

Rapport de mission

Renforcement du développement local par l'étude de la faisabilité de la mise en place d'un système de microcrédit Site de Djoum de la SFID (Groupe Rougier)

Coopération financière COMIFAC - Allemagne
Programme de «Promotion de l'exploitation certifiée des forêts »
COMIFAC/KFW
Projet N° BMZ: 2008 66 707



en coopération avec



**Votre interlocuteur
à GFA Consultant Group GmbH est**

Romain LORENT

**Coopération financière COMIFAC - Allemagne
Programme de «Promotion de l'exploitation certifiée des forêts »
COMIFAC/KFW
Projet N° BMZ: 2008 66 707
PPECF**

**Renforcement du développement local par l'étude de la faisabilité
de la mise en place d'un système de microcrédit Site de Djoum de
la SFID (Groupe Rougier)**

RAPPORT Final

**Auteur:
NATURE +**

Address
GFA Consulting Group GmbH
Eulenkrogstraße 82
D-22359 Hamburg
Germany
Phone +49 (40) 6 03 06 – 211
Fax +49 (40) 6 03 06 - 119
Email: afrika@gfa-group.de



**Renforcement du développement local par l'étude de la faisabilité
de la mise en place d'un système de microcrédit
Site de Djoum de la SFID (Groupe Rougier)**

Rapport de mission – Version Juin 2015

Gauthier Malnoury¹
Nicolas Dubart¹
Charles Bracke¹



¹ Nature Plus ASBL. Rue Provinciale, 62 B-1301 Wavre (Belgique)

Liste des acronymes

ACDI = Agence canadienne de développement international
AFMIN = African Microfinance Network
AGR = Activités Génératrices de Revenus
ANEMCAM = Association Nationale des Etablissements de Microfinance
ASBL = Association Sans But Lucratif
BEAC = Banques des Etats de l’Afrique Centrale
BEI = Banque Européenne d’Investissement
CAMCCUL = Cameroon Cooperative Credit Union League
COBAC = Commission Bancaire de l’Afrique Centrale
DID = Développement International Desjardins
EMF = Etablissements de Micro Finance
FIDA= Fonds International de Développement Agricole
FSC = Forest Stewardship Council
GIC = Groupement d’Initiatives Communes
GxABT = Gembloux Agro-Bio Tech (Belgique)
MINADER : Ministère de l’Agriculture et du Développement Rural
PADMIR = Projet d’Appui au Développement de la Micro-finance Rurale
PFNL = Produit Forestier Non Ligneux
SFID = Société Forestière et Industrielle de la Doumé
SPTF = Social Performance Task Force
SNV = Coopération Néerlandaise
SODECAO = Société de Développement du Cacao
UFA = Unité Forestière d’Aménagement
ULg = Université de Liège (Belgique)
UNCDF = United Nations Capital Development Fund

Table des matières

1	REMERCIEMENTS	6
2	RESUME EXECUTIF	6
3	CONTEXTE	7
4	OBJECTIFS DE L'ETUDE ET RESULTATS ATTENDUS	8
5	ZONE D'ETUDE	8
6	METHODOLOGIE	9
6.1	Revue bibliographique	9
6.2	Rencontres personnes ressources et focus group	9
6.3	Limites de la représentativité des informations	10
7	L'INCLUSION FINANCIERE EN MILIEU RURAL	11
7.1	Définition du concept	11
7.2	La caution solidaire : une alternative à l'insuffisance de garanties matérielles	11
7.3	Un portefeuille de crédits diversifié	11
7.4	L'offre des EMF en crédit moyen terme est insuffisante	12
7.5	Rôle de l'épargne dans le financement rural	12
8	CARACTERISTIQUES SOCIO-ECONOMIQUES DES AGR IDENTIFIEES	13
8.1	Calendrier des activités génératrices de revenus	13
8.2	Les cultures vivrières trimestrielles	13
8.3	Les cultures vivrières annuelles	14
8.4	La culture du cacao associée au bananier plantain	15
8.5	La production d'huile de palme	17
8.6	Le financement de l'élevage	18
8.7	La pisciculture	20
8.8	La vannerie	21
8.9	Les produits forestiers non ligneux	21
8.10	Gestion de la trésorerie et des productions agricoles des populations	23
9	PRODUITS ET SERVICES FINANCIERS ADAPTES AU MILIEU RURAL	24
9.1	Le warrantage : un crédit dont la garantie est un stock de produits récoltés	24
9.2	L'offre en mobile banking au Cameroun	26
10	PRESENTATION DES EMF ET STRUCTURE D'APPUI IDENTIFIEES	27
10.1	Agences de transfert d'argent installées à Djoum	27
10.2	Le Projet d'Appui au Développement de la Microfinance Rurale	28
10.3	La régionale d'épargne et de crédit du Cameroun	28
10.4	Le réseau CAMCCUL	29
10.5	La Caisse Populaire Coopérative « la fourmilière » de Sangmélina	29

10.6	Crédit Communautaire d’Afrique	30
11	RECOMMANDATIONS ET PERSPECTIVES	31
11.1	Sélection de l’EMF partenaire en fonction de ses performances financières et sociales	31
11.2	Appui/conseil aux EMF dans l’identification de la clientèle et des activités à financer	32
11.3	Renforcer les capacités en éducation financière et en suivi technico-économique des AGR	32
11.4	Subventionner le processus	32
11.5	Mesure de l’impact des actions SFID et visibilité FSC	33
12	BIBLIOGRAPHIE	34
13	ANNEXES	35
13.1	Annexe 1 : Liste des projets financés par SFID-Djoum (2011 à 2015) (source : cellule sociale SFID Djoum)	35
13.2	Annexe 2 : Liste de contact des personnes ressources rencontrées lors de la mission	37
13.3	Annexe 3: Calendrier des AGR pratiquées dans la zone d’étude	39
13.4	Annexe 4: Liste de 75 PFNL collectés dans la zone d’étude	41
13.5	Annexe 5 : Liste des contacts des organisations paysannes actives dans la zone d’étude	45
13.6	Annexe 6 : Termes de références de la mission	49
	CONTEXTE ET OBJECTIFS	49
	Contexte, bénéficiaire et zone de l’étude	49
	Objectif principal et objectifs spécifiques	50
	METHODOLOGIE ET RESULTATS	50
	Définition de la prestation	50
	Personnes ressources pour la mise en œuvre de l’intervention	51
	Activités et résultats attendus	51
	Résultats et recommandations	51
	ENCADREMENT DE LA PRESTATION	52
	Expertises et personnels exécutant	52
13.7	Annexe 7 : Fiches de présence	53

Liste des tableaux

Tableau 1.	Calendrier des descentes de terrain	10
Tableau 2.	Prix du maïs sur le marché de Djoum	14
Tableau 3.	Compte d'exploitation culture associée cacao/ banane plantain	15
Tableau 4.	Coûts des traitements phytosanitaires d'un ha de cacao par an	16
Tableau 5.	Compte d'exploitation de la production d'huile de palme	17
Tableau 6.	Compte d'exploitation élevage poulets de chair	19
Tableau 7.	Compte d'exploitation élevage de porcs	20
Tableau 8.	Compte d'exploitation pisciculture	21

Liste des figures

Figure 1. Carte de la zone d'étude

8

1 Remerciements

Nous tenons à remercier toutes les personnes qui ont permis de mener à bien cette étude. Nous remercions plus particulièrement les responsables de la société SFID-Djourn, Monsieur Valentin et Monsieur Benet pour avoir mis à disposition la logistique nécessaire à la mission. Nous remercions aussi Monsieur Djamen, le responsable de la cellule aménagement, ainsi que Monsieur Sike, le sociologue, pour leur implication dans la mise en œuvre de l'étude. Nous remercions aussi le professeur Cédric Vermeulen (GxABT) pour les corrections et commentaires qu'il a apporté à ce présent rapport.

2 Résumé exécutif

Dans le contexte de la certification FSC, la société d'exploitation forestière SFID-Djourn (Cameroun) s'engage à appuyer le développement local des populations riveraines des UFA qu'elle exploite. Avec le temps, les fonds d'appui au développement local ont montré leur faiblesse en termes de réalisations et donc d'impact réel sur le développement local.

D'autre part, il est très difficile pour ces populations rurales d'avoir accès aux produits et services financiers classiques (bancaires ou micro finance). Actuellement, il n'y a pas encore d'agence de micro finance installée à Djourn, les populations doivent se déplacer à Sangmélina (100 km par une voie difficile) pour accéder à un compte bancaire. Pourtant cette inclusion financière permettrait aux populations de mieux gérer leur trésorerie en épargnant plus facilement et en investissant dans leurs activités génératrices de revenus.

Ce processus nécessite d'une part de bien identifier les populations cibles et leurs activités génératrices de revenus, de les former en éducation financière et au suivi technico économique de leurs activités pour en assurer la rentabilité. Cela demande aussi aux Etablissements de Micro Finance qui souhaiteraient s'installer dans cette zone, d'adapter leurs offres de produits et services en fonction des réalités socio économiques de la clientèle cible.

C'est pourquoi cette étude mise en œuvre par Nature + et financée dans le cadre du PPECF vise à mieux comprendre comment améliorer l'adéquation entre les besoins en financement des activités génératrices de revenus (AGR) pratiquées dans la zone d'étude et l'offre de produits financiers proposée par des établissements de micro finance ; posant ainsi les bases d'un processus d'inclusion financière des populations riveraines.

Il ressort de cette étude une série de recommandations et de propositions quant aux rôles éventuels que SFID-Djourn pourrait jouer dans la facilitation de ce processus d'inclusion financière des populations dans une optique de développement local.

3 Contexte

Cette intervention vise à répondre d'une manière réaliste et adaptée au Principe 4.4 du référentiel FSC, préconisant une contribution des concessionnaires forestiers au développement économique et social des populations locales dimensionnée à l'échelle de leurs activités et à l'étendue des impacts sur les dites populations.

D'année en année, le Groupe Rougier multiplie les actions concrètes permettant d'assurer la durabilité de ses activités en Afrique. Le groupe s'engage à prendre en considération de manière équilibrée les rôles économiques, sociétaux et environnementaux de la forêt. Ainsi il se dirige vers la certification FSC® de l'ensemble de ses concessions forestières. De nouvelles étapes ont été franchies depuis 2012, d'autant qu'un nouveau standard sous régional FSC® s'applique dorénavant aux concessionnaires forestiers dans le Bassin du Congo.

Des fonds importants sont alloués par la SFID-Djoug à des projets de développement socio-économique des populations riveraines. La liste des réalisations et des budgets se trouve en annexe 1. Ces données ont été fournies par la cellule sociale de la SFID-Djoug.

Cependant, l'aboutissement de ces projets est loin d'être satisfaisant, pour diverses raisons :

- Les fonds passent toujours par le percepteur municipal, amenant de la lourdeur administrative pour le comité de sélection des projets.
- Les critères d'éligibilité ne permettent pas l'émergence et la réalisation d'initiatives individuelles. Seuls les projets communautaires sont appuyés, alors que l'esprit communautaire est faible dans la zone.
- Les populations considèrent trop ces fonds de développement comme des « fonds cadeau » n'induisant pas d'obligation de résultat.
- Les projets sont mal conçus voire sur-budgétisés pour capter un maximum de financement.

En effet, il est possible de distinguer deux moyens de financer une activité économique. L'argent « chaud » provient soit de l'épargne de l'individu soit d'un crédit qu'il aurait contracté, soumis à des conditions à respecter (échéances des remboursements, intérêts à payer, garantie, etc.). *A contrario*, on appelle argent « froid », les fonds provenant de bailleurs extérieurs à la communauté sans réelles obligations de résultats et de rentabilité (certains financements de l'aide internationale au développement par exemple).

Nous partons du principe que les individus qui financent leurs activités par de l'argent « chaud » se responsabilisent et s'impliquent davantage dans la mise en œuvre de l'activité pour en assurer la rentabilité. L'individu qui emprunte de l'argent pour financer une activité va avoir tendance à dimensionner et estimer ses besoins en financement au plus juste, ce qui n'est pas forcément le cas lorsque que le financement est extérieur à la collectivité.

En facilitant l'accès aux produits et services financiers des EMF adaptés au financement des Activités Génératrices de Revenus (AGR) de la zone, SFID participe au développement des populations riveraines.

4 Objectifs de l'étude et résultats attendus

L'objectif principal de l'étude est de mieux comprendre comment améliorer l'adéquation entre les besoins en financement des activités génératrices de revenus (AGR) pratiquées dans la zone d'étude et l'offre de produits financiers proposée par des établissements de micro finance. Les résultats attendus de cette étude peuvent être formulés ainsi :

- Déterminer les besoins et les contraintes spécifiques de financement des principales activités génératrices de revenus (AGR) pratiquées dans la zone d'étude et d'en évaluer la rentabilité économique et l'impact social ;
- Rencontrer les établissements de microfinance susceptibles de s'installer à Djoum, recenser leur offre en financement rural et les mettre en contact avec la SFID ;
- Identifier le rôle que SFID pourrait jouer pour que l'offre en produits financiers proposée par les EMF soit adaptée aux besoins de financement des AGR des populations riveraines.

