



AAFEBEN

Appui à l'Auto Promotion Des
Femmes De
La Boumba et Ngoko

**RAPPORT DE CAPITALISATION DE L'EXPERIENCE
D'AAFEBEN SUR L'ACCOMPAGNEMENT DES
CACAOULTEURS AUTOURS DU PARC NATIONAL DE
LOBEKE**



Janvier 2023

Rapport de capitalisation de l'expérience d'AAFEBEN sur l'accompagnement des cacaoculteurs autours du parc national de Lobeké

TABLE DES MATIERES

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATION.....	3
INTRODUCTION.....	4
1. SITUATION DE REFERENCE.....	6
2. DEMARCHE METHODOLOGIQUE ET ACTIONS STRATEGIQUES.....	7
2.1. Structuration des groupes de cacaoculteurs par communauté.....	7
2.2. Mise à disposition d'un fond de roulement pour les cacaoculteurs.....	8
2.3. Accompagnement à l'approvisionnement en intrants.....	9
2.4. Accompagnement à la commercialisation du cacao.....	9
2.5. Organisation de l'activité d'auto-évaluation par communauté.....	10
3. SITUATION ACTUELLE.....	10
3.1. Instauration de la cohésion, la confiance et la solidarité au sein des communautés .	10
3.2. La réduction du taux d'endettement chez les cacaoculteurs.....	11
3.4. L'amélioration du rendement.....	13
4. LECONS APPRISES (Que retenons-nous).....	14

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATION

AAFEBEN	:	Appui à l'Auto-promotion des Femme de la Boumba et Ngoko
FTNS	:	Fond Tri National de Sangha
ha	:	Hectare
ONG	:	Organisation Non Gouvernementale
PF	:	Points Focaux
PNL	:	Parc National de Lobéké
TNS	:	Tri National de Sangha
WWF	:	World Wildlife Fund

INTRODUCTION

Dans le cadre de l'accompagnement du ministère des forêts à la gestion durable du Parc national de Lobeke (PNL), AAFEBEN a bénéficié en 2020, une subvention du PNL à travers les financements de la FTNS exécuté par WWF, pour promouvoir la gouvernance locale et le développement socio-économique autour du cacao dans la périphérie du PNL. Après 3 ans de mise en œuvre de ce projet, AAFEBEN a jugé important d'élaborer un rapport qui capitalise les acquis de ce projet et informer les parties prenantes sur la méthodologie et la stratégie à mettre en œuvre pour amener les communautés à tirer la plus-value de leur activité de cacao tout en promouvant la gestion durable des ressources naturelles.

À qui est-il destiné ?

Ce document de capitalisation de l'expérience d'AAFEBEN s'adresse aux associations, ONG, organisations publiques, coopératives, et tout autres acteurs d'appui au développement communautaire et rural désireux de réaliser un projet similaire. Compte tenu de la divergence du contexte social d'un milieu à un autre, ce document donne des éléments d'approche de mise en œuvre du projet selon le contexte de la région de l'Est Cameroun. Le document vise à montrer la démarche méthodologique et les actions stratégiques qui ont été déployées tout au long de ce projet pour avoir des résultats concrets et pertinents. Vous avez une idée, vous êtes armés de bonne volonté, vous avez le financement et vous souhaitez exécuter un projet similaire ? Ce guide est pour vous !

Ce que ce guide n'est pas...

Ce document n'est pas un modèle de référence pour tous types de projet d'accompagnement des cacaoculteurs, d'autres documents plus complets peuvent exister. Il se veut un outil simple et efficace pour l'expérience capitalisée dans l'exécution de ce projet dans un contexte locale bien précis. Ce document de capitalisation n'est non plus pas une recette à suivre à la lettre. N'oubliez pas que l'analyse et la compréhension du contexte locale est la clé pour le développement d'une bonne stratégie d'accompagnement !

