**CAMEROUN**

**1. Historique du secteur biologique au Cameroun**

**1.1 Origine et pionniers**

Les pionniers de la filière sont Jean-Martin TETANG (EXPORT AGRO) et Jean-Pierre IMELE (EXODOM). Le projet démarre en 1990 avec une structure originale, EXPORT AGRO qui est installée au Cameroun. M. Jean-Martin TETANG organise et assure la production à travers un réseau dense de petits producteurs. L’objectif à la base est alors de valoriser la petite production locale, notamment la production de case et d’assurer un revenu régulier aux très petits producteurs. Un réseau de collecte de la production contrôlée et certifiée est constitué dans les principales provinces du Cameroun.

EXODOM a son siège à Lyon en France. Dès l’origine, la stratégie des deux promoteurs est d’être présents sur le marché et d’être acteurs sur ce segment de marché en cours de structuration. La mission dévolue à EXODOM est de prospecter le marché et d’organiser la commercialisation et le suivi des clients. Les moyens financiers sur fonds propres sont mobilisés pour organiser et financer la collecte, la production et les exportations. En 1996, une structure dénommée EXA biologique est créée, son objectif principal étant de gérer l’outil de travail. Initialement associés à 50 pour cent, EXPORT AGRO et EXODOM opèrent chacun en toute autonomie dans la filière biologique. Aucune aide n’a été reçue et ils ont essayé en vain de sensibiliser les autorités locales sur la potentialité de ce segment du marché.

**1.2 Facteurs de développement**

Le principal facteur de développement a été la volonté de valoriser une production existante répondant aux normes du règlement CEE 2091/92. Il a fallu s’organiser pour faire contrôler et certifier cette production. Les contraintes initiales étaient l’organisation de la collecte et de la production, les coûts de contrôle et de certification, et la mobilisation des ressources financières.

**2.** **Les institutions actives dans le secteur biologique, tant au niveau national que local**

La production d’ananas et de papaye biologique au Cameroun est pour la plupart assurée par les producteurs individuels et quelques groupements. Généralement, ce sont les producteurs exportateurs qui constituent les pôles du regroupement. La structure exportatrice, détentrice du certificat, regroupe autour d’elle un réseau de producteurs dont elle assure l’encadrement, le contrôle et la certification. Il existe également des groupes d’initiative commune (GIC). Pour l’heure, la coopération au niveau international est l’œuvre de chaque opérateur. Il semble qu’il n’y ait pas encore d’organisation internationale œuvrant exclusivement pour la promotion de la filière biologique au Cameroun

**2.1 Au niveau des opérateurs privés**

ASPABIC (Association de promotion de l’agriculture biologique au Cameroun) est la seule structure regroupant uniquement des opérateurs de la filière biologique. Les membres (de l’ordre d’une centaine) sont aussi bien des producteurs, des exportateurs, des chercheurs, que des sympathisants de l’agriculture biologique. ASPABIC assure à ses membres les prestations de promotion de l’agriculture biologique, d’information, de sensibilisation, d’encadrement technique et de conseil. Ceci a conduit à un accroissement des effectifs des producteurs, de la gamme des produits proposés et du nombre d’exportateurs et pour certain à des changements de conviction, passant de l’agriculture biologique passive à une pratique basée sur le cahier des charges.

**2.2 Les agences gouvernementales**

Avec l’appui de la Coopération internationale, le gouvernement camerounais a mis sur pied une association professionnelle dénommée AGROCOM, qui a reçu mandat d’organiser et d’encadrer l’ensemble des filières d’exportation dans l’optique de la ‘Diversification des Exportations Agricoles du Cameroun’. Elle s’occupe particulièrement des opérateurs de la filière ananas, en production conventionnelle et biologique. La papaye étant encore considérée comme une spéculation de consommation domestique.

AGROCOM, en tant qu’organisation professionnelle, qui regroupe en son sein les producteurs et exportateurs des filières horticoles du Cameroun, a retenu un certain nombre de filières dites prioritaires (ananas, oignon, pomme de terre et banane plantain). Seuls les opérateurs de ces filières (en culture conventionnelle ou biologique) bénéficient de ses appuis.

