

---

# Chapitre 16

---

## Amélioration de la commercialisation et de transformation du manioc au Cameroun : contraintes et perspectives de la chaîne de valeur\*

Tolly Lolo EMMANUEL<sup>1</sup>

---

\* Référence exacte : Emmanuel, T. (2013), **Amélioration de la commercialisation et de transformation du manioc au Cameroun: contraintes et perspectives de la chaîne de valeur**, Dans : *Reconstruire le potentiel alimentaire de l'Afrique de l'Ouest*, A. Elbehri (ed.), FAO/FIDA.

---

<sup>1</sup> L'auteur est agroéconomiste consultant pour Programme National des Racines et Tubercules (PNDRT). Ce chapitre représente une synthèse de différentes études faites sur la manioc au Cameroun aussi bien dans le cadre du PNDRT qu'en dehors de ce programme.

# Table des matières

<b>1. Introduction</b>	<b>551</b>
<b>2. Vue générale de la filière manioc camerounaise</b>	<b>552</b>
2.1 Poids de la filière manioc dans le secteur agricole	552
2.2 Les caractéristiques de consommation	553
2.3 La production du manioc au Cameroun	555
2.4 Analyse générale du marché du manioc (offre et demande)	557
<b>3. La structure aval de la filière manioc</b>	<b>560</b>
3.1 Les producteurs	560
3.2 Les intermédiaires	560
3.3 Les exportateurs	564
3.4 Les circuits de distribution moderne	566
<b>4. Politique sectorielle du secteur manioc au Cameroun</b>	<b>567</b>
<b>5. Contraintes et opportunités de la filière Manioc au Cameroun</b>	<b>569</b>
5.1 Principales contraintes s'opposant au développement de la filière manioc au Cameroun	569
5.2 Organisation des producteurs et productrices/transformatrices de manioc	571
5.3 Capacités des producteurs de manioc dans la transformation et la commercialisation	573
5.4 Facteurs et politiques de redressement nécessaires dans la filière manioc au Cameroun	577
<b>6. Conclusion et recommandations générales</b>	<b>582</b>
<b>7. Bibliographie</b>	<b>584</b>

## 1. Introduction

Le Cameroun est un pays dont l'économie reste fortement dépendante de son secteur agricole, qui occupe près de 68 % de la population active, et représente une part conséquente de son PIB et environ 15 % des ressources budgétaires publiques<sup>2</sup>. Depuis 1980, la dynamique d'urbanisation a entraîné une augmentation de la demande alimentaire en produits vivriers, face à laquelle l'offre locale a réagi de façon peu élastique. Il en est résulté une hausse des prix sur les marchés.

Au vu de ces défaillances des marchés domestiques, le Cameroun reste donc vulnérable aux fluctuations des marchés internationaux alimentaires, qui se ressentent directement sur les marchés urbains à cause de la dépendance aux importations. Ainsi en 2008, la crise des prix alimentaires a déclenché des manifestations contre la vie chère tout comme dans d'autres pays voisins comme le Burkina Faso, ou la Côte d'Ivoire. Pour échapper durablement au spectre de la pénurie alimentaire, des investissements structurants devraient être orientés vers les filières susceptibles d'accroître significativement l'offre locale des produits constituant la base de l'alimentation des couches sociales les plus exposées à une éventuelle crise alimentaire (il s'agit en l'occurrence des populations urbaines). Ce chapitre se concentre sur la filière manioc qui est le premier féculent de la ration alimentaire des Camerounais du Sud, et le deuxième au niveau national. Il représente près de 8 % de l'apport nutritionnel moyen de sa population.

Dans une logique du renforcement de la sécurité alimentaire, la filière du manioc a récemment reçu l'appui du Programme National de Développement des Racines et Tubercules (PNDRT) pour augmenter la production et la consommation du manioc au Cameroun. Avec l'aide du Fonds International pour le Développement de l'Agriculture (FIDA), ce projet de 15 milliards de FCFA est mis en place depuis sept ans par le Gouvernement camerounais. En ce qui concerne le manioc il a permis une hausse notable de la production, notamment pour les groupements de producteurs ayant bénéficiés des soutiens, avec des rendements moyens en champ qui sont passés de 10-12 tonnes à 25-30 tonnes/hectare.

Concernant les maillons de la transformation et de la commercialisation, ceux-ci ne se sont pas véritablement développés, compte-tenu de la nature très périssable du manioc et des contraintes que cela pose à la filière. Ce manque de développement aval cause un sérieux goulot d'étranglement dans cette filière pourtant jugée dans le cadre stratégique de la lutte contre la pauvreté.

Au vu de ces éléments, ce chapitre se propose d'examiner en profondeur les facteurs clés qui font obstacle au développement en aval de la filière manioc, ce qui permettrait d'accompagner l'augmentation de la production par des débouchés dans la transformation adaptée à la petite agriculture familiale via des structures agricoles et coopératives soutenues. L'étude dresse aussi d'une manière détaillée les difficultés de mise en marché du manioc et de ses produits dérivés et transformés, en particulier les inefficacités de la commercialisation et ses conséquences en termes de revenus pour les petits producteurs/productrices. Des analyses sont menées afin d'identifier les éléments nécessaires à l'amélioration de la compétitivité de la filière de manioc au Cameroun. Sur la base des études existantes, des sorties de terrain, et des évaluations de sources diverses, ce chapitre présente un examen des principaux blocages empêchant la filière manioc de générer un volume de transactions commerciales pourvoyeur de revenus plus consistants pour les producteurs.

Ce chapitre est organisé comme suit. Nous proposons une vue générale sur la filière manioc au Cameroun (II) ; une description de l'organisation de la filière manioc au Cameroun avec l'identification des principales contraintes à la transformation et à la commercialisation (III) ; des conclusions et

---

<sup>2</sup> Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural (MINADER, 1999).

recommandations sur les facteurs, initiatives et politiques nécessaires afin d'améliorer les performances de la filière en faveur des petits producteurs et productrices.

## 2. Vue générale de la filière manioc camerounaise

### 2.1 Poids de la filière manioc dans le secteur agricole

La stratégie actuelle du gouvernement camerounais privilégie le développement d'une agriculture plus intensive, menée par des filières porteuses de croissance et créatrices d'emplois, dont le manioc fait partie, afin de relancer la production agricole. Le recentrage autour de ces filières a pour but d'encourager un développement intégrant tous les maillons de la chaîne de valeur depuis la production jusqu'aux débouchés finaux (transformation, commercialisation).

Tout comme les autres filières agricoles au Cameroun, la filière du manioc présente une complexité de circuits de commercialisation et de transformation, liée notamment à la diversité des catégories d'acteurs et des résultats qu'ils obtiennent, ainsi qu'à des imbrications entre différentes filières ou entre maillons d'une même filière, et une grande part d'informel. Cela se traduit par un manque de données fiables et cohérentes, tel que le révèle la stratégie de développement du secteur rural<sup>3</sup>.

La filière manioc présente une importance particulière dans la base alimentaire avec 20 % des superficies cultivables emblavées et près de 46 % de la production vivrière nationale ; par ailleurs, environ 90 % des exploitants de cette filière sont des femmes rurales pauvres. La production nationale qui est estimée à 3,1 millions de tonnes en 2010 a stagné au cours de ces dernières années. Le manioc se situe au premier plan parmi les produits agricoles qui concourent à la sécurité alimentaire du Cameroun<sup>4</sup> parce que :

- Les denrées alimentaires issues du manioc rentrent dans l'alimentation de base de 7 à 8 millions de camerounais avec une concentration dans 8 provinces sur 10 (le Nord et l'Extrême-Nord faisant exception), représentant une part significative (8 %) de l'apport nutritionnel journalier occupant ainsi la deuxième position derrière la banane plantain (9,77 %), dans le groupe des féculents<sup>5</sup>. Au plan régional, c'est la première racine/tubercule produite à grande échelle en Afrique du Centre. Il joue désormais un rôle majeur dans la lutte contre la famine et la crise alimentaire (IITA, 1989).
- Le manioc présente une grande tolérance des rendements aux conditions pédoclimatiques (sécheresse, pauvreté nutritive du sol) et peut se cultiver dans des zones agro-écologiques et à des saisons là où les autres cultures ne le permettraient pas. Il nécessite de faibles quantités d'intrants (engrais), et présente une grande disposition à la transformation qui permet d'en compenser le caractère très périssable à l'état frais. Les rendements calorifiques du manioc par unité de surface et par unité de temps sont très élevés et supérieurs à ceux des autres céréales et tubercules. En termes de rendement en matière sèche par hectare, le manioc est en tête des dix plus importantes cultures tropicales.

Le manioc constitue le premier aliment consommé au Cameroun. Les formes sous lesquelles il est consommé varient selon les villes, les ethnies ou les régions. Certains le préfèrent sous forme de racine fraîche, d'autres sous forme de produits transformés (fufu, gari ou bâtons). La consommation (en volume) des racines fraîches dans les villes et les villages, constitue environ 50 % de la consommation

<sup>3</sup> MINEPAT, Document de Stratégie de Développement du Secteur Rural, 2005.

<sup>4</sup> Stratégie de développement du secteur rural (SDSR), MINADER, 2006.

<sup>5</sup> Étude de faisabilité pour une unité de production agroindustrielle destinée à la production du manioc et à la transformation en produits pour la consommation alimentaire de masse (SNI 2009) P. 13.

totale des produits de la filière manioc, un chiffre nettement plus élevé que dans les années 1990. En effet, avec la dévaluation de 1994, le Cameroun a réduit ses importations alimentaires. La promotion des cultures vivrières qui s'en est suivie, a favorisé le développement de la culture du manioc destinée à l'autoconsommation et aux marchés locaux, se substituant aux céréales importées.

Les sous-produits du manioc constituent la première source de féculents dans toute la moitié Sud du Cameroun (PNDRT, 2003 et ECAM III, 2007). Le manioc et ses produits dérivés sont en première place, avec en valeur, en moyenne 60 % des parts de marché des racines et tubercules : 40 % pour les produits transformés (fufu, gari, bâton de manioc et waterfufu) et 20 % pour la racine fraîche.

## 2.2 Les caractéristiques de consommation

### La consommation des ménages:<sup>6</sup>

Le tableau ci-après présente les résultats de l'enquête ECAM de l'Institut National pour la Statistique (INS) la plus récente réalisée en 2007, concernant les produits dérivés du manioc.

**Tableau 1. Les dépenses de consommation des produits dérivés du manioc par catégorie socioprofessionnelle du chef du ménage (en millions de F CFA) en 2007**

Produits cibles	Entrepreneurs/ Cadres		Employés quali- fiés		Manœuvres et assimilés		Aide familiale/ apprenti		Total/ ville	
	Conso	PCT	Conso	PCT	Conso	PCT	Conso	PCT		
Gari	Douala	100	18 %	258	27 %	566	13 %	6	5,4 %	930
	Yaoundé	125	22 %	158	17 %	208	5 %	11	10 %	502
	<b>Cameroun</b>	<b>554</b>	<b>/</b>	<b>924</b>	<b>/</b>	<b>4227</b>	<b>/</b>	<b>111</b>	<b>/</b>	<b>5816</b>
Fufu	Douala	44	9 %	121	13 %	205	6 %	0	0 %	370
	Yaoundé	162	33 %	236	25 %	271	8 %	7	41 %	676
	<b>Cameroun</b>	<b>484</b>	<b>/</b>	<b>924</b>	<b>/</b>	<b>3286</b>	<b>/</b>	<b>17</b>	<b>/</b>	<b>4711</b>
Waterfufu	Douala	43	8 %	44	13 %	86	5 %	9	32 %	182
	Yaoundé	33	6,6 %	4	1,2 %	2	0,1 %	8	28 %	47
	<b>Cameroun</b>	<b>495</b>	<b>/</b>	<b>330</b>	<b>/</b>	<b>1562</b>	<b>/</b>	<b>28</b>	<b>/</b>	<b>2415</b>

**Source :** Extrait du Tableau réalisé par Agropme (2010) à partir des données de l'Institut National de la statistique, ECAM3 (2007).

**Légende :** Conso : Consommation en millions de francs CFA ; PCT : Part dans la consommation totale du pays en %.

Il apparaît que le marché de ces produits de consommation est considérable et dépasse les treize milliards de francs CFA au niveau national, dont 3 milliards pour les seuls marchés urbains de Yaoundé et Douala. À Douala, plus de 50 % de ce marché est occupé par les couches sociales pauvres (manœuvres et assimilés), avec une plus importante pénétration du gari dans ce groupe. À Yaoundé, ce sont les classes moyennes et supérieures qui dominent le marché, avec une préférence orientée avec le fufu. Pour ces marchés urbains, le gari représente 53 % en volume et valeur, alors qu'il représente une part de 45 % du marché national. Le fufu occupe une part de 35 %, et le waterfufu de 20 %.

<sup>6</sup> Cette partie est reprise de l'étude réalisée par le cabinet AGROPME pour le compte du PNDRT et de l'IRTCM/FIDA en juillet 2010.

## Les tendances de la consommation

L'analyse de l'évolution de la consommation est faite à partir de la comparaison des résultats des enquêtes ECAM2 réalisées en 2001 et ECAM3 de 2007. Le tableau ci-après donne la situation des dépenses de consommation en 2001 dans les ménages des villes de Yaoundé et Douala en gari et fufu, le waterfufu n'étant pas couvert dans ces enquêtes.

En ce qui concerne les différences entre catégories socio-professionnelles, elles sont grossièrement les mêmes que celles exposées ci haut. Les données synthétiques comparatives des résultats ECAM2 et ECAM3 sur les dépenses de consommation en gari et fufu dans les villes de Douala et Yaoundé sont présentées dans le tableau ci-contre. On note une stagnation du volume du marché national sur cette période.

### Le Gari

- Légère baisse de la demande de 6 % en 2001 et 2007 au niveau national soit une contraction moyenne de 1 % par an ;
- croissance de la demande consolidée sur Douala et Yaoundé de 34 % sur la même période, soit une croissance moyenne annuelle de 5 % ;
- Cette croissance est soutenue par la hausse de la demande dans la catégorie des manœuvres et assimilés qui représente à elle seule 50 % de la consommation totale ;
- La demande est plutôt stagnante dans le groupe de la classe supérieure.