ZONE DU PROJET

Le projet a été mis en œuvre dans le Tri-National de la Sangha qui est l'un des paysages de haute conservation abritant trois parcs nationaux de trois pays différents (Cameroun-Congo-RCA), spécifiquement dans la périphérie du parc national de Lobéké. Le PNL compte 28 villages riverains mais AAFEBEN a pu travailler qu'avec les cacaoculteurs dans les 05 communautés de Mambélé, Yenga, Dioula, Mbateka et Mbangoye II. Le choix de ses villages a été fait sur la base des quatre critères suivants :

- ✚ Les ressources financières mise à disposition pour le projet ;
- ✚ La proximité des villages les uns des autres ;
- ✚ La forte capacité de production des villages ;
- ✚ L'accessibilité ;

DESCRIPTION DE L'EXPERIENCE

L'expérience a consisté à accompagner plus d'une centaine de cacaoculteurs dans les villages riverains au PNL, Mambélé, Dioula, Mbatéka, Yenga, Mbangoye II dans l'arrondissement de Moloundou, département de la Boumba et Ngoko, région de l'Est à :

- Sortir de la dépendance des dettes vis-à-vis des commerçants locaux qui les empêchent de jouir des bénéfices de leur activité de production de cacao ;
- Améliorer les ventes de leur cacao ;
- Améliorer leur structuration et dynamique de groupe ;

L'Est Cameroun représente la 5ème région de forte production de cacao estimé à près 3,38% de la production nationale¹. Le choix d'accompagner les communautés riveraines du PNL dans la filière cacao se justifie par le fait que cette zone est un des bassins de forte production du cacao dans la région de l'Est. L'activité de cacao appelle souvent à l'ouverture de nouvel espace contribuant ainsi à la perte du couvert forestier à travers la dégradation issue de la coupe des arbres. Si cette activité n'est pas encadrée, elle peut générer des conflits fonciers, pourrait être faite de manière non durable et par conséquent constituer une menace pour l'intégrité du parc et de sa zone périphérique.

¹ <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/df25523c-af44-4c0f-8c9b-4154ca4e364a/files/54791643-180f-47ed-859a-cf945a2aa6>

1. SITUATION DE REFERENCE

Au début de l'intervention, AAFEBEN a fait une analyse de la situation des cacaoculteurs bénéficiaires du projet. Cette analyse a permis d'identifier les problèmes majeurs suivants :

- Le surendettement des cacaoculteurs ;
- La faible productivité à l'hectare (ha)
- La faible structuration et dynamisme de groupe
- La difficulté d'accès à un meilleur marché
- La faible diversification des sources de revenus des cacaoculteurs

En effet, avant la venue d'AAFEBEN il existait une coopérative qui regroupait un bon nombre producteurs avec une capacité de production de plus de 50 sacs (5 tonnes) de cacao. Les autres cacaoculteurs n'ayant pas cette capacité de production étaient délaissés et leurs productions n'étaient pas prises en considérations. Il n'y'avait pas d'entraide entre ces cacaoculteurs et chacun donc se débrouillait seul pour assurer sa production et ses ventes.

Il en est résulté comme conséquence de cette situation, l'établissement des partenariats entre les cacaoculteurs et les commerçants locaux (Musulmans) qui sont pour la plupart des personnes étrangères mais installées dans les villages. Le principe du partenariat est que tout au long de l'année les cacaoculteurs s'endettent auprès des commerçants pour diverses raisons (intrants agricoles, entretiens des plantations, support en cas de maladie, règlement des frais de scolarisation des enfants etc...) et pendant la période de vente du cacao, le cacaoculteur est obligé de rembourser ses dettes avec du cacao et de vendre au partenaire toute sa production selon le prix fixé par ce dernier. Ce mode de fonctionnement est appelé localement le « Yana » et a pour principe l'emprunt d'une somme de 35 000 à 40 000FCFA remboursé en nature par 80 à 100kg de cacao. Ce système est défavorable pour les cacaoculteurs et ne leur permet pas de tirer la plus-value de leur activité.

De même pour l'approvisionnement en intrant les cacaoculteurs n'ayant pas les moyens se tournent vers leurs partenaires locaux pour s'approvisionner à crédit. Pour un sachet de fongicides de 600 prix d'achat le partenaire le vend à 1000 FCFA, un insecticide de 7000FCFA revient au cacaoculteur à 15000FCFA. Ainsi Les crédits s'alourdissent tout au long de l'année plongeant alors le cacaoculteur dans une spirale de dette sans fin et ne lui permettant pas de jouir pleinement de son activité. Cette forme d'emprunt est l'une des causes phare de la situation précaire chez les cacaoculteurs dans la région de l'Est.