**3.** **Normes et réglementations nationales**

Au Cameroun il n’existe pas à proprement parler de normes (au sens du règlement CEE 2092/91) nationales pour l’agriculture biologique. On est parti des opportunités que représentent les marchés européens pour valoriser les potentialités du Cameroun en production agricole biologique. Jusqu’à ce jour, on fonctionne sur la base du règlement CEE 2092/91. Le contrôle et la certification sont effectués par des organismes de contrôle internationaux. Les deux certificateurs présents au Cameroun sont IMO et ECOCERT.

**4. Production des fruits et légumes biologiques**

**4.1 Produits**

Le Cameroun est réputé pour sa diversité climatique, géographique et écologique. Ce qui lui confère la capacité d’accueillir un très grand nombre de cultures dont les plus fréquentes pour les besoins d’exportation en conduite biologique sont les suivants (tableau 1):

**Tableau 1: productions en conduite biologique**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Produits Frais** | **Variétés** | **Superficies (Hectares)** | **Quantité (Tonnes)** | **Saisonnalité** | **Localité** |
| Ananas | *Cayenne lisse* | 50 | 1 500 | Toute l’année | Littoral, Sud, Centre, Ouest, Sud-ouest |
| Papaye solo 8 et Goliath | *Carica papaya* | 25 | 700 | Toute l’année | Littoral, Sud, Centre, Sud-ouest. |
| Bananes, figues et Guinéos | *Musa sp.* | 150 | 3 000 | Novembre à Juillet | Ouest, Centre, Littoral, Sud |
| Avocat | *Persea americana* | 150 | 1 500 | Mi-février à mi-novembre | Ouest, Littoral, Centre, Nord-ouest |
| Mangues (greffées et améliorées du Cameroun) | *Manguifera* | 100 | 1 000 | Mi-janvier à Octobre | Littoral, Sud-ouest, Sud, Centre |
| **Produits séchés** |  |  |  |  |  |
| Ananas |  | 30 | 50 |  | Douala, Yaoundé |
| Papayes |  | 6 | 10 |  | Douala, Yaoundé |
| Bananes |  | 42 | 75 |  | Bandjoun, Douala, Yaoundé |
| Mangues |  | 51 | 30 |  | Douala, Yaoundé |

**Source**: Demande certification ECOCERT, année 2001.

D’autres produits exportés en bio sont la banane plantain, l’igname, le ramboutan, le mangoustan, le basilic, les plantes à tubercules (patate douce, pomme de terre, macabo, taro), les fruitiers divers (corossol, noix de coco, sagou), les plantes diverses stimulantes (cacao, café, noix de cola, bitter cola, poivre), les légumineuses (arachides, soja, haricots) et les plantes médicinales (citronnelle, basilic a methil chavicol, basilic a linalol, camomille romarin, gingembre, menthe poivrée, eucalyptus globilus, voacanga). L’ananas, la mangue, l’avocat, les bananes et la papaye représentent les plus gros tonnages exportés.

**4.2 Typologie des producteurs**

Les producteurs se partagent en trois catégories en fonction de la taille des exploitations et du régime foncier:

* Les petits producteurs fermiers qu’on rencontre dans toutes les zones; ce sont des exploitations familiales, ils sont impliqués dans le commerce équitable et produisent ananas, papaye, piment, avocat, café-cacao, mangue et diverses cultures vivrières ; les exploitations ont des tailles allant de quelques ares à 1-2 ha ;
* Les producteurs des exploitations commerciales. La taille des exploitations est de 2 à 10 ha. Les spéculations sont ananas-papaye-cacao-café-plantain; on les trouve surtout dans les provinces du Centre et du Littoral ;
* Les producteurs des cultures de rentes. La taille des exploitations va de 5 à plus de 100 ha. Ce sont des producteurs reconvertis à la production bio. Les principales spéculations sont: cacao, café, palmier, ananas, papaye, banane plantain. Ces exploitations sont en majorité localisées dans les provinces du Littoral, Sud, Ouest, Nord-ouest, Sud-ouest.

**4.3 Typologie de la main-d’œuvre**

Les deux spéculations (ananas et papaye) sont conduites en majorité par les hommes. Les femmes se limitent pour la plupart au rôle d’accompagnateur des hommes. Mais dans la main-d’œuvre on note une présence aussi bien des femmes que des hommes. Les femmes ont souvent les tâches qui exigent plus d’attention et de délicatesse (entretiens, récolte, opérations de conditionnement, etc.). Les hommes s’occupant des travaux d’ouverture des plantations (défrichement, abattage, labour, trouaison, etc.) et de toutes les tâches pour lesquelles une plus grande force est requise.