**Tableau 2. Comparaison des dépenses de consommation en produits dérivés du manioc (gari, fufu, water fufu) dans les ménages entre 2001 et 2007**

	GARI				FUFU			
	Gari (2001)/ million FCFA	Gari (2007)/ million FCFA	Taux croissant Gari (2001-2007) (%)	Taux moyen croissant/an (%)	Fufu (2001)/ million FCFA	Fufu (2007)/ million FCFA	Taux croissant Fufu (2001-2007)(%)	Taux moyen croissant/an (%)
Douala	621	930	49,8		462	370	-19,9	
Yaoundé	444	502	13,1		661	676	2,3	
<b>Douala &amp; Yaoundé</b>	<b>1065</b>	<b>1432</b>	34,5	5	<b>1123</b>	<b>1046</b>	-6,9	-1,2
<b>Cameroun</b>	<b>6192</b>	<b>5816</b>	-6,1	-1	<b>4479</b>	<b>4711</b>	5,2	0,8

Sources : ECAM2 (2001)/ECAM3 (2007).

### Le fufu

- Stagnation de la demande des ménages au niveau national : 0,8 % de croissance en moyenne par an ;
- Baisse de la consommation consolidée sur les villes de Douala et Yaoundé avec une moyenne annuelle de -1,2 % (cette tendance est marquée par la stagnation de la consommation dans la basse classe qui représente 45,5 % du montant total des achats ; la chute de la demande étant plus marquée à Douala et dans les ménages de la classe supérieure).

## Les préférences et habitudes des ménages

La demande de produits dérivés du manioc est caractéristique des habitudes alimentaires du Cameroun. Cette partie est directement inspirée de l'étude conduite par Horus (2010) sur la filière. Les bâtons, qui sont des produits prêts à l'emploi sont consommés fréquemment et tout au long de l'année par tous les membres du ménage, surtout en milieu urbain. Le fufu doit être préparé et nécessite une préparation longue de 30 minutes, ce qui n'empêche pas une demande importante des ménages qui ne la trouve pas pénible. Le gari présente un avantage en termes de rapidité de préparation, et est particulièrement apprécié par les enfants en préparation sucrée entre les repas. Les tubercules frais sont également appréciés et consommés bouillis ; les ménagères sont habituées à reconnaître les variétés moins acides et à les préparer.

Ces produits sont achetés le plus généralement sur les marchés locaux de proximité, et introuvables dans les grandes surfaces. Le gari et les bâtons sont achetés en vue d'une consommation immédiate alors que les deux autres produits sont parfois conservés plusieurs jours. Les volumes d'achat sont souvent restreints par peur de périssabilité rapide. En général, les consommateurs reprochent à ces produits de mal se conserver et d'avoir des taux d'impureté trop élevés (en tous les cas, peu fiables). Les bâtons sont préférés avec une bonne élasticité, de couleur claire, et non acides. Mais les consommateurs reprochent un manque de transparence des informations de la part des vendeurs qui présentent souvent des échantillons satisfaisants mais non représentatifs des lots vendus.

## 2.3 La production du manioc au Cameroun

La production des racines et tubercules en général et du manioc en particulier au Cameroun est assurée en grande partie par des petits producteurs, dont les exploitations ne dépassent guère 2 ha. À côté de ceux-ci on trouve des exploitants moyens (2 ha – 4 ha) et des gros qui exploitent de grandes parcelles supérieures à 4 ha. Une enquête réalisée en 1995 propose le tableau suivant, confirmé par une étude de la FAO sur l'accès des petits exploitants au crédit ou financement dans les filières agricoles de base au Cameroun et l'analyse des risques (Martin Tsounkeu, 2010) ainsi que l'enquête de terrain dans le cadre de la présente étude, pour ce qui concerne les petits exploitants.

**Tableau 3. Producteurs de manioc selon la taille de leur exploitation**

Taille de l'exploitation	Superficie	%
Petites parcelles	< = 2 ha	62,5
Parcelles moyennes	2 – 4 ha	17,5
Grandes parcelles	>4 ha	20
<b>Total</b>		<b>100</b>

Source : Enquête OCISCA, 1995.

Pour rappel, le cycle cultural avec les variétés locales du manioc dans les zones humides est de 12 à 18 mois. Dans les conditions subsahariennes et en altitude, il est de 15 à 24 mois alors qu'avec les variétés améliorées diffusées par le PNDRT, ce cycle varie de 10 à 15 mois dans les zones humides, et de 15 à 18 mois dans les autres zones<sup>7</sup>.

<sup>7</sup> Pour des raisons liées aux ressources financières insuffisantes du programme, dans un souci de recherche d'impact et afin d'éviter une dispersion des efforts, la stratégie du PNDRT a été révisée. Il intervient actuellement dans environ 20 % seulement des 6 000 villages identifiés comme producteurs de manioc dans le pays.

Les grands bassins de production sont concentrés dans la région du Sud-Ouest et une partie dans la région du littoral. La production du gari et du waterfufu est plus dispersée. Ces produits constituent la base de l'alimentation des populations locales, ce qui explique l'importance des marchés domestiques de proximité (niveau village ou chef lieu de la commune). (Voir tableau 4).

**Tableau 4. Principaux bassins de production de manioc au Cameroun**

Produit	GARI	WATERFUFU	FUFU
<b>Les grands bassins de production</b>	Malendé (Muyuka) Muyuka Oyé Passim (Melong) Balengui (Kumba)	Batoke et Bakinguili (Limbe) Lelem (Melon) Sollé (Yabassi) Malende (Muyuka) Malende (Kumba) Ikiliwindi	Baré (Nkongsamba) Melong II Sollé (Yabassi)

(i) Dans les bassins non couverts par le PNDRT le système de culture reste extensif et est caractérisé par l'association de cultures avec des variantes en fonction des régions. À ce titre, les paysans ont adopté des techniques de culture locales, adaptées à leurs conditions agro-écologiques et socio-économiques spécifiques. Les variétés cultivées sont celles qui sont le plus adaptées à l'autoconsommation des ménages sous forme de racine, le surplus étant vendu sur les marchés locaux, sous forme de tubercule frais, de fufu ou de bâtons. Les rendements sont voisins de 8 à 10 tonnes/ha. Compte tenu de la forte périssabilité du manioc et de l'enclavement des bassins de production, ce manioc est généralement conservé en champ pendant 15 à 24 mois pour n'être récolté que progressivement en fonction des besoins pour l'alimentation domestique, ou pour la vente sur les marchés de proximité.

(ii) Dans la majorité des bassins couverts par le PNDRT, le système de culture est sujet à un début d'intensification avec l'introduction et l'adoption de nouvelles variétés de manioc à haut rendement (25 – 30 tonnes/ha), la spécialisation des groupes de producteurs de manioc et l'augmentation des superficies plantées. Les variétés de manioc introduites par le PNDRT sont celles qui sont généralement destinées aux usages industriels. Elles difficilement comestibles sous forme de tubercules, et doivent nécessairement subir une première transformation avant d'être consommées. À cause de l'insuffisance des ressources financières, le PNDRT n'a pas pu distribuer des équipements de transformation à tous les villages bénéficiaires des appuis multiformes en production. Il se pose donc un réel problème de transformation dans ces villages qui ont nettement augmenté les surfaces plantées ainsi que les rendements en champs, mais dont les produits pourrissent dans les champs faute de moyens de transformation adéquats et de circuits de commercialisation sécurisés. Une contrainte supplémentaire est liée au fait que, contrairement aux tubercules traditionnels qui peuvent se conserver plusieurs mois en champs (dans le sol), les tubercules issus des boutures sélectionnées ne se conservent pas plus de 2 à 3 mois après leur période de maturité. Bien que les capacités de quelques équipementiers locaux impliqués dans la filière manioc aient été renforcées par des voyages d'échanges d'expériences dans d'autres pays Africains tels que le Nigeria, le Ghana et le Benin, le coût des machines fabriquées reste encore peu accessible aux groupes de productrices dans les villages ; de plus, la qualité des matériaux utilisés ne respecte pas toujours les normes requises dans le métier.

L'introduction des investisseurs privés dans la filière manioc depuis quelques années est en train de changer la physionomie du secteur. En effet, les énormes ressources financières dont ils disposent leur permettent d'emblaver des grandes superficies (> 10 ha), et d'acheter des équipements de transformation adéquats. On voit apparaître les contours d'une agriculture du manioc commerciale, et pourvoyeuse d'emplois agricoles. En revanche, l'inclusion des petits producteurs dans la chaîne de valeurs restent compliquée sans soutien financier externe.

Malgré les appuis du PNDRT sur le terrain depuis quelques années, le niveau de l'offre assurée par le système de production du manioc au Cameroun n'a pas évolué de façon sensible, de plus il reste faible par rapport à la demande des marchés à l'échelon national, sous régional et international. La production nationale de manioc est estimée à environ 3,1 millions de tonnes en 2010.

Les points de départ des produits de manioc du Cameroun sont les aéroports de Yaoundé - Nsimalen et de Douala, ainsi que le port de Douala. L'essentiel des exportations est destinée à l'Europe et aux États-Unis. Les échanges avec les pays de la CEMAC et le Nigeria empruntent les voies terrestres et la voie maritime à partir des ports Peschaud de Douala et d'Ekondotiti dans le Sud-Ouest. Ces échanges se font également à partir des marchés frontaliers de Kye-Ossi et Abang Minkoo, entre le Cameroun, le Gabon et la Guinée Equatoriale.

Les six principaux exportateurs mondiaux de manioc en 2003 étaient par ordre d'importance décroissante de part de marché : la Thaïlande 65 %, le Vietnam 15 %, le Costa Rica 7 %, la Belgique 7 %, les Pays Bas 2 %, et l'Indonésie 1 %. Les plus gros importateurs étaient la Chine, l'Espagne, la Belgique, les Pays Bas, les États Unis, la Corée et le Portugal pour plus de 93 % des valeurs importées. En 2003, le Cameroun est le 11ème exportateur mondial de racines de manioc vers la France qui achète 93 % des exportations, la Belgique 4 % et la Suisse 3 %. En 2008 ce sont la Thaïlande, le Vietnam, l'Indonésie, le Ghana, le Cambodge et l'Inde, qui se distinguent comme les principaux exportateurs. La valeur de l'offre est alors de l'ordre de 453 millions de dollars US. Les principaux importateurs sont : la Chine (172 millions USD), le Japon (62 millions USD), la Malaisie (42 millions USD), les Philippines (23 millions USD), les États-Unis (19 millions USD).

## 2.4 Analyse générale du marché de manioc (offre et demande)

Afin de valoriser d'avantage le manioc et ses produits dérivés pour une plus large distribution dans les différents segments du marché, une nouvelle approche pour le développement des chaînes de valeurs du manioc au plan local est envisagée par l'Initiative Régionale pour la Transformation et la Commercialisation du Manioc (IRTCM), en appui au PNDRT à travers le financement du Fonds International pour le Développement Agricole en Afrique (FIDA). L'objectif de l'étude relative à ce projet était de déterminer, sur les villes de Douala et Yaoundé, les informations qualitatives et quantitatives, y compris le niveau de la demande, dont auraient besoin l'IRTCM et le PNDRT pour la promotion de la production des dérivés du manioc à l'échelle industrielle ou semi industrielle. L'essentiel des résultats de cette étude sont capitalisés dans cette partie du rapport.

### **Les tubercules frais de manioc**

Selon les estimations du Ministère du Commerce, la consommation locale (en volume) des tubercules frais est aussi importante, si ce n'est égal, au volume des produits de manioc transformés et vendus localement ou exportés. Les tubercules provenant des variétés améliorées subissent généralement une première transformation primaire en champ avant d'être acheminées vers les marchés.

### **Les produits traditionnels**

Le fufu et le gari pâtissent, en saison pluvieuse, d'un séchage parfois insuffisant (absence d'équipement de séchage non solaire), qui limite fortement la durée de conservation et diminue l'offre sensiblement. Il s'en suit une augmentation sensible des prix par rapport à ceux pratiqués en saison sèche. Les consommateurs des centres urbains préféreraient des produits fabriqués et commercialisés de manière plus hygiénique et avec des emballages améliorés, mais les contraintes de pouvoir d'achat ne permettent pas encore de valoriser l'amélioration de la qualité. Mais il est probable que l'augmentation du niveau de vie des classes moyennes en zone urbaine pourra dégager des marges de valorisation de la qualité dans le futur, auxquelles l'offre locale n'est pas préparée. Le manioc est rarement proposé dans la restauration hors foyer autrement que non transformé, accompagnement de plat, ou en bâtons. Compte tenu de sa relative longue durée de conservation (2

à 3 mois), de son procédé de fabrication simple et maîtrisable en zone rurale, et de ses nombreuses possibilités de transformation secondaires et tertiaires, le waterfufu est le produit de transformation de manioc le plus répandu en zone rurale. Il peut être consommé sous forme de bouillie ou transformé en bâtons, en cossettes, en chikwangue essentiellement destinés à l'exportation.

### **L'amidon de manioc à usage industriel**

Le principal débouché potentiel est celui des cartonneries dont le marché est estimé à 350 – 400 tonnes/an pour un prix d'achat vendu à l'unité de l'ordre de 500 – 550 FCFA/kg. L'entreprise Plasticam spécialisée dans la cartonnerie et située à Douala, utilise de l'amidon provenant de la Ferme Agricole du Sud située à Batouri dans la région de l'Est ; elle juge son pouvoir collant supérieur à celui de l'amidon de maïs utilisé par les autres cartonniers tous situés à Douala et à Limbé. La société CICAM représente un débouché possible pour l'amidon provenant du manioc avec une consommation estimée à 150 /200 tonnes/an pour son unité de tissage situé à Garoua. Le prix proposé étant très bas (330 FCFA/kg), la Cicam ne pourrait constituer au mieux qu'un débouché d'appoint pour des unités semi-industrielles (Horus, 2010).

