justin KAMGA*

Mars 2008

Introduction

Conformément à l'ordre de mission de FODER ayant pour but la réalisation d'une étude de la mise en valeur de produits forestiers non-ligneux (PFNL) et du niveau potentiel de récolte dans trois communautés forestières, nous avons rédigé ce rapport qui décrit l'exécution et présente les résultats de la mission effectuée dans des communautés de Bibondi-Bikoka, Ndjabilobé et Oveng, du 25/02/2008 au 01/03/2008.

Après le rappel du contexte et des objectifs de la mission, nous poursuivons avec la présentation du déroulement des activités, les résultats obtenus, la participation de la population, les difficultés rencontrées, et nous terminerons avec quelques suggestions.

Rappel du contexte de l'étude

Afin d'améliorer les conditions de vie des communautés villageoises, FODER et SOCODEVI travaillent depuis quelques années à la mise sur pied de forêts communautaires auprès des villages de Bibondi-Bikoka, d'Oveng et Ndjabilobé. La mise en place de forêts communautaires fonctionnelles et opérationnelles est freinée par différentes instances institutionnelles. FODER et SOCODEVI croient bon de développer des activités parallèles à la foresterie, tel que l'exploitation de PFNL, qui permettront une hausse des revenus dans l'attente du démarrage des activités forestières concernant la matière ligneuse.

La plupart des communautés commercialisent déjà quelques PFNL de manière marginale et sporadique selon les périodes d'abondance des produits. Avec la participation des communautés de Bibondi-Bikoka, Oveng et Ndjabilobé, FODER et SOCODEVI désirent identifier ces produits de la forêt, en connaître les étapes et techniques d'exploitation, de transformation et de vente, et en dernier lieu, élaborer des stratégies d'exploitation et commercialisation en vue d'un développement soutenu et durable.

Rappel des objectifs de la mission

Cette mission avait pour trois objectifs précis auprès des villages de Bibondi-Bikoka et de Ndjabilobé :

1. Identifier les PFNL à valeur commerciale
2. Étudier la procédure de récoltes, de transformation, de conditionnement, de transport et de vente
3. Élaborer les éléments d'une approche commerciale soutenue

Déroulement de la mission

Composition de l'équipe

L'équipe de la mission était composée de : Rodrigue NGONZO, Justin KAMGA et YOUSOUFA (FODER) et Marie-Noëlle CARON (SOCODEVI).

Programme de la mission

Date	Lieu	Activités
Lundi 25 février	Mbalmayo-Bikoka	<ul style="list-style-type: none"> • Préparation de la mission • Voyage Mbalmayo-Bikoka • Sensibilisation dès l'arrivée pour la tenue de réunion • Réunion sur la mise en valeur des pfnl
Mardi 26 février	Bikoka	<ul style="list-style-type: none"> • Visite en forêt : étude des procédés de récolte, collecte d'échantillons de PFNL et description des systèmes de transport • Travail au village : études des procédés de transformation, de conditionnement et d'évacuation • Discussion sur les éléments d'une approche de récolte commerciale soutenue
	Oveng	<ul style="list-style-type: none"> • Voyage Mbalmayo-Oveng • Sensibilisation pour la tenue de la réunion • Voyage Oveng-Mbalmayo
Mercredi 27 février	Bikoka-Kribi	<ul style="list-style-type: none"> • Retour à Bikoka et fin des travaux • Voyage en direction de Kribi
	Oveng	<ul style="list-style-type: none"> • Voyage Mbalmayo-Oveng • Travail au village : étude des procédés de récolte, transformation et d'évacuation • Discussion sur les éléments d'une approche de récolte et de commercialisation soutenue.
Jeudi 28 février	Kribi-Ndjabilobé-Akom II	<ul style="list-style-type: none"> • Voyage Kribi-Ndjabilobé-Akom II • Sensibilisation dès l'arrivée à Ndjabilobé pour la tenue d'une réunion • Réunion sur la mise en valeur des pfnl
Vendredi 29 février	Ndjabilobé	<ul style="list-style-type: none"> • Visite en forêt : étude des procédés de récolte, collecte d'échantillons de pfnl et description des systèmes de transport • Travail au village : études des procédés de transformation, de conditionnement et d'évacuation • Discussion sur les éléments d'une approche de récolte commerciale soutenue
Samedi 1 ^{er} mars	AKOM II-Mbalmayo-Yaoundé	<ul style="list-style-type: none"> • Retour à Ndjabilobé et fin des travaux • Voyage AKOM II-Mbalmayo-Yaoundé

Méthodologie des travaux

L'approche participative avec les communautés est encouragée lors des rencontres avec les communautés. Ainsi, tous les membres présents étaient libres de s'exprimer. Les femmes étaient encouragées à prendre la parole, surtout lorsqu'il s'agit de description de tâches féminines.