**4.4 Situation foncière et taille des exploitations**

Les superficies moyennes dans les productions de case sont de l’ordre de 5 000 à 2 0000 plants, représentant 1/12 à 1/3 d’hectare. Depuis près d’un an, on note l’entrée dans les productions Bio des exportateurs-producteurs dont les rythmes de mise en place sont de l’ordre d’un demi-ha par mois. Ce qui donne des superficies moyennes de l’ordre de 6 à 8 ha par an. Pour la papaye les superficies moyennes sont de l’ordre d’1 ha, cultivés par les salariés et petits producteurs.

Il ressort de deux recensements conduits en 1994 et 1997, que les superficies cultivées en **ananas** au Cameroun ont globalement augmenté (Tchimo, Nkouasseu, Njikam, et Kuimi, 1997). Le recensement de 1994 pour les zones de production du Littoral, du Sud-Ouest et une partie du Centre (reconnues comme fortes zones de production d’ananas), donne une superficie de 174 ha pour 102 producteurs alors que le recensement de 1997 indique une superficie totale de 605 ha pour 184 producteurs, disposant d’au moins 2 ha. Le retrait du groupe SPNP/SBM et PHP(SPNP: Société des Plantations Nouvelles de Penja; SBM: Société des Bananeraies de la Mbomé; PHP: Plantations du Haut Penja) en 1998, a ramené ces superficies à près de 500 ha. Les superficies conduites en agriculture biologique, représentent près de 20 pour cent des superficies totales. Avec le développement des superficies dans les zones Centre et Sud, nul doute que les superficies en culture biologique vont augmenter rapidement.

Les superficies consacrées au **papayer**, quant à elles, ont connu une augmentation fulgurante depuis 1995, année où des difficultés sont apparues dans la commercialisation de l’ananas, mettant à mal les économies des producteurs qui ciblaient une période particulière (Noël ou Pâques). La papaye vient comme une spéculation dont la production est naturellement étalée sur l’année (ce qui permet d’obtenir tout le temps des liquidités) avec un coût de production moindre, comparé à l’ananas. Dans la région du Moungo, la papaye, principalement la variété Solo, occupe près de 70 ha dont 30 pour cent en conduite biologique. Elle connaît une ascension depuis deux ans dans le Centre où sur les 30 ha recensés, 70 pour cent sont en conduite biologique.

**4.5 Les contraintes à la production**

Elles sont d’ordre sanitaire, technique, organisationnel et externe. Les contraintes prioritaires se situent au niveau de la pression parasitaire. L’ensemble des problèmes parasitaires fréquemment rencontrés est résumé dans le tableau ci-dessous.

**Tableau 2: Principaux parasites**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Nom** | **Partie attaquée** | **Observations** |
| **Parasites du sol** | Nématodes | Système racinaire | - Dégâts très importants en fin et début des pluies. |
| Symphiles |  | - Dégâts importants sur sols légers et à grande porosité |
| **Parasites de la tige et feuillage** | Cochenilles | Partie aérienne | - Forte pullulation en saison sèche. |
|  |  | - Vecteur du wilt. |
|  |  | - Vie symbiotique avec les fourmis. |
| Criquets puants | Dévore les feuilles de papayers. | Fortes attaques en saison sèche |
| **Parasites du fruit** | Iules | Inflorescence ananas | Problème observé dans le Moungo. |
| **Maladies** | Pourriture à *Phytophtora* | Matériel végétal et plants. | Infestations importantes en saison des pluies et sur sol lourd |
| Pourriture à *Thialaviopsis* | Sur fruits | - Pénètre par les blessures |
|  |  | - La station de condition- nement doit demeurer propre. |
| **Autres** | Adventices | La plante en général | 1 désherbage vaut mieux que 2 engrais |

Si pour les parasites listés dans le tableau 2, les méthodes de lutte existent et peuvent être appliquées avec plus ou moins de bonheur, il est à noter que pour bien d’autres rien n’est encore fait. Les contraintes techniques sont constituées par la maîtrise des itinéraires techniques de production. Notamment au niveau fertilisation: la fertilisation basée sur l’apport unique du fumier exige la manipulation des grandes quantités (de l'ordre de 5 à 10 tonnes par hectare). En plus, le personnel technique formé en agriculture biologique est absent ou rare. Les notions fondamentales (règlement CEE) de l’agriculture biologique ne sont pas vulgarisées, d’où un suivi technique hasardeux et une production quantitative et qualitative incertaine.