5 Zone d'étude

La zone d'étude couvre les villages riverains des UFA de SFID-Djoum (massifs forestiers de Djoum-Mintom et Mpacko). Ces massifs forestiers représentent environ 265 000 ha et comptent 41 villages Bantous ainsi qu'une vingtaine de campements Bakas (NGASSA YOZUIN, 2014)

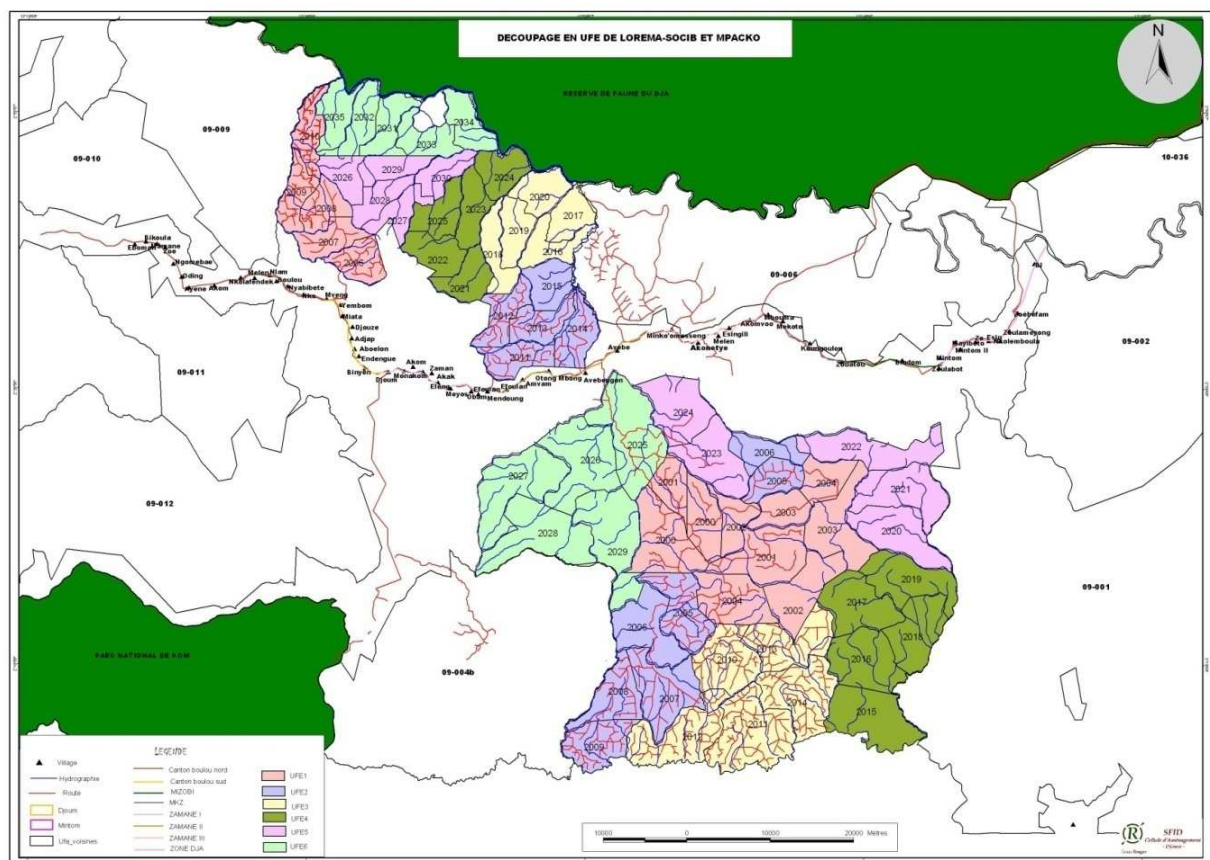


Figure 1. Carte de la zone d'étude

Remarque :

La population de l'arrondissement de Djoum est passée de 22 335 habitants en 2013 à 25 000 habitants en 2015 (selon les sources de la sous préfecture de Djoum) grâce notamment à la présence de nouvelles sociétés minières (minerai de fer exploité par la société CAMINEX) et forestières, et le chantier de la route Sangmélina-Djoum-Frontière du Congo (société MNO Vervat). La société forestière SFID est un opérateur économique majeur de l'arrondissement de Djoum et compte jusqu'à 325 employés.

6 Méthodologie

6.1 Revue bibliographique

L'étude a débuté dans un premier temps par la revue bibliographique des principaux rapports, études et notes techniques concernant :

- Le mode de gestion des projets de développement communautaires de la SFID-Djoum pour mieux comprendre le contexte et les difficultés rencontrées ;
- La pratique des activités génératrices de revenus identifiées ;
- L'appui à la construction de partenariat entre des organisations paysannes et des institutions financières en pays ACP ;
- L'inclusion financière en milieu rural ;
- Le crédit-stockage de type warrantage ;
- Le secteur du *mobile banking* au Cameroun.

6.2 Rencontres personnes ressources et focus group

Nous avons rencontré des personnes ressources représentants d'EMF et autres acteurs de développement local à Yaoundé, à Sangmélina et à Djoum. La liste des contacts se trouve en annexe 2. En collaboration avec la cellule sociale de la SFID-Djoum à travers notamment le sociologue M. SIKE Jean Michel, nous avons sélectionné 8 villages en fonction des critères suivants :

- Villages riverains des UFA de la SFID-Djoum ;
- Dynamisme, structuration du groupement ;
- Disponibilité des populations pour les rencontres ;
- Types d'activités pratiquées.

Puis nous avons organisé des descentes sur le terrain pour rencontrer les populations riveraines selon le planning suivant :

Tableau 1. Calendrier des descentes de terrain

Date	Village	Nom	Participants		Activités
			H	F	
25/05	MIATTA	Campement Bakas	12	8	Collecte, transformation et commercialisation des PFNL
28/05	ABOELON E	ASSENG EVANG Salomon	3		Vannerie en rotin
29/05	ABOELON E	Femmes combattantes	7	3	Champs collectifs (maïs, manioc, plantain), transformation manioc et commercialisation
02/06	MELLEN BOULOU	GIC MEL	4	0	Agriculture (maïs, manioc, plantain, macabo, arachide), cacao et élevage poulet de chair traditionnel
02/06	MVONG	Association Fe'ek Essolo	1	12	Tontine, agriculture (maïs, manioc, plantain, macabo, arachide), cacao, vente de savons, petit commerce
03/06	OTONG MBONG	YELE Gabriel	5		Agriculture (maïs, manioc, plantain, macabo, arachide), cacao et élevage poulet de chair traditionnel et boutique
04/06	DJOUM	MENGUET E Parfait	4		Pisciculture, maraichage
06/06	ELLENG	Femmes ambitieuses	4	6	Tontine, agriculture (manioc, plantain, arachide), transformation huile de cacao
06/06/	EFOULAN ZAMANE	Coopérative -CA-E-ZA	4		Cacao, domestication des PFNL, avocatier, agrumes, safoutier
TOTAL			44	29	
			73		

6.3 Limites de la représentativité des informations

Les informations qui sont présentées dans cette présente étude sont issues des entretiens avec les personnes ressources et des données collectées lors des focus groups avec les populations dans les villages (73 participants dont 29 femmes). A ce stade, ces données suffisent pour avoir une vue d'ensemble des activités génératrices de revenus pratiquées dans la zone. Nous recommandons de mener une étude plus approfondie étendue à un nombre plus important de villages et campements de la zone.

En effet, cette étude permettra de définir la situation de base de ces villages en termes de niveau de développement (accès aux soins de santé, éducation, habitat, production agricole,

etc.). Cette situation de base sera utile par la suite pour mesurer par exemple l'impact de l'inclusion financière sur le développement des populations.

7 L'inclusion financière en milieu rural

7.1 Définition du concept

(WAMPFLER, B *et al*, 2010)

L'inclusion financière peut se définir comme étant le processus permettant de donner un accès durable aux services financiers formels aux populations exclues du système bancaire classique. Les hypothèses qui sous-tendent l'inclusion financière sont les suivantes :

- Les exclus du système bancaire classique ont une capacité à développer des activités économiques mais cette capacité est entravée par le manque de capitaux ;
- Si l'accès au capital leur est ouvert, par une organisation adaptée à leurs besoins et à leurs contraintes, ils seront capables de valoriser ce crédit, de le rembourser et d'améliorer leur niveau de vie ;
- En ayant la capacité de développer leurs activités économiques, ces populations contribueront ainsi à la croissance économique au niveau local et national.

En effet, les populations exclues du système bancaire se caractérisent souvent par :

- La faiblesse des niveaux d'activités et de revenus ;
- L'incapacité à fournir des garanties matérielles ;
- L'enclavement en zone rurale ;
- La pratique d'activités, des besoins et des contraintes de financement méconnus du secteur bancaire.

7.2 La caution solidaire : une alternative à l'insuffisance de garanties matérielles

(WAMPFLER, B *et al*, 2010)

La caution solidaire est une forme de garantie sociale qui s'appuie sur les liens sociaux entre les individus (parenté, voisinage, classe d'âge, relations d'alliance, d'association, d'amitié) et sur les principes de solidarité (groupes d'entraide, caisses villageoises informelles, tontines, etc.), d'honneur et de respect des engagements. Ainsi certains EMF préfèrent proposer des produits de micro crédit à destination des organisations paysannes reconnues et structurées de manière à compter sur la caution solidaire comme alternative à une garantie matérielle. Cependant, nous reconnaissons parfois l'échec de ce système de caution solidaire par manque de cohésion dans le groupe.

7.3 Un portefeuille de crédits diversifié

Les EMF doivent proposer un portefeuille de crédit diversifié de manière à :

- Faire face aux besoins réels des populations qui sont eux mêmes très diversifiés et souvent confondus (besoins agricoles, sociaux, de consommation, d'urgence, etc.) ;
- Laisser le choix aux bénéficiaires de la destination de ce crédit qui investissent alors dans des activités présentant de leur point de vue, le meilleur rapport de rentabilité / risque et qui renforce la responsabilisation de l'emprunteur ;
- Répartir les risques entre différentes activités.

7.4 L'offre des EMF en crédit moyen terme est insuffisante

En Afrique de l'Ouest, par exemple, plus de 90 % des volumes de crédits octroyés à l'agriculture par les institutions de microfinance (IMF) sont des crédits de court terme. Le crédit moyen terme est pourtant nécessaire pour financer par exemple, le renouvellement des cultures pérennes (café, cacao, palmiers, etc.) et le développement de l'arboriculture (vergers de fruitiers, domestication des PFNL). Plusieurs explications au faible développement du crédit moyen terme par les EMF :

- Mauvaise maîtrise des risques, garanties inadaptées ;
- Manque d'épargne stable nécessaire pour le crédit moyen terme ;
- La prise de risque sur le moyen terme nécessite une vision de développement à moyen terme de l'EMF.

7.5 Rôle de l'épargne dans le financement rural

L'épargne peut se présenter pour les ménages ruraux comme une source d'autofinancement des activités rurales parfois plus intéressante que le crédit (comparaison du taux de rendement de l'investissement avec le taux d'intérêt de l'emprunt).

Ainsi l'épargne peut servir à faire face à des dépenses prévisibles (épargne dédiée) ou imprévisibles (épargne de précaution).

Pour les EMF, la mobilisation de l'épargne constitue une partie des ressources financières nécessaires pour octroyer du crédit.

Cependant l'épargne est difficile à mobiliser en milieu rural, car les ménages ruraux ont des faibles revenus, les tentations à dépenser individuelles et/ou familiales sont fortes et les agences d'EMF sont souvent éloignées.

C'est pourquoi les ménages ruraux préfèrent encore les formes d'épargne traditionnelles (cotisations, tontines, en nature sous forme de bétail, stock de céréales, briques, etc.), mieux adaptées à leurs contraintes, parfois plus souples, plus faciles à maîtriser à première vue que des produits de micro finance.

Cependant ces formes d'épargne présentent aussi des limites : par exemple la pression sociale sur l'épargne en nature, les difficultés liées à la conservation du stock et la conversion en espèce de l'épargne en nature qui dépend des conditions de commercialisation.

8 Caractéristiques socio-économiques des AGR identifiées

Ce chapitre vise à caractériser les principales activités génératrices de revenus pratiquées dans la zone d'étude, d'en calculer la rentabilité économique et d'en évaluer l'impact éventuel sur le développement local des populations riveraines.

8.1 Calendrier des activités génératrices de revenus

Avec l'appui du chef de poste agriculture de Djoum, nous avons conçu le calendrier des AGR de manière à distinguer les besoins en financement des activités (postes à financer et périodes de financement), ainsi que les périodes de récoltes et de commercialisation éventuelle des productions. Il s'agit pour les ménages ruraux d'un outil d'aide à la gestion de leur trésorerie et une source d'informations aux EMF de manière à mieux adapter leur offre de produits et services. Ce calendrier se trouve en annexe 3.

8.2 Les cultures vivrières trimestrielles

Dans la zone d'étude il est possible de cultiver pendant 2 campagnes par an. Lors de la campagne de la grande saison des pluies, les producteurs cultivent généralement le maïs, l'arachide, le manioc, le macabo, la pistache et la banane plantain. La 2ème campagne correspond à la petite saison des pluies pendant laquelle les producteurs cultivent majoritairement le maïs, l'arachide et un peu de sésame. Le maraichage est aussi pratiqué pendant cette saison mais reste cependant assez marginal. Les besoins en financement des campagnes agricoles concernent majoritairement :

- L'approvisionnement en intrants agricoles (semences, plants, engrais NPK, produits phytosanitaires, etc.) ;
- La main d'œuvre nécessaire aux activités culturelles telles que l'abatage, le défrichage, la mise en place de la culture, l'entretien de la parcelle et aussi au moment de la récolte.

La quantité et la qualité des intrants utilisés ainsi que la disponibilité de la main d'œuvre conditionnent le degré d'intensification de la production agricole.

Le marché de Djoum peine à être ravitaillé pour faire face à la demande croissante, la majorité des produits agricoles proviennent de Sangmélina et même de Yaoundé. De plus, certains producteurs de la zone profitent de la proximité relative du Congo et du Gabon pour exporter à meilleur prix une partie de leur production. Par conséquent, les produits agricoles sur le marché de Djoum sont rares et chers.

Prenons l'exemple du groupe des « femmes combattantes » de Aboelone que nous avons rencontré. Les 25 membres de cette association, créé en 2005, cultive un champ collectif de 1 ha (maïs, manioc, banane plantain). La production est vendue collectivement et les recettes sont à destination de l'association et seront réinvesties dans la production. Le reliquat permet de constituer un fonds de secours qui peut servir à financer des besoins sociaux des membres. Le défrichage et l'abatage de la parcelle nécessite la location d'une tronçonneuse et le paiement de la main d'œuvre ; cela coûte environ 85 000 Fcfa/ha. Le groupe connaît des difficultés à s'approvisionner en semences de qualité. Les femmes n'utilisent pas d'engrais car le sol est suffisamment fertile. Le maïs est séché puis égrainé avant d'être conditionné dans des sacs contenant 23 seaux de 5L (équivalent à environ 100 kg). Selon les membres de l'association, le prix du maïs augmente d'environ 30% entre la période d'abondance et la période de pénurie.

Tableau 2. Prix du maïs sur le marché de Djoum

	En période d'abondance (Fcfa)	En période de pénurie (Fcfa)
Sceau de 5L	500	700
Sac de 100 kg	11 500	16 100

Il est difficile de trouver du maïs produit localement entre janvier et mars. Le maïs provient des zones de production de l'ouest du pays et est vendu à 700 Fcfa le sceau de 5 L. Ces informations nous renseignent sur les difficultés rencontrées par les producteurs de maïs de la zone. Si une partie du maïs pouvait être stocké dans de bonnes conditions, les producteurs pourraient profiter du différentiel de prix pour vendre leur production à un prix plus rémunérateur et assurer un approvisionnement régulier du marché local.

8.3 Les cultures vivrières annuelles

Ces cultures sont principalement le manioc, le bananier plantain, l'igname et le macabo. Le manioc est beaucoup produit dans la zone d'étude, il est transformé en partie en miondos (bâtons de manioc) qui sont vendus à 50 Fcfa l'unité et une partie en tapioca (amidon de manioc) vendu à 100 Fcfa le verre. Mais la majorité de la production de maniocs est vendue sous forme de tubercules au prix de 500 Fcfa le tas (équivalent à 4 ou 5 tubercules).