L'analyse a également permis de constater que la production à l'ha est faible par rapport à la norme standard (1 tonnes à l'ha contre 350-450 kg à l'ha) chez les planteurs du projet. Plusieurs raisons sont à mesure d'expliquer cette situation, parmi lesquels ;

- Les faibles capacités des cacaoculteurs sur les techniques améliorées de production ;
- L'insuffisance des fonds pour assurer une main d'œuvre continue pour l'entretien des plantations et un engrais en fongicides en qualité et en quantité;
- Le vieillissement des cacaoyers

L'analyse a aussi permis de se rendre compte que les sources de revenus des cacaoculteurs ne sont pas diversifiées. Ainsi pendant le reste de l'année les cacaoculteurs non pas de source alternative de revenu pour faire face aux périodes de sous dures. Tout ceci à comme conséquence l'appauvrissement des cacaoculteurs.

2. DEMARCHE METHODOLOGIQUE ET ACTIONS STRATEGIQUES

Pour adresser ces problèmes identifiés, AAFEBEN a procédé à une démarche à plusieurs étapes :

2.1. Structuration des groupes de cacaoculteurs par communauté

Afin d'assurer un engrage communautaire et une organisation entre les cacaoculteurs, les actions suivantes ont été menées par l'équipe d'AAFEBEN :

- Un état de lieu sur la structuration et le fonctionnement des communautés a été fait ;
- Formation pratique sur le processus Assets Base Community Development (ABCD) qui consiste à mettre les communautés au centre de leur propre développement, à identifier et valoriser les atouts dont elles disposent. Ses atouts peuvent être matériels, humains et/ou environnementaux ;
- Formation sur la notion de verre à moitié plein qui consiste à valoriser les ressources et moyens dont on dispose pour se développer au lieu de mettre en avant les manquements ;
- Formation sur la notion du seau percé qui a consisté à identifier toutes les différentes sources d'entrée et sortie des revenus au sein de la communauté et de ses membres.

Ses différentes formations ont permis aux communautés de prendre conscience que le développement dépend entièrement de la manière dont elles gèrent les ressources qu'elles disposent et non sur l'apport extérieur.

Après cette prise de conscience, une planification des actions à mener a été faite. Il était important de former les groupes pour faciliter le suivi et la surveillance des activités mais également de responsabiliser les cacaoculteurs et les mettre en confiance. Une structuration des cacaoculteurs s'est faite afin de responsabiliser et de créer une cohésion de groupe forte. Un groupe par communauté a ainsi été créé et les cacaoculteurs étaient chargés eux-mêmes de constituer une liste de membre de telle sorte que le groupe se portait garant de chaque membre qui était intégré.

Pour valoriser les atouts locaux en matière de ressources humaines, un point focal a été installé dans chaque communauté. Ce point focal a été voté par les communautés elles-mêmes sur la base de son leadership, sa capacité à rassembler les autres et son sens de l'honnêteté. Le rôle du point focal est de servir de catalyseur pour la mobilisation des membres du groupe, mais également servir de relais entre AAFEBEN et le reste du groupe. Aussi pour une cohésion entre les 5 groupes, tous les points focaux travaillaient en concertation et en synergie.

2.2. Mise à disposition d'un fond de roulement pour les cacaoculteurs

Les fonds du projet alloués pour le projet ont été utilisés sous deux formes, d'un côté à travers la mise en œuvre des activités du projet et de l'autre à travers la constitution d'un fonds de roulement pour les différents groupes afin de garantir la pérennité de l'appui. Ce fonds de roulement a été utilisé pour procéder à des achats groupés d'intrants et distribués aux cacaoculteurs sous forme de crédits relativement très bas comparé au prix au niveau local. Ces intrants ont permis d'entretenir les plantations et assurer un meilleur rendement de la production.