Dans un premier temps, nous avons identifié des PFNL exploités dans les communautés. Par la suite, nous sommes descendus sur le terrain pour voir comment l'exploitation se fait afin d'élaborer avec la communauté des stratégies d'exploitation durable.

Résultats obtenus

Communauté de Bibondi-Bikoka

Identification de PFNL

Trois PFNL ont été retenus comme étant des activités génératrices de revenus, soit les écorces d'Essok, les fruits d'Andok (Ndo'o) et les tiges de rotin. Bien qu'il y ait d'autres PFNL exploités, celles-ci génèrent peu, voire aucun revenu, et ne servent qu'à l'usage domestique.

Essok :

L'écorce et le fruit sont tous deux récoltés. L'écorce de l'arbre d'Essok est utilisée dans la fermentation du vin de palme principalement, mais tout comme son fruit, elle sert aussi de remède traditionnel dans le traitement de différents maux, tels le paludisme et les maux de ventre. La récolte des écorces se fait de manière intensive tout au long de l'année dans la forêt à la proximité du village, tandis que la récolte du fruit se limite à la saison des pluies, période d'abondance. L'exploitation de l'écorce d'Essok est une activité génératrice de revenu pratiquée par une vingtaine d'hommes dans le village de Bibondi et quelques hommes de Bikoka depuis une quinzaine d'années. Il semblerait qu'une ou deux femmes pratiquent aussi cette activité, toutefois ces dernières n'étaient pas présentes aux réunions.



Prélèvement d'écorces

Récolte : Une marche de deux à trois heures dans un sentier à relief accidenté (rocheux, marécageux, abrupte) s'impose avant d'atteindre le lieu d'exploitation d'Essok. Donc, un aller-retour d'environ cinq heures avec une à deux heures de récolte des écorces. Préalablement au prélèvement de l'écorce, des entailles sont faites à l'aide de la machette afin de vérifier la qualité de l'écorce ou pour faciliter le prélèvement de l'écorce récalcitrante lors d'une éventuelle prochaine descente. L'épaisseur de l'écorce est un critère prépondérant à la qualité du produit; les écorces épaisses étant plus appréciées. Toutefois, l'appréciation de ce critère de sélection est variable d'un exploitant à l'autre selon nos observations sur le terrain.

La technique de prélèvement de l'écorce consiste à frapper à l'aide d'un bâton de bois sur le tronc de l'arbre afin d'attendrir l'écorce et de la prélever. Le prélèvement s'effectue sur une hauteur d'environ deux mètres. Généralement, une première moitié est prélevée, et la seconde moitié est récoltée lors d'une prochaine visite. La quantité recueillie par homme par jour correspond à un sac de riz bien rempli d'écorce de taille variable. Chaque personne allant en forêt quitte avec son sac rempli à raison de cinq à six jour par semaine, voire sept jours pour quelques uns.

L'emballage s'effectue en forêt et le sac est transporté à dos d'homme à l'aide d'une courroie qui fait reposer une partie du poids du fardeau sur la tête et sur le dos.

Transformation : Ni l'écorce et le fruit sont transformés avant d'être vendus. Ces produits sont vendus sous formes brutes. La seule préparation nécessaire précédant la vente est l'emballage qui est effectué lors de la récolte sur le terrain ou au village en cas de mauvais classement en forêt.