La principale difficulté reste le transport, la conservation des tubercules et l'accès aux variétés améliorées. Les producteurs rencontrés cultivent majoritairement une variété à faible rendement alors que récemment, 5 nouvelles variétés de manioc ont été sélectionnées par l'Institut international d'agriculture tropicale (IIAT) et vulgarisées par le Programme national de développement des racines et tubercules (PNDRT) et l'Institut de recherche agricole pour le développement (IRAD). Il s'agit des variétés :

- Abui-Kpem (signifie « le bon manioc »)
- Nko'h menzui (signifie « qui produit beaucoup »)
- Abeng-lengon (signifie « belle dame »)
- Ayeng ye-sahti (signifie « longues feuilles »)
- Mbong wa tobo (variété réservée à l'alimentation).

Les rendements devraient passer de 9-10 t/ha pour les anciennes variétés à 25-27 t/ha pour les nouvelles variétés. De plus, avec les nouvelles variétés, le manioc pourrait être récolté après 12 mois plutôt que 18 mois pour les anciennes variétés.

Une usine de transformation de farine de manioc (Société de transformation industrielle de manioc SOTRAMAS) devrait ouvrir ses portes en janvier 2016. Une vingtaine de GIC de producteurs de manioc de la zone de Djoum auront alors la possibilité de signer une convention de partenariat avec SOTRAMAS. Cette société fournirait les semences et achèterait le manioc « bord champs », le transporterait à l'usine de Sangmélina. Le manioc serait pesé à l'usine et les producteurs seraient payés en fonction du poids.

8.4 La culture du cacao associée au bananier plantain

8.4.1 Comptes d'exploitation

Le tableau ci-dessous présente à titre indicatif les comptes d'exploitation de 1 ha de culture de cacao associée à la culture de la banane plantain. Ces informations sont issues des échanges avec un producteur de cacao et de bananes plantains. Le premier tableau concerne la culture de plantain et le second la culture de cacao qui est associée, c'est pourquoi les frais liés à l'abattage, le tronçonnage et le défrichage de la parcelle ne sont considéré qu'une seule fois.

Tableau 3. Compte d'exploitation culture associée cacao/ banane plantain

Dépenses				Recettes			
Désignation	# unités	Cout unitaire (FCFA)	Cout total (FCFA)	Désignation	# unités	Recette unitaire (FCFA)	Recette totale (FCFA)
Défrichage	Forfait pour 1 ha	30 000	30 000	Ventes de régimes de plantains bord champ	900	1 500	1 350 000
Abattage	Forfait pour 1 ha	50 000	50 000				
Tronçonnage	Forfait pour 1 ha	40 000	40 000				
Achat de 1200 rejetons de bananiers	Forfait pour 1 ha	60 000	60 000				
Main d'œuvre	Forfait pour 1 ha	30 000	30 000				
Total dépenses			210 000				
Marge brute	1 140 000 FCFA						

Compte d'exploitation d'1 ha de cacao en association avec le plantain (le cacao produit à partir de la 3ème année)							
Dépenses				Recettes			
Désignation	# unités	Cout unitaire (FCFA)	Cout total (FCFA)	Désignation	# unités	Recette unitaire (FCFA)	Recette totale (FCFA)
Défrichage	Déjà réalisé pour la mise en place du plantain			Vente de la production pour un rendement de 1 T/ha	1 000	900	900 000
Abattage							
Tronçonnage							
Achat des plants de cacao (transport compris)	1 200	150	180 000				
Main d'œuvre	Forfait pour 1 ha	210 000	210 000				
Produits phytosanitaires	Forfait pour 1 ha	30 000	30 000				
Total dépenses			420 000				
Marge brute	480 000 F CFA						

8.4.2 Traitement phyto sanitaire du cacao

Le cacao est une culture qui est soumise aux attaques parasites telles que la pourriture brune des cabosses (*Phytophthora megakarya*) et les attaques de capsides sur les tiges. Il n'est pas évident pour les producteurs de cacao de s'approvisionner en produits phytosanitaires (fongicides, insecticides) de qualité sur le marché de Djoum. La plupart des produits proviennent de Yaoundé et ont un prix élevé dû au transport. Voici, selon les informations collectées pendant les échanges avec les producteurs, les dépenses liées aux traitements phytosanitaires d'un ha de cacao pour une année :

Tableau 4. Coûts des traitements phytosanitaires d'un ha de cacao par an

Désignation	Unité	Nombre d'unités	Coût unitaire (FCFA)	Coût total (FCFA)
Insecticide Thiodan®	Bidon de 5 L	1	35 000	35 000
Fongicide	Sachet	100	800	80 000
Total dépenses				115 000

8.4.3 Commercialisation des fèves de cacao

Les « coxeurs » (intermédiaires qui achètent les fèves de cacao) se déplacent parfois jusqu'aux champs au moment de la récolte pour acheter les fèves de cacao en frais et non séchées. D'autres aussi sillonnent les villages pour proposer aux producteurs d'acheter leur récolte au prix bas. Et les producteurs, parfois tentés par l'argent cash pour faire face à leurs problèmes financiers immédiats, bradent leurs fèves à ces « coxeurs » au lieu d'attendre pour vendre leur production à un prix plus rémunérateur.

De plus, certains « coxeurs » prêtent de l'argent aux producteurs en début de campagne, sous la condition que le producteur leur vend (souvent à vile prix) la production à la récolte suivante. Ces pratiques s'apparentent à l'usure (un prêt dont le taux d'intérêt est abusif).

8.5 La production d'huile de palme

La culture du palmier à huile et la transformation artisanale en huile de palme est très pratiquée dans la zone d'étude. Voici à titre indicatif, le bilan de l'exploitation d'un hectare de palmiers à huile (soit 144 plants productifs) selon les données collectées lors de l'entretien avec l'agent technique de l'agriculture de Djoum, M. EVINA NKONG Alain. La plantation donne sa première récolte de noix de palme après 3 ans et une plantation bien entretenue peut être exploitée pendant 25 ans. On considère 2 campagnes par an et 6 régimes de noix de palme/pied/ha/campagne et un rendement moyen en huile de 3 L/ régime.

Voici l'estimation de la production annuelle d'huile de palme pour un ha : $3 \times 6 \times 2 \times 144 = 5\,184$ L d'huile de palme/ha/an vendu à 500 Fcfa/ L, soit environ 2 592 000 Fcfa de recette totale. Les dépenses concernant la mise en place et l'entretien de la plantation, l'achat et le transport des plants et le pressage de la noix de palme en huile. Nous avons considéré un pressoir à 500 000 Fcfa avec un amortissement sur 10 années.

Tableau 5. Compte d'exploitation de la production d'huile de palme

Dépenses				Recettes					
Désignation	#unités	Cout unitaire (FCFA)	Cout total (FCFA)	Désignation	Nombre d'unités	Recette unitaire (FCFA)	Recette totale (FCFA)		
Défrichage initial	Forfait pour 1 ha	30 000	30 000	Vente huile de palme (en litre)	5 184	500	2 592 000		
Abattage		50 000	50 000						
Tronçonnage		40 000	40 000						
Achat/transport	Forfait pour 1 ha (150 plants)	275 000	275 000						
Piquetage	Forfait pour 1 ha	60 000	60 000						
Trouaison		30 000	30 000						
Semis		30 000	30 000						
Entretien 2 fois par an		40 000	40 000						
Amortissement pressoir et matériel (sur 10 ans)	Forfait pour 1 ha	50 000	50 000						
Main d'œuvre pressage	Forfait pour 1 ha	80 000	80 000						
Total dépenses			685 000						
Marge brute	1 907 000 FCFA								

8.6 Le financement de l'élevage

Depuis ces dernières années, la demande en protéines animales dans la zone de Djoum est croissante du fait de l'augmentation de la population. L'élevage tente de répondre à cette demande en fournissant une viande fraîche et de qualité afin de concurrencer la « viande de brousse » issue notamment du braconnage.

Malheureusement, l'élevage ne se développe pas à un rythme suffisant pour satisfaire la demande croissante du marché. Par conséquent, la viande d'élevage est chère et rare à Djoum, à titre d'exemple : le kg de viande de bœuf s'achète à 3000 Fcfa (contre 2800 Fcfa à Yaoundé) et le kg de viande de porc à 2600 Fcfa, le poulet est à 5000 Fcfa (contre 4 000 Fcfa à Yaoundé).

La viande n'est pas disponible tout au long de l'année sur le marché. Il faut réserver à l'avance pour être servi. L'élevage est une activité qui peut être pratiquée tout au long de l'année et qui facilite la gestion de la trésorerie familiale. En effet, le cheptel peut être considéré comme une forme d'épargne en nature. En Afrique de l'Ouest par exemple, on considère les bœufs comme un placement bancaire, les moutons comme un compte épargne et les volailles comme un « porte monnaie ». Cependant ce type d'épargne en nature est soumis aux risques liés à l'élevage (risques sanitaires, mortalité, etc.) et au risque du marché (mévente).

8.6.1 L'élevage des poulets de chair

Dans la zone de Djoum, nous pouvons recenser jusqu'à 5 éleveurs de volailles qui élèvent de 200 à 800 poulets par bande et jusqu'à 4 bandes par an. Il y a une réelle demande en poulet de chair par les consommateurs de cette zone. Les éleveurs rencontrent des difficultés pour s'approvisionner en aliments de qualité. La plupart doivent s'approvisionner en aliments volailles à Yaoundé. Cela entraîne un surcout important lié au transport. Les poussins de 1 jour sont déjà vaccinés, cependant l'éleveur doit administrer d'autres traitements par voie orale, qui sont peu disponibles dans la zone de Djoum.

Le tableau ci-dessous présente un exemple de compte d'exploitation d'un élevage de poulets de chair. Une taille minimale de 1.000 poussins par bande est conseillée aux éleveurs pour assurer une rentabilité financière. Une perte de 5% par bande est considérée dans cet exemple.

Tableau 6. Compte d'exploitation élevage poulets de chair

Dépenses				Recettes			
Désignation	# unités	Cout unitaire (FCFA)	Cout total (FCFA)	Désignation	# unités	Recette unitaire (FCFA)	Recette totale (FCFA)
Poussins	1 000	350	350 000	Total recettes ventes en gros (1)	950	1 800	1 710 000
Kg aliments de démarrage	1 700	240	408 000	Total recettes ventes au détail au courant de l'année (2)	950	2 300	2 185 000
Kg aliments de finition	2 300	230	529 000	Total recettes ventes au détail au moment des fêtes de fin d'année (3)	950	2 500	2 375 000
Vaccins	1 000	120	120 000				
Personnel (8 semaines)			35 000				
Eau			3 500				
Electricité			6 500				
Chauffage			10 000				
Total dépenses			1 462 000				
Marge brute (1)		248 000 FCFA					
Marge brute (2)		723 000 FCFA					
Marge brute (3)		933 000 FCFA					

8.6.2 L'élevage de porcs

Le tableau ci-dessous présente des données concernant l'élevage d'une bande de 10 porcelets pendant 5 mois. Ces données sont issues des échanges avec la productrice de porcs et présidente de la Plate-forme PLANO-PAC, Mme MVONDO Virginie. On considère un taux de mortalité de 20%. Si l'élevage est conduit avec un aliment complet en suffisance à partir du mois d'août, l'éleveur obtiendra des porcs de bonne taille qui seront vendus à un bon prix pour les fêtes de fins d'année.

Tableau 7. Compte d'exploitation élevage de porcs

Désignation	# unités	Cout unitaire (FCFA)	Cout total (FCFA)	Désignation	# unités	Recette unitaire (FCFA)	Recette totale (FCFA)
Porcelets 2 mois	10	25 000	250 000	Total recettes ventes au détail au courant de l'année (1)	8	150 000	1 200 000
Aliment complet (forfait) par mois	5	44 000	220 000	Total recettes ventes au détail au moment des fêtes et mariages (2)	8	250 000	2 000 000
Produits vétérinaires (forfait)	1	15 000	15 000				
Main d'œuvre familiale (forfait)	1	10 000	10 000				
Amortissement bâtiment et matériel (forfait)	1	20 000	20 000				
Total dépenses			515 000				
Marge brute (1)		685 000					
Marge brute (2)		1 485 000					

8.7 La pisciculture

Actuellement, la pêche traditionnelle dans les cours d'eau ne suffit pas à satisfaire la demande en poisson dans la zone de Djoum. C'est pourquoi certains individus se sont tournés vers la pisciculture. Néanmoins cette activité reste marginale, nous avons recensé 3 petites exploitations de pisciculture à Djoum. Nous avons visité l'exploitation de M. MENGUETE Parfait, ouvrier à la scierie SFID.

Son exploitation est composée de 5 bassins (un 6ème est en cours de réalisation) creusés à l'aide d'outils de base (pelles, dabs, brouettes) et la main d'œuvre familiale. Il a débuté son exploitation en 2008-09. Il élève en majorité des tilapias de mars (installation des alevins dans les étangs) à décembre (vidange des étangs, capture des poissons et commercialisation au moment des fêtes de fins d'années). Il s'approvisionne en alevins chez un autre pisciculteur de Djoum. L'alimentation de l'élevage se limite aux déchets de cuisine (peau de manioc, feuilles de patates, etc.) par manque de moyens pour s'approvisionner en aliments complets. La main d'œuvre pour les travaux d'entretien, la vidange et la capture des poissons est familiale. Le tableau ci-dessous présente le bilan estimatif de l'exploitation annuelle d'un étang (de dimension 10m*20m*0,9m) selon les données collectées lors de l'entretien.

Tableau 8. Compte d'exploitation pisciculture

Dépenses				Recettes			
Désignation	# unités	Cout unitaire (FCFA)	Cout total (FCFA)	Désignation	# unités	Recette unitaire (FCFA)	Recette totale (FCFA)
Achat des alevins de tilapias	300	100	30 000	Vente des poissons (au kg)	28	1 500	42 000
Total dépenses			30 000				
Marge brute	12 000 FCFA						

La marge brute de son activité est relativement faible et son élevage est peu performant. En effet, ces poissons ne prennent pas suffisamment de poids pendant l'élevage car d'une part les alevins ne sont pas des espèces sélectionnées et d'autre part l'alimentation n'est pas assez complète. De plus il y a un fort taux de mortalité des alevins, et l'exploitation n'étant pas clôturée, elle est soumise aux risques de vols.

8.8 La vannerie

La vannerie est une activité certes marginale dans la zone (3 vanniers recensés) mais qui valorise un savoir faire local et génère des revenus conséquents. Les principaux clients sont les fonctionnaires et salariés de la zone qui se font confectionner leur mobilier en rotin.

Voici un exemple de compte d'exploitation issu de la rencontre avec M. ASSENG EVENG Salomon. Pour la confection d'un salon en rotin (4 chaises, 1 canapé, 1 table). Il doit acheter pour 10 000 Fcfa de matériel (achat de rotin, bonbonne de gaz pour le chalumeau, lames pour la scie, des pointes, du vernis, du diluant, des pinces) et payer un peu de main d'œuvre familiale. Pour cela il demande une avance au client qui a commandé. Il vend le salon à 30 000 Fcfa.