Les contraintes organisationnelles sont multiples. Le regroupement des producteurs est en cours, mais la mise sur pied d’un système d’information sur le marché et les prix n’est pas encore effectif.

Les incertitudes liées à l’évolution du règlement CEE constituent une contrainte extérieure. Les observations et réserves faites par les pays tiers auprès des différentes commissions de la CEE ne semblent pas être prises en compte.

**Pour l’ananas par exemple, la réglementation CEE sur l’interdiction des fruits dont le Traitement d’Induction Florale (TIF) est fait au Carbure de Calcium, est en vigueur depuis le 15 janvier 2001. Les conséquences de cette directive sur la production d’ananas sont catastrophiques.** En effet, la culture de l’ananas est basée sur une programmation aussi bien de la mise en culture que de la mise en marché, ce qui permet une récolte à des périodes ciblées et même toute l’année. La mise en œuvre de la directive CEE oblige à se fier à la floraison naturelle qui induit des floraisons groupées et aléatoires à certaines périodes de l’année (ce qui inonde le marché avec une conséquence directe sur les prix) et des périodes de creux (absence de fruits). L’ananas étant une denrée très périssable, il n’y a pas de stockage possible pour un approvisionnement régulier du marché. Cette situation est désastreuse aussi bien pour les exportateurs (impossible de faire des réservations de fret que de négocier les marchés sur la base de tonnage attendu par période de temps) que pour les producteurs (difficulté dans la gestion des parcelles, à cause du temps très long de collecte et d’entretien, le développement des maladies et ennemis, difficultés de proposer des quantités raisonnables à l’exportateur). Toutes les démarches effectuées auprès de la Commission Européenne pour l’obtention des délais raisonnables de mise en conformité n’ont toujours pas abouti.

**4.6 Encadrement de la production**

*Le Ministère de l’Agriculture*

L’encadrement proposé par le Ministère est aujourd’hui l’encadrement par le PNVA (Programme National de Vulgarisation Agricole) qui a adopté le modèle de formation et visite comme approche de vulgarisation et le déploiement sur le terrain des cadres de niveau acceptable (techniciens, ingénieurs, etc.) pour assurer l’encadrement des producteurs.

Il n’existe pas de programme particulier en direction des producteurs biologiques.

*Le PDEA (Projet de Diversification des Exportations Agricoles du Cameroun)*

Le PDEA ET AGROCOM apportent un soutient concret à l’agriculture en général par un appui financier et en conseil à la production, la transformation, et la commercialisation. Il n’y a pas d’actions de soutien spécifiques et ciblées vers la production biologique. Toutefois, le PDEA a identifié parmi les thèmes prioritaires la définition d’un itinéraire technique de production spécifiquement bio avec un accent particulier sur la fertilisation et les méthodes de lutte. A cet effet, des fiches conseils basées sur l’expérience du consultant ont été élaborées. Ces fiches demandent cependant à être mise en œuvre en conditions réelles pour une validation et plus tard, une diffusion.

AGROCOM s’emploie à regrouper les opérateurs de la filière ananas et contribue à la professionnalisation des opérateurs techniques. Les interventions auprès de certains membres et partenaires permettraient de réduire les coûts de production (meilleures offres pour les intrants) ou de mise en marché (cas des négociations avec PLASTICAM pour la qualité et le prix des emballages, et avec la CAMAIR pour les tarifs du fret). Son comité filière, instance de défense d’intérêts des opérateurs du producteur jusqu’à l’exportation, a en son sein les opérateurs biologique afin que les exigences particulières de ce créneau soient portées à la connaissance des décideurs. Il faut aussi citer le lobbying exercé par AGROCOM auprès du Ministère de l’Agriculture et de l’Ambassade du Cameroun à Bruxelles au sujet de la mise en œuvre de la mesure visant l’interdiction du TIF au carbure de calcium.

**5. Commercialisation des fruits et légumes biologiques**

**5.1 Le marché local**

Le marché local reste informel et embryonnaire, mais les facteurs de son épanouissement se dessinent à savoir:

* le changement des habitudes alimentaires (demande croissante des produits et denrées non fertilisés aux engrais minéraux);
* la tendance à l’uniformisation des habitudes alimentaires;
* l’action des organisations de consommateurs.