Mise en vente : Les exploitants se chargent eux même d'écouler leurs récoltes, et quelques exploitants rachètent la production des autres au village pour revendre une plus grande quantité de produit en ville. À raison d'une fois d'une fois par semaine, ces derniers descendent en ville en utilisant les transports publics disponibles pour écouler leurs produits auprès des revendeurs (grossistes et détaillants) dans les différents points de vente, et principalement Yaoundé et Mbalmayo. Au village le prix est fixé par les exploitants, tandis qu'à l'extérieur le prix d'achat est fixé par le revendeur. Présentement, le prix d'achat a connu une baisse non-explicite dans la ville de Yaoundé, passant de 7500 FCFA à 5500 FCFA.



Filet prêt à vendre

La plupart des déplacements aux différents points de vente peuvent être effectués en une journée, toutefois les exploitants préfèrent les séjours de deux jours afin de pouvoir profiter de l'ambiance et du mouvement de la ville.

Tableau récapitulatifs des prix de vente et des coûts liés

Point de vente	Prix de vente du filet (FCFA)	Coût de transport pour le vendeur (FCFA)	Coût de transport pour le produit (FCFA)	Coût supplémentaire (FCFA)	Nombre de d'exploitans allant vendre leurs produits
Au village	4000-4500			Filet : 200/filet	Tous
Yaoundé	5000-7500	Aller : 2000 Retour : 3200, Soit 5200	Chargement : 500/filet Pousse/brouette : 50/filet Taxi : 100/filet, Soit 650/filet	Filet : 200/filet Tel : 1000 Prise en charge : 10000	Tous
Mbalmayo	7500	Frais pour Yaoundé en plus 1400 aller-retour Yaoundé-Mbalmayo, Soit 6600	Chargement : 200-300/filet Déchargement : 50/filet Taxi : 100, Soit : 350-450/filet	Filet : 200/filet Tel : 1000 Prise en charge : 10000	Plus de 15
Sangmelima	7500	Aller : 4000 Retour : 5200, Soit 9200	Chargement : 500/filet Pousse : 50/filet	Filet : 200/filet Tel : 1000 Prise en charge : 10000	5

Douala	5500	Aller : 3000 Retour : 4200, Soit 7200	Chargement : 1000/filet Pousse : 50/filet	Filet : 200/filet Tel : 1000 Prise en charge : 10000	1 (mais à cesser)
Ebolowa	6000	Aller : 2500 Retour : 3700 Soit 6200	Chargement : 1000/filet Taxi : 200	Filet : 200/filet Tel : 1000 Prise en charge : 10000	3
Akonolinga	8000	Aller : 4000 Retour : 5200, Soit 9200		200/filet Tel : 1000	1 (mais à cesser)

Problèmes reliés à l'exploitation : Le retrait de l'écorce cause la mort de l'arbre dans la majorité des cas, de même que les entailles faites pour la vérification de la qualité de l'écorce. Le risque d'une diminution de la ressource est possible, malgré qu'il y ait présence de régénération sur les sites. Bien que les exploitants doivent aller de plus en plus loin en forêt pour trouver l'Essok, leur opinion sur une éventuelle perte de la ressource diverge.

L'exploitation se fait de façons désordonnées, les groupes choisissent arbitrairement sans se consulter les sites qu'ils exploitent d'une journée à l'autre.

Bien que le groupe semble solidaire et uni dans l'activité de récolte d'Essok en forêt, un climat de méfiance règne entre eux en ce qui concerne la mise en marché du produit. Conséquemment, chacun se charge lui-même de vendre et d'écouler son produit chez divers revendeurs et détaillants des villes, ou de le vendre au village à un autre exploitant allant en ville. De plus, plusieurs conflits internes et externes résident dans le groupe. Un conflit externe important à souligner concerne la non-légalisation de l'activité avec les autorités gouvernementales qui engendrent la saisie de leur production à certain moment.

La pénibilité des travaux liés à l'exploitation de l'Essok causent différents maux, tels que les courbatures, rhumatisme, fatigue musculaire, hernie, ainsi que de violent maux de tête.

Propositions pour améliorer l'exploitation et la mise en marché :

1. Créer de nouveaux marchés et favoriser la vente directement au village afin de diminuer les coûts reliés au transport
2. Établir des secteurs d'activités d'exploitation
3. Réduction du temps de travail afin de prévenir l'exploitation extensive de la ressource
4. Étudier la possibilité de faire des plantations d'Essok à proximité du village
5. Améliorer la protection physique des récolteurs et les pistes d'accès aux sites de récolte
6. Améliorer l'esprit d'équipe et organiser le groupe d'exploitant
7. Obtenir la légalisation de l'activité par un permis d'exploitation.