Le groupe Nestlé Cameroun installé à Douala, montre un intérêt marqué pour le développement d'un approvisionnement en amidon ou flocons de manioc produits localement (voir Horus 2010). Les volumes en jeu sont de l'ordre de 1500 – 2000 tonnes/an à l'horizon 2018. Un partenariat en cours avec la Chambre de Commerce, le MINADER et le PNDRT permettra d'encourager l'émergence de plusieurs unités de taille moyenne pouvant satisfaire cette demande. Les travaux de construction d'une usine de production d'amidon dans le cadre de ce partenariat sont en cours dans la zone de Sangmélina (région du Sud).

Les pressings (localisés dans les centres urbains) sont essentiellement approvisionnés par les petits fabricants et les OP locales, mais leur amidon provient majoritairement du manioc. Cette clientèle ne peut constituer au mieux qu'un débouché d'appoint pour une unité semi-industrielle, car le segment est éclaté et chaque unité consomme de très faibles volumes d'amidon. La consommation directe par les ménages est faible et se localise essentiellement autour des grandes métropoles du pays. D'après Horus (2010), une entreprise basée à Douala, Cervo, s'est spécialisée dans la vente de produits aux pressings, dont l'amidon. Son activité est très faible, même si des perspectives de développement existeraient au Tchad.

### **La farine de manioc**

La farine de manioc est utilisée pour le fleurage en boulangerie à condition que sa granulométrie soit très fine. Ceci représente un volume d'environ 5 000 – 6 000 tonnes/an. Le débouché potentiel pour la farine de manioc en panification est de l'ordre 10 000 à 20 000 tonnes/an, en supposant que le taux maximal acceptable pour l'incorporation de cette farine soit compris entre 5 et 10 %. D'après Horus (2010), la position des acteurs sur cette problématique est la suivante : (i) Les boulangers indiquent être ouverts à l'incorporation de la farine de manioc dans le pain sous réserve que ceci occasionne une réduction de leur coûts de production, certains ont même mené des expérimentations ; (ii) les minotiers sont perplexes : ils ne voient pas comment une farine de manioc pourrait être produite en quantité suffisante, en respectant les critères de qualité spécifiques et à un coût supportable selon les conditions actuelles de production ; (iii) tous conviennent que les minotiers sont les plus à même d'assurer la régularité de la qualité d'une farine composée blé/manioc ; (iv) D'autres débouchés existent potentiellement à l'échelle industrielle, notamment pour la production de beignets et de biscuits (5 000 à 10 000 tonnes/an pour un taux d'incorporation de 5 à 10 %), ou chez les fabricants de contreplaqué (environ 10 000 tonnes/an) ; (v) face aux contraintes liées au séchage de ce produit, l'offre locale en farine de manioc par les petits transformateurs locaux reste encore très marginale. De plus, les consommateurs préfèrent la baguette française fabriquée exclusivement à partir de farine de blé qu'il faudrait substituer par de la farine de manioc (Horus 2010)<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> D'après Horus (2010), Les minotiers indiquent que, si une baguette produite avec une farine mélangée blé/manioc est différente de la baguette française actuelle, il y aurait lieu de faire une promotion qu'ils ne prendraient pas en charge.

### Structure du prix (marchés locaux)

Dans la zone autour de Douala, le prix du manioc est moins élevé à Melong que dans les autres localités. L'activité de transformation n'y est pas assez diversifiée. Elle est relativement faible à Bakinguili et à Passim, localités un peu en retrait des centres urbains. Le manioc est plus cher à Muyuka où l'activité de transformation du manioc est la principale activité génératrice de revenu de la plupart des paysans, et où la demande en produits transformés dope le marché local.

Produits	Localité	Prix d'achat		Unité de Mesure	Prix tubercules manioc au Kg	Conditionnement pour l'acheteur
		Min	Max			
<b>GARI</b>	Muyuka <sup>1</sup>	6 500	10 000	29kg	50 F	100 Kg
	Bombe	6 500	8 500	29kg	35 F	100 Kg
	Passim	3 500	5 500	20kg	25 F	100 Kg
<b>WATERFUFU</b>	Muyuka	6 000	7 500	50 kg	50 F	100 Kg
	Lelem	2 000	2 500	35kg	30 F	100 Kg
	Bakinguili	5 000	10 000	50kg	25 F	100 Kg
<b>FUFU</b>	Melong	12 000	15 000	120 kg	20 F	100 Kg

<sup>1</sup>Yoke est situé dans l'arrondissement de Muyuka (grand bassin de production du gari) et à 64 km des villages de Batoke et Bakinguili (grands bassins de production du waterfufu).

Dans la zone autour de Yaoundé, les prix des principaux produits transformés (waterfufu, gari et cossettes) sont rapportés dans le tableau ci-dessous. Dans cette zone, le manioc est largement transformé en bâtons (cossette), un des dérivés de la pâte de manioc. La production du gari, fufu ou waterfufu y est marginale.

### Structure du prix

Produits	Localité	Prix d'achat		Unité de Mesure
		Min	Max	
<b>WATERFUFU</b>	Ebolowa	6 000	7 500	85 kg
	Bityli	3 000	4 500	50 kg
	Lobo	5 000	5 000	50Kg
<b>GARI</b>	Ebolowa	4 500	6 000	20kg
	Ambam	4 500	5 000	20Kg
<b>COSSETTE</b>	Bityli	4 000	5 000	25 kg

### 3. La structure aval de la filière manioc

#### 3.1 Les producteurs

Ils produisent pour un intermédiaire (grossiste/bayam sellam ou exportateur) ou simplement pour le marché en vue de répondre aux besoins des consommateurs finaux. Ils livrent aux revendeurs qui sont les grossistes, les exportateurs et détaillants. Ces clients s'approvisionnent généralement sur le lieu de production situé en zone rurale à proximité des plantations de manioc.

La nature des relations des producteurs avec les autres maillons de la chaîne est variée. Elle peut être marquée ou non par la fidélité. Compte-tenu du grand nombre d'intermédiaires, les gros acheteurs essaient de fidéliser les producteurs sérieux. Ainsi, ils font des avances à la commande pour les inciter non seulement à respecter le volume, mais aussi le délai de livraison. C'est le cas par exemple des producteurs de waterfufu qui comptent de nombreux exportateurs parmi leurs clients importants.

Dans le cas du gari et du fufu, la relation de fidélité est liée uniquement à la qualité des produits. Le préfinancement des commandes n'est pas courant. La conclusion des transactions le jour du marché périodique avec un acheteur donné dépend de la qualité du produit ou du lieu d'approvisionnement.

#### 3.2 Les intermédiaires

##### Les grossistes

On peut les classer en plusieurs catégories :

- **Les Super grossistes**

Cette catégorie s'intéresse exclusivement au fufu. En effet, ils interviennent sur le marché local et les marchés frontaliers. Ils disposent des équipements adéquats à savoir, les camions, et les magasins de stockage. Sur la place de Yaoundé, ils sont une demi-douzaine environ basés au marché Mokolo. Ils s'approvisionnent principalement dans la région de l'Est et en partie dans le Grand Mbam. L'approvisionnement se fait à travers un réseau de collecteurs, qui sont généralement partie prenante de l'affaire. Ces super grossistes sont originaires du Nord Cameroun.

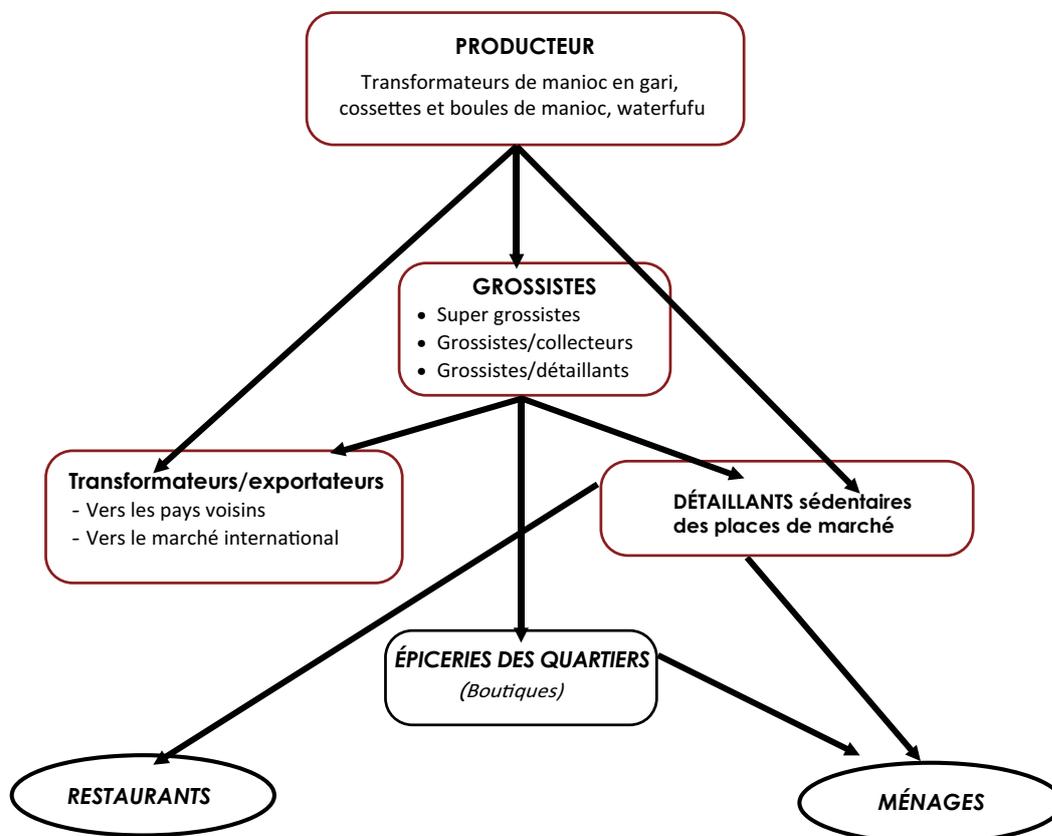
##### **Présentation des acteurs de la chaîne de commercialisation des produits dérivés du manioc (cas du marché de Douala et Yaoundé)**

- Grossistes/collecteurs (Bayamsellam)

Ils s'approvisionnent en collectant eux même ou par le biais d'agents (avec qui ils ont des affinités ou des liens de parenté) auprès des producteurs et/ou sur les marchés périodiques de la zone de production. Ces grossistes collecteurs sont spécialisés sur un produit : le gari, le fufu ou le waterfufu. Ils disposent de hangars sur la place du marché.

A Douala, ils sont concentrés au marché central, « marché de la gares » pour le fufu et le gari, et au « marché des chèvres » pour le waterfufu.

### Circuit de commercialisation du gari, du fufu et du waterfufu sur le marché de consommation (Douala et Yaoundé) <sup>9</sup>



A Yaoundé, les grossistes/collecteurs du gari se concentrent au marché Mokolo. En recoupant les informations, ils écouleraient environ 40 tonnes de gari par semaine sur ce marché. Les négociants de fufu quant à eux sont établis sur les places de marché du Mfoundi et Mokolo tandis que ceux de waterfufu se retrouvent au marché du Mfoundi et au marché Acacia (Mbiyem Assi).

Leurs activités se font dans des hangars ouverts du marché (Yaoundé) ou à ciel ouvert (Douala). Ces places constituent au niveau des deux villes, les points de « dispatching » des produits soit vers les autres intermédiaires soit vers le consommateur final (ménages, restaurants et transformateurs).

Le Waterfufu du Nord-Ouest au « marché des chèvres » à Douala

Le Waterfufu de la région du Centre (50Kg) sur le marché de Mfoundi à Yaoundé

Le fufu en boules séchées au grenier du Moungo au marché central de Douala

Cossettes Bafia (50kg) en piles de sacs dans un hangar de vente en gros au Marché Mfoundi à Yaoundé

#### Une vue de l'assortiment d'un grossiste sur les marchés de Douala et Yaoundé

Les relations entre les grossistes et les producteurs sont généralement marquées par la fidélité, lorsque la qualité de leurs produits est reconnue. Cette relation n'est pas la même avec les collecteurs, dans ce cas c'est la qualité des produits disponibles qui est déterminante.

<sup>9</sup> (Partie consolidée à partir des travaux réalisés par Agropme en juillet 2010 et commandités par le PNDRT et l'IRTCM.

- **Grossistes/détaillants**

Ce sont les opérateurs qui s'approvisionnent auprès des producteurs ou des collecteurs et qui revendent dans les petites mesures de 1 à 15 litres au consommateur final (les ménages et les restaurants) et aux boutiquiers des quartiers (pour le gari uniquement).

Les grossistes du fufu et du gari font presque systématiquement du détail. Il en est de même pour les grossistes du waterfufu en provenance du Nord Ouest.

L'étude relève que les grossistes du gari font également presque tous du détail. Le volume écoulé sur le marché Mokolo, principal marché de dispatching de Yaoundé est estimé à 40 tonnes par semaine, soit 2000 tonnes environ par an.

### Une présentation d'étalage du grossiste détaillant



Les grossistes font état d'une série importante de contraintes, qui jouent sur les prix et les délais :

#### Au niveau de l'approvisionnement :

- Mauvais état des routes du fait de l'enclavement des zones de production ;
- Coût de transport élevé : pour le waterfufu provenant du Sud Ouest par exemple, les coûts liés à l'acheminement du produit du lieu de production au marché de Yaoundé se chiffrent à 7 000FCFA environ le sac de 100 kg (1500 FCFA du village à Bamenda, 2500 FCFA de Bamenda à Yaoundé, plus les autres frais de taxi, manutention etc.).

#### Au niveau du produit :

- Faible homogénéité des produits;
- La périssabilité qui entraîne des pertes financières pour les commerçants. On a relevé des cas où les marchandises achetées pour les pays voisins sont retournées au vendeur à cause de la détérioration du produit (cas du gari). Les grossistes bradent parfois leurs marchandises lorsqu'ils constatent la détérioration très proche ou se trouvent obligés de vendre à crédit pour vider le stock.