Sur le marché local, les produits naturels (entendus biologiques par les consommateurs) sont achetés par toutes les couches sociales (du fait de leur bonne qualité organoleptique); les prix sont directement fonction de l’offre et de la demande au jour le jour. Ils varient cependant assez peu au cours de l’année, sauf situation ponctuelle. Les prix se situent entre CFCA80 et CFCA150/kg (alors qu’il varie de CFCA40 à CFCA100/kg pour le conventionnel) pour l’ananas suivant les calibres, les gros fruits (+ de 1,5 kg) étant les plus sollicités.

A titre indicatif pour les ananas naturels, sur les marchés de:

|  |  |
| --- | --- |
| * Douala:
 | CFCA400 la pièce de 2 kg en moyenne. |
| * Yaoundé:
 | CFCA600 la pièce de 2 kg en moyenne. |

Il faudrait mener une étude approfondie pour déterminer non seulement le potentiel du segment biologique en général, mais également pour avoir les données chiffrées de marché.

**5.2 Exportations: Nature et quantités de produits bio exportés annuellement**

Les chiffres ci-dessous sont une fraction des quantités soumises à certification pour satisfaire aux exigences de l’exportation, les productions bio écoulées sur le marché local étant au moins de 10 fois supérieures.

**5.2.1 Fruits frais**

* Ananas: 800 tonnes (il ne s’agit que d’une fraction des produits certifiés -moins de 1/10 de la production totale- pour les besoins de l’exportation)
* Papaye: 100 tonnes
* Mangue: 300 tonnes
* Autres denrées: 80 tonnes
* Café robusta: 100 tonnes
* Cacao: 10 tonnes

**Source:** Aspabic 2001, P. Bomia.

Le circuit de commercialisation est très court et se limite à trois intervenants: le producteur, l’exportateur et l’importateur. La certification est réalisée par un organisme international agréé à la demande de l’exportateur pour ses fournisseurs et aussi à la demande des producteurs individuels. On a ainsi les petits producteurs qui vendent bord champ aux grossistes-exportateurs et autres intermédiaires, à des prix variant de CFCA150 à CFCA400/kg pour les ananas, et CFCA100 à CFCA350F/kg pour la papaye. L’exportateur en assure la collecte, le conditionnement et achemine l’ensemble à l’aéroport où le transitaire l’évacue vers le client (l’importateur direct ou son intermédiaire). Les pays destinataires sont la CE, les Etats Unis d’Amérique et la Suisse. Les principaux exportateurs sont: Tropicagri, Export Agro Sarl, Gic Terre Espoir, Agrobio et Macefcoop LTD.

**5.2.2 Prix FOB moyen**

Le tableau ci-dessous présente le coût du kilogramme d'ananas à l'exportation, ainsi que les taux de fret avion des fruits et légumes destinés à la CE.

**Tableau 3: Coût du kg d’ananas et de papaye à l’exportation par avion**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Rubriques** | **Coût CFCA/kg (ananas)** | **Coût CFCA/kg (papaye)** |
| Ananas bord champ | 150-400 | 100 à 350 |
| Manutention | 5 | 5 |
| Conditionnement | 5 | 5 |
| Carton et autres | 91 | 91 |
| Transport | 15 | 15 |
| Formalités à l’exportation | 56 | 56 |
| Coût de certification | 15 | 15 |
| Fret | 340 | 340 |
| Coût départ Cameroun | 677 à 927 | 627 à 877 |
| Prix FOB Douala |  |  |

**Source:** Guy WAMBA, Données terrain.

Le différentiel de prix par rapport au conventionnel est de l’ordre de 40 pour cent.

**5.2.3 Evolution des prix sur la chaîne de distribution**

Les ananas sont transportés par camion non réfrigérés depuis les plantations et centres de conditionnement jusqu’aux aéroports ou aux ports (Picker, 1994 (b); MINAGRI, 1997). La création de plantations industrielles ou de taille moyenne pour l’exportation est subordonnée à l’existence d’un axe bitumé à proximité. En conséquence, les plantations trop éloignées des axes et des points d’embarquement ne peuvent pas travailler de manière satisfaisante à l’exportation. Les coûts de transport terrestre entre zone production et point d’embarquement sont variables selon la distance à parcourir, les volumes à transporter, la fréquence des trajets à effectuer, l’état des routes. Pour 100 km de route bitumée, le coût est de l’ordre de CFCA10 à 15F au kg (Picker, 1994). Le transport aérien est facturé CFCA320 à 380 par kg (brut), pour une destination européenne sans réacheminement, sur les vols réguliers des compagnies Air France et CAMAIR. Le transport maritime en cales réfrigérées coûte entre CFCA85 et 125 par kg suivant les navires. Le transport par conteneur réfrigéré est un peu plus coûteux, de l’ordre de CFCA150 par kg mais permet d’envisager aller jusqu’au niveau de la plateforme de distribution (COLEACP, 1993; ECA, 1995; MINAGRI, 1997).