Andok (Ndo'o) :

L'Andok (Ndo'o) ou mangue sauvage, est exploité principalement par les femmes de la communauté de Bikoka. Les hommes prennent part à l'activité seulement en fort temps d'abondance. La période d'abondance correspond à la rentrée scolaire, soit de juillet à septembre, ainsi les revenus générés au cours cette activité servent à couvrir les frais de scolarisation des enfants dans les ménages.



Fruits d'Andok

Récolte : Le fruit est récolté en forêt. La distance parcourue du village jusqu'à quelques kilomètres. Lorsque la distance est trop imposante, un groupe de six à dix femmes érigent un campement temporaire en forêt pour une durée de deux à trois jours, soit le temps nécessaire pour apprêter l'Andok (Ndo'o) sous ces diverses formes. En effet, l'Andok (Ndo'o) à l'état brut est peu commercialisé.

Transformation : Suivant la récolte, le fruit d'Andok (Ndo'o) est fendu à l'aide de la machette afin d'obtenir la graine. Cette graine peut être transformée de trois façon : l'Andok (Ndo'o) non-décortiqué, l'Andok (Ndo'o) décortiqué et la pâte d'Andok (Ndo'o).

L'Andok (Ndo'o) non-décortiqué est le grain encore recouvert de sa pellicule, que l'on fait sécher soit au soleil et au dessus du feu dans une claie. C'est sous cette forme que le Andok (Ndo'o) se conserve le plus long temps.



Grains d'Andok décortiqué

Pour obtenir, l'Andok (Ndo'o) décortiqué, la graine doit être trempée dans l'eau afin de faciliter le retrait manuel de la pellicule végétale qui la recouvre. Une fois la pellicule retirée, la graine est sécher au soleil ou au dessus du feu.

La pâte d'Andok (Ndo'o) consiste à faire griller l'Andok (Ndo'o) décortiqué afin de faciliter son pillage. La qualité du grillage influence directement la couleur de la pâte qui varie du brun clair au marron foncé, voir noir. Pour donner une forme au produit, l'Andok (Ndo'o) pilé encore chaud est mis dans un contenant pour une période d'une à deux jours, le temps nécessaire au durcissement de la pâte d'Andok (Ndo'o). le contenant qui donne la forme est choisi soit en fonction des différents volumes de mesures usuelles sur le marché, soit librement lorsqu'il est destiné à la consommation domestique. Bien que la durée de conservation de la pâte d'Andok (Ndo'o) soit plus courte, cette forme est la plus prisée sur le marché national.

Mise en vente : Le sceau de 5L se vend entre 3500-5000 FCFA, et se détaille au village à l'assiette pour 100-300 FCFA ou au verre d'inox : le grand à 2000 FCFA et le petit à 1000 FCFA. Certaines femmes partent vendre au marché dans les villes avoisinantes.

Problèmes reliés à l'exploitation : La production annuelle ne permet pas de fournir l'Andok (Ndo'o) toute l'année bien qu'il ait une forte demande sur le marché.

Des blessures sérieuses peuvent survenir lorsque les femmes fendent les fruits d'Andok (Ndo'o) avec la machette (perte de doigts).

Bien que la transformation s'effectue en groupe, la vente est individuelle.

Propositions pour améliorer l'exploitation et la mise en marché :

1. Créer de nouveaux marchés et favoriser la vente directement au village afin de diminuer les coûts liés au transport
2. Améliorer les techniques de transformation, en autre, trouver un autre moyen de fendre que la manchette.
3. S'organiser en groupe mixte afin d'améliorer leur pouvoir de mise en marché du produit,
4. Améliorer les équipements des exploitantes (imperméables, nassettes).

Rotin

L'exploitation du rotin est effectuée que par quatre personnes dans les villages de Bibondi-Bikoka. Ces derniers fabriquent principalement des paniers et des corbeilles sur commande qui sont vendus au village. Les vanniers travaillent de façon individuelle.

Récolte : Le rotin est récolté à proximité du village (à moins d'un kilomètre), soit à l'orée de la forêt. Suivant la récolte, l'artisan doit procéder au séchage, raclage et taillage de la liane avant de l'utiliser pour la fabrication de divers produits.