#### Au niveau de la conservation :

La durée de conservation est relativement courte, ce qui entraîne pour :

- le gari, la moisissure et le changement de goût après quelques semaines ;
- le fufu, un changement de couleur et des charançons après quelques semaines ;
- le waterfufu sorti du sac devient acide, change de couleur après quelques jours à température ambiante.

Ces contraintes impliquent que pour le gari, fufu ou waterfufu, tous les négociants à grande échelle soient spécialisés. Ces derniers s'approvisionnement essentiellement par collecte auprès des petits producteurs à l'occasion des marchés périodiques dans les villages (ils vont vers les producteurs chercher le produit).

**Tableau 5. Structure des prix des grossistes en franc CFA**

Produits dérivés	Conditionnement	Prix d'achat Min	Prix de vte Moyen	Prix de vte Max
Gari blanc	Sac de 300Kg	60 000	65 000	90 000
Gari Jaune	Sac de 300Kg	35 000	45 000	65 000
Fufu	Sac de 50Kg	9 000	10 000	12 000
	Sac de 100 Kg	15 000	17 000	24 000
Waterfufu	Sac de 50Kg	7 000	8 000	10 000
	Sac de 100Kg	10 000	20 000	25 000

La marge des commerçants est fortement grevée par le coût prohibitif du transport (4000 FCFA par sac entre le lieu de production et la ville de Yaoundé). Cependant, les produits de cette origine restent très compétitifs en dépit du prix de détail élevé, grâce à une bonne image de qualité bien perçue par les ménages et restaurants. Le waterfufu conditionné en sac de 100 kg provient en général de la région de l'Est via les camions grumiers ; les transformateurs (en chikwangue, bâton de manioc) en sont les principaux clients. Cette origine est la plus compétitive dans la mesure où le prix de livraison à ces gros consommateurs peut descendre jusqu'à 8 000 FCFA le sac de 100 kg.

En moyenne, les prix sont légèrement plus avantageux à Douala de l'ordre de 5 à 10 %. Le prix de vente du waterfufu originaire du Nord Ouest est plus élevé que celui des produits concurrents.

### Les détaillants des marchés

Ce sont des petits négociants qui s'approvisionnent au quotidien sur place (auprès des grossistes) en petite quantité (un sac). Contrairement aux grossistes, ils ne sont pas spécialisés, on retrouve dans leurs assortiments, entre autres produits vivriers frais, du gari, du fufu ou du waterfufu qu'ils vendent au détail en utilisant de petites mesures (20cl, 1l, 1,25l, 2,5l, 5l, 15l). Leurs principaux clients sont les ménages et les restaurants. Les produits étalés sur des présentoirs au sol et à ciel ouvert sont soumis à de multiples agressions (pluies, poussières, soleil, odeurs...). Pour leurs achats, ils ne sont pas en général fidèles à un grossiste du marché, le facteur déterminant est la qualité du produit disponible.

**Tableau 6. Structure des prix de vente en détail (sur les marchés de Douala et Yaoundé)**

Produit	Variétés	Conditionnement	Prix d'achat moyen (FCFA)	Prix de vte min (FCFA)	Prix de vte max (FCFA)
<b>Gari</b>	Jaune	17Kg (13L)	/	2 600	3 800
		5,66Kg (4,33L)	/	900	1 300
		<b>1kg</b>	/	<b>153</b>	<b>225</b>
	Blanc	17Kg (13L)	/	5 000	5 700
		5,66Kg (4,33L)	/	1 700	2 000
		<b>1kg</b>	/	<b>295</b>	<b>335</b>
<b>Farine De Manioc</b>	Bafia	4Kg (5L)	/	800	1 200
		<b>1 Kg</b>	/	<b>200</b>	<b>300</b>
	Est	100 Kg	18 000	13 500	24 000
		4Kg (5L)	/	700	1 100
		<b>1 Kg</b>	/	<b>175</b>	<b>275</b>
	<b>Waterfufu</b>	Moungo	1Kg	/	200
N Ouest		1Kg	/	200	200
Centre		1Kg	Ne se vend pas au détail		
Littoral		1 Kg		200	300

**NB** : Les unités de mesure utilisées à Douala et Yaoundé ne sont pas identiques à celles du marché de production. Les vendeurs des marchés de consommation veulent donner aux consommateurs l'impression de pratiquer le même prix que sur le marché de production mais en utilisant les mesures plus réduites, c'est-à-dire des seaux de 17Kg (13L) au lieu de ceux de 20Kg (15L).

### Difficultés rencontrées

- Lieu de vente précaire : exposé aux intempéries et sans aucune précaution d'hygiène ;
- Faible marge, faible capacité de vente ;
- Rareté de marchandises parfois chez les grossistes (cas de waterfufu du Nord -Ouest et du fufu du Mbam) ;
- Périssabilité des produits.

## 3.3 Les exportateurs

Selon la destination de leurs marchandises, on distingue deux catégories d'exportateurs :

### A. Les exportateurs régionaux

Ce sont des opérateurs qui exportent vers les pays frontaliers (généralement les pays de l'Afrique Centrale). Ils s'approvisionnent par l'intermédiaire des collecteurs auprès des producteurs/transformateurs et expédient la marchandise en l'état vers leurs clients au Congo, Gabon, Guinée Equatoriale ou Nigéria. Il existe une relation de fidélité entre les petits producteurs ayant bénéficié de l'encadrement du PNDRT et certains collecteurs ou acheteurs étrangers directs ; (cas du petit producteur de Souza qui produit exclusivement pour un exportateur vers le Congo).

Le waterfufu est présenté à la vente en conditionnement de 125Kg et le volume moyen des exportations individuelles est d'environ 2 tonnes par semaine, soit plus de 100 tonnes par an. Il n'est pas aisé de déterminer leur nombre, dans la mesure où ils évoluent presque tous dans l'informel. Cette forme d'arrangement existerait aussi pour le gari expédié vers la Guinée Équatoriale.

### B. Les exportateurs à l'international

Ce sont des opérateurs qui ont la particularité d'avoir bénéficié de l'encadrement du PNDRT (voir ci-dessous) et qui exportent vers l'Union Européenne (France, Allemagne, Belgique, Suisse) du waterfufu ou des produits dérivés du waterfufu (bâton de manioc et principalement du chikwangue) transformés par eux-mêmes. Ils sont réunis au sein d'une organisation professionnelle qui compte une quinzaine de membres répartis sur Douala et Yaoundé, les plus gros exportateurs étant basés à Douala.

Initialement, certains ont tenté de contractualiser leurs approvisionnements avec les petits producteurs encadrés par le PNDRT. Cette expérience s'est soldée par des échecs pour diverses raisons, notamment le manque du professionnalisme des petits producteurs, les irrégularités dans la livraison, la qualité approximative des produits, le coût de transport élevé, le faible volume de production, et les prix peu compétitifs.

Les exportateurs à l'international s'approvisionnent actuellement presque tous via un réseau de traders qui leur assure la livraison régulière en respectant un cahier de charge (qualité, volume, régularité, prix compétitif). Ainsi, les exportateurs de Yaoundé s'approvisionnent actuellement dans les localités de Ntui, Mbangassina, Nkolgem et Ayos. Il leur arrive d'effectuer des achats ponctuels sur le marché du Mfoundi à Yaoundé pour compléter leurs volumes. Ils transforment le waterfufu acheté dans leur propre unité avant l'exportation. La chikwangue représente plus de 90 % de leur production, qui est expédiée via l'aéroport international de Nsimaleng-Yaoundé.

Les exportateurs de Douala, parmi lesquels on dénombre 5 acteurs majeurs, s'approvisionnent dans la région de l'Est auprès des 4 Fournisseurs/traders qui font la collecte auprès d'un réseau fidélisé de petits paysans. Ils acheminent la marchandise à Douala (marché Syncatex/ Dokoti) par camions (grumiers) et

qu'ils livrent à leurs clients exportateurs au prix de 8000 FCFA le sac de 90Kg en moyenne. Sur cette filière, le volume d'expédition hebdomadaire est estimé à 375 sacs (dont 1/3 destiné à une seule entreprise considérée comme leader dans le secteur).

En recoupant les informations, les exportateurs de Douala consommeraient annuellement environ 1 760 tonnes de waterfufu pour la production de chikwangue vendue essentiellement sur le marché international (via l'aéroport de Douala).

Cette source d'approvisionnement serait très appréciée et aussi compétitive pour diverses raisons : régularité et fiabilité, faible coût de transport et prix compétitifs, produits de qualité.

Il convient de relever un aspect important du *deal* entre les traders et les exportateurs : la marchandise livrée n'est payée qu'après validation de la qualité après passage du waterfufu au moulin, cette entente élimine toute équivoque sur la qualité de la marchandise à la réception.

**Tableau 7. Exportations de produits dérivés du manioc (tonnes) vers l'UE et les USA en 2000/2001**

Produit au départ	Yaoundé Nsimalen	Aéroport de Douala	Port de Douala	Total
Feuilles de manioc	255	-	-	255
Bâtons de manioc	373	-	-	373
Manioc	-	184	165	349
Farine de manioc	-	155	-	155
<b>Total</b>	<b>628</b>	<b>339</b>	<b>165</b>	<b>1 132</b>

Source : AGRISTAT 2002.

**Tableau 8. Exportations de produits dérivés du manioc (en tonnes) vers les pays voisins en 2000/2001**

Produit	Abang Minkoo Gabon	Kye Ossi Gabon	Gabon Guinée	Aboulou Gabon	Kentzou RCA	Ekondotiti Nigeria	Total
Bâtons de manioc	34	5	-	0,4	-	-	<b>39</b>
Manioc	-	-	440	-	966	0,05	<b>1 406</b>
Farine de manioc	500	167	772	3	-	-	<b>1 443</b>
Tapioca	1	-	72	0,1	-	143	<b>215</b>
<b>Total</b>	<b>534</b>	<b>172</b>	<b>1 284</b>	<b>3</b>	<b>966</b>	<b>143</b>	<b>3 103</b>

Source : Stratégie sectorielle pour le secteur du manioc, décembre 2006.

Ces données statistiques, malgré leurs imperfections montrent que les exportations des produits dérivés du manioc sont plus élevées dans la sous région Afrique Centrale qu'avec les partenaires hors du continent.

#### Les conditions d'achat :

Une petite avance est payée à la commande et le solde après confirmation de la commande lors du passage du produit au moulin. Les emballages doivent retourner aux fournisseurs.

D'après le secrétaire exécutif du Groupement des Professionnels des Aliments Traditionnels au Cameroun (GPATRAC), le volume hebdomadaire de Cchikwangue et de bâton de manioc exporté est de 35 tonnes par semaine pour l'ensemble des membres dont 10 tonnes de Yaoundé et 25 tonnes de Douala.

**Tableau 9. Volume de la pâte de manioc utilisée par les exportateurs à l'international**

	<i>Yaoundé</i>	<i>Douala</i>	<i>Total</i>
Volume hebdomadaire des produits dérivés du waterfufu exporté	10T	25T	<b>35T</b>
Volume annuel des produits dérivés du waterfufu exporté	520T	1 300T	<b>1 820T</b>
Volume annuel de pâte de manioc (waterfufu) utilisé	704T	1 760T	<b>2 464T</b>

**Source** : Estimation à partir des déclarations des exportateurs.

### 3.4 Les circuits de distribution moderne

Ce sont des points de vente des produits alimentaires de masse tel que le riz, la farine de blé, les pâtes alimentaires et les huiles de cuisine. L'état des produits dans ces espaces modernes de distribution est le suivant :

**Tableau 10. État des produits à l'étude dans les canaux modernes de distribution de détail**

	<i>Distribution actuelle</i>			<i>Motif</i>	<i>Sentiments par rapport aux produits étudiés</i>
	<i>Gari</i>	<i>Fufu</i>	<i>Waterfufu</i>		
<b>Supermarché</b>	Non	Non	Non	Pas encore de proposition reçue pour ces produits	Prêt à distribuer à condition que les exigences d'hygiène, de qualité et de demande des clients soient remplies
<b>Alimentation / Supérette</b>	Non	Non	Non	Indisponibilité dans les ventes alimentaires en gros	Prêt à distribuer à condition que les exigences d'hygiène, de qualité et de demande des clients soient remplies
<b>Vente en gros des produits alimentaires</b>	Non	Non	Non	Absence de proposition	Peut commercialiser à condition que ces produits soient demandés par leurs clients (alimentations et boutiques principalement)

Les alimentations, les self-services et les collectivités (cantines et casernes) n'apparaissent pas dans le circuit de distribution des produits dérivés du manioc présentés ci-dessus, ils représentent pourtant un débouché intéressant.

Les acteurs du circuit de distribution du gari, du fufu et du waterfufu fonctionnent dans l'informel avec une absence de contrat ou de conventions entre les différents opérateurs, une insuffisance d'informations fiables à leur sujet (identification, localisation, statistiques), la vente sur les lieux de production, la transformation dans les domiciles et une approche traditionnelle de la commercialisation (le client se déplace vers ses fournisseurs pour chercher le produit, la fonction livraison est quasi inexistante).

Les points de départ des produits au Cameroun sont les aéroports de Yaoundé - Nsimalen et de Douala, ainsi que le port de Douala. L'essentiel des exportations s'oriente vers l'Europe et les États Unis. Les échanges avec les pays de la CEMAC et le Nigeria empruntent les voies terrestres et la voie maritime à partir des ports Peschaud de Douala et d'Ekondotiti dans le Sud-Ouest. Ces échanges se font également à partir des marchés frontaliers de Kye-Ossi et Abang Minkoo, entre le Cameroun, le Gabon et la Guinée Équatoriale.