Sur le marché européen, le prix qui intéresse l’exportateur est le prix au stade de la vente de l’importateur au grossiste ou à la centrale d’achat. C’est pour lui le prix auquel son produit est payé (FOB Douala). Il devra cependant en déduire les frais de la commission de l’importateur. Les prix varient suivant la loi de l’offre et de la demande. Il n’est pas rare, pour peu que la qualité soit médiocre, que les comptes de vente soient négatifs.

**5.2.4 Les contraintes à l’exportation**

Malgré le faible tonnage actuellement produit, des difficultés de commercialisation existent et sont liées à l’irrégularité des moyens de transport et des difficultés d’accès dans les zones de production. C’est ce qui justifie en partie des taux de perte assez élevés. L’absence d’informations actualisées sur les marchés et les prix constitue un autre handicap. On peut également mentionner la dispersion des petites exploitations surtout à l’entrée de la mesure interdisant le TIF au carbure (voir chap. 4.5), le mauvais état des routes voire l’enclavement des zones à haut potentiel, la faiblesse des capitaux permettant d’investir dans l’agriculture et l’inexistence d’une action gouvernementale pour aider à l’exportation.

**6. Les perspectives d’accroissement de la production et de l’exportation**

**6.1 Les défis à relever**

Si l’objectif est d’aider le petit paysan à améliorer ses revenus, préserver l’environnement et accroître les exportations, force est de reconnaître que le créneau du bio est une chaîne où le bon fonctionnement d’un maillon influence énormément le fonctionnement des autres maillons. Donc pour accroître la production, il faudrait imprimer à tous les niveaux la même impulsion. Ainsi les défis à relever sont:

* *Le développement des structures de promotion de l’agriculture biologique*
	+ faire connaître la filière aux producteurs potentiels et aux consommateurs.
	+ faire une étude approfondie de la situation actuelle sur le terrain afin de relever les atouts et les freins au développement de l’agriculture biologique.
	+ mise en place d’une réglementation nationale.
* *La création d’une structure d’appui technique* Elle définira les orientations ou tâches assignées aux opérateurs publics et privés de la filière.
* *Le soutien des organisations internationales*
* *La coopération avec les structures internationales appropriées*
* *La définition d’une politique foncière* Car dans certaines provinces (Littoral - Centre-Sud-ouest) la pression foncière ne permet pas de laisser les terres se reconstituer comme des sols naturels, afin qu’on puisse y pratiquer le bio.
* *L’intégration de l’agriculture biologique dans la politique agricole du Cameroun* Avec la prise des mesures permettant sa promotion.
* *La prise en considération des avantages des exportations bio par le MINDIC* Afin de stimuler le développement des investissements dans les infrastructures nécessaires au fonctionnement de la filière bio (MINDIC=le Ministère du Développement Industriel et Commercial).
* *La réduction des coûts de certification* Pour ce faire, une organisation nationale à l’instar de l’ASPABIC (ou toute autre structure), devra collaborer avec les institutions de certification (les certificateurs présents au Cameroun sont Ecocert et IMO suisse) pour que celles-ci apportent leur concours pour faciliter la certification.

Le schéma en Annexe I présente les actions possibles en restant dans la logique du développement de la production, la préservation de l’environnement et le développement du volume des exportations.

**6.2 Le potentiel d’accroissement de la production**

Les atouts dont dispose le Cameroun sont importants, malgré les contraintes sus-énoncées.

* Le potentiel *naturel*.
Le Cameroun sur toute son étendue, présente tous les types de climats intertropicaux (à savoir: sahélien, soudano-sahélien, soudanien, équatorial guinéen et équatorial camerounais).
Aussi, le Cameroun présente des sols volcaniques, ferralitiques littoraux dans les régions de haute, moyenne et basse altitudes.
* Le potentiel *humain*.
La population active agricole du Cameroun est supérieure à 40 pour cent de la population totale. A cette population, pour la plupart rurale, s’ajoutent des exploitants agricoles professionnels en quête de créneaux nouveaux et dotés de moyens financiers suffisants (par exemple des hommes d’affaires et hauts cadres retraités en conversion vers l’agriculture).
* La conjoncture *économique agricole*.
Le fort renchérissement du coût des intrants agricoles (engrais, pesticides, semence, matériel agricole) et le désengagement des structures d’encadrement public ont amené des régions entières à se reconvertir vers l’agriculture biologique.