8.9 Les produits forestiers non ligneux

8.9.1 Disponibilité

Selon l'étude de Nature + sur l'occupation spatiale et la gestion des produits forestiers non ligneux (BRACKE C. *et al*, 2014), les PFNL peuvent être disponibles tout au long de l'année ou durant une période bien déterminée. En se basant sur la perception villageoise des périodes de récolte, nous pouvons observer quatre grandes périodes de prélèvement :

- Les PFNL d'origine végétale disponibles toute l'année comme l'okang, l'assamela, l'ayous, le bambou, le bubinga, le dabéma, le doussié, l'ebam, l'emien, le kossipo, les marantacées, le moambé jaune, le mukulungu, l'igname sauvage, l'iroko, le palmier à huile, le raphia, le rotin, la salade sauvage, le sapelli, le fromager et la liane à eau.
- Les PFNL d'origines végétales disponibles saisonnièrement entre juin et novembre (parfois sur une période plus restrictive) comme l'amvout, l'arachide sauvage, le bitter cola, les chenilles, l'atanga, le corossol sauvage, le djansang, la mangue sauvage, le moabi, le plat plat, la rondelle, le nsangom, les escargots, le voacanga, la vigne sauvage. Notons que le safou est quant à lui disponible entre janvier et mai.
- Les produits issus de la chasse, qui se pratique toute l'année mais dont l'activité s'intensifie particulièrement pendant la grande saison des pluies entre septembre et novembre.

- Les produits issus de la pêche, qui se pratique toute l'année mais dont l'activité s'intensifie particulièrement en saison sèche entre novembre et avril.

Une liste non exhaustive de 75 PFNL récoltés dans la zone d'étude est présentée en annexe 3. Les parties prélevées, les usages, les techniques de récolte et les périodes de récolte y sont indiquées.

8.9.2 Rentabilité

Lors de notre étude nous avons également collecté les données suivantes lors de la rencontre au campement Bakas de Miata, mais les difficultés relevées concernent la plupart des producteurs de la zone d'étude.

Tableau 9. Rentabilité PFNL

PFNL	UNITE LOCALE DE MESURE	COUTS (en FCFA)		PRIX DE VENTE (en FCFA)		MARGE BRUTE (en FCFA)	
				PERIODE D'ABONDANCE	PERIODE DE PENURIE	PERIODE D'ABONDANCE	PERIODE DE PENURIE
Amandes entières mangues sauvages	sceau de 5 L	Collecte, transformation, transport	1 000	5 000	6 000	4 000	5 000
Amandes pilées mangues sauvages	sceau de 5 L	Collecte, transformation, transport	1 000	7 500	8 500	6 500	7 500
Ebaye	sceau de 15 L	Collecte, transport	500	3 500	4 000	3 000	3 500
Njansang	verre de 1/4 L	Collecte, transformation, transport	100	250	300	150	200
Koutou	sac de 50 kg	Collecte, transport	500	3 500	4 000	3 000	3 500
Huile de Moabi	bouteille en verre 0,65L	Collecte, transformation, transport	500	1 500	2 000	1 000	1 500
	bouteille en plastique 1,5L	Collecte, transformation, transport	1 500	2 500	3 000	1 000	1 500

8.9.3 Estimation des coûts de production et de transport des PFNL

Il n'a pas été évident pour les participants d'estimer les coûts liés à la collecte et la transformation. Ces actions, souvent réalisées par les femmes, représentent du temps, une certaine pénibilité, et des risques de blessures (fente de la mangue sauvage à la machette, décorticage du Njansang au clou aplati, pressage à chaud pour obtenir l'huile de Moabi, etc.). Le coût de transport dépend de l'enclavement du lieu de production vis-à-vis des marchés éventuels. Le campement Bakas de Miata a reçu le soutien du projet AGEFO de la SNV. Dans le cadre de ce projet, les acheteurs se déplaçaient directement au niveau du village pour s'approvisionner en PFNL.

8.9.4 Hétérogénéité des unités locales de mesure

Il s'agit d'une difficulté supplémentaire au calcul de rentabilité de cette activité. En effet, chaque PFNL et parfois chaque village utilise son propre système de mesure, le plus souvent exprimé en volume plutôt qu'en poids. Dans la plupart des cas, cette situation avantage les commerçants plutôt que les producteurs. Les échanges commerciaux nécessitent une unité de mesure homogène, pour évaluer au plus juste la valeur marchande du produit.

8.9.5 Différentiel de prix entre les périodes d'abondance et de pénurie

La production de PFNL connaît des variations inter et intra-annuelles spécifiques à chaque produit. Il y a donc des périodes d'abondance et de pénurie, et des années de fortes productions et des années où la production est plus faible. Cette variation de l'offre va influencer la valeur des produits et pourrait se présenter comme une opportunité pour les producteurs de vendre à un prix plus rémunérateur lorsque le produit se fait rare sur le marché.

8.10 Gestion de la trésorerie et des productions agricoles des populations

8.10.1 Besoins immédiat d'argent et bradage de la récolte

Les populations doivent satisfaire des besoins financiers immédiats (payer la scolarité des enfants, frais de santé, événements sociaux, etc.). Cette situation les pousse à brader la récolte, c'est-à-dire vendre la production au moment où les prix sont les faibles. Conscients de cette situation, les commerçants viennent s'approvisionner à vile prix auprès des populations qui ne sont pas en situation de pouvoir négocier correctement le prix de vente (marché de dupes). Ce schéma n'encourage pas la diversification des activités et des revenus tout au long de l'année, et plonge petit à petit les populations dans le cercle vicieux de l'appauvrissement.

8.10.2 Le stockage des produits agricoles

Certains produits identifiés dans cette zone (comme le cacao et certains PFNL, par exemple) ont la particularité de pouvoir se conserver longtemps si le séchage et/ou les techniques de transformation ont été correctement effectuées. Ces produits peuvent donc être stockés dans un local adéquat en attendant une vente groupée à un bon prix négocié avec un commerçant par exemple.

Le stockage offre aussi l'opportunité aux populations de vendre au fur et à mesure de l'année lorsque les prix sont bons sur le marché pour faire face à des besoins financiers et/ou pour investir dans une activité génératrice de revenus. Cette possibilité implique un suivi des prix des produits agricoles sur les marchés locaux.

9 Produits et services financiers adaptés au milieu rural

Dans ce chapitre nous allons présenter un produit de microfinance adapté aux réalités du monde rural (le warrantage) puis faire la revue de l'offre actuelle en services de *mobile banking* sur le territoire camerounais.

9.1 Le warrantage : un crédit dont la garantie est un stock de produits récoltés

9.1.1 Définition

Ce système donne l'opportunité aux populations de stocker une partie des produits récoltés. Ce stock devient la garantie pour l'octroi d'un crédit par un Etablissement de Micro Finance. Ce système connaît notamment un engouement en Afrique de l'Ouest, car cela permet de donner un accès durable aux services financiers aux populations exclues du système bancaire classique. Les produits sont stockés dans un bâtiment répondant aux normes de stockage et géré par une organisation paysanne ou un entreposeur agréé. Pour sécuriser le stock, le bâtiment est fermé par 2 cadenas (une clé pour le gestionnaire du stock et une pour le représentant de l'EMF). Le stock est vérifié régulièrement par les 2 parties pour s'assurer qu'il ne se déprécie pas.

9.1.2 Les avantages du warrantage pour les ménages ruraux

L'octroi du crédit warrantage peut être considéré comme une alternative au crédit usurier, contribuant ainsi à la diminution de l'endettement des ménages ruraux.

Ce système leur permet aussi de différer la vente de leur production et d'en espérer un prix plus rémunérateur. Une fois leur activité rentabilisée, les ménages peuvent investir dans des moyens de production plus performants (intrants, matériels, infrastructures, etc.) permettant une augmentation certaine de la rentabilité de leurs activités. De plus, grâce à ce système de crédit, les ménages ont l'opportunité de diversifier leurs activités et d'augmenter leurs revenus.

9.1.3 Les différentes étapes

Le mécanisme du warrantage, tel que pratiqué en Afrique de l'Ouest, se compose théoriquement des 8 étapes suivantes. En pratique, les partenaires peuvent y apporter des améliorations et des innovations dans le but d'adapter au mieux ce système aux conditions spécifiques de chaque contexte.

- 1) Négociation et signature d'un protocole d'accord entre les OP et l'EMF.
- 2) Mise en place d'un comité de warrantage constitué d'un président, trésorier et magasinier.
- 3) Stockage des produits à warranter.

En Afrique de l'ouest sont stockées principalement les spéculations sèches (maïs, petit mil, sorgho, arachide et niébé) dans les magasins au moment de la récolte (d'octobre à décembre). Les spéculations doivent être issues de la nouvelle récolte, bien séchées et conditionnées dans des sacs neufs. Sur chaque sac sont écrits la spéculation et l'identité du propriétaire (nom et prénom). Le nombre de sacs, par membre et par spéculation, présents dans le magasin fait l'objet d'un suivi par le comité de warrantage lui-même. Les sacs doivent être stockés suivant les normes de stockage.

- 4) Fixation des dates limites de stockage.

Les OP, en accord avec l'EMF, fixent une date limite pour le stockage des sacs dans les différents magasins.

5) Contrôle de qualité du stock et fixation du prix des produits à warranter.

Le jour du stockage, le comité de warrantage se réunit en présence d'un représentant de l'EMF au niveau du magasin. Ensemble, ils contrôlent la quantité et la qualité du stock et fixent le prix de chaque spéculation selon le prix du marché à cette période. Ils signent un document qui certifie les différents prix fixés, le nombre de sacs et la valeur monétaire du stock total. Avant de fermer le magasin, la personne chargée par le Comité du warrantage (la plupart du temps le magasinier) termine le traitement contre les attaques des denrées stockées. Enfin, le magasin est fermé avec une barre et deux cadenas différents : la personne chargée par le comité de warrantage ferme son cadenas avec sa clef ; le représentant de l'EMF ferme le sien avec sa clef. Ainsi ni la personne chargée par le comité de warrantage, ni le représentant de l'EMF ne peuvent ouvrir seul le magasin.

6) Fermeture du magasin et montage du dossier de crédit.

Le jour de la fermeture du magasin, le comité de warrantage et les représentants de l'EMF montent le dossier de crédit warrantage. Le crédit sera octroyé à l'OP qui est responsable du remboursement final. Le montant du crédit octroyé correspondra au 80% de la valeur monétaire du stock warranté (selon les prix fixés lors de l'étape n°5). L'EMF s'engage à octroyer le crédit warrantage sur le compte de l'OP dans un délai d'une semaine au plus. La durée du crédit varie de 6 à 8 mois maximum. Le taux d'intérêt est de 10% sur 12 mois.

7) Suivi mensuel de la conservation des sacs warrantés.

Après le stockage, la fermeture du magasin et l'octroi de crédit, le comité de warrantage avec le représentant de l'EMF s'engagent à visiter ensemble le magasin au moins une fois par mois pour contrôler l'état des sacs.

8) Remboursement du crédit.

À l'échéance, les membres des différentes coopératives ayant warranté leurs sacs, remboursent à la coopérative le crédit warrantage, les intérêts et les frais de stockage (100 FCFA/ sac/ mois). Quand tout le monde a remboursé, l'EMF et le comité de warrantage ouvrent le magasin et les sacs sont distribués à leurs propriétaires. Si par contre il y a des problèmes au niveau du remboursement, le comité de warrantage cherche des commerçants pour la vente des sacs et ainsi rembourse l'EMF.

9.1.4 Les avantages du warrantage pour les EMF.

Ce produit permet au EMF de :

- Relancer l'offre de services financiers en milieu rural et en particulier pour soutenir l'activité agricole.
- Garantir le prêt par une garantie « liquide et divisible ».
- Ce produit présente un fort taux de remboursement.

9.1.5 Les préalables à la mise en place d'un système de warrantage.

La mise en place d'un système de warrantage requiert en général :

- Un volet important de formations auprès des acteurs impliqués (populations locales et EMF) pour assurer une bonne compréhension du processus.
- Une organisation et une structure solide du monde rural.

- Une volonté politique forte, un cadre juridique, des politiques publiques incitatives et un soutien financier au démarrage (principalement dans la formation et dans les infrastructures de stockage).
- Des capacités de stockage de qualité en suffisance.
- Des systèmes d'information sur les marchés fiables et organisés.
- Des EMF organisés et solides.

9.2 L'offre en mobile banking au Cameroun

Selon l'étude du secteur de la banque à distance et des services financiers mobiles, commandité par l'UNDCF et la BEI (KOFFI A. *et al*, 2014), voici les principales offres de Mobile Money en déploiement au Cameroun actuellement :

MTN Mobile Money propose une solution STK (remise d'une carte SIM avec le menu Mobile Money) permettant d'effectuer des opérations bancaires de base : versement (Cash-in), retrait (Cash-out), envoi d'argent à des tiers (P2P), paiement de factures, achat de crédit de communication (Airtime). Les opérations sont sécurisées via un système de reconnaissance du numéro et un code secret à 5 chiffres. L'offre récente de MTN Mobile Money inclut plus précisément le paiement de l'abonnement TV (Canalsat - Canal+), le paiement de factures d'eau/d'électricité, l'achat de crédit Internet par mobile (partenariat avec YooMee), ou bien encore le paiement des frais de scolarité en université (Y'ello université). A noter qu'en mars 2014, MTN et Ecobank ont signé un important partenariat stratégique pour une offre Mobile Banking dans 12 pays africains, y compris le Cameroun. Cela s'inscrit dans la logique de partenariat multi-banque, initiée par MTN au Cameroun, soutenue par la BEAC.

Orange Money permet, sans changer de carte SIM (via l'accès à une interface USSD disponible pour tous les détenteurs d'une puce Orange Cameroun), d'utiliser le portable également comme porte-monnaie électronique pour du dépôt (Cash-in), du retrait (Cash-out), de l'envoi d'argent à des tiers, du paiement de factures et de l'achat de crédit de communication. L'innovation majeure est la possibilité de payer sa facture d'électricité AES-SONEL ou d'autres services marchands via le mobile.

Monifone (Obopay) est le 3ème service de Mobile Money au Cameroun. Le service vient d'être lancé par la Société Générale Cameroun (SGC). Monifone permet ainsi, entre autres, de faire du paiement de factures d'électricité via le mobile. Monifone est ouvert aux abonnés des deux réseaux. La souscription au service Monifone se fait gratuitement via l'ouverture d'un Compte Monifone au guichet de la SGC ou dans les agences d'Advans et du Crédit Communautaire d'Afrique (CCA). A ce jour, Monifone compte 30 Points de Service bancaires, 58 Points de Services d'Agences Partenaires et 1 500 kiosques en partenariat avec le réseau du Pari Mutuel Urbain (PMU) du Cameroun, permettant ainsi de couvrir les 10 régions du pays. La nature et le fonctionnement de ce partenariat n'ont pas été précisés.

Pour compléter ce descriptif des offres de Mobile Money, il convient d'évoquer la solution de transfert d'argent via le téléphone portable **Express Mobile**, qui est proposée depuis peu par Express Union, leader du transfert rapide d'argent au Cameroun avec environ de 700 guichets nationaux. A l'aide de commandes simples, les clients pourront envoyer de l'argent à destination de tiers, pour décaissement auprès de guichets Express Union ou pour approvisionnement d'un compte Express Mobile.