## 4. Politique sectorielle du secteur manioc au Cameroun

Admis au rang des Pays Pauvres Très Endettés (PPTÉ), dans le cadre de la facilité offerte par le FMI et la Banque Mondiale en vue d'un allègement de sa dette, le Cameroun sort lentement d'une profonde crise économique qui sévit depuis la deuxième moitié des années 80. Ce nouvel élan se manifeste plus concrètement depuis 1997 à travers un cadre stratégique s'articulant autour du Document Stratégique de Réduction de la Pauvreté (DSRP). Aussi, après avoir atteint le « point d'achèvement » de l'initiative PPTÉ<sup>10</sup>, et face aux résultats mitigés de la mise en œuvre du DSRP, puis à la crise économique et financière internationale qui perdure, et la crise alimentaire de février 2008, le Cameroun a opté pour une révision de sa stratégie politique.

La mise en œuvre de la stratégie sectorielle de développement du secteur rural depuis 2003 n'a pas permis une véritable amélioration de la production, pour des raisons techniques, notamment à cause de la déficience des infrastructures rurales, du manque de structures de financement appropriées et de l'inadaptation de la fiscalité. La contribution du secteur rural à la croissance économique reste pourtant très importante.

Le Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emploi (DSCE) élaboré en 2009 résume la nouvelle approche gouvernementale dont les orientations stratégiques s'articulent autour d'une vision à l'horizon 2035, avec l'ambition de faire du « Cameroun un pays émergent, démocratique et uni dans sa diversité ».

Le désengagement de l'État des secteurs productifs, à la suite des privatisations, dans le cadre du Plan d'Ajustement Structurel, a eu entre autres conséquences, une baisse quantitative et qualitative aussi bien des productions que des financements destinés au secteur rural, qui n'a pas été compensée par le secteur privé. L'impact de cette insuffisance est plus grand dans le sous-secteur des productions vivrières.

La forte urbanisation pendant les années 80-90, qui a entraîné une croissance de la demande alimentaire, a eu pour conséquence la hausse des prix de ces produits au niveau des marchés, en raison d'une offre de produits vivriers relativement inélastique.

Face à cette situation, le Gouvernement camerounais a adopté en 1990, dans le cadre du Plan d'Ajustement Structurel du FMI et de la Banque Mondiale, la Nouvelle Politique Agricole (NPA), fondée sur la privatisation progressive des activités de développement de l'agriculture, une responsabilisation des agriculteurs et la diversification de la production agricole. En 1994, la dévaluation du Franc CFA a eu pour conséquence, le renchérissement des importations en produits alimentaires. La hausse des prix de ces produits a encouragé la consommation des produits locaux. Les produits vivriers tel que la banane plantain ou le manioc ont alors connu un essor particulier, dans la nouvelle approche gouvernementale de la stratégie de développement agricole.

---

<sup>10</sup> Condition d'éligibilité pour la réduction d'une partie de la dette nationale, dans le but de recycler les ressources de remboursement prévues dans la lutte contre la pauvreté.

Le Cameroun s'est ainsi lancé à partir du début des années 90, dans un vaste Programme de Diversification des Exploitations Agricoles (PDEA), dans le cadre de sa nouvelle politique agricole adoptée en 1990. La stratégie du gouvernement vise une augmentation de l'ordre de 30 % des rendements et des superficies dans les 15 prochaines années, par rapport au niveau de 2005, afin d'assurer la sécurité alimentaire et de renforcer la croissance et l'emploi dans le secteur rural<sup>11</sup>.

#### **Encadré 1. Le Programme National de Développement des Racines et Tubercules**

Afin d'éviter une dispersion des efforts de redressement de la filière manioc, le gouvernement du Cameroun a mis en place depuis 2004, avec l'appui du FIDA, le Programme National de Développement des Racines et Tubercules, au sein duquel le manioc occupe environ 80 % des activités. Les objectifs spécifiques visés au démarrage du PNDRT sont les suivants :

- (i) Renforcer la structuration de la filière des racines et tubercules, par l'augmentation des capacités organisationnelles des productrices/ transformatrices et des autres acteurs, et promouvoir le développement du secteur de manière intégrée, interprofessionnelle et durable,
- (ii) Améliorer l'accès des organisations de productrices/transformatrices aux circuits locaux, nationaux et sous régionaux de commercialisation des racines et tubercules, tant sous forme de produits frais que sous forme transformée ;
- (iii) Améliorer la réponse des transformateurs à la demande quantitative et qualitative des marchés, notamment par l'amélioration de l'accès à l'information et aux technologies appropriées de post récolte et de transformation, aux différents niveaux de la chaîne de commercialisation ;
- (iv) Contribuer à l'intensification durable de la production des racines et tubercules par l'utilisation de technologies améliorées adaptées aux besoins des agriculteurs, en particulier les femmes, et leur permettant de mieux répondre aux besoins des marchés.

Les effets suivants du PNDRT sur la structure post-production de la filière ont pu être observés :

**Sur les aspects de la transformation et des équipementiers :** (1) La viabilité d'unités de transformations semi-industrielles qui seraient spécialisées dans les produits traditionnels est très incertaine compte tenu de : (i) la concurrence des produits artisanaux vendus à bas prix, (ii) les difficultés à s'approvisionner régulièrement et en quantité suffisante, conditions pourtant indispensables pour réaliser les économies d'échelle attendues, (iii) les contraintes de pouvoir d'achat de la population, qui ne permettent pas de valoriser la qualité ; (2) L'impact réel des nombreux appui-conseils apportés par le PNDRT auprès des villages et des petites entreprises de la filière manioc reste faible. Aussi, les actions auprès des transformateurs devraient prioritairement porter sur l'aide à l'acquisition d'équipements par des organisations de producteurs soigneusement sélectionnés.

**Sur les aspects de l'accès aux marchés et aux sources de financements :** Plusieurs organisations de producteurs qui ont pourtant bénéficié de nombreux appuis en équipements ont encore des difficultés à se développer. En effet, leur développement ne pourrait se faire de manière durable que si elles disposaient de tubercules en quantité suffisante, de moyens de collecte appropriés, d'un marché organisé et si elles bénéficiaient d'appuis en matière de gestion et de recherche de débouchés.

<sup>11</sup> Document de Stratégie de Croissance et d'Emploi (DSCE).

À la suite des résultats insuffisants de la nouvelle politique agricole, une nouvelle stratégie a été adoptée au Cameroun. L'option gouvernementale est actuellement orientée vers le développement d'une agriculture plus intensive, privilégiant un certain nombre de filières porteuses de croissance et créatrice d'emplois. Il s'agit notamment du riz, du maïs, de la banane dessert, de la banane plantain, du sorgho, du palmier à huile, du niébé et des légumineuses, ainsi que du manioc. En 2003, un document de stratégie de Développement du Secteur Rural a été élaboré pour relever les nouveaux défis portant sur : (i) la consolidation du secteur agricole comme moteur du développement économique et social du pays ; (ii) la promotion de l'organisation professionnelle et interprofessionnelle des différents opérateurs économiques qui doivent constituer les principaux acteurs du développement de l'agriculture ; (iii) l'amélioration de la sécurité alimentaire des populations grâce à l'augmentation des productions et de l'ensemble des revenus. Des projets spécifiques tels que le PNDRT, pour les racines et tubercules en général et le manioc en particulier, sont le bras séculier du gouvernement pour la mise en œuvre de la politique agricole dans les filières agricoles prioritaires.

## 5. Contraintes et opportunités de la filière manioc au Cameroun

En dépit de son importance sur le plan de la sécurité alimentaire du Cameroun, la filière manioc fait face à plusieurs contraintes sur le plan de la production, de la transformation, de la commercialisation, et de l'organisation des acteurs ainsi que du financement. Ces contraintes sont un frein conséquent à la génération de revenus et au développement de la filière. Cependant, de nombreuses opportunités existent pour lever ces contraintes et entamer un processus de développement plus intensif et intégré de la chaîne de valeur.

### 5.1 Principales contraintes s'opposant au développement de la filière manioc au Cameroun

#### ***Problèmes liés à la modernisation de l'appareil de production et à l'accès aux marchés***

- a. La faible utilisation des engrais et la tendance à l'appauvrissement des sols : Le manioc étant une plante réputée pour contribuer à l'appauvrissement des sols, et compte tenu des prix élevés des intrants et de l'accès difficile aux engrais, les pratiques de rotation des sols et de jachère sont courantes chez les producteurs. Elles sont loin d'être satisfaisantes et des mécanismes d'accès au crédit d'intrants via contractualisation avec les acteurs de la filière aval pourraient donner un nouvel élan à la production.
- b. L'insuffisance du matériel végétal en qualité et en quantité : les besoins de la filière d'environ 50 millions de boutures sont encore loin d'être comblés.
- c. La non maîtrise et le coût élevé des méthodes de conservation : la pratique couramment rencontrée est la conservation des tubercules en champ (dans le sol) même plusieurs mois après la maturité. Les variétés introduites par la Recherche et le PNDRT par contre doivent être récoltées dès leur arrivée à maturité et ne peuvent pas se conserver plus de 2 à 3 mois au sol. Ce manioc doit donc nécessairement être transformé en vue d'améliorer sa durée de conservation. Une fois déterrée, la qualité du tubercule se détériore très rapidement (3 à 4 jours au maximum), ce qui oblige une commercialisation d'un produit au préalable transformé. Une priorité est la formation des petits producteurs aux techniques rudimentaires de transformation et de commercialisation locales.
- d. Les problèmes organisationnels et structurels : La filière manioc est encore dominée par les pratiques courantes du secteur informel et présente des défaillances de coordination horizontale et verticale, qui se traduisent par le manque de concertation et de synergie entre les acteurs de la filière. De plus, les marchés dans les zones de production sont étroits, peu intégrés et avec de forts

coûts de transaction. En effet, les variétés locales cultivées dans les bassins de zones de production sont généralement destinées à la satisfaction des besoins d'autoconsommation des ménages, et uniquement les surplus restants sont dirigés vers les marchés. La faible organisation des acteurs des marchés de collecte primaires et l'absence d'une pratique des systèmes de ventes groupées dans les villages sont une contrainte notable à la commercialisation des produits de la filière dus aux coûts de transaction importants qu'ils induisent. Dans la même perspective, il faut aussi noter que les zones de production sont enclavées et que les points de vente terminaux sont très éloignés de ces zones de production. Le faible accès aux informations sur les marchés nationaux et internationaux crée une asymétrie d'information qui ne profite qu'aux commerçants et autres négociants, mais très peu aux producteurs (décisions de commercialisation/ transformation) ; cela est renforcé par le manque d'informations sur la filière.

### **Problèmes financiers**

- a. **Le coût élevé des infrastructures/équipements de transformation, stockage et transport :** Le prix élevé des matériaux utilisés pour la fabrication des équipements de transformation et de stockage et de leur entretien, les rend peu accessibles aux petits producteurs ruraux tandis que le coût élevé du transport et du fret réduit les possibilités de profiter des opportunités d'exportation des produits de manioc dans la sous région Afrique Centrale et en Europe.
- b. **L'accès difficile au crédit :** Plusieurs initiatives visant à faciliter l'accès des productrices de manioc au crédit ont été développées avec des résultats mitigés par le Gouvernement Camerounais et certains bailleurs de fonds (dont le FIDA) à travers des projets tels (i) le PPMF, (ii) le PADMIR, le PNDRT, etc., mais force est de constater que les conditions d'accès (taux d'intérêts et durée de remboursement) à ces financements restent toujours difficiles pour les productrices de manioc et ne sont pas adaptées au calendrier et au cycle agricole du manioc. Des arrangements entre les acteurs de la filière seraient plus appropriés.
- c. **L'insuffisance de fonds de roulement :** Face à la difficulté d'accès au crédit et à l'absence de garanties demandées par les structures de micro finances locales, les activités des acteurs de la filière (productrices, transformatrices, petits entrepreneurs, etc.), sont très souvent menées à partir des fonds propres. Aussi, l'incertitude de la rentabilité des différents circuits de commercialisation, couplée à la mauvaise gestion font que les problèmes de trésorerie se posent avec une acuité particulière dans ce secteur.

### **Problèmes managériaux et de gestion**

- a. **La mauvaise tenue des documents (administration/comptabilité) :** Les documents de base sont rarement disponibles que ce soit au niveau des OP, ou à celui des petites entreprises de transformation et/ou de commercialisation de la filière, ce qui pose de nombreuses difficultés de suivi des activités.
- b. **La faible maîtrise des outils de gestion :** Les pratiques en cours dans la filière manioc sont encore très proches de celles du secteur informel : cette situation est visible même dans les groupes encadrés par le PNDRT ;
- c. **L'irrégularité des approvisionnements :** L'éloignement des marchés urbains de consommation des bassins de production, la mauvaise organisation des centres de collecte primaires, l'absence d'informations sur les marchés, les difficultés de transport, le mauvais état des pistes rurales et le déséquilibre entre l'offre et la demande ne favorisent pas la fidélisation des relations commerciales entre les différents partenaires ; il s'en suit une irrégularité des livraisons et des délais sur les marchés locaux.

- d. **La mauvaise programmation des activités** : la programmation des activités lorsqu'elle est faite, est rarement suivie et dépend beaucoup plus des contraintes extérieures telles que le calendrier des acheteurs, les approvisionnements, la situation des marchés, etc. que des contraintes de productions et de conditionnement.
- e. **La faible professionnalisation des acteurs** : les pratiques caractéristiques du secteur informel restent très prégnantes, les acteurs allant même jusqu'à s'impliquer en même temps dans plusieurs activités pour augmenter les revenus financiers du ménage.

**En conséquence de ces contraintes, la filière du manioc au Cameroun montre les faiblesses suivantes :**

- a) Les faibles rendements en champ ;
- b) L'indisponibilité des variétés améliorées destinées à la transformation ;
- c) La faible disponibilité des produits dérivés du manioc ;
- d) L'accès difficile aux marchés ;
- e) La faible organisation de la filière ;
- f) La faible compétitivité des produits dérivés du manioc camerounais sur les marchés des pays du Nord.