Ce crédit est remboursable durant les ventes en fin de saison de production. Le cacaoculteur ne rembourse que ce qu'il a contracté comme dettes pour s'approvisionner en intrants. Les fonds du projet ne permettant pas de couvrir les besoins de tous les cacaoculteurs, les crédits en intrant étaient destinés à 2ha de plantation. Ainsi un stock par communauté a été remis à chaque point focal qui se chargeait de la redistribution auprès de son groupe en fonction de l'estimation en besoins exprimé par chacun des membres. Le but de ce principe de fonds de roulement sous forme de crédit à très faible taux d'intérêt est de donner la chance aux cacaoculteurs de pouvoir sortir du système d'endettement dans lequel ils se trouvent avec les commerçants locaux et qui contribue à les garder dans un état de pauvreté. Et toujours dans ce sens, le faible coût d'intérêt placé permet après remboursement, d'augmenter le fonds de roulement au fût et à mesure que les années passent.

2.3. Accompagnement à l'approvisionnement en intrants

Dans le souci d'avoir un meilleur rapport qualité-prix des intrants agricoles et maximiser les quantités des intrants en raison des fonds du projet limité, AAFEBEN pour accompagner les cacaoculteurs à l'approvisionnement en intrants a mené les actions suivantes :

- Etat de lieu sur les superficies et les besoins de chaque cacaoculteur ;
- L'analyse des besoins en fonction des ressources financières du projet a permis d'octroyer des crédits en intrants en adéquation avec le fonds de roulement disponible ;
- Formation sur les bonnes pratiques de culture du cacao ;
- Facilitation des achats groupés des intrants de qualité au niveau Yaoundé sous forme d'appel d'offre et livraison au niveau des communautés par un prestataire ;
- Distribution des intrants par communauté sous forme de crédit avec signature des points focaux comme caution solidaire du groupe c'est-à-dire le groupe par la voix du point focal se porte garant pour tout membre qui sollicite le crédit en intrant.

2.4. Accompagnement à la commercialisation du cacao

AAFEBEN dans le souci d'avoir des prix compétitifs pour les cacaoculteurs qu'elle accompagne a entrepris de chercher des acheteurs au niveau local et au niveau du port de Douala afin de maximiser les chances d'avoir un meilleur prix. Pour se faire deux actions ont été mené à savoir la mobilisation du stock et l'organisation des ventes groupées.

🚦 La mobilisation des stocks

Afin de garantir le stock, AAFEBEN a mis sur pied une stratégie de pleine implication des Points Focaux (PF) désigné par les communautés. Chaque point focal a pour mandat le stockage du cacao en un point central qui permettrait une facilité dans son évacuation. La mobilisation se fait à travers une campagne de sensibilisation auprès des membres afin que chacun puisse acheminer son cacao au magasin central au fur et à mesure que la collecte s'effectue. Ceci permet de limiter les ventes de cacao qui sont stockés dans les ménages auprès des « coqueurs » pour diverses raisons qui pourraient surgir. Le point focal se charge de faire les pesées avant de stocker pour chaque membre du groupe qui apporte son produit et il se porte garant de la sécurité du stock en magasin. Le but du stockage est d'être sûr d'avoir un cacao en qualité et en quantité qui respecte les exigences de l'acheteur avant de lui signaler.

🚦 Organisation des ventes groupées

Après la mobilisation du stock par les membres des groupes, un jour est fixé pour l'organisation de la vente. Ainsi tout le cacao mobilisé et stocké est à nouveau pesé avant le chargement dans

les véhicules et une avance pour l'achat est donné en attendant que le cacao puisse être réceptionné au niveau de Douala et le teste d'humidité effectué.

2.5. Organisation de l'activité d'auto-évaluation par communauté

A la fin des ventes une évaluation a été faite avec pour objectif d'identifier les réussites et les échecs, de comprendre à travers des explications des bénéficiaires pourquoi certaines actions ont été identifiées comme réussites et d'autres comme échecs et par la suite formuler communément des recommandations pour les bénéficiaires, AAFEBEN ainsi que le partenaire technique et financier. Cette activité a permis par le prisme des bénéficiaires, de comprendre ce qui pour eux a marché et ce qui n'a pas marché ainsi a permis d'améliorer, d'ajuster ou de retirer des actions menées.

