

Nord Ouest Cameroun : une OP réussit la vente groupée de tomates

► COMMERCIALISATION

Guillaume Fongang, directeur du Sald Appui, coordonnateur du programme Agriculture durable et compétitive fongangfouepe@yahoo.fr Sald, BP 11955, Yaoundé, Cameroun. www.sald.org Forbah David Nuijueh, responsable de la filière Maraîchage de Bambui.

► La rédaction de GDS a produit ce texte à partir d'un document original en anglais disponible sur le site www.inter-reseaux.org

Le maraîchage, un secteur porteur et attractif. Nowefor est une fédération d'unions de groupes d'initiatives communes (Gic) fondée dans la province du Nord Ouest Cameroun en 1995. Elle compte plus de 1500 paysannes et paysans organisés en filières (regroupement par spéculation). L'organisation a pour but d'améliorer les conditions de vie de ses membres. Pour cela, elle identifie les spéculations agricoles porteuses¹ et appuie la recherche d'assistance technique et financière nécessaire à la production et à la commercialisation.

En 2004, les producteurs de la zone de Bambui ont identifié la culture de la tomate comme fortement génératrice de revenus. Organisés au sein de la filière maraîchage, ils ont reçu un appui technique et financier du Sald et de SOS Faim-Luxembourg pour se lancer dans la production de tomates et d'autres produits maraîchers.

La culture de la tomate présente plusieurs avantages. Elle nécessite peu d'espace et peut se faire en contre-saison au moyen de l'irrigation. En revanche, elle est exigeante sur le plan technique et donc un peu élitiste. Du fait de ces exigences techniques, de l'autoformation nécessaire, du cycle de production assez court mais aussi sans doute de sa rentabilité financière, la filière maraîchage mobilise particulièrement les jeunes producteurs. C'était donc une activité importante pour augmenter les adhésions de jeunes dans Nowefor.

La culture de tomates nécessitant l'utilisation de pesticides pour com-

★ North West Farmers Organisation (Organisation des producteurs du Nord Ouest). P.O. Box 842, Bamenda, Cameroun, noweforbamenda@yahoo.com

1. Réussite technique possible dans le contexte agro écologique, compatibilité avec les mœurs locales, possibilités de commercialisation à des prix compétitifs.

UN ACHETEUR et des consommateurs satisfaits, des ventes croissantes comblant les producteurs, une production de qualité, un usage de pesticides modéré... Dans la province du Nord Ouest Cameroun, une organisation de producteurs, Nowefor*, s'est lancée dans la commercialisation groupée de tomates. Une réussite bâtie pas à pas, à suivre...

battre les insectes et autres attaques, dès le départ, les producteurs ont été formés à limiter l'utilisation de produits chimiques afin de réduire les résidus dans le produit final. Ainsi, l'agriculture biologique a été promue dans cette filière où soixante jeunes hommes et femmes se sont engagés en 2004.

Augmentation de la production : saturation du marché et chute des prix. Grâce aux appuis technique et financier reçus, les productions ont augmenté au sein de la filière maraîchage de Bambui. Chaque producteur est passé de 7 seaux de 15 l de tomates par semaine à environ 20 à 40 seaux. Le marché local de Bambui, tout comme le marché principal de la ville de Bamenda toute proche ont été envahis, et les prix ont chuté de 3 500 FCFA pour un seau de 15 l à 1 000 à 1 800 FCFA. La situation est devenue très inconfortable, les producteurs ne recevant plus de retour satisfaisant de leur production.

Les membres de cette filière de production ont alors réfléchi à la question de savoir comment la rendre plus rentable. Deux idées ont émergé : réduire l'offre de tomates sur le marché local, rassembler la production et rechercher des débouchés sur des marchés extérieurs. Les producteurs ont adopté un mode de production séquentiel pour réduire l'offre de tomates sur le marché local. Les membres de la filière se sont organisés en 6 sous-groupes et un calendrier de plantation a été retenu afin de laisser deux semaines d'écart entre deux dates de plantation. Les producteurs récoltant à des dates différentes, ils n'apportaient plus toutes leurs récoltes au même moment sur le marché local. Afin de chercher des marchés extérieurs, deux membres du secteur

ont été envoyés prospecter à Yaoundé, Douala et Limbe. Trois acheteurs en gros ont été identifiés dans chacune de ces trois villes.

La qualité du produit et l'offre groupée pour conquérir de nouveaux marchés : des segments de marché insoupçonnés sont conquis. L'acheteur de Douala s'est montré très intéressé et a demandé aux producteurs d'envoyer 150 kg de tomates avant mi-décembre 2005 pour un test de résidus chimiques. Le test sur les tomates de Nowefor a eu le score de 92,5 % de satisfaction tandis que les autres producteurs ayant concouru ont eu des résultats respectifs de 86 % et 62 %. Cet acheteur² s'est engagé à nous acheter notre production. La première commande a été effectuée en décembre 2005 pour la livraison de 3

tonnes de tomates à 3 200 FCFA le seau de 20 kg (contre 3 000 FCFA sur le marché local). Les producteurs ont été mobilisés, certains se sont regroupés et se sont entendus sur des dates. Ils récoltèrent et livrèrent les tomates à l'acheteur basé à Douala.