Enfin, certaines offres de plus petite taille sont proposées depuis peu, avec des succès certes encore timides, mais tangibles. Il s'agit par exemple de l'offre de paiement électronique du

fournisseur de services **Moneytel**, qui s'appuie sur un porte-monnaie électronique pour permettre d'effectuer du dépôt, du retrait et de l'envoi d'argent à des tiers.

Autres expériences en matière de Mobile Financial Services :

Advans Cameroun prévoit de développer une offre de collecte d'épargne via le mobile (mobile banking pur) en s'appuyant non pas sur son partenariat en cours avec la SGC, mais sur la solution Noomadic (développée par la maison-mère commune Horus Development Finance basée en France et déjà déployée en Mongolie pour la XacBank).

10 Présentation des EMF et structure d'appui identifiées

10.1 Agences de transfert d'argent installées à Djoum

Il n'y a pas d'EMF installés à Djoum pour le moment. Néanmoins Djoum compte 3 agences de transfert d'argent :

10.1.1 Express Union

L'agence Express Union est installée à Djoum depuis 2006 et est spécialisée dans les transferts d'argent. Elle propose également deux types de produits d'épargne (non rémunérée) :

Le compte « *deposit* » : qui permet au client de déposer son argent à l'agence en attendant un futur transfert. Il y a environ 900 clients qui utilisent ce compte dans la zone de Djoum.

Le compte express union mobile : permet de créditer son compte à distance via le téléphone portable. Il y a environ 1000 clients qui utilisent cette solution dans la zone de Djoum.

Les autres produits d'épargne et de crédit ne sont disponibles que dans les agences Express Union de Yaoundé mais pas encore à Djoum.

10.1.2 Express Exchange

Cette agence est installée depuis 3 mois à Djoum et propose uniquement des services de change de devises et de transferts d'argent. Elle ne propose pas pour l'instant de produits d'épargne et de crédit. Express Exchange est partenaire de MoneyGram, MTN, Orange et Camtel.

10.1.3 EMI Money

EMI money est aussi un service de transferts d'argent. L'agence de Djoum a ouvert ses portes il y a un mois seulement. EMI Money s'est installé à Djoum suite aux recommandations favorables de l'étude de faisabilité du responsable commercial. L'agence EMI money de Djoum reçoit une vingtaine de clients par jours.

10.2 Le Projet d'Appui au Développement de la Microfinance Rurale

Initié par le gouvernement du Cameroun avec l'appui du FIDA, le PADMIR a pour objectif de :

- Améliorer l'environnement général du secteur de la microfinance et faire en sorte que les problématiques de finance rurale soient mieux prises en compte par les EMF ;
- Accroître l'accès des groupes cibles (populations rurales, en particulier les plus défavorisés) à des services financiers adaptés à leurs besoins, de manière durable et à un coût abordable.

Dans le cadre de ce projet, il est prévu la mise en place de nouveaux points de services et caisses en milieu rural par les grands réseaux d'EMF partenaires et d'adapter les produits et services financiers des EMF aux besoins des groupes cibles.

La durée du PADMIR est de 6 ans (du 7 mai 2010 au 30 juin 2016) puis devrait être institutionnalisé par la suite. En 2012, un budget de 1,6 milliards de Fcfa a été ajouté au budget initial de 9,6 milliards de FCFA, pour la mise en place d'un fonds de financement des crédits à moyen terme. Le PADMIR couvre actuellement les régions du Centre, de l'Extrême-Nord, de l'Ouest, du Nord et du Nord-Ouest, et devrait s'étendre dans les prochains mois au Sud Cameroun. Nous avons rencontré M. Zacharie Eloundou, le responsable Micro Finance du PADMIR pour mieux comprendre comment ce projet pourrait faciliter l'installation d'EMF dans la zone de Djoum. En effet, le PADMIR pourrait mener des actions visant l'éducation financière des populations locales, la conception des produits et services financiers adaptés aux besoins des groupes cibles et doter les EMF partenaires des moyens nécessaires pour le suivi. Les responsables du PADMIR souhaitent vivement rencontrer les responsables de SFID-Djoum pour échanger sur les collaborations futures éventuelles entre les deux structures dans le but d'améliorer l'accès à la micro finance des populations locales de la zone de Djoum.

10.3 La régionale d'épargne et de crédit du Cameroun

Nous avons rencontré à Yaoundé, M. OMBANG Ekath, le président de la Régionale d'épargne et de crédit. Cet EMF créée depuis 21 ans est un des pionniers au Cameroun francophone. Pour le moment, son réseau urbain est le plus développé, mais ils ont de l'expérience avec le monde rural notamment à l'extrême nord à travers les CDA (caisses de développement autogérées). Ils y ont notamment développé un système de warrantage avec le riz. Cet EMF est aussi présente dans le Sud Cameroun : à Ebolowa depuis 18 ans, à Ambam depuis une dizaine d'année, à Menvélé depuis l'année dernière.

La régionale d'épargne et de crédit va ouvrir une agence à Djoum au plus tard en juillet 2015 (le chef d'agence est déjà nommé, il s'agit de M. MEKONGO ASSE). Leur première motivation est d'être le premier à s'installer à Djoum. En effet, en zone urbaine, la Régionale doit faire face à la concurrence directe des autres EMF et des banques commerciales. Pour Djoum, ils se donnent maximum 3 ans pour atteindre un nombre minimum de clients. C'est pourquoi ils vont dans un premier temps orienter leurs produits et services pour attirer notamment les salariés de la zone (ouvriers SFID, fonctionnaires, centre d'instruction militaire, etc.), les commerçants et les entreprises.

Malgré tout, le président assure qu'une des missions de cet EMF est aussi de proposer des produits adaptés au monde rural. C'est pourquoi il propose d'ouvrir au niveau de l'agence de Djoum un service avec des ressources humaines spécialisées dans le développement local.

La Régional est en train d'étudier la faisabilité de proposer une solution de *mobile banking* en partenariat avec MTN et Orange, pour faciliter l'accès aux services de micro finance aux populations enclavées.

10.4 Le réseau CAMCCUL

Nous avons rencontré à Yaoundé, M. BANOUGA Paul, chargé de projet CAMCCUL, pour lui présenter les grandes lignes de l'étude et comprendre la politique en matière de financement rural des EMF affiliés au réseau CAMCCUL.

La Cameroon Cooperative Credit Union League (CAMCCUL) est le plus grand réseau d'EMF du Cameroun. Elle a son siège à Bamenda (Région du Nord-Ouest) et a des EMF affiliés sur tout le territoire national. Le réseau CAMCCUL profite du soutien du PADMIR notamment dans la mise en place de l'Unité de financement agricole, c'est-à-dire :

- Organisation des séminaires d'appropriation des outils de financement agricoles par les affiliés de CAMCCUL;
- Informatisation de points de service avec le logiciel CAMCCUL (SIG/NTIC) ;
- Mise à jour du manuel de procédures administratives et de gestion de CAMCCUL (SIG/NTIC) ;
- Travaux de construction des Caisses de CAMCCUL ;
- Equipement des nouvelles caisses du réseau CAMCCUL ;
- Élaboration de la politique et du guide de financement agricole pour les affiliés de CAMCCUL ;
- CAMCCUL projette de mener une étude de faisabilité pour l'installation d'une agence d'EMF partenaire à Djoum. Dans ce cadre, ils sont ouverts à rencontrer SFID Djoum pour une séance de travail.

10.5 La Caisse Populaire Coopérative « la fourmilière » de Sangmélima

Nous avons rencontré les responsables de la Caisse Populaire Coopérative « la Fourmilière », à l'agence de Sangmélima. Ont participé à cette rencontre :

- Mme AYOLO Suzanne, la Présidente du Conseil d'Administration de « La fourmilière » ;
- Mme BITE'E Rose, la gérante de l'agence « La fourmilière » de Sangmélima ;
- M. MENDO BELA Patrice, Agent de crédit à « La fourmilière » de Sangmélima ;
- M. NDJONO Samuel Francis Agent de crédit CAMCCUL, venu spécialement de Yaoundé pour la rencontre.

La caisse populaire coopérative « La fourmilière » existe depuis 13 ans et est appuyée par le réseau CAMCCUL. Elle est intervenue pendant 7 ans dans la zone de Djoum pour financer les activités rurales de la zone. Ces caisses proposaient notamment un produit de micro crédit pour financer et développer la filière mangue sauvage, appelé « crédit Ndo'o » en partenariat avec la fédération des femmes rurales de Dja et Lobo, spécialisée dans la domestication et les filières PFNL.

Malheureusement, les difficultés dues à l'enclavement de la zone, la faible organisation des filières agricoles et des problèmes de remboursement dus à la faiblesse de la garantie par caution morale, ont entraîné l'échec de ce produit de micro crédit et finalement la fermeture des caisses populaires de Djoum.

Mais la COOPEC la Fourmilière pourrait bien revenir s'installer à Djoum en 2016 avec l'appui de CAMCCUL, surtout si le programme PADMIR s'étend dans le sud Cameroun.

Il est aussi prévu que La fourmilière développe une solution de *mobile banking* en partenariat avec CAMCCUL et MTN.

Mme AYOLO a participé à plusieurs voyages d'échanges avec le soutien de DID (Canada et Afrique de l'ouest). Ainsi elle a notamment pu s'imprégner de l'expérience du réseau des caisses populaires du Burkina Faso (RCPB) et tenté de le transcrire au contexte camerounais.

Puis nous avons échangé sur le concept de crédit stockage warrantage en présentant les expériences de l'Afrique de l'ouest et essayer de comprendre quels seraient les avantages d'un produit comme celui là et comment l'adapter au contexte sud-Cameroun.

Les responsables de la COOPEC La fourmilière ont réagi positivement à la présentation de ce produit car ils n'avaient jamais pensé que l'on pouvait utiliser la récolte comme garantie pour un crédit. Pour adapter ce produit dans la zone il faudrait d'abord bien le concevoir pour qu'il soit en phase avec le calendrier culturel.

Nous avons identifié les produits qui pourraient être stockés en garantie. Ces produits doivent pouvoir sécher rapidement pour se conserver correctement et prendre de la valeur sur le marché pendant la période de stockage. Les participants ont pensé au cacao, qui est produit en quantité dans la zone mais qui est souvent bradé aux « coxeurs » pour faire face à des besoins immédiats. Le « crédit-stockage cacao » pourrait par exemple permettre le financement de l'achat de produits phyto sanitaires (fongicides).

Selon les participants, la réussite et la diminution des risques liés à ce genre de produit de financement nécessite un travail de fond en éducation financière des populations et en entrepreneuriat agricole et un suivi des activités génératrices de revenus.

10.6 Crédit Communautaire d'Afrique

Nous avons rencontré, M. NGUEMO MEKAM Herman, le chef d'agence CCA de Sangmélima. Nous avons échangé sur les produits de financement proposés par CCA, notamment le compte Micro Crédit Solidaire (MCS). Le MCS est un produit de financement utilisé notamment pour financer les activités agro-pastorales des organisations paysannes.

Le partenariat développé avec le PADC (Projet d'Appui au Développement Communautaire) lancé en 2003 par le MINADER a permis d'améliorer l'identification des organisations paysannes (GIC ou une Association légalement autorisée) et le montage des projets à financer. Plusieurs centaines de groupes ont été ainsi financés depuis 13 ans.

11 Recommandations et perspectives

Nous allons présenter dans ce chapitre les recommandations issues de cette étude et les perspectives en termes d'appui au processus d'inclusion financière des populations riveraines des concessions forestières de la SFID-Djourn. Nous précisons pour chaque recommandation les parties prenantes concernées.

11.1 Sélection de l'EMF partenaire en fonction de ses performances financières et sociales

L'EMF impliqué dans ce processus doit être suffisamment solide financièrement et orientée notamment vers le financement des activités rurales des populations riveraines.

11.1.1 Prise de contact entre SFID-Djourn et les EMF identifiées

Dans un premier temps nous encourageons la société SFID-Djourn à entrer en contact avec les EMF identifiées. Les contacts des personnes ressources des EMF se trouvent en annexe 2.

11.1.2 Evaluation de la performance financière et sociale des EMF identifiées

Dans la continuité de cette étude, nous recommandons que soit menée une évaluation des performances financières et sociales des EMF identifiées par une structure indépendante. Cette évaluation pourrait être réalisée prochainement et permettra d'orienter la SFID-Djourn dans la sélection d'un EMF partenaire.

Il existe un outil de monitoring des performances financières et sociales d'une institution de microfinance développé par ADA et BRS. Il s'agit de la MFI Factsheet. Cet outil est simple à utiliser, basé sur les données tirées des états financiers de l'EMF, calcule l'évolution des principaux indicateurs de performance et présente les résultats sous forme de graphiques.

Dans cet outil, les indicateurs financiers sont regroupés en 6 domaines : aspects relatifs à la croissance, qualité du portefeuille de prêts, structure financière, efficacité et productivité, durabilité et profitabilité. En plus des indicateurs, la MFI Factsheet génère un ensemble de 10 graphiques, basés sur un ou plusieurs ratios combinés.

Les 18 indicateurs sociaux quantitatifs et de résultat, émanent des standards universels de performance sociale développés par la SPTF et sont utilisés par le MIX Market et les agences de notation. La « MFI Factsheet » est téléchargeable à l'adresse suivante : <http://www.microfact.org/fr/microfinance-tools/mfi-factsheet/>. Un tutoriel sous forme de vidéo explique étape par étape comment utiliser et remplir la MFI Factsheet.

11.1.3 Lancement d'un appel d'offre pour le recrutement d'un EMF partenaire

Si l'évaluation des EMF identifiées n'est pas concluante en termes de performances financières et sociales, il faudra lancer un appel d'offre pour le recrutement d'un EMF partenaire. Le dossier d'appel d'offres devra être rédigé par une structure compétente et répondre à un cahier de charges basé sur des indicateurs de performances financières et sociales.

11.2 Appui/conseil aux EMF dans l'identification de la clientèle et des activités à financer

Avec les années, la SFID-Djoum, à travers notamment sa cellule sociale, a développé une bonne connaissance de la zone d'intervention et de ses populations. Cette expérience et ces informations (base de données des contacts des groupements, études, rapports, etc.) devraient être partagées avec l'EMF partenaire de manière à faciliter l'identification de la clientèle et des activités à financer.

SFID pourrait aussi participer à la conception des produits financiers adaptés et éventuellement siéger à la commission de crédit de l'EMF partenaire.

11.3 Renforcer les capacités en éducation financière et en suivi technico-économique des AGR

L'inclusion financière des populations riveraines nécessite un travail de fond en termes d'éducation financière et de suivi technico-économique des AGR pratiquées.