Transformation : Les vanniers font principalement des paniers et des corbeilles, mais ils font aussi des nasses, des balais, des greniers et des nattes pour dormir ainsi que pour le toit. Deux d'entre eux confectionnent des salons en rotin.

Mise en vente : La vente est faite essentiellement sur commande et au village, seulement, les salons de rotins sont des commandes de l'extérieur.



Des commandes de paniers

Les prix :

Corbeille : 300-500 FCFA

Panier : 500-1000 FCFA

Claie (sorte de petit grenier) : 500-1000 FCFA

Nasse : 1000-1500 FCFA

Balai : 100-200 FCFA

Natte pour dormir (rotin et jong) : 1000-1500 FCFA

Natte pour le toit (raphia) : 100 FCFA/m

Problèmes liés à l'exploitation : le principal obstacle au développement de cette activité est la non connaissance des marchés qui justifie une production sur commande, faible par conséquence malgré le fort potentiel existant. La récolte du rotin est quelque peu pénible à cause des épines et

aussi la proximité de zone marécageuse où l'on récolte le rotin. Bien sûr, le risque de blessure avec des outils non-adaptés à la vannerie sont négligeable. Enfin, le travail individuel est un autre problème que les personnes rencontrées attribuent plus à la faiblesse des commandes reçues.

Propositions pour améliorer l'exploitation et la mise en marché :

1. Créer de nouveaux marchés à l'extérieur du village,
2. Vendre le rotin en ballot (tas de 5-6 tiges) dans les villes où il existe une grande demande des artisans-vanniers (Yaoundé, Douala).

Communauté de Ndjabilobé

Identification de PFNL

Trois PFNL ont été retenus comme étant des activités génératrices de revenus : soit l'Andok (Ndo'o), le poivre noir et les feuilles de maranthacées. Bien qu'il y ait d'autres PFNL exploités, celles-ci les revenus générés par ces derniers demeurent marginaux et servent plutôt à l'usage domestique.

L'Andok (Ndo'o) : La récolte et la transformation de l'Andok (Ndo'o) à Ndjabilobé s'effectue de la même manière qu'à Bibondi-Bikoka. La différence réside dans le fait que la production de Andok (Ndo'o) est très variable d'une année à l'autre dans cette communauté, allant parfois jusqu'à deux ou trois ans de non production. Conséquemment, l'Andok (Ndo'o) ne constitue pas un PFNL qui peut assurer une amélioration soutenue des revenus des populations, même si le produit est très abondant au cours des années de production. Ici, la principale difficulté est l'impossibilité de planifier la récolte, de cycle de production n'étant pas encore maîtrisé par la population.



Un pied d'Andok

Le Poivre noir : Le poivre noir pousse bien à proximité du village. La récolte du poivre est une activité effectuée pouvant être pratiquée par tous les ménages, mais qui en raison de la non connaissance des marchés et des débouchés, est seulement pratiquée par quelques hommes, soit environs cinq au village. L'argent obtenu de cette activité est utilisé principalement pour le « mouvement » (épanouissement).



Grappes de poivre

Récolte : La saison du poivre débute en juillet et se termine vers janvier.

Il y a deux façons de récolter les grappes de poivre à Ndjabilobé. La première consiste à défricher la base de l'arbre-tuteur, couper la liane, la laisser sécher pour permettre la chute des grappes, et revenir quelques jours plus tard pour ramasser les graines de poivre tombé au sol ou sur un filet préalablement fixé à la base du tuteur. L'autre technique consiste à abattre l'arbre auquel la liane est fixée et à récolter les grappes de poivre frais. En abattant, l'arbre le risque que

les guenons ou les oiseaux consomment le produit avant la récolte de l'homme est nettement diminué. Une fois récolté, Les graines de poivre sont sécher au soleil.

De l'avis des membres de la communauté, il s'écoule environ deux à trois ans avant qu'une liane coupée redonne des fruits.

Transformation : Hormis le séchage, le poivre est vendu sous forme brute.

Mise en vente : Le poivre est récolté sur commande et le prix est fixé par les acheteurs. Il est principalement vendu au village, à l'état séché, mais se vend également frais. Les prix varient selon la saison et l'état du produit (frais ou séché).