## **5.2 Organisation des producteurs et productrices/transformatrices de manioc**

Les OP sont une institution cruciale pour une meilleure organisation de la filière, car elles permettent de créer les masses critiques nécessaires pour la commercialisation et la transformation, centralisent l'information, diminuent les coûts de transaction (p. ex. achats groupés d'intrants, ventes groupées) et peuvent permettre une contractualisation/fidélisation des relations avec les autres acteurs de la filière (collecteurs, grossistes, exportateurs, et industriels). Ils peuvent aussi servir de mécanisme d'assurance sur la production et les revenus. Deux études de cas de groupements sont présentées ci-dessous.

### **Encadré 2. Le groupe de femmes transformatrices FEDDMA (de Mbouda)**

L'activité de transformation du manioc frais est l'affaire d'une dizaine de femmes au marché de Mbouda, département des Mbamboutos, où l'ensemble du manioc produit est commercialisé (et n'est pas considéré comme vivrier). Ces femmes transforment les cossettes en farine, la matière première est achetée au marché ou dans les localités voisines, transformée et revendue *in situ*. Il existe de nombreux points critiques dans l'activité au niveau de l'approvisionnement en cossettes (forte demande locale, irrégularité des livraisons, stockage des cossettes) et des risques de la commercialisation (méventes, inorganisation, manque de coordination horizontale). De fortes opportunités existent également avec la présence d'exportateurs et de débouchés à bon potentiel de revenus.

En fonctionnement individuel, chacune des transformatrices est limitée par ses capacités d'autofinancement et d'équipement pour la transformation et la commercialisation. Un GIC FEDDMA (Femmes dynamiques pour Développement du Manioc) a été créé par le PNDRT en 2005 afin de remédier à ces problèmes via l'organisation collective de l'activité, et la mise en commun des moyens de financement.

Avec la création de l'association, chacune paie annuellement les frais d'adhésion 25 000 FCFA, verse la somme de 400 000 FCFA dans le fonds de roulement et participe aussi à la tontine de 50 000 FCFA par mois. Cette trésorerie permet de plus gros investissement et un approvisionnement plus maîtrisé, avec des gains importants à la commercialisation, une fois les capacités d'organisation, de transformation et de gestion renforcées par le PNDRT. Des équipements ont également été fournis au GIC comme un magasin de 12 m x 8 m d'une capacité de 30 tonnes de cossettes soit 250 sacs de 120 kg, 2 chariots, une balance de charge maximale de 2 tonnes et des moulins. Sur le plan commercial, c'est le GIC qui recherche lui-même ses partenaires, ses débouchés sont limités. Le PNDRT a prévu en 2012 d'organiser à travers l'organisme d'appui de proximité (OAP), des ateliers sur la technique de négociation de marché et de recherche de marché.

L'activité de vente et de transformation de cossettes se fait désormais d'une manière régulière sur 9 mois de novembre à août. Depuis 2010, le GIC tente de diversifier ses activités en lançant dans la production du fufu (waterfufu). Son chiffre d'affaire est passé d'environ 22 millions à environ de 60 millions FCFA par an et le GIC a réalisé une marge bénéficiaire de l'ordre de 5,5 millions FCFA en 2010.

La création du GIC a permis des gains d'efficacité importants, et à chacune des transformatrices de mieux satisfaire sa clientèle, d'assurer une régularité d'approvisionnement, et de prospecter de nouveaux marchés et des clients plus rentables. Cette expérience montre les gains considérables liés à la création de masses critiques et à l'intérêt des GIC pour la transformation et la commercialisation de petite échelle.

### Encadré 3. Le groupe de productrices du CVC de Bityili

Le problème de coordination est également important entre les centres locaux de production de cossettes comme à Bityili, près d'Ebolowa, et les marchés et différents clients. Il y a un réel décalage entre l'offre et la demande locales en quantités, type de produits, et *timing* des livraisons souhaitées. Une coordination importante des producteurs entre eux leur permettraient un meilleur approvisionnement du marché local, avec des gains de revenus et des économies sur les coûts de transaction importants. Les transactions ne sont pas organisées en amont, et interviennent au coup par coup. Une contractualisation des ventes permettrait une régularisation de l'approvisionnement, et une sécurisation de revenus pour les producteurs.

Dans cette région, le manioc est aussi cultivé dans une optique de génération de revenus, dans une zone fertile où les techniques de culture sont restées traditionnelles et les rendements sont faibles (13-15t/ha).

Le principal marché d'écoulement est le marché d'Ebolowa, pour les racines fraîches mais aussi pour les produits transformés tels que la pâte de manioc, la farine, le tapioca, le bâton de manioc et le couscous de manioc. En général, le risque des méventes est considéré comme le plus grand problème de la commercialisation. Il y aurait des opportunités intéressantes si l'organisation des producteurs locaux était plus formalisée, comme celles des marchés frontaliers qui sont approvisionnées par des zones de l'ouest, alors que la production locale bénéficie d'avantages en termes de coûts de transport.

L'association dénommée « Comité de Concertation Villageois de Bityili » a été créée le 11 mai 2006 selon la structure proposée par le PNDRT. Actuellement l'association compte plus de 100 membres enregistrés, avec environ 62 actifs, et un capital social de 695 000 FCFA déposé dans une structure de micro-finance. Le PNDRT a approvisionné le CVC de Bityili avec des nouvelles variétés et a formé le groupe en techniques de multiplication et de bonnes pratiques de production au moyen des champs écoles.

Le groupe qui a acquis auprès du PNDRT depuis 2010 quelques équipements de transformations (séchoir à bois, cossetteuses, bacs de trempage de manioc (rouissage), s'est engagé avec beaucoup de succès dans la transformation (cossettes, pâte fermentée, bâtons). Ses produits sont vendus à la fois au marché d'Ebolowa, mais aussi aux marchés frontaliers avec le Gabon et la Guinée Équatoriale. Son chiffre d'affaires total est passé d'environ 2 millions à environ de 10 millions de FCFA par an.

L'acquisition des équipements de transformation a permis à ce groupe de résoudre le problème de stockage des produits pour améliorer la durée de conservation et d'améliorer les capacités de négociation de ce groupe vis-à-vis des autres acteurs, principalement les commerçants. L'organisation collective a permis de rentabiliser les investissements, de mieux gérer la commercialisation et les transactions marchandes, et de se positionner sur de meilleurs marchés.

## 5.3 Capacités des producteurs de manioc dans la transformation et la commercialisation

### A Expériences passées

Plusieurs expériences d'amélioration des revenus de la commercialisation et de la transformation (1995 - 2005, le début des activités du PNDRT) ont été menées par des individus ou des groupes de producteurs. Certains enseignements peuvent ainsi être tirés des échecs passés (nous parlerons de quelques réussites récentes ensuite) :

Parmi ces tentatives, qu'elles soient sur fonds publics ou privés, nous pouvons citer les organisations suivantes : (i) le GIC UTRAM de Souza, les Ets Alek de Douala, le GIC PROTRAVICAM de Douala, la société de transformation de manioc de Lek (Pouma), le GIE FAN de Ngoumou, le groupe UPMAN de Nkenglikok (Yaoundé), l'unité de transformation de manioc de Pouma (voir rapport Cabinet Horus, décembre 2010, pour la description détaillée des ces expériences passés) ;

Les principales causes des échecs passés peuvent ainsi être regroupées de la manière suivante :

- **Un approvisionnement en tubercules mal maîtrisé** : généralement causé soit par (i) le manque de production en champ, (ii) l'absence de moyens de collecte appropriés (véhicule propre ou en location, porte-tout, brouettes), (iii) le coût élevé des tubercules achetés aux producteurs, ou (iv) l'absence de fonds de roulement (sans oublier le manque de fidélisation et de contractualisation dans les transactions commerciales) ;
- **Des équipements surdimensionnés et inadaptés à l'échelle de la production ou de la demande, ou aux capacités techniques** : avec la non maîtrise de leur utilisation et de leur entretien, l'existence de goulots d'étranglements (généralement au niveau des séchoirs) et parfois une qualité technique laissant à désirer.
- **Un coût de production trop élevé** : pour l'amidon, par rapport au prix maximum exigé par les utilisateurs industriels probablement lié à : l'utilisation des variétés peu performantes en termes de rendements agricoles et de contenu en amidon<sup>12</sup>, l'utilisation d'équipements (râpe, extracteur) peu performants en terme de capacités à extraire l'amidon présent dans les racines ;
- **Des difficultés et inefficiences de commercialisation** : l'absence des informations utiles sur les marchés et l'ensemble des opérateurs de la filière manioc, la faible diversification des partenaires commerciaux, la concurrence du secteur informel sur l'écoulement des produits traditionnels semi-industriels de qualité supérieure (gari, fufu), l'absence de débouchés industriels pour l'amidon en raison des difficultés de recouvrement auprès des autres clients potentiels, notamment les pressings, ce qui diminue la marge et accroît le besoin en fonds de roulement, une connaissance insuffisante des besoins du marché (études de marché peu fiables), les contraintes de liquidités dans un environnement contraint d'accès au crédit pour les commerçants et lié au décalage entre les recettes, suite à l'achat à crédit des clients et l'achat des tubercules devant être effectué au comptant,
- **Le manque de dynamisme des bénéficiaires** : certaines expériences (UTM Pouma, GIE FAN de Ngoumou) ont montré que les cultivatrices sensées devoir s'approprier les installations, n'avaient pas la motivation suffisante et comptaient sur la/les promotrices du projet pour sa bonne marche. Les membres des GIC n'ont en effet pas nécessairement vocation à prendre la responsabilité de la gestion d'unités de transformation semi-industrielles. Une promotion de l'entrepreneuriat rural, le leadership et la gestion de ce type d'entreprise, accompagnée des formations requises, est nécessaire.

## B. Accès et gestion des informations de marché

Plusieurs technologies sont actuellement disponibles pour faciliter l'accès et utilisation des informations des marchés par les producteurs de manioc et de leurs groupements : (i) des radios locales, (ii) la presse écrite, (iii) internet, et (iv) la téléphonie mobile, etc. Parmi tous ces médias, les radios rurales et autres radios FM communautaires sont les plus appropriées pour véhiculer des messages et diffuser les informations sur les filières agricoles ; néanmoins, avec le développement fulgurant observé sur le secteur de la téléphonie mobile ces 10 dernières années au Cameroun que ce soit en zone urbaine ou rurale, ce serait le moyen de communication le plus approprié pour la maîtrise des outils d'exploitation

<sup>12</sup> La majorité de ces expériences ont eu lieu dans les années 1995 - 2005, soit avant la distribution de boutures améliorées par le PNDRT.

de la plateforme de gestion des informations sur les marchés (Esoko ou une autre plateforme qui a fait ses preuves de bon fonctionnement) via l'envoi et la réception des SMS.

### **C. Accès au crédit pour mieux maîtriser la transformation et la commercialisation**

L'observation générale qui ressort après les entretiens avec de nombreux producteurs ou leurs groupements, qu'ils soient ou non encadrés par le PNDRT ou d'autres organismes, et qui souhaiteraient développer leurs activités de transformation et de commercialisation du manioc est que *les moyens financiers des groupes de producteurs sont très limités et l'accès au crédit est quasiment nul*. Au mieux ces structures possèdent quelques fonds propres, mais qui sont insuffisants pour couvrir l'ensemble des besoins (investissements, besoins en fonds de roulement, ...). En dehors de quelques cas isolés, elles ont rarement accès à des crédits de la part d'institutions financières, et ne prévoient pas spontanément d'en solliciter, bien qu'elles en aient besoin. Or, en cas de réponse positive, les institutions financières n'en octroieraient au mieux qu'une partie.

Il y a donc urgence de mettre un accent particulier sur la structuration des groupes de producteurs, afin de renforcer leurs capacités organisationnelles, en management, en commercialisation, etc., et de les accompagner dans le montage de dossiers susceptibles de faciliter l'accès de ces groupes aux sources de financements. Ce sera une garantie supplémentaire pour le remboursement des crédits contractés auprès des institutions financières.

D'autre part, l'environnement de la micro-finance rurale est en pleine mutation ces derniers mois au Cameroun avec le lancement effectif depuis fin 2010 du PADMIR (Projet d'Appui à la Micro-finance Rurale) financé par le FIDA, et les études en cours au niveau du Gouvernement Camerounais en vue de rendre opérationnelle à partir de l'année 2012, une banque agricole au Cameroun. Il y a donc de urgence de mettre un accent particulier sur le renforcement des capacités des groupes de producteurs afin qu'ils soient capables par eux-mêmes (i) d'identifier les opportunités de financement, (ii) de préparer des *business plan* de leurs activités et de monter des dossiers de demande de financement bancables, (iii) de gérer leurs activités selon une planification rigoureusement établie à l'avance, et (iv) d'être plus confiants quant à leur capacité à rembourser les crédits contractés, (v) d'améliorer la perception de leur environnement économique et leur capacité d'anticiper les changements.

Ces formations devront aussi leur permettre d'améliorer leurs capacités d'accès aux marchés, de diversifier leurs partenaires commerciaux et de négocier des contrats etc...

**Encadré 4. Exemples de groupes ayant réussi en matière de crédit, de transformation et de commercialisation**

**a) Le CVC de Biatombo :** C'est un groupe localisé dans le bassin de production de Mbangasina (à environ 60 km de Bafia, dans l'antenne PNDRT d'Ebolowa) ; il est encadré par le PNDRT depuis 2006. Ce groupe de producteurs de manioc qui compte environ 200 membres dont 80 % de femmes, a bénéficié du PNDRT, depuis 2007, de nombreux appuis tels les boutures améliorées de manioc, de quatre aires de séchages de 100 m<sup>2</sup> chacune, de petit équipement agricole, et d'un magasin de stockage de cossettes de manioc construit au milieu du marché périodique.