Négociateur de meilleurs arrangements commerciaux pour mieux satisfaire durablement le marché. Le transport de la marchandise à Douala s'est avéré très contraignant, tant en termes de coût que de manutention. Après discussion et nouvelle négociation avec l'acheteur, ce dernier a accepté de prendre en charge le transport. Un nouvel accord a été trouvé, les producteurs s'engageant, à la demande de l'acheteur, à rassembler leur production au niveau du village. L'acheteur vient en-

2. Nous faisons ici le choix de garder l'anonymat sur l'acheteur mais sommes prêts à fournir ses références à qui nous les demande.

suite au village, il achète la production et la transporte à Douala.

Les producteurs ont aussi constaté que la nature périssable des tomates exigeait que les dates de livraison de la production soient revues pour en tenir compte. Cela aussi a fait l'objet de discussions avec l'acheteur, qui a accepté. Un nouvel arrangement a été trouvé, selon lequel l'acheteur indique les quantités nécessaires pour une période de 6 mois à fournir sur une base hebdomadaire. Ainsi, un contrat a été signé entre cette organisation paysanne et l'acheteur sur une quantité minimum de tomates à livrer chaque mois pour une période de six mois. Le produit est fourni à un prix constant tout au long de cette période.

Des formations adaptées pour une qualité désormais reconnue. Lors de la première livraison de tomates à cet acheteur, 300 kg de tomates ont été rejetés pour mauvaise qualité. En effet, tous les membres n'ont pas le même niveau de maîtrise des techniques de production, ni les mêmes standards de production. Ceci a amené la filière maraîchage de Bambui à organiser une formation sur la lutte intégrée et la gestion des pesticides. Des techniques visant à limiter l'utilisation de produits chimiques ont été mises en avant. La livraison suivante de tomates a atteint le score de 95,5 % de satisfaction après le test. Les livraisons de mars et avril 2006 ont atteint 100 %.

En avril, les paysans ont reçu une lettre de félicitations de consommateurs de Guinée équatoriale et du Gabon. L'acheteur a également demandé aux producteurs de maintenir la qualité de

leurs récoltes, évoquant la possibilité d'augmenter le prix d'achat dans le futur au vu de la qualité.

Un contrat bien honoré qui crée de nouveaux débouchés commerciaux pour les jeunes ruraux désœuvrés.

Entre décembre 2005 et septembre 2006, 25,2 tonnes de tomates ont été fournies à cet acheteur. Ces ventes ont rapporté la somme totale de 4 032 000 FCFA aux producteurs. Groupés, ils ont pu avoir accès à des intrants à des prix inférieurs en provenance de Douala.

Mais ce n'est pas tout... Ces exportations massives ont réduit l'offre de tomates sur le marché local; de ce fait, les producteurs produisant pour le marché local ont pu vendre à de meilleurs prix.

Une production améliorée tant sur le plan qualitatif que quantitatif a incité l'acheteur à demander d'autres productions, précisément des pommes de terre, de la pastèque et du piment doux.

Les jeunes les plus désœuvrés de la communauté ont trouvé un emploi dans le maraîchage et se sont investis davantage dans les activités de Nowefor.

Maintenir la qualité en augmentant la production, institutionnaliser les pratiques pour les renforcer, élargir l'expérience : des défis majeurs.

Il arrive que les producteurs ne puissent pas fournir les quantités requises. Il est nécessaire d'augmenter la production tout en maintenant la qualité. La production augmentée permettra aussi au groupe de contacter d'autres ache-

teurs pour réduire les risques inhérents à la dépendance envers un unique acheteur.

Les autres producteurs de l'organisation ont constaté l'augmentation des revenus émanant du maraîchage et ont exprimé leur intérêt à rejoindre cette filière. Cela signifie qu'il existe de nouveaux besoins en formation pour de nouveaux membres qui s'intéressent à la production de tomates.

Des ressources sont nécessaires pour répondre aux demandes de production de qualité dans d'autres produits demandés par l'acheteur. L'expérience de vente groupée de Bambui a été partagée au sein de Nowefor. Elle est expérimentée dans la localité de Babungo où l'on suit le même processus. La production dans cette nouvelle zone a augmenté et de nouveaux prix (4 000 FCFA par panier) ont été négociés avec les acheteurs en gros. Plus de 75 jeunes sont désormais impliqués.

Par ailleurs, avec les ventes croissantes de tomates, l'activité connexe de fabrication de paniers³ se développe et est source de création d'emplois.

Cette expérience démontre qu'en se rassemblant, les producteurs peuvent avoir accès à des segments du marché qui, individuellement, leur étaient inaccessibles. Non seulement le regroupement permet d'obtenir des offres plus importantes mais surtout il permet de faciliter les approvisionnements en intrants, d'organiser les formations et les échanges techniques, de mettre en place un système de respect des normes de production. Dans cette expérience, les tomates biologiques semblent être en demande croissante. Une frange plutôt désavantagée de la population — les jeunes — s'est engagée dans l'agriculture.

Mais les pratiques mises en œuvre dans cette initiative ne sont pas institutionnalisées. Les producteurs apportent leurs tomates pour la commercialisation groupée selon leur volonté. L'achat d'intrants en gros est réalisé à Douala, généralement, par des producteurs capables de préfinancer la production.

Loin d'être acquise, la situation actuelle mérite une réflexion quant aux stratégies pour faire face aux défis et pérenniser les acquis. ■

3. Petites corbeilles fabriquées dans les villages avec du matériel local.



© Nowefor