Volume du sceau	Prix de vente (FCFA)			
	Grain frais (période d'abondance sur le marché)	Grain frais (période de carence sur le marché)	Grain sec (période d'abondance sur le marché)	Grain sec (période de carence sur le marché)
5 L	1500	2500	-	-
15 L	2000	3000-3500	4000	7000
20 L	2000-3000	3500-4000	5000-6000	8000

Le prix d'un volume de 15L de poivre sec serait de 15000FCFA au marché à Ebolowa.

Problèmes reliés à l'exploitation et à la vente : Les principaux problèmes liés à l'exploitation du poivre sont l'abattage des arbres-tuteurs lors de la récolte entraînant une perte involontaire de matière ligneuse, la méconnaissance des marchés qui conditionne la production sur commande, et la fixation des prix de vente les acheteurs.

Propositions pour améliorer l'exploitation et la mise en marché :

Identifier les marchés de poivre,

Améliorer les techniques de récoltant en remplaçant l'abattage de l'arbre-tuteur et la coupe de la liane par le tirage de celle-ci ou l'utilisation d'un instrument de récolte adapté (perche armée).

Les feuilles de maranthacées : Les feullies de maranthacées, soient celles utilisées pour l'emballage des aliments tels que les bâtons de manioc, le Mintoumba, et le Ndomba, abondent naturellement tout au cours de l'année dans cette communauté. Il y a au moins cinq espèces de maranthacées disponibles dans les environs du village et produisant abondamment des feuilles. Cette activité est pratiquée principalement par les femmes, mais les époux aident selon leur disponibilité, en fonction des quantités à récolter.

Récolte : Les feuilles se trouvent à proximité du village, au trop deux kilomètres de marche sont nécessaire avant d'arriver aux sites de récolte les plus éloignés, mais les feuilles sont aussi disponibles à des distances plus grandes, dans toute l'étendue de la forêt communautaire. Les feuilles sont coupées à la machette ou à la main. L'essentielle est de garder un long pétiole afin de préserver le produit le plus longtemps possible. Les feuilles sont groupées en paquet de 40 à 60 feuilles.



Cueillette des feuilles

Transformation : les feuilles de maranthacées ne subissent aucune transformation avant la vente.

Mise en vente : Les feuilles de maranthacées sont vendues sont formes brutes. Les femmes vendent au village et dans les villes avoisinantes. Au village, la vente s'effectue sur de commande des productrices de bâtons de manioc. Les meilleurs périodes pour vendre à l'extérieur sont la première quinzaine du mois et la fin du mois (périodes de paye). Un séjour à l'extérieur peut mettre entre un à quatre jours.

Ville	Prix de vente (FCFA)	Coût de transport (FCFA)
Au village	100/ paquet de 60-100 feuilles	
Niété, Bidou	10/ tas de 4 feuilles 100/paquet de 40-60 fueilles, 1000-1500/ ballot	Grumier : 3000 aller-retour Car : 4000 aller-retour + 1000/filet
Kribi	10/ tas de 4 feuilles 1000-1500/ ballot	

Problèmes reliés à l'exploitation : Deux problèmes ont été cité, le risque de saisie par les autorités et les pertes importantes de feuilles (dessèchement) en dehors des périodes de paye.

Propositions pour améliorer l'exploitation et la mise en marché : RAS

Communauté d'Oveng

Identification de PFNL

Dans cette communauté, seuls deux PFNL ont été identifiés comme pouvant faire l'objet d'une exploitation durable et d'une commercialisation. Il s'agit de L'Andok (Ndo'o) et du Djansang.

L'Andok (Ndo'o) : Comme dans les autres villages, l'exploitation de ce produit est réservée aux femmes. Rare sont les hommes qui s'intéressent à cette activité qui s'étale sur la période allant de juillet à début Août.

Récolte : les femmes doivent parcourir des distances variables, selon que les tiges d'Andok se trouvent dans leurs propriétés coutumières ou dans les espaces de la forêt non encore valorisées, pour ramasser les fruits tombés des arbres et les entasser à un endroit où ils seront fendu à la machette pour ensuite extraire la graine.