SFID pourrait aussi appuyer l'éducation financière des populations et le suivi technico-économique des activités soit directement à travers son personnel de la cellule sociale soit par l'intermédiaire de structures spécialisées (dans le cadre du projet PADMIR par exemple). SFID pourrait par exemple financer des modules de formations en éducation financière et en suivi technico-économique des AGR qui seraient dispensés dans les villages aux populations cibles.

11.4 Subventionner le processus

Une fois l'EMF sélectionné, la SFID pourra envisager de subventionner en partie le processus dans le but de le catalyser. Ces subventions pourraient servir par exemple à :

- L'implantation de guichets décentralisés de l'EMF (petites caisses villageoises avec coffre-fort) pour faciliter l'accès des populations enclavées.
- La prise en charge (de façon dégressive) d'agents de crédit et de suivi des AGR (primes de déplacements, motos, carburants).
- La bonification du taux d'intérêt du crédit (octroi de prêts aux bénéficiaires finaux à des taux inférieurs à ceux du marché). Cette pratique est un levier intéressant car elle incite les bénéficiaires à emprunter par la voie formelle et ainsi éviter les crédits usuriers informels.
- Mettre à disposition une épargne nantie (garantie financière) nécessaire à l'EMF pour l'octroi du crédit.
- Augmenter la ligne de crédit permettant à l'EMF d'octroyer davantage de crédit aux bénéficiaires finaux.
- Participer au financement de la construction de magasins de stockage qui pourraient être utilisés pour des produits tels que le warrantage (crédit dont la garantie est un stock).

11.5 Mesure de l'impact des actions SFID et visibilité FSC

Par la suite et en termes de visibilité FSC, il est important de faire ressortir l'impact des contributions de SFID sur l'inclusion financière et le développement des populations. Par exemple, il serait possible de mesurer l'impact de la bonification du taux d'intérêt du crédit sur le nombre et les caractéristiques des emprunteurs (genre, activités, villages, etc.).

De plus, il serait très intéressant de mener une étude de fond avec un échantillonnage représentatif par *Randomized Controlled Trial* pour mesurer l'impact de l'accès aux produits et services de micro finance (épargne ou crédit) sur le développement rural (scolarisation, rendements agricoles, habitants, accès aux soins, etc.). Il s'agit de comparer un groupe de traitement (par exemple, les individus ayant accès à un crédit) et un groupe de contrôle (les individus qui n'ont pas eu accès).

Ce type d'étude, menée par une structure de recherche, nécessite au préalable une enquête de référence pour avoir la situation des populations avant qu'elles aient la possibilité d'accéder à la microfinance. Ensuite, le groupe de traitement et le groupe de contrôle sont constitués par tirage au sort. Des enquêtes sont ensuite réalisées régulièrement auprès des populations pour mesurer l'évolution de leurs situations. Une étude de ce genre est actuellement mise en œuvre au Burkina Faso par les chercheurs de menée par des chercheurs de l'IFPRI (International Food Policy Research Institute) en partenariat avec IPA (Innovations for Poverty Action).

12 Bibliographie

- ACDI (1999). Guide de référence pour le secteur de la microfinance, aout 1999, 126 pages.
- AFMIN (2002). Indicateurs de performance et définitions convenus. Programme de développement de normes et d'indicateurs de performance communs, octobre 2002, 12 pages.
- BELOBO BELIBI M. (2011). Contribution des Produits Forestiers Non Ligneux à l'amélioration des revenus. Note d'information. SNV, coopération Néerlandaise au développement, 4 pages.
- BRACKE C. *et al* (2014). Occupation spatiale et gestion des produits forestiers non ligneux dans les UFA exploitées par la SFID (Groupe Rougier- Site de Djoum). Rapport d'étude, Nature + , décembre 2014, 104 pages.
- DOLIGEZ F., LAPENU C., WAMPFLER B. (2010). Organisations professionnelles agricoles et institutions financières rurales : construire une nouvelle alliance au service de l'agriculture familiale. Guide opérationnel, les cahiers de l'IRC, octobre 2010, 78 pages.
- KOFFI A., SECK T., VINCENSINI V. (2014). Etude du Secteur de la Banque à distance et des Services Financiers Mobiles. Rapport-Pays Cameroun. Banque Européenne d'Investissement (BEI), programme Mobile Money for the Poor (MM4P) United Nations Capital Development Fund (UNCDF), 50 pages.
- ODIEGE P. (2010). Mobile Banking in Africa : Taking the Bank to the People. African economic brief, AfBD. Volume 1, Issue 8, december 2010, 16 pages.
- NGASSA YOZUIN J. (2014). Etude de faisabilité de la mise en place d'un fond de developpement local (fdl) adapté au contexte de Djoum. Rapport d'étude, 58 pages.
- SFID (2012). Projet d'élevage des poulets de chair au camp momo a Djoum . Etude de faisabilité, 8 pages.
- TSAFACK NINGLEPONG G. (2004). Etude socioéconomique du système de commercialisation des amandes de mangues sauvages (*irvingia spp*) dans l'arrondissement de Ngoulemakong (Sud cameroun), Université de Dschang.
- WAMPFLER, B *et al* (2010). Organisations professionnelles agricoles et institutions financières rurales : Construire une nouvelle alliance au service de l'agriculture familiale. Guide opérationnel, Octobre 2010, IRC, IRAM et CERISE, 150 pages .

13 Annexes

13.1 Annexe 1 : Liste des projets financés par SFID-Djoum (2011 à 2015) (source : cellule sociale SFID Djoum)

N°	ŒUVRES REALISEES		Coût du Projet (en FCFA)	Année	Niveau d'avancement du projet			Village d'emplacement	Canton Bénéficiaire
	Secteur Activité	Projet			Phase de lancement	Mi parcours	Achévé		
1	Infrastructures	Projet de construction d'un bâtiment de deux salles de classe	5 000 000	2011			X	Mveng	Canton Boulou
2	Elevage	Bergerie communautaire (Ovins et caprins) d'Efoulan	4 500 000				X	Efoulan	Canton Zamane
		Poulailler Communautaire d'Efoulan.	3 000 000			X		Efoulan	Canton Zamane
3	Agriculture	Financement pépinière cacaoyère du canton Zamane	500 000				X	Efoulan	Canton Zamane
		Palmeraie Communautaire de Minko'omesseng	3 785 000				X	Minko'omesseng	Canton Zamane
TOTAL			16 785 000						
1	Infrastructures	Contribution pour construction de l'école Publique Aboélon	2 422 000	2012			X	Aboélon	Canton Boulou
		Appui pour la construction de deux salles de classes Lycée Min	812 000				X	Mintom	Mintom-ville
		Réfection de la toiture de l'école publique d'Efoulan	751 000				X	Efoulan	Canton Zamane
2	Elevage	Porcherie communautaire d'Ottong Mbong (bois & fonds).	3 100 000			X		Ottong Mbong	Canton Zamane
		Poulailler Communautaire de Mellen	3 000 000		RAS			Mellen	Canton Zamane
3	Agriculture	Achat de 6 000 plants de cacao améliorés à Miatta.	300 000				X	Miatta	Canton Boulou
4	Education	Contribution pour fabrication de 30 tables bancs à E.P Aboélon	200 000				X	Aboélon	Canton Zamane
TOTAL			10 585 000						

1	Infrastructures	Appui financier et matériel pour const. Radio communautaire	550 000	2013			X	Djoum-ville	Ville de Djoum
		Réfection de 02 ponts endommagés (route nationale N°09)	1 200 000				X	Djoum-ville	Ville de Djoum
2	Elevage	Porcherie communautaire de Nkolafendek	925 000				X	Nkolafendek	Canton Boulou
3	Agriculture	Palmeraie Communautaire d'Amvam	3 000 000				X	Amvam	Canton Zamane
		Pépinière communautaire de Mbouma	3 000 000				X	Mbouma	Canton Zamane
TOTAL			8 675 000						
1	Infrastructures	Construction de la case Communautaire pygmée Baka de Miatta	1 200 000	2014			X	Miatta	Canton Boulou
		Construction d'un marché communautaire de vivres à Avebe.	7 000 000				X	Avebe	Canton Zamane
		Réfection de 02 ponts sur l'axe national n°09 (Djoum-Sgma).	3 046 089				X	Akom-Dong	Canton Boulou
		Contribution pour la construction de deux salles EP Meyos III.	400 000				X	Meyos III	Canton Zamane
		Réfection d'une pompe manuelle à Mellen	175 000				X	Mellen	Canton Zamane
TOTAL			1 1821 089						
1	Projets com.	Budget prévu	10 000 000	2015	X			Djoum-Ville	Ville de Djoum
TOTAL			10 000 000						

13.2 Annexe 2 : Liste de contact des personnes ressources rencontrées lors de la mission

Date	Lieu	Nom	Prénom	Fonction	Structure	Téléphone	Email
11/05	email	YEGUE	Nadia		CCA	00237.222.22.84.77	secretdg@afrigroupe.com
18/05	Yaoundé	MARTIN	Pierre	Senior Advisor PADMIR	DID	00237.656.82.44.90	pmartin@did.qc.ca
19/05	Djoug	DJAMEN	Serge	Responsable cellule aménagement	SFID Djoug	00237.694.51.77.17	DJAMEN@groupe-rougier.com
19/05	Djoug	NGASSA	Julien	Consultant sociologue	SFID Djoug	00237.696.20.88.06	juliengassa@gmail.com
19/05	Djoug	SIKI	Michel Jean	Sociologue	SFID Djoug	00237.679.72.36.11	michel.sike@groupe-rougier.com
22/05	email	NZOYEM	Gabriel	Secrétaire Général	ANEMCAM	00237.699.90.84.30	gabriel.nzoyem@yahoo.com
26/05	Djoug	MVONDO	Virginie	Présidente	Plateforme PLANO-PAC	00237.670.31.86.75/653.20.34.09	
27/05	Djoug	MBA	Luc	Chargé des PME	Mairie Djoug	00237.695.06.65.83/654.99.95.78	
29/05	Djoug	BA'ANE	Marie	Coordinatrice	APIFED Djoug	00237.696.23.96.92/677.51.07.11	apifed@yahoo.fr
29/05	Djoug	ANGO	Marie	Agent de développement	Sous préfecture Djoug	00237.673.59.84.72/694.79.28.07	
29/05	Djoug	MVONDO NDONGO	Pierre	Président	Groupe d'Actions Zamane (GAZA)	00237.670.31.86.75	
01/06	Sangmélina	NGUEMO MEKAM	Herman	Chef d'agence Sangmélina	Crédit Communautaire d'Afrique (CCA)	00237.698.82.00.74	cca@afrigroupe.com
01/06	Sangmélina	NDJONO	Samuel Francis	Agent de crédit	CAMMCUL	00237.678.78.00.90	
01/06	Sangmélina	MENDO BELA	Patrice	Agent de crédit	COOPEC La fourmilière	00237.675.76.76.56	
01/06	Sangmélina	BITE'E	Rose	Gérante	COOPEC La fourmilière	00237.677.58.78.33/698.68.74.57	
01/06	Sangmélina	AYOLO	Suzanne	Présidente	COOPEC La fourmilière	00237.699.95.96.99	suzanneayolo@yahoo.fr
01/06	email	ELLA ELLA	Ferdinand	Directeur Général	SOTRAMAS	00237.677.57.67.78	ferdinandella1@yahoo.fr
04/06	Djoug	NNA	Cyrille Patrick	Chef poste agricole Djoug	Délégation de l'agriculture	00237.674.83.43.52/698.11.46.74	
04/06	Djoug	EVINA	Alain	Agent	Délégation	00237.678.20.32.18	

		MKONG		technique agriculture	de l'agricultur e			
04/06	Djoum	CHENDJ OU	Alain	Chef d'agence Djoum	Express Union	00237.699.32.10.90		
04/06	Djoum	Express Exchange					00237.677.58.14.01	
04/06	Djoum	NTAMAC K	Alberti ne	Chef d'agence Djoum	EMI Money	00237.690.12.41.62		
08/06	Yaoundé	BANOUG A	Paul	Projects and Liaison Officer	CAMCCU L	00237.222.20.23.45/6 74.78.65.35	pauloban2000@yahoo.fr	
08/06	Yaoundé	ZOUPET LEMOU	Merlin	Superviseur	CAMCCU L	00237.675.98.01.35/6 99.70.02.85	mnlemou@gmail.com	
08/06	Yaoundé	ELOUND OU	Zachari e	Responsable Micro Finance	PADMIR	00237.698.00.35.68	eloundouo@gmail.com	
08/06	Yaoundé	LORENT	Romain	Coordinateur	PPECF	00237.670.66.85.16	romain.lorent@gfa-group.de	
08/06	Yaoundé	OMBANG	Ekath	Président	La régionale	00237.699.50.70.44	laregionale@yahoo.fr	
08/06	email	CHOULA	Pascali ne	Contrôleur de gestion	CCA	00237.698.40.22.01	choula.cca@afrigroupe.com	
08/06	email	DOUANL A	Ruphin	Directeur Administratif	CCA		douanlaruphin@afrigroupe.com	
08/06		MEKONG O	Asse	Chef d'agence Djoum	La régionale	00237.674.89.58.03		
09/06	Douala	ZAKAMD I	David	Responsable certification	SFID	00237.650.10.17.39	ZAKAMDI@groupe-rougier.com	
09/06	Douala	HUET	Paul Emman uel	Directeur RSE	Groupe Rougier		HUET@rougier.fr	

13.3 Annexe 3: Calendrier des AGR pratiquées dans la zone d'étude

		Juin	Juillet	Aout	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai
SAISONS		PETITE SAISON SECHE			GRANDE SAISON PLUVIEUSE			GRANDE SAISON SECHE			PETITE SAISON PLUVIEUSE		
CULTURES VIVRIERES TRIMESTRIELLES (arachide, maïs, haricot, soja)		RECOLTE	PREPARATION CHAMPS CAMPAGNE SUIVANTE	SEMIS		OPERATIONS CULTURALES	RECOLTE + PREPARATION CHAMPS CAMPAGNE SUIVANTE				SEMIS	OPERATIONS CULTURALES	
CULTURES VIVRIERES ANNUELLES (manioc, macabo, bananier plantain, igname)	1ere campagne	OPERATIONS CULTURALES							RECOLTE de janvier à mai		SEMIS		
	2ème campagne	RECOLTE + Préparation du terrain		SEMIS		OPERATIONS CULTURALES						RECOLTE	
MARAICHAGE (tomates et piments)	1ere campagne								Pépinière	repiquage	entretien		RECOLTE
	2ème campagne (en bas fonds)			RECOLTE			Pépinière	repiquage	entretien		RECOLTE		
CACAO CULTURE	Jeune cacaoyère	Entretien des plants (défrichage, traitement insecticide, engrais foliaire)									Piquetage/Trouaison	Mise en place des plants	
	Plantation adulte	Traitements fongicides (1 passage toutes les 3 semaines)		Défrichage	RECOLTE			Récolte sanitaire et taille des plants		Traitement anti capsides	Défrichage		Traitement fongicide (de mai à décembre)
PALMIER A HUILE	Jeune palmeraie	Entretien des plants (défrichage, traitement insecticide, engrais NPK 20-10-10)									Piquetage/Trouaison	Mise en place des plants	
	Plantation adulte	2eme RECOLTE			Entretien des plants (défrichage, traitement insecticide, engrais NPK 20-10-10)		RECOLTE PRINCIPALE			Elagage des plants		Traitement insecticides et fongicides et épandage d'engrais	