**7.** **Conclusion: leçons et facteurs de succès**

Le développement de la filière s’est traduit par un accroissement significatif des productions et du nombre d’opérateurs. Pour les productions, il a suffit d’une valorisation (exportations) des produits issus de la production biologique dite «passive», pour encourager les paysans qui, de manière naturelle, font une agriculture sans engrais, ni produits chimiques (pour des raisons financières et l’absence de débouché).

La gamme des produits s’est également élargie, du produit uniquement frais en 1994, aux produits transformés (secs, jus, pulpes).

Le nombre d’opérateurs est passé de deux opérateurs en 1998 à une dizaine en 2001. Le nombre est sans cesse croissant du fait des prix jugés plus rémunérateurs comparé à la production conventionnelle.

Deux associations de promotion ont été crées (ASPABIC en zone francophone et AVEGRO en zone anglophone).

Avec l’extension de la filière, il serait judicieux que les opérateurs locaux se regroupent pour une action collective face au marché international, compte tenu du phénomène actuel de mondialisation.

**Annexe I**

**Rôles possibles des intervenants de la filière biologique**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Acteurs** | **Activités** | **Raison de l’activité** |
| Paysans regroupés en producteurs bio au sein des associations | Productions selon les normes et les réglementations locales en conformité avec les exigences du marché (intérieur comme extérieur) et respect des itinéraires techniques préconisés par les services de vulgarisation | - Accroissement de la production |
| - Amélioration du revenu des paysans |
| - Gestion durable des ressources naturelles et préservation de l’environnement |
| - Amélioration de l’environ- nement des paysans. |
| - Réduction de la manipulation des produits chimiques |
| ONG, associations privées ou secteur public | Appui technique | Développer un nouveau créneau ayant un impact social (amélioration des revenus des ruraux) et économique (augmentation des volumes des exportations, réduction des importations des intrants chimiques) |
| Programme de recherche sur les itinéraires techniques, intrants, systèmes culturaux adaptés à l’agriculture biologique |  |
| Organisations internationales (œuvrant pour l’alimentation, l’environnement et le développement ou des A.C.P.) | Subventionner les programmes des ONG, des associations et du gouvernement | - Réduction de la pauvreté dans le pays en soutenant les actions locales. |
| Apporter un appui financier | - Préservation de l’environ- nement |
|  | - Amélioration de la consommation des produits tropicaux dans les pays producteurs et importateurs |

**Annexe II**

**Exportateurs**

**Export agro sarl**
Jean-Martin Tetang
Tél/fax: +237 37 45 07
export.agro@camnet.cm
exa@iccnet2000.com

**Tropicagri**
Namekon marie
Tél/fax: +237 39 04 94
tropicagri@camnet.cm

**Gic Terre Espoir**
Eding
Tél/fax: 47 52 07

**Agrobio**
Malhedy Homer
Tél: 42 08 44

**Macefcoop LTD**
Njock Tél:
Fax: 34 12 78//34 13 82

**Fruit bioca**
Martin Sop
Tél: 42 19 61
martin.sop@camnet.cm

**AGROCOM**
Tél: 42 61 39, 42 20 35
Fax: 42 20 35

**Structures d'appui et d’encadrement**

**PNVA MINAGRI**
Tél: 31 67 02
Fax: 31 95 78

**ASPABIC** (**encadreurs**.)
Philomène Bomia.
Tél: 43 91 26
Fax: 37 45 07

**JP NZOUAKEU**
Tél: 49 22 78
Fax: 37 45 07

**G. WAMBA**
Tél: 91 57 63
Fax: 37 45 07

**L. YOUMBI**
Tél 75 34 80

**IRAD-CRBP**
Achille Bikoi
Tél: 42 7129

**Certificateurs**

**Ecocert**
P. BOMIA
Tél: 439126
ecocert@camnet.cm

**IMO suisse**
Tél:071 644 98 80
Fax: 071 644 98 83
imoch@compuserve.com