Ce groupe qui a pu mobiliser environ 2 millions de FCFA lors de la construction de son magasin (soit 20 % du coût total), a su capitaliser sur les investissements mis en place par le PNDRT au point que ce petit village de producteurs est devenu en quelques années (depuis 2009), le principal centre de collecte des cossettes dans le bassin de Mbangasina. La bonne organisation du système de ventes groupées mis en place lui permet d'écouler en moyenne une dizaine de camions de 7 tonnes chacun, soit environ 70 tonnes de produits vendus par semaine. Face à l'accroissement de la demande et à l'augmentation des superficies plantées et des rendements en champs, il s'est posé le problème de transformation, et notamment le séchage des cossettes. Les 4 séchoirs mis en place par le PNDRT étant devenus insuffisants pour les besoins des producteurs, ce groupe s'est rapproché d'une structure de micro-finance locale (CEPI), et les membres ont pu obtenir plusieurs crédits à titre individuel pour l'achat des fûts destinés au trempage (rouissage) du manioc, la construction de nouveaux petits séchoirs solaires. La production et la transformation sont faites de façon individuelle, seule la mise en marché est collective. Le CVC de Biatombo qui jouit d'une bonne structuration à la base n'a actuellement plus besoin de l'appui du PNDRT pour la poursuite de ses activités.

**b) Le groupe des commerçantes de manioc du marché d'Ebolowa :** Ce sont des commerçantes de produits dérivés de manioc actives sur le marché d'Ebolowa. Grâce à l'appui du PNDRT, elles ont été regroupées en 2007, sous la forme d'un GIC. Elles constituent le comité de concertation du marché (CCM). Elles achètent les produits transformés de manioc venant de tous les villages de producteurs de ce bassin, les stockent et les revendent soit aux clients grossistes qui viennent de Yaoundé ou des pays voisins ; mais elles vendent aussi au détail aux consommateurs de la ville d'Ebolowa et de ses environs. Les principaux produits vendus sont les cossettes de manioc et le gari.

En 2008, le PNDRT a mis à leur disposition un hangar de commercialisation et du petit équipement de transport (porte-tout) pour assurer les manutentions à l'intérieur du marché. Grâce aux appuis de renforcement des capacités apportés par le PNDRT, ce groupe a pu obtenir en 2009, d'un établissement de micro-finance locale (la MUFFED), un premier crédit d'un montant de 6 millions de FCFA qui a été entièrement remboursé. Et en 2010, ce groupe a pu obtenir de ce même établissement de micro-finance, un deuxième crédit d'un montant de 10 millions de FCFA qui est presque entièrement remboursé. La bonne structuration de ce groupe de commerçantes a su créer et maintenir la confiance de leurs partenaires financiers. Ce groupe bien organisé, qui a longtemps montré ses capacités de bonne gestion et ses aptitudes d'adaptation à un environnement changeant, n'a plus besoin du PNDRT pour continuer ses activités et assurer son développement.

**c) La situation actuelle des transformateurs avancés (Horus, 2010) :** Il existe un seul transformateur fonctionnant à une échelle semi-industrielle qui fournit de l'amidon à Plasticam et qui exporte en Asie. Sa réussite est liée à la maîtrise de son approvisionnement par la possession de ses propres champs et des achats d'appoint. Le GIC FEEDMA (voir ci-dessus) a connu des exportations irrégulières au cours des dernières années, à cause d'un manque de sécurité sur ses approvisionnements et un portefeuille clientèle peu diversifié. Les transformateurs du Centre et du littoral se sont engagés dans une transformation à échelle semi-industrielle (GIC PAB, GIC Odefcom, GIC BY, GIC UTRAM, GIC Cedam, Coopérateurs, et Ets Alek) en développant des stratégies d'approvisionnement et de meilleure information sur les marchés, mais les contraintes de financement et d'équipement restent des goulots d'étranglement critiques.

## 5.4 Facteurs et politiques de redressement nécessaires dans la filière manioc au Cameroun

### A. Mécanismes informationnels et instruments de marchés à développer

Dans le but de réduire les asymétries d'informations entre acteurs, favoriser la circulation des informations sur les marchés et la filière, et améliorer le flux des échanges commerciaux, il avait été prévu dans les documents de base du PNDRT de rendre pleinement opérationnel dès le début du projet, un service autonome d'informations sur les marchés, couplé avec un observatoire national de la filière des racines et tubercules.

Suite aux difficultés de mise en place et à la lourdeur du fonctionnement d'un tel organe autonome, un recentrage opéré par le FIDA en 2007 a permis l'intégration de la Direction des Enquêtes et Statistiques Agricoles (DESA) du MINADER au fonctionnement de ce SIM, en vue de lui donner une plus large visibilité et garantir sa pérennité par l'intégration au réseau de collecte des informations, de l'ensemble des autres produits agricoles au Cameroun.

### **La situation actuelle du SIM du PNDRT/MINADER**

Suite au contrat signé avec l'entreprise Esoko Networks Ltd pour l'information par SMS en juin 2009 et au déroulement de l'atelier de formation initiale des enquêteurs et des autres gestionnaires du SIM (Système d'Informations sur les Marchés) en octobre 2009, le système a fonctionné suivant deux régimes :

- D'octobre 2009 à juin 2010 : les informations sur les prix et les volumes des marchés prioritaires du PNDRT ont été collectées sur une base hebdomadaire par 25 enquêteurs de la DESA (Direction des Enquêtes et Statistiques Agricoles du MINADER) et diffusées sur la plateforme Esoko à travers le réseau Internet. L'absence d'un partenariat avec les opérateurs locaux de téléphonie mobile (en cours de négociation pendant cette période) a rendu difficile l'accès aux informations sur les marchés en utilisant le téléphone portable.
- De juillet 2010 à décembre 2010 : Les informations, bien que toujours collectées par les enquêteurs de la DESA, n'étaient plus envoyées sur la plateforme Esoko, ni disponibles au niveau du PNDRT. Des discussions ont été avec les responsables centraux de la DESA à Yaoundé, il en est ressorti que l'absence de motivation financière du personnel serait à la base de ce dysfonctionnement.

Aussi, depuis juin 2011, l'accès aux informations sur la filière et les marchés prioritaires des racines et tubercules à travers la plateforme Esoko est suspendu, en attente du paiement effectif des droits d'exploitation de la licence annuelle.

### **L'approche d'opérationnalisation proposée**

Suite à la signature du contrat avec la DESA pour la mise à disposition de 25 enquêteurs chargés de collecter les informations sur le fonctionnement harmonieux du SIM, nous proposons l'approche suivante pour rendre pleinement opérationnel le SIM du PNDRT/MINADER :

- 1) Les Comités de concertation des marchés (CCM) doivent être mis en place ou redynamisés dans chacun des 25 marchés prioritaires du PNDRT ;
- 2) Dans chaque CCM, une personne devrait être identifiée et formée pour la collecte et la transmission des informations sur ce marché ;
- 3) Dans chaque CVC, une personne devrait être identifiée et formée pour la collecte et la transmission des informations sur la filière au niveau du village, et devrait travailler en étroite collaboration avec l'Agent relais et l'OAP en charge de cette localité qui assurerait la transmission des informations collectées ;

- 4) Les Délégués commerciaux régionaux se chargeraient, en plus de la coordination des enquêteurs de leur antenne et de l'animation de tout ce réseau dans leur localité, de contrôler l'exactitude des informations transmises avant leur validation et leur publication sur la plateforme Esoko.com (Internet et téléphone portable).
- 5) Le Délégué National de l'Observatoire se chargerait de compiler toutes les informations reçues au niveau des Antennes régionales et de produire de façon périodique des analyses, et prévisions des prix et autres informations utiles pour les négociations commerciales entre les différents acteurs de la filière.

### **Les moyens nécessaires**

Pour que le SIM fonctionne de façon optimum il faudrait que :

- 1) Le paiement des frais relatifs à la licence d'exploitation de la plateforme Esoko soit fait et effectif au plus tôt ;
- 2) Les ateliers de formation programmés pour les divers relais de l'information des marchés soient effectifs (Enquêteurs, CVC, agents relais, CCM, Délégués commerciaux, cadres du PNDRT, etc.) ;
- 3) Les moyens logistiques et matériels nécessaires soient effectivement mis à la disposition du personnel énuméré ci-dessus (véhicules pour les opérations sur le terrain, téléphones portables et crédits de communications, matériel d'étalonnage des mesures dans les marchés, etc.

## **B. Inclusion des fournisseurs équipementiers dans la filière**

Une quinzaine de fabricants d'équipements de manioc ont été encadrés par le PNDRT depuis 2006 ; Un « Catalogue des équipements de transformation de manioc au Cameroun » a été élaboré en 2008 par le PNDRT, suite à un travail financé par l'IRTCM/FIDA. Le PNDRT et l'IITA ont fait fabriquer une centaine de cossetteuses en 2009 par les fabricants Camerounais. Des formations théoriques et pratiques (fabrication de prototype de moulin) ont été dispensées en 2010 et 2011 à une douzaine de fabricants dont certains ne figuraient pas sur le catalogue initial IRTCM/PNDRT.

De l'enquête réalisée par le CIRAD en 2010, il ressort que les faiblesses de la grande majorité des équipementiers sont nombreuses et liées :<sup>13</sup>

- **Au manque de masse critique** : les productions sont le plus souvent unitaires, ce qui renchérit le coût de fabrication et l'organisation des ateliers ne fait généralement l'objet d'aucune réflexion
- **À leur faible capacité d'innovation** : le plus souvent les équipementiers ne font que répliquer les modèles qu'ils ont déjà fabriqués et sont dans l'incapacité d'améliorer les modèles existants. Seuls quelques-uns possèdent une réelle capacité d'innovation et sont capables de fabriquer de nouveaux équipements à partir des plans ;
- **À leur faible surface financière**, qui les empêche de disposer de stocks de consommables, de composants (moteurs, paliers), de profilés (cornières, tubes) ou tôles métalliques en acier inoxydable et qui, combinée à l'absence de fonds de roulement empêche les équipementiers de profiter des équipements à bas prix de certaines pièces comme les tôles en acier inoxydable pour en acheter en vue d'un stockage ;
- **À la faible maîtrise de l'activité** : les équipementiers savent rarement déterminer leur prix de revient et sont pour la plupart dans l'incapacité de préciser leur niveau d'activité ;
- **Au manque d'équipements** : le manque de certaines machines outils et de matériel de production adapté nuit à la qualité des produits finis ;
- **Au mauvais état des bâtiments** : ils sont en général exigus, vétustes, mal isolés des intempéries et souvent difficiles d'accès ;

<sup>13</sup> De nombreux détails et classification de ces équipementiers sont présents dans le rapport d'Horus (2010).

- **Au recours fréquent au personnel intérimaire** : les intérimaires lorsqu'ils sont nouveaux doivent être formés à chaque recrutement. Le savoir-faire technique s'accumule donc difficilement dans ces structures.

Des appuis en termes de renforcement de capacité de gestion pour l'accès au crédit, la spécialisation dans la fabrication des équipements spécifiques à la filière, la normalisation des équipements de transformation, et l'organisation du travail sont à envisager.

### C. L'accès au crédit pour les groupements de producteurs/transformateurs

Le PNDRT n'est pas sensé fournir de subvention directe aux activités génératrices de revenus, mais pourrait à la demande des bénéficiaires, déployer des moyens pour leur permettre d'accéder aux services d'appui-conseil concernant leurs besoins de financement. Les EMF (établissements de micro-finance) locales ont accès à des liquidités suffisantes pour financer ce type de crédits, soit sur fonds propres, soit sur refinancement obtenu des banques classiques. Cependant, bien qu'elles soient intéressées, les EMF considèrent ce type de crédit comme présentant un risque supérieur aux crédits commerciaux classiques pratiqués, du fait que le produit financier est destiné (i) à une activité nouvelle à rentabilité inférieure au commerce, (ii) à de nouveaux emprunteurs considérés comme moins sûrs. Cette situation n'encourage pas les EMF à diversifier leur portefeuille de produits financiers vers des secteurs considérés comme plus risqués du point de vue niveau du recouvrement.

A cette fin, un fonds de risque (FR) d'environ 100 millions de FCFA a été constitué afin d'inciter les EMF à intervenir en faveur du groupe cible et de faciliter l'octroi de crédits à moyen terme dans le cadre des activités de promotion des racines et tubercules. Ce fonds de risque était destiné à permettre le partage par l'EMF et le PNDRT du risque supplémentaire induit par ce type de crédits et la couverture partielle des crédits mis en place dans le cadre du programme et qui sont devenus irrécouvrables. Malheureusement, pour diverses raisons liées : (i) aux difficultés de fonctionnement du projet de promotion de la micro-finance (PPMF), (ii) au faible niveau de structuration des OP encadrées par le PNDRT, (iii) au faible montant du fonds, (iv) à la volonté et/ou la capacité réelle du PNDRT à rendre opérationnel ce fonds, (v) à l'opposition des EMF partenaires rencontrées, d'appliquer des conditions préférentielles d'accès aux crédits pour ce groupe cible, et enfin (vi) aux fortes orientations données par le Ministère de tutelle (MINADER) en vue du recentrage des activités du programme sur l'accroissement de la production pour garantir la sécurité alimentaire du pays suite aux émeutes de la faim survenues au Cameroun en février 2008, les termes et les conditions de couverture de ce fonds de risque qui devaient être négociées avec les EMF partenaires et avec l'assistance du PPMF au début du projet n'ont pas pu être finalisés et ce fonds n'est toujours pas opérationnel à ce jour, malgré les multiples demandes de financement sans cesse formulées par les OP bénéficiaires.

Des différentes réunions/rencontres tenues avec les EMF locales il ressort que ce fonds de risque avait été bien pensé et aurait pu être plus incitatif pour les EMF partenaires et devenir une réussite pour les OP si (i) le niveau de structuration des OP encadrées par le PNDRT avait été meilleur, (ii) le montant mis en place avait été plus important et (iii) s'il avait été accompagné d'un autre fonds mis directement à la disposition des EMF partenaires (à travers d'autres projets d'appui à la micro-finance tels le PPMF ou actuellement le PADMIR, etc., ou d'autres institutions telles que la banque agricole), leur permettant ainsi d'accorder des crédits aux OP appuyées par le PNDRT à des conditions particulières adaptées à ce groupe cible et à ce secteur d'activité.