	Juin	Juillet	Aout	Septembre	Octobre	Nov.	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai
SAISONS	PETITE SAISON SECHE		GRANDE SAISON PLUVIEUSE			GRANDE SAISON SECHE				PETITE SAISON PLUVIEUSE		
PFNL	MOABI : collecte + séchage + transformation + vente											
	NJANSANG : collecte + séchage + transformation + vente											
	4 COTES : collecte + séchage + transformation + vente											
	MANGUE SAUVAGE : collecte + séchage + transformation + vente											
	RONDELLES : collecte + séchage + transformation + vente											
	BITTER COLA : collecte + séchage + transformation + vente											
	CHENILLES DU SAPELLI : collecte											
	EBAÏE : collecte + séchage + transformation + vente											
PECHE						PECHE TRADITIONELLE						
PISCICULTURE	ELEVAGE					VIDANGE DES ETANGS ET COMMERCIALISATION		CURAGE DES ETANGS ET ENTRETIENS			INSTALLATION DES ALEVINS	ELEVAGE

13.4 Annexe 4: Liste de 75 PFNL collectés dans la zone d'étude
(BRACKE C. *et al*, 2014)

Nom commun	Nom scientifique	Parties prélevées	Usages	Techniques de récolte	Périodes de récolte
Abam (à fruit jaune)	Gambeya gigantea/africana	fruit, écorce	Alimentation, pharmacopée	Ramassage, écorçage	Nov- Janv ; tte année (écorçage)
Abeu goro	Cola nitida	fruit, écorce	Alimentation, pharmacopée	Ramassage, écorçage	
Abeu/Noix de cola	Cola acuminata	fruit, écorce	Alimentation, pharmacopée	Ramassage, écorçage	Juin- Sept
Adoum / Okan		écorce	Pharmacopée	Ecorçage	Toute l'année
Aiélé/Abel	Canarium schweinfurthii	sève, fruit	Artisanat (bougie), alimentation	Cueillette, ramassage	
Akpa /4 cotés/Enzisi	Tetrapleura tetraptera	fruit	Alimentation	Ramassage	Aout- Dec
Alep	Desbordesia glaucescens	écorce	Pharmacopée	Ecorçage	Toute l'année
Akui	Xylopiya orentiodora	fruit	Alimentation	Ramassage	
Amvout/ baie rouge	Trichoscypha acuminata	fruit	Alimentation	Ramassage, cueillette	Juin- Aout
Aningré A	Aningeria altissima	fruit, écorce, graine	Alimentation (huile), pharmacopée	Ramassage et écorçage	Tte année (écorçage)
Aningré R	Aningeria robusta	fruit, écorce, graine	Alimentation (huile), pharmacopée	Ramassage et écorçage	Tte année (écorçage)
Arachide sauvage	Pogo oleosa	fruit, graine	Alimentation	Ramassage	Juil- Nov
Assamela	Pericopsis elata	écorce	Pharmacopée	Ecorçage	Toute l'année
Atanga/Maniguette	Aframomum melegueta	fruit	Alimentation	Cueillette	Juil- Sept
Ayous	Triplochiton scleroxylon	écorce, feuille, chenille	Pharmacopée, alimentation	Ecorçage, ramassage	Tte année (écorçage)
Bambou	Bambusa vulgaris	tige	Artisanat et construction	Coupe de la tige/abattage	Toute l'année
Bilinga	Nauclea diderrichii	fruit, écorce	Alimentation, pharmacopée	Ramassage et écorçage	
Bitter cola/Onié	Garcinia cola	fruit, écorce, racine	Alimentation, pharmacopée	Ramassage et écorçage	Juil- Oct
Bubinga	Guibourtia tessmanii	écorce	Pharmacopée	Ecorçage	Toute l'année
Champignon	Termitomyces spp.	plante entière	Alimentation	Coupe de la tige	Avril-Mai et aout-mi-nov
Chenille		animal entier	Alimentation	Ramassage	Juin-Aout
Cola du singe		fruit	Alimentation	Cueillette	Juil-Sept
Concombre sauvage		fruit	Alimentation	Cueillette	
Corossol sauvage	Annonidium mannii	fruit	Alimentation	Cueillette et ramassage	Juil-Oct
Dabéma	Piptadeniastrum africanum	écorce	Pharmacopée	Ecorçage	Toute l'année
Divida/Olom bewa	Scorodophloeus zenkeri	Graine, écorce	Alimentation et pharmacopée	Ramassage et écorçage	
Djansang	Ricinodendron heudelotii/ acuminata	Amande, graine	Alimentation, jeu de société (songho)	Ramassage	Juil- Sept
Doussié	Azelia bipidensis/ pachyloba	écorce	Pharmacopée	Ecorçage	Toute l'année
Ebam	Picalima nitida	écorce	Pharmacopée	Ecorçage	Toute l'année
Ebène	Diospyros crassiflora	Ecorce, fruit	Pharmacopée	Ecorçage et ramassage	

Emien	<i>Alstonia boonei</i>	Ecorce, latex	Pharmacopée	Ecorçage	Toute l'année
Engokom	<i>Myrianthus arboreus</i>	fruit	Alimentation	Ramassage	
Engongui		fruit	Alimentation	Ramassage	Aout-Janv
Escargot		animal	Alimentation	Ramassage	Juil- Oct
Essock	<i>Garcinia lucida</i>	écorce	Pharmacopée	Ecorçage	Toute l'année
Eveuss	<i>Klainedoxa gabonensis</i>	Amande, fruit	Alimentation	Ramassage	
Evoula	<i>Vitex grandifolia</i>	fruit	alimentation	Ramassage	
Ewomé/noisette	<i>Coula edulis</i>	fruit	Alimentation	Ramassage	
Eyeck	<i>Pachyelasma tessmannii</i>	écorce	Pharmacopée	Ecorçage	Toute l'année
Eyong	<i>Eribroma oblongum</i>	écorce	Pharmacopée	Ecorçage	Toute l'année
Fraké/limba	<i>Terminalia superba</i>	écorce	Pharmacopée	Ecorçage	Toute l'année
Fromager/ceiba	<i>Ceiba pentandra</i>	feuilles	Pharmacopée	Cueillette	Toute l'année
Igname sauvage	<i>Dioscorea spp.</i>	tubercule	Alimentation	Déracinage	Toute l'année
Iroko	<i>Milicia excelsa</i>	écorce	Pharmacopée	Ecorçage	Toute l'année
Jujube	<i>Aframomum danieli</i>	fruit	Alimentation	Cueillette	Juil- Sept
Kanda/Konengui	<i>Belschmieda anarcadiodes</i>	fruit	Alimentation	Ramassage	
Kanda/Konengui	<i>Belschmieda obscura</i>	écorce	Alimentation	Ecorçage	Toute l'année
Kinkeliba	<i>Combretum myronatum</i>	fruit	Pharmacopée	cueillette	
Limbali	<i>Gilbertiodendron dewevrei</i>	écorce	Pharmacopée	Ecorçage	Toute l'année
Liane à eau	<i>Cissus sp</i>	Liane, eau	Alimentation (boisson)	Coupe de la liane	Toute l'année
Makoré	<i>Tieghemella heckelii</i>	fruit, écorce	Alimentation, pharmacopée	Ramassage et écorçage	
Mangue sauvage/Andock	<i>Irvingia spp.</i>	fruit, amande	Alimentation	Ramassage	Juil- Sept
Marantacées	<i>Maranthocloa spp.</i>	feuilles	Alimentation	Cueillette	Toute l'année
Miel		Miel	Alimentation	Cueillette	Dec- Mars
Moabi	<i>Baillonella toxisperma</i>	Fruit, amande, écorce	Alimentation, pharmacopée	Ramassage et écorçage	Juin- Aout
Moambé jaune	<i>Enantia chloranta</i>	écorce	Pharmacopée	Ecorçage	Toute l'année
Mubala/Plat plat	<i>Pentaclethra macrophylla</i>	graine	Alimentation, commerce	Ramassage	Aout- Dec
Mukulungu	<i>Autranella congolensis</i>	fruit, écorce	Alimentation, pharmacopée	Ramassage et écorçage	Toute l'année (écorçage)
Nding/Pepè/Ebom osoé/Faux muscadier	<i>Monodora myristica</i>	fruit, graine	Alimentation	Ramassage	Juil
NR	<i>Dacryodes sp</i>	fruit	Alimentation	Ramassage	Mai- Aout
Nsangom	<i>Allablackia floribunda</i>	Fruit, graine	Alimentation pharmacopée	(huile), Ramassage	Juil- Nov-Dec
Odjom	<i>Aframomum citatum</i>	fruit	Alimentation	Cueillette	Juil-Sept
Padouk	<i>Pterocarpus sp.</i>	écorce	Pharmacopée	Ecorçage	Toute l'année
Palmier à huile	<i>Eleais guineensis</i>	noix de palme, feuilles, vin, vers blancs	Alimentation et artisanat	Coupe du régime et des feuilles, abattage	Toute l'année
Parasolier	<i>Musanga cecropioides</i>	eau, fruit, bois	Alimentation, fabrication de	Ramassage, abattage	Sept-Nov

			pirogues		Toute l'année (bois, eau)
Poivre sauvage/noir	<i>Piper guineensis</i>	graine	Alimentation	Cueillette	Aout- Oct
Raphia	<i>Raphia hookeri</i>	feuilles, vin, hannetons (vers blancs)	Alimentation et artisanat	Coupe des feuilles, abattage	Toute l'année
Rikio	<i>Uapaca guineensis</i>	fruit	Alimentation	Ramassage	
Rondelle/Olom	<i>Afrostryrax lepidophyllus</i>	Fruit, écorce	Alimentation	Ramassage, écorçage	Juin-Sept
Rotin	<i>Ancystrophyllum spp.</i>	tige	Artisanat, construction	Abattage, coupe de la tige	Toute l'année
Rotin	<i>Laccosperma secundiflorum</i>	tige	Artisanat, construction	Abattage, coupe de la tige	Toute l'année
Salade sauvage/Okok	<i>Gnetum spp.</i>	feuilles	Alimentation	Cueillette	Toute l'année
Safou	<i>Dacryodes edulis</i>	Fruit	Alimentation	Ramassage et cueillette	Mai- Aout
Sapelli	<i>Entandrophragma cylindricum</i>	Ecorce, chenilles	Pharmacopée, alimentation	Ecorçage et ramassage	Toute l'année (écorces) Mai- Aout (chenilles)
Tali	<i>Erythrophloeum ivorensis</i>	Ecorce	Pharmacopée	Ecorçage	Toute l'année
Vanille sauvage/Oyang	<i>Xylopi aethiopica</i>	gousse	Alimentation	Cueillette	
Vers blancs (hannetons)		Vers	Alimentation	Ramassage	Toute l'année
Vigne sauvage (cerises)	<i>Trichoscypha abourria</i>	Fruit	Alimentation	Ramassage et cueillette	Juil-Aout- Sept
Voacanga /Obatoan bilobi	<i>Voacanga africana</i>	fruit, écorce, racine	Pharmacopée	Cueillette et écorçage, coupe d'une partie de la racine	Aout- Nov

13.5 Annexe 5 : Liste des contacts des organisations paysannes actives dans la zone d'étude

ENTITE	Localisation	Agriculture	Elevage	Transformation		PFNL	Apiculture	Tontine	Pisciculture	NOM	PRENOM	TELEPHONE	
				manioc	huile de palme								
GISSEPAD	ACRA		X							ROBERTSON			
ESSA BELINGA	DJOUR VILLAGE	X	X							NKONO			
Association CLLS	ABING (mission catholique)	X	X		X					CURE-DJOUR			
NOUVELLE GENERATION	AKOM BINYENG	X	X	X			X			MVONDO	Virginie	670.31.86.75	653.20.34.09
GIC ESPOIR	ENDENGUE	X								EVINA		697.78.83.66	678.88.48.06
GIC UNITE	DJOUZE	X								AKAMELA		699.02.51.27	
GIC ENTRE NOUS	DJOUZE	X								ENGONO		694.86.34.51	
Association CODDAM	MIATTA	X	X							ZOMBO		696.37.09.97	678.97.38.72
FE'EK ESSOLO	MVENG	X								MLEME	Martine Rose	699.06.36.30	674.60.42.58
GIC OYILI	MVENG	X								NDEMBA	Lydienne	699.10.78.69	
CHARITE	NKO	X								NKO'O		694.76.87.28	
GIC ALLIANCE	NYABIBETE	X								ZILI ZE		694.12.45.25	699.50.85.27
MAIN DANS MAIN	NYABIBETE	X								MFOMFO			
GIC MEL	MELLEN BULU	X								NKOEN		671.90.49.91	699.67.82.87
GIC SOLEIL	MELLEN BULU	X	X		X					MINLA'A		674.60.40.81	
EMERGENCE	NKOLANTUI	X								EBALE		670.37.08.81	
GIC AEROPORT	NKAN	X	X		X					ELLA		697.14.98.85	
ESSAYONS VOIR	MINKOO	X								ESSONO		696.87.18.94	
GIC LUMIERE	MINKOO	X				X				MBO	Lydienne	679.56.22.26	

GIC NYEANE	MINKOO	X			X	X				NYANGONO	Henriette	670.32.34.95	
GIC SAGESSE	AYENE	X											
GIC GREADEM	MFEM	X								NGBWA			
GIC NNA et fils	MFEM	X								NNANNA		696.16.52.44	
BANESSONG	ESSONG	X								ASSAE		675.76.34.20	
MANESSONG	ESSONG	X								ASSO		699.19.68.00	675.42.94.41
GIC FAPS	ESSONG	X											
GIC OYO MOMO	YEN	X								AKOUMBA			
GIC BON CŒUR	YEN	X					X						
GIC PALMERAIE	OKPWENG	X			X					NANGA		694.61.17.42	
GIC AAA2	AKOM ZAMANE	X								ENGBWENG BWA			
GIC FLAMBOYANT	EFOULAN ZAMANE	X			X					ELANGA			
RESEAU DES FEMMES DE DJOUM	DJOUM	X	X			X				BEH MENGUE	Marie Marthe	699.87.85.38	
ASSOCIATION ENTENTE	AYENE	X								YADELLE	Isabelle		
GIC ESPERANCE D'ALOP	DJOUM	X			X					ABOMO ZO'O	Odile	699.27.44.80	
GIC ABOU DYNAMIQUE ET BAKA	DJOUM VILLAGE	X	X							MEBANDA MDO'O	Julienne	699.29.04.10	
ASSOCIATION TOUS LES Jeunes	MINKO'O	X								BEDA MDO	Gertrude	694.74.26.44	
GICAD	DJOUM	X								HUGUES	Germaine		
PROBAMA	ESSONG	X								KELLE	Naome		
ESSAYONS VOIR	ENDENGUE	X								ABENDANG	Honorine		
GICAAZ	AKOM ZAMANE	X											
GIC GAZA	EFOULAN	X								MVOMO	Pierre	670.31.86.75	
ASSOCIATION DYNAMIQUE DES ACHETEURS DE	ABOELON												