Transformation :

Après avoir fendu les fruits à l'aide d'une machette, on obtient une graine. À cette étape il y a généralement deux options pour la suite. Soit :

- Procéder directement au séchage de la graine au soleil ou au dessus du feu.
- Procéder au trempage dans de l'eau pour une durée d'un (01) jour, ceci pour faciliter le retrait de la pellicule. Ensuite on procède au séchage direct.
- Après séchage de l'amandé décortiquée, on la grille et la piler dans le mortier pour obtenir une pâte.



Séchoir à feu

Il est à noter que l'Andok est vendu dans cette communauté sous la forme de graine séchée au soleil contrairement à celle séché au feu qui noircit la graine suite au contact avec la fumée. La pâte quant à elle est destinée à l'autoconsommation.

Mise en vente : Les graines sont vendues dans le village aux revendeuses appelées (Bayam-sélam) et dans les villes voisines (Metet et Mbalmayo). Le prix varie selon que le produit est vendu au village ou en ville et en fonction de l'abondance de la production, ainsi en période de grande production les prix de vente sont bas, et moins cher au village qu'en ville : Le sceau de 5L oscille entre 800 frs et 1500 frs.



Pâte de Ndo'o

Problèmes reliés à l'exploitation :

- La non maîtrise des techniques de conservation, ce qui conduit à l'attaque des graines par la moisissure et les charançons;
- Risque énorme d'accident, car pendant la fente il y a des blessures causées par la machette;
- Non maîtrise des techniques de commercialisation de façon à maximiser le profit;
- Manque d'esprit d'équipe, pour réaliser la vente des produits en groupe.

Propositions pour améliorer l'exploitation et la mise en marché :

- Développer et organiser la vente sur place au village, ceci dans le but de minimiser les risques de vol, de perte et d'accident routier lors des déplacements vers les villes;

- Améliorer les moyens de conservation du produit, de manière à pouvoir le stocker.

Le Djansang : Contrairement aux autres PFNL récoltés, le Djansang ne fait pas l'objet d'une exploitation particulière, malgré la présence de nombreuses tiges observables dans les champs, dans la forêt et dans les alentours des maisons. Ceci se justifie par la pénibilité dans la transformation et le prix de vente qui ne compense pas les efforts fournis. Les tiges sont nombreuses et les graines sont abondamment disponibles dans la forêt communautaire. Les rares femmes (02) du village qui exploitent le font pour l'autoconsommation et quelques fois pour la commercialisation.



Graines de Djansang

Transformation

Les fruits sont ramassés, entassés et gardés dans un lieu en forêt pendant une durée de 2 à 3 semaines, afin de faciliter la décomposition de la couche extérieure du fruit. Ensuite on procède au lavage du fruit pourri et on obtient une sorte de graine à coque dure. Puis on passe à leur cuisson au feu doux durant toute une nuit, de cette cuisson on obtient des graines dont la coque est partiellement fendue, et à l'aide d'un couteau à lame mince, les fentes sont augmentées pour libérer la graine de Djansang. Enfin ces graines sont séchées au soleil et sont prêtes pour la consommation ou la vente.

Mise en vente : le Djansang est vendu sous forme de graines aux revendeuses à un prix qui varie entre 75frs et 150frs à Mbalmayo et Metet, dans les boîtes de lait Nestlé (environ 30cl), selon qu'on est en période d'abondance ou non.

Problèmes reliés à l'exploitation :

- Risque de se faire mordre par les serpents. En effet, les serpents viennent souvent s'abriter dans les amas de fruits.
- Compétition avec les rats palmistes : les fruits de Djansang sont détruits par les Rats qui les affectionnent comme aliment.
- Excrétât indélébile et odeur nauséabonde : les substances sécrétées par le fruit pourri Djansang sont de nature à laisser des tâches indélébiles et des odeurs désagréables et persistant sur les habits et sur la peau.
- La non maîtrise des marchés.
- Des travaux de transformation artisanales pénibles et entraînant une très faible production.

Propositions pour améliorer l'exploitation et la mise en marché : l'acquisition d'équipement adéquat pour l'exploitation (décortiqueuse mécanique, Botte, imperméable...), la meilleure connaissance des marchés, et l'organisation de la filière.