#### **D. Améliorer l'efficacité des groupements de femmes pour l'augmentation des revenus et de la productivité**

La filière manioc est largement dominée par les femmes qui sont présentes dans tous les maillons de la filière et représentent environ 90 % des acteurs. Malgré le recentrage opéré des activités du PNDRT sur 1 200 villages prioritaires, les activités de structuration des CVC proprement dits et de construction d'une organisation interprofessionnelle forte n'ont pas été pleinement achevées, faute de ressources humaines suffisantes et spécialisées au sein du projet.<sup>14</sup> De même, les plans de développements villageois élaborés de manière participative avec les bénéficiaires ont rarement été mis en œuvre.

Afin de favoriser une dynamisation des regroupements de femmes pour améliorer la productivité de leur travail et leur assurer un revenu plus élevé, nous proposons qu'un encadrement de proximité leur soit apporté par des ONG ou autres structures spécialisées dans le domaine du renforcement des capacités et que des initiatives en vue de la construction progressive d'une interprofession forte des acteurs de la filière soient prises. Des modalités claires devraient être établies pour assurer la participation des différents acteurs de la filière.

#### **E. Valorisation des produits dérivés du manioc pour la demande locale**

Le PNDRT a mené plusieurs activités destinées à valoriser l'offre locale auprès de la consommation locale (consommation des ménages et utilisation industrielle), sous-régionale et internationale des produits dérivés du manioc tels que l'amidon, le gari, le chikwangu, les feuilles de manioc congelées, la farine non fermentée, etc., mais la faible organisation de la filière (au niveau interprofessionnel)<sup>15</sup>, l'absence d'une offre suffisante en produits dérivés (amidon, pâte et farine de manioc) liée aux difficultés et contraintes d'approvisionnement, et l'absence d'un suivi adéquat des actions menées ne permet pas d'apprécier à ce jour, et de façon palpable, l'impact des actions menées.

Les principales activités menées ont été : (i) l'organisation de rencontres entre acheteurs et vendeurs d'amidon, de pâte et de feuilles de manioc, (ii) l'organisation de nombreuses foires commerciales et autres voyages d'échange dans les sous régions Afrique de l'Ouest et du Centre et/ou l'appui pour assurer la participation des groupes de producteurs locaux, (iii) l'appui à l'amélioration du conditionnement et à la mise en marché de produits nouveaux tels les chips de manioc, les feuilles de manioc séchées, etc. ; (iv) l'appui à la recherche de partenaires commerciaux nouveaux, (v) la réalisation de nombreuses études de marché et de faisabilité en vue de la mise sur le marché de nouveaux produits tels « le manioc précuit et emballé sous vide », la farine de manioc non fermentée, etc...

Pour les produits traditionnels de consommation des ménages (bâtons, fufu, cossettes,...), la demande potentielle est largement supérieure à l'offre réelle, mais la mauvaise organisation du secteur, les contraintes et les incertitudes de la commercialisation limitent la valeur ajoutée de ces produits. Cela est également vrai pour les produits destinés aux industriels locaux (amidon, farine non fermentée, cossettes de manioc destinées à l'alimentation animale). De plus, l'offre locale marginale, fait face à une rude concurrence des produits de substitution importés et généralement subventionnés (farine de blé, amidon de maïs ou de pommes de terre, farine de soja, etc.).

<sup>14</sup> Des ONG spécialisées devaient accompagner les bénéficiaires dans les villes et les marchés, mais celles-ci ne furent opérationnelles qu'à partir de 2011.

<sup>15</sup> Une étude réalisée en 2008 par le PNDRT et l'IRTCM/FIDA sur la commercialisation des produits du manioc dans la zone CEMAC et dans certains pays de l'Union Européenne, a montré que la demande potentielle de certains produits de manioc (tels le chikwangu et les feuilles de manioc surgelées) est très importante.

Pour que l'impact de ces actions de promotion et de valorisation soit visible et durable, il faudrait que l'offre locale en produits de manioc transformés soit suffisante, et qu'il y ait une organisation interprofessionnelle forte pouvant faire un *lobbying* auprès des autorités gouvernementales en vue de mettre en place des mesures susceptibles de protéger le marché et la petite industrie locale, et assurer par là une certaine visibilité économique aux entreprises locales impliquées dans la filière manioc sur les marchés nationaux et sous-régionaux.

#### **F. Développement du commerce intra-régional : actions et stratégies**

- (i) L'organisation de voyages d'échanges entre commerçants : Malheureusement, cette activité n'a plus été jugée prioritaire dans le cadre du PNDRT et aucun voyage de ce type n'a été effectué ;
- (ii) La réhabilitation des marchés frontaliers : La construction par le PNDRT, de hangars de commercialisation et de magasins de stockage dans une dizaine de marchés frontaliers a permis de mieux répondre à la forte demande régionale.
- (iii) Le fonctionnement d'un système d'informations sur les marchés : le développement de la téléphonie mobile a rendu possible, le fonctionnement d'un système d'information instantané et très efficace sur les marchés de la sous région CEMAC. Si tous les pays de la zone CEMAC étaient connectés à ce réseau Esoko, cela permettrait d'avoir en temps réel, toutes les informations utiles sur les marchés. Le FIDA, à travers l'IRTCM, envisage d'ailleurs fortement de capitaliser sur l'expérience du PNDRT dans ce domaine dans l'ensemble des projets FIDA des pays de la zone CEMAC. Mais le fonctionnement doit d'ores et déjà être rétabli au Cameroun (voir précédemment).
- (iv) Le développement des infrastructures de communication (route, téléphone) : dans les documents de base du PNDRT, il avait été prévu de consacrer environ un quart du coût total du projet à l'aménagement des pistes rurales et au désenclavement des zones de production pour les rapprocher des marchés de consommation urbains et des marchés frontaliers. Ces ressources qui devaient provenir des fonds issus de l'initiative PPTTE ont été difficiles à mobiliser par le PNDRT, qui s'est contenté de la réhabilitation d'une quinzaine de points critiques pour le désenclavement de certains bassins de production dans les régions du Centre et du Littoral. Cet aspect de facilitation des échanges sous régionaux a déjà été discuté jusqu'au niveau des chefs d'États et plusieurs projets routiers, dont celui de relier par voie terrestre toutes les capitales de la zone CEMAC est en cours d'exécution avec la participation de nombreux bailleurs de fond tels la Banque Mondiale, la BAD, l'Union Européenne, etc.
- (v) La réduction des barrières non-tarifaires au commerce transfrontalier : amélioration des services des douanes, allègement de l'administration, mesures anti-corruption, harmonisation des normes sanitaires et de qualité.

## 6. Conclusion et recommandations générales

Malgré le retour des stratégies politiques de développement du Cameroun à en faveur de l'agriculture et de la filière manioc, les acteurs des filières restent confrontés à de nombreuses difficultés. Ce chapitre a montré que les défaillances de capacités des différents acteurs, les problèmes organisationnels et de gestion, le manque de coordination entre les acteurs, les problèmes structurels et le manque d'infrastructures, concourent à limiter le développement effectif de la chaîne de valeur, malgré une forte demande potentielle locale et régionale. Cela se traduit notamment par une faible productivité agricole due au faible accès aux intrants, à un manque de masse critique pour l'approvisionnement des marchés, la commercialisation et la transformation, se traduisant par une faible compétitivité des produits dérivés de la filière sur les marchés d'exportation au Nord ainsi que sur les marchés locaux et les débouchés industriels face aux autres céréales locales et importées.

Les objectifs spécifiques des politiques de développement agricole ont visé à améliorer la structure et l'organisation de la filière, la mise aux normes internationales de la production locale, la diffusion de mécanismes d'information et de promotion (en amont et en aval), l'amélioration des réseaux de distribution (marchés actuels et potentiels) et le développement des mécanismes et des produits financiers adaptés à la filière.

Le PNDRT a ainsi induit un accroissement de la production des R&T dans les bassins de production retenus grâce à la diffusion de meilleures technologies, par un doublement des rendements des zones concernées, et un accroissement des surfaces emblavées<sup>16</sup>. Cependant, de nombreuses lacunes ont persisté, car des facteurs limitant à chaque maillon de la chaîne de valeur ont limité la portée des expériences fructueuses.

(i) La distribution par le PNDRT des boutures issues des variétés améliorées ne s'est pas traduite par un accroissement sensible de l'offre de tubercules ou de produits dérivés sur les marchés, en premier lieu du fait des contraintes à la commercialisation qui n'ont pas été surmontées de façon substantielle.  
(ii) Les problèmes organisationnels demeurent. Une enquête réalisée en interne en juin 2011 a cependant montré que seulement environ 20 % des groupes introduits et encadrés par le PNDRT (CVC & CM) pouvaient être considérés comme viables. Aussi, les organisations de producteurs dont il faudrait appuyer le développement vers la transformation à plus grande échelle devraient plutôt avoir un statut de coopérative ou de Groupe d'Intérêt Économique (GIE). Force est de constater que le PNDRT n'a pas produit d'effet d'entraînement dans la structure aval de la filière (commercialisation/transformation/export). En effet, cette situation est une conséquence directe de la concentration des ressources du programme sur les aspects liés à l'augmentation de la production en vue de garantir la sécurité alimentaire, et ceci au détriment des aspects liés à la transformation, la structuration des acteurs, l'organisation de la filière et l'amélioration de l'accès aux marchés. Une approche centrée sur la chaîne de valeur pourrait y remédier. La mise en œuvre effective et concertée des principales orientations données et du plan d'actions contenu dans le document de « Stratégie sectorielle pour le manioc au Cameroun » élaboré en décembre 2006 avec l'appui du Centre de Commerce International et des bailleurs de fonds serait une première étape.

La filière manioc ne pourra se développer de façon durable que si, parallèlement au renforcement de la transformation artisanale en cours actuellement au sein des groupes de producteurs (nécessitant une professionnalisation plus aboutie), de leurs groupements et autres PME, il est mis en place une politique de développement de la transformation semi-industrielle et de la commercialisation du manioc. Elle

<sup>16</sup> Les statistiques nationales relèvent une augmentation globale dans les zones d'intervention du PNDRT de 214 % pour le manioc, 187 % pour l'igname et 325 % pour la pomme de terre (cf. Rapport d'Août 2010 de l'INS sur les transferts sociaux).

devrait inclure une meilleure promotion de l'offre locale, un effort de normalisation de la qualité, une réduction des contraintes s'appliquant à la commercialisation, la recherche de masse critique à travers la coordination horizontale, l'amélioration des relations verticales par la contractualisation et la fidélisation, le développement du commerce transfrontalier et la levée des barrières non tarifaires, et l'amélioration du climat des investissements et des affaires.

Certaines stratégies (cf. Horus 2010) sont en cours d'élaboration pour développer la transformation en farine de manioc et la fourniture d'amidon aux secteurs secondaires et tertiaires afin de constituer une offre nationale à l'échelle semi-industrielle, et de développer la transformation dans les produits alimentaires traditionnels et prêts à consommer (à condition de concurrencer les produits artisanaux vendus à bas prix grâce à une plus value qualitative et de biosécurité), ainsi que pour l'alimentation animale, qui apparaît comme un des débouchés les plus prometteurs.. Celles-ci impliquent une intégration verticale tout du moins partielle entre producteurs et transformateurs afin de diminuer le coût de production des produits transformés, grâce au recours à des variétés performantes non seulement en champ mais également vis-à-vis de critères industriels (taux d'extraction, séchage...), et d'augmenter les masses critiques. Ces stratégies pourraient être appuyées par une réglementation favorisant l'utilisation de farines composées blé/manioc, si elle va dans le sens des préférences des consommateurs locaux. Enfin, les questions de maîtrise de l'approvisionnement, de la fiabilité et du coût des équipements (nécessité de produire en série) et de connaissance des marchés, ainsi que de logistique sont également au cœur de ces stratégies de développement de filière.

## 7. Bibliographie

- AGROPME (2010). « Étude de marché de gari et de fufu dans les villes de Douala & Yaoundé ». PNDRT et IRTCM - Cameroun
- CCIM (2010). « Inauguration du projet production de semoule de manioc au Cameroun ». Douala - Cameroun
- FAO (2010). « Étude sur l'accès des petits exploitants au crédit ou financement dans les filières agricoles de base au Cameroun et l'analyse des risque ». [://www.fao.org](http://www.fao.org)
- FAO (June 2009). "Study of quality management systems for cassava value chains in Cameroun- Study case for Chikwangue and Saka Saka"
- FAOSTAT (2009). « Courbe d'évolution de la production de manioc dans le monde »
- FIDA (2003). « Rapport de pré-évaluation du PNDRT »
- FIDA et MINADER (septembre 2011). « Aide-mémoire de supervision du PNDRT »;
- Horus (2010). « Étude de la promotion de la transformation du manioc au Cameroun », Banque Mondiale
- INS (2007). « ECAM III - Enquête Camerounaise sur les ménages »
- IRTCM/FIDA (février 2010). « Accompagnement des organisations de producteurs agricoles en vue de la commercialisation groupée dans 3 bassins de production du PNDRT ».
- IRTCM (2009), « Etude sur l'analyse des circuits de commercialisation des produits des racines et tubercules sur les principaux marchés frontaliers du Cameroun ».
- IRTCM/FIDA (Juillet 2008). « Étude de faisabilité pour la fabrication de manioc précuit et emballé sous vide au Cameroun ». [://www.fidafrique.org](http://www.fidafrique.org)
- IRTCM/FIDA (2007). « Initiative pour la commercialisation du manioc en Afrique de l'Ouest et du Centre ».
- JITAP (Décembre 2006). « Diagnostic filière manioc et plantain au Cameroun ». MINADER- Cameroun.
- PNDRT (2006). « Diagnostic sommaire de la filière des racines et tubercules »
- PNDRT (2005) « Document de synthèse de l'étude de base du PNDRT »
- SNI (2009) « Étude de faisabilité pour une unité de production agroindustrielle destinée à la production du manioc et à la transformation en produits pour la consommation alimentaire de masse ».
- Tabuna H (2004). « Le Cameroun, un leader des exportations des aliments traditionnels Africains vers l'Europe. Marchés méditerranées et tropicaux ».