DECHETS DE BOIS													
ASSOCIATION DES MOTOS TAXI DE DJOUM	DJOUM												
ASSOCIATION DES CHARBONNIERS DE DJOUM	ABOELON												
CERCLE ASSOCIATIONS FEMININES POUR LE DEVELOPPEMENT DE DJOUM (CAFED)	DJOUM						X		NDONGO		677.89.82.84		
ASSOCIATION COLLECTIF DES MENUISIERS DE DJOUM	DJOUM												
ASSOCIATION LES BONS SAMARITAINS	DJOUM												
ASSOCIATION BAKA DE MINTOM	MINTOM								ABAWOMI				
ASSOCIATION FAMILLE JUDICIAIRE	DJOUM						X		ONGO	Hélène			
VOLONTAIRES DU PROGRES	DJOP	X							MBITA	Gérard	699.65.76.45		
GIC LES FRUITERIES	OKPWENG	X				X			BIKA NDOUMOU	Elyse	699.21.81.35		
CENTRE D'APPUI AUX DEMUNIS	ENDENGUE	X			X				BEH MENGUE	Marie Marthe	699.87.85.38		
RENOUVEAU	MIATTA	X							BEKONO	Marie Noel	674.04.27.96		
MIENDA YA	ENDENGUE							X	EBENE	Antoinette	678.18.08.56		
	DJOUM								X	MENGUETE	Parfait	691.10.85.55	
COOPERATIVE-CA-E-ZA	EFOULAN ZAMANE	X				X			AKOMEZOO	Béribeau	670.10.63.62		
ASSOCIATION FEMMES	ELLENG	X						X	NDJAMBANE	Odile	693.26.96.03		

13.6 Annexe 6 : Termes de références de la mission

Renforcement du développement local par l'étude de la faisabilité d'un système de microcrédit – Site de Djoum de la SFID (Groupe Rougier)

Etude de l'adéquation entre les besoins en financement des ménages ruraux pour la mise en place d'activités génératrices de revenus (AGR) et les produits financiers proposés par les systèmes financiers décentralisés de la zone d'étude

CONTEXTE ET OBJECTIFS

Contexte, bénéficiaire et zone de l'étude

Cette intervention vise à répondre d'une manière optimale, réaliste et adaptée au Principe 4.4 du référentiel FSC, préconisant une contribution des concessionnaires forestiers au développement économique et social des populations locales dimensionnée à l'échelle de leurs activités et à l'étendue des impacts sur les dites populations.

D'année en année, le Groupe Rougier multiplie les actions concrètes permettant d'assurer la durabilité de ses activités en Afrique. Le Groupe s'engage à prendre en considération de manière équilibrée les rôles économiques, sociétaux et environnementaux de la forêt, ainsi il se dirige vers la certification FSC® de l'ensemble des concessions forestières exploitées par le Groupe.

De nouvelles étapes ont été franchies depuis 2012 d'autant qu'un nouveau standard sous régional FSC® s'applique aux concessionnaires forestiers dans le Bassin du Congo.

- certification FSC® des 3 concessions forestières gérées par SFID à l'Est du Cameroun en mars 2013 ;
- certification FSC® de la CFAD de Moyabi gérée par Rougier Gabon à l'Est du Gabon en octobre 2013 ;
- audit chaîne de traçabilité / FSC® Controlled Wood gérés par SFID au Sud du Cameroun.

L'étude se mettra en œuvre au sein des villages riverains des UFA de SFID-Djoum (massifs forestiers de Djoum-Mintom et Mpacko). Ces massifs forestiers représentent environ 265 000 ha et comptent 41 villages Bantous ainsi qu'une vingtaine de campements Bakas.

Suite à des études préalables par la SFID (Site de Djoum), il ressort que des fonds importants sont alloués à des projets de développement communautaire. Cependant, l'aboutissement de ces projets est loin d'être satisfaisant, pour diverses raisons :

- Les fonds passent toujours par le percepteur municipal amenant plus de lourdeur administrative pour le comité de sélection des projets.
- Les critères d'éligibilité ne permettent pas l'émergence et la réalisation d'initiatives individuelles, seuls les projets communautaires étant appuyés.
- La sélection des villages bénéficiaires de l'appui de la société annuellement reste approximative : l'approche du bloc quinquennal avec 6 villages continue à alimenter les frustrations.

De plus, la contribution de la SFID à Djoum présente des variations beaucoup trop importantes entre les villages ; géographiquement et temporellement. Cela engendre donc un sentiment de frustration au sein de villages riverains et pouvant amener par la suite à des tensions sociales.

Cette étude cherche donc à étudier la faisabilité de la mise en place d'un système microcrédit/microfinance sur un site pilote (Djoum, Cameroun) afin de pouvoir ensuite analyser la faisabilité de transposer ce système sur d'autres sites du Groupe Rougier au Cameroun.

Cette étude cherchera notamment à recenser toutes les différentes initiatives individuelles qui n'ont jusqu'ici pas pu se concrétiser faute de financement de type micro-crédit ou faute d'avoir pu être relayées par les chefs de village au regard du système actuellement en place qui favorise plutôt les projets communautaires.

Objectif principal et objectifs spécifiques

L'objectif principal de l'étude est de mieux comprendre comment améliorer l'adéquation entre les besoins en financement des ménages ruraux nécessaire à la mise en place d'activités génératrices de revenus (AGR) dans la zone d'étude et l'offre de produits financiers proposée par les systèmes financiers décentralisés.

Cette étude sera menée en collaboration directe avec la cellule responsabilité sociale et environnementale de SFID-Djourn.

Les objectifs spécifiques du Projet sont les suivants :

Objectif 1 : Recenser les activités génératrices de revenus (AGR) pratiquées dans la zone d'étude et en mesurer la rentabilité économique et l'impact social

Les AGR représentent l'ensemble des activités qui sont pratiquées couramment et localement par les ménages ruraux et qui leur procurent des revenus. Ces activités sont très diversifiées, cela peut être par exemple la pratique de la pêche, l'élevage (pisciculture, volaille, petits ruminants, embouche, etc.), le commerce (petit commerce au détail, achat/revente de produits agricoles et PFNL, etc.), les plantations (bananes, cacao, café, etc.), etc. Dans un premier temps, cette étude aura donc pour objectif de recenser les AGR couramment pratiquées par les ménages ruraux de la zone et d'en calculer la rentabilité économique et d'en évaluer l'impact social éventuel.

Dans un second temps, il s'agira d'analyser les initiatives non pratiquées à ce jour (ou très peu) mais à fort potentiel s'il y avait des financements de départ. Certains acteurs représentatifs des populations seront également d'interviewés afin d'identifier les initiatives individuelles et/ou collectives qui n'ont jusqu'ici pas pu se concrétiser faute de financement de type micro-crédit.

Objectif 2 : Faire un état des lieux de l'offre de produits financiers proposée par les systèmes financiers décentralisés implantés et actifs dans la zone d'étude

Il s'agira de rencontrer les opérateurs financiers (banques, établissements de micro finance, etc.) implantés dans la zone de l'étude (aux niveaux de la localité, de la région du Sud, du pays), d'en faire l'état des lieux en termes d'activités, de croissance, de performances et de vision stratégique de financement du monde rural.

Objectif 3 : Confronter l'offre de produits financiers des SFD aux besoins des ménages ruraux

Ainsi il sera prévu d'évaluer si les produits de financement qu'ils proposent sont adaptés ou non aux besoins et aux capacités des ménages ruraux (en termes de conditions à remplir, garanties, taux d'intérêt, etc.) ainsi qu'à leur calendrier socio-économique (pour ajuster les périodes d'octroi de crédit, de remboursement, etc.).

Objectif 4 : Concevoir éventuellement de nouveaux produits financiers mieux adaptés aux besoins des ménages ruraux de la zone d'étude

Au terme de cette intervention, il sera alors possible d'envisager des produits financiers adaptés et des mesures alternatives de développement local sur base des résultats des études.

L'expérience acquise par la SFID-Djourn lors de la réalisation de cette étude de faisabilité pourra être utilisée pour mener de manière plus rapide ce type d'étude sur un autre site du Groupe Rougier selon les contextes rencontrés.

MÉTHODOLOGIE ET RÉSULTATS

Définition de la prestation

Cette étude d'une durée de 1 mois avec 3 semaines de terrain, se concentrera au niveau des massifs forestiers de Djourn-Mintoum et Mpako gérés par SFID (comportant 41 villages Bantous ainsi qu'une vingtaine de campements Bakas).

Personnes ressources pour la mise en œuvre de l'intervention

Les personnes ressources concernées par cette étude (1 mois) sont les suivantes :

- Consultant bioingénieur agro-économiste
- Staff de l'Antenne de gestion Responsable de SFID-Djoug, en particulier la cellule sociale.

En début de mission, l'expert principal rencontrera le gestionnaire du Programme « Promotion de l'exploitation certifiée des forêts » pour présenter le calendrier et la méthodologie de l'intervention.

Activités et résultats attendus

Les résultats attendus à l'issue de cette étude ainsi que les activités à réaliser pour y parvenir sont les suivantes :

R.A.1 : Les principales activités génératrices de revenus (AGR) pratiquées dans la zone d'étude sont identifiées et leur rentabilité économique et leur impact social sont évalués.

A.1.1 : Identifier les AGR pratiquées couramment dans la zone et mettre en exergue les potentiels économiques dans une approche chaîne de valeur (de la production à la commercialisation en passant par la transformation).

A.1.2 : Calculer la rentabilité économique des AGR identifiées et en évaluer l'impact social (alternative à l'exode rural, valorisation des activités féminines, renforcement de la solidarité au niveau du village, etc.)

R.A.2 : L'offre des produits financiers proposée par les systèmes financiers décentralisés (SFD) implantés et actifs dans la zone d'étude est identifiée et analysée

A.2.1 : Rencontrer les SFD implantées dans la zone d'étude, analyser leur portefeuille de produits financiers et comprendre leur stratégie de développement.

A.2.2 : Sensibiliser les SFD rencontrés à la problématique de financement des AGR des ménages ruraux les plus pauvres

R.A.3 : L'offre en produits financiers des SFD s'adapte aux besoins de financement des AGR des ménages ruraux

A.3.1 : Evaluer si l'offre en produits financiers des SFD est adaptée aux besoins des ménages ruraux

A.3.2 : Réfléchir avec les SFD sur comment améliorer cette adéquation entre offre et besoin

A.3.3 : Envisager de nouveaux produits financiers mieux adaptés

Résultats et recommandations

Dans le cas où l'étude de faisabilité est positive, il sera alors possible de réfléchir à mettre en œuvre ce système de microcrédit. Cela fera l'objet d'une intervention à part (hors Projet).

ENCADREMENT DE LA PRESTATION

Expertises et personnels exécutant

✓ **Nature+**

L'Association sans but lucratif (asbl) Nature + a développé de nombreux partenariats avec les entreprises forestières dans le bassin du Congo. Elle met en œuvre des projets de recherche et de développement intégrant différents aspects scientifiques et techniques nécessaires à la gestion durable des forêts tropicales contribuant à la certification. Nature + appuie les cellules aménagement et certification pour plusieurs sociétés et dispense régulièrement des appuis techniques en matière de mise en œuvre de Plan d'aménagement et d'Exploitation Forestière à Impact Réduit.

Nature + collabore étroitement avec le Laboratoire de Foresterie des Régions tropicales et subtropicales (FORTROP, Unité de Gestion des Ressources forestières et des Milieux naturels de Gembloux Agro-Bio Tech, Université de Liège), garantissant le sérieux des approches et la rigueur de la démarche, en particulier dans le domaine de la gestion durable.

L'expertise de Nature+ sera représentée par **Gauthier MALNOURY**, bioingénieur agro-économiste, avec une expertise en financement rural et agricole.

13.7 Annexe 7 : Fiches de présence



FICHE DE PRESENCE

Nom de la société : MATURE
 Contrat de Service n° : C074
 Nom de l'expert : Gauthier Malnourey
 Position dans le projet : Expert court terme microcrédit
 Mois : Mai Année : 2015

Jours	Jours travaillés	For d'ém. demandés	Lieu de performance	Remarques/activités
1		-		
2		-		
3		-		
4		-		
5		-		
6		-		
7		-		
8		-		
9		-		
10		-		
11		-		
12		-		
13		-		
14		-		
15		-		
16	1	-	Gembouze	Préparation des TDR de la mission
17	1	-	Yaoundé	Voyage SN Brussels Airlines
18	1	-	Yaoundé	Réunions institutionnelles
19	1	-	Djoum	Briefing avec la cellule sociale de SFID-Djoum
20	1	-	Djoum	Revue bibliographique
21	1	-	Djoum	Echanges avec la cellule sociale de SFID-Djoum
22	1	-	Djoum	Interviews personnes ressources
23	1	-	Djoum	Interviews personnes ressources
24	0	-	Djoum	Repos
25	1	-	Djoum	Interviews personnes ressources
26	1	-	Djoum	Interviews personnes ressources
27	1	-	Djoum	Interviews personnes ressources
28	1	-	Djoum	Interviews personnes ressources
29	1	-	Djoum	Interviews personnes ressources
30	1	-	Djoum	Interviews personnes ressources
31	0	-	Djoum	Repos
	14	0		

Date : le 07-06-2015
 Signature de l'expert

Date : le 7.06.2015
 Signature du chef de l'équipe



FICHE DE PRESENCE

Nom de la société : Nature+
 Contrat de Service n° : C074
 Nom de l'expert : Gauthier Malnouy
 Position dans le projet : Expert court terme microcrédit
 Mois : Juin Année : 2015

2015

Jours	Jours travaillés	Par client demandés	Lieu de performance	Remarques/activités
1	1	-	Sangmélima	Interviews personnes ressources
2	1	-	Djoum	Interviews personnes ressources
3	1	-	Djoum	Interviews personnes ressources
4	1	-	Djoum	Interviews personnes ressources
5	1	-	Djoum	Interviews personnes ressources
6	1	-	Djoum	Interviews personnes ressources
7	0	-	Djoum	Repos
8	1	-	Yaoundé	Rencontres institutionnelles + Restitution mission à Romain Lorent (PPECF)
9	1	-	Douala	Débriefing SFID
10	1	-	Gembloux	Rapportage
11	1	-	Gembloux	Rapportage
12	1	-	Gembloux	Restitution Nature Plus
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
	11	0		

Date : 6/07/2015
 Signature de l'expert

Date : 7/06/2015
 Signature du chef de l'équipe