Participation des communautés

La participation des communautés a été exclusivement et expressément limitée aux personnes ou groupes de personnes impliquées dans la valorisation commerciale des produits identifiés, ceci pour des raisons d'objectivité, d'efficacité et d'économie du temps. Ainsi l'étude a connu la participation :

De 26 récolteurs d'Essok du village Bibondi (exclusivement masculin),

De 29 personnes de Bibondi et Bikoka (dont 22 hommes et 7 femmes) pour les travaux concernant l'exploitation de l'Andok,

De 02 artisans-vanniers de Bibondi et Bikoka pour la valorisation du rotin (les 3 autres artisans étant indisponibles),

12 personnes dont 02 femmes à Ndjabilobé (la plupart des autres femmes ayant déjà rejoint leurs activités agricoles au début des travaux),

Et 20 personnes dont 18 femmes à Oveng.

Au total, 89 personnes ont participé à cette étude. D'une manière générale, les participantes et participants ont fait preuve dans la chaleureuse ambiance qui leur est habituelle, d'une grande ouverture et d'un enthousiasme réel lors des travaux, tant pendant les descentes en forêt que lors des réunions de discussions.

Difficultés rencontrées

Outre le blocage d'une route suite à la chute d'un arbre, et l'absence de carburant dans la ville de Kribi du fait des crèves civiles en cours à Yaoundé et Douala, la présente mission n'a pas connu de difficultés majeurs. Pour poursuivre la mission, il a cependant fallu couper louer des machettes et couper les branches de l'arbre chuté en travers de la route Bipindi-Kribi, et acheter du carburant de contrebande qui s'est avéré mélangé lors du voyage retour.

Suggestions

En terme de stratégie d'appui au développement de la filière PFNL au regard des objectifs du PPCM, SOCODEVI et FODER doivent mettre un accent particulier sur :

1. La maîtrise des marchés de PFNL exploités par les communautés appuyées.
2. La collecte et le partage régulier d'informations sur les cours des produits avec les récolteurs. Dans cette perspective, l'idée de mettre en place un réseau d'opérateurs des filières de PFNL s'avère d'une véritable importance.
3. Le calcul des prix de vente équitable et rentable pour les producteurs.
4. L'obtention des permis d'exploitation des différents produits à haute valeur marchande (Essok, rotin, Andok, Poivre noir, feuilles de maranthacées et Djansang).
5. L'organisation des récolteurs en coopérative, condition sine qua non pour l'exercice légale de leur activité (notamment pour l'exploitation de l'Essok qui se fait plus en dehors des limites de la forêt communautaire). Les associations tels que ADEBIBO, ASFRADO et OTONON peuvent par leur statut juridique couvrir l'exercice de ces

activités, à condition qu'elles se développent à l'intérieur de la forêt communautaire et soit inscrites au certificat annuel des d'exploitation.

6. L'achat et le stockage des produits dans les villages par les associations (ADEBIBO, ASFRADO, OTONON) par la mise en place d'un système de micro crédit permettant aux communautés d'exercer un contrôle sur les marchés et d'influencer le cours des produits.
7. L'amélioration des techniques et des outils de récolte pour garantir la durabilité des ressources mises en valeur, accroître la production (par la vulgarisation de technique de régénération) et la assurer la pérennité des revenus générés.
8. La formation de véritables entrepreneurs des filières de PFNL.

Conclusion

Il existe de nombreux produits forestiers autres que le bois au sein des communautés appuyées. Ces produits sont utilisés par les populations pour satisfaire divers besoins allant de l'alimentation à la santé, en passant par la construction, et l'ameublement. Certains de ces produits sont également très utilisés pour générer des revenus supplémentaires, ou même comme principale source de revenus (cas de l'Essok), et présente un potentiel commercial très prometteur. Mais le développement dans activités de valorisation à des fins économiques bute à la non maîtrise des marchés par les producteurs, aux techniques de récolte et de transformation artisanales et pénibles, à l'absence d'une organisation des filières, et au caractère purement informelle des activités. La contribution des PFNL à l'amélioration des conditions de vie des populations rurales des zones forestières n'est plus à démontrer, et les efforts déployés par ces communautés méritent d'être soutenues dans une vision globale et intégrante de l'aménagement des forêts communautaires.