3. SITUATION ACTUELLE

3.1. Instauration de la cohésion, la confiance et la solidarité au sein des communautés

À cet instant présent, le projet a permis de mettre sur pied 5 groupes dynamiques et fonctionnels avec une cohésion sociale dans chaque groupe et entre tous les groupes à travers les point focaux qui se concertent régulièrement et qui ne manquent pas d'apporter leur soutien à un groupe qui peut rencontrer des difficultés. L'implication des communautés a permis de créer une interaction solide et un esprit de solidarité entre les 5 communautés ce qui a facilité l'appropriation du projet et instauré un climat de confiance entre les communautés elles-mêmes ainsi que entre les communautés et AAFEBEN. Aujourd'hui les 5 groupes de cacaoculteurs travaillent ensemble à travers les points focaux qui se concertent. Il s'entendent mutuellement pour l'intérêt de groupe et sont prêt à se soutenir et s'entraider.

Exemple :

Dans le cadre de l'achat et la distribution de certains matériels tels que les sacs de 100kg, des balances, il nous soit arrivé de laisser le matériel dans l'un des villages au point focal (PF). Il est resté par derrière faire appel aux autres point focaux avec qui ils ont siégé et se sont entendu sur une répartition transparente du matériel. Une fois le matériel entre les mains des PF, ils se chargent de la distribution au sein de leurs groupes respectifs selon les conditions convenues par le groupe.

3.2. La réduction du taux d'endettement chez les cacaoculteurs

La mise à disposition d'un fonds de roulement dans le cadre de ce projet qui a permis l'achat et la distribution des intrants sous forme de crédit à très faible taux d'intérêt a contribué à réduire significativement la situation d'endettement des cacaoculteurs. Avoir à leur disposition un fonds qui leur permet d'avoir des intrants pour leurs plantations a pour certains contribué à réduire les prêts qu'ils contractaient auprès des commerçants locaux (Musulmans) et pour d'autres a permis d'arrêter de contracter des dettes pour s'approvisionner en intrants.

Explication.....

Il faut noter que les besoins en intrants sont juste une des nombreuses raisons pour lesquelles les cacaoculteurs contractent des dettes. Les autres raisons peuvent être notamment pour la scolarisation des enfants au mois de Septembre, pour le nettoyage et l'entretien des champs, pour des cas de maladies, pour des besoins alimentaires etc. Le projet a tout juste permis d'adresser l'une de ces raisons qu'est le besoin en intrants. Aussi les besoins en intrants ne sont totalement pas satisfaits par le projet faute d'insuffisance de fonds. Néanmoins, le projet a permis à certains cacaoculteurs de pouvoir réduire les dettes qu'ils contractaient pour s'approvisionner en intrant et pour d'autres, de complètement arrêter de prendre des dettes pour s'approvisionner en intrant. Ceci est un grand pas car cela démontre avec suffisance qu'adresser chacune de ces raisons à travers notamment la mise à disposition d'un fond beaucoup plus large soit dans le cadre d'un projet ou la création d'une micro finance prêt à appuyer les cacaoculteurs en temps de nécessité, permettrait de faire sortir en totalité de cette spirale d'endettement dans lequel est plongé ses derniers

3.3. Ouverture à un meilleur marché

L'ouverture à un meilleur marché se traduit à travers deux grands principes ; **L'achat groupé et la vente groupée.**

L'achat groupé des intrants à travers le fonds de roulement a non seulement permis aux bénéficiaires d'avoir des intrants de qualité, mais a aussi permis qu'ils l'aient à un coût faible par rapport au prix au niveau local.

Explication.....

Le fait qu'AAFEBEN commence par une évaluation des besoins des bénéficiaires et par la suite procède à un achat groupé, permet d'acheter les intrants au prix de gros ce qui revient moins chère aux cacaoculteurs. Les premières années, les cacaoculteurs recevaient les intrants au même prix d'achat, mais nous avons compris que ce système ne permettrait pas au fonds de roulement de s'agrandir ce qui a donc conduit à l'augmentation du prix de revient auprès des cacaoculteurs qui toujours était bien inférieur au prix au niveau local. Ainsi, le prix est passé de 600 à 750 pour les fongicides à raison de 1000frs vendu par les commerçants locaux et de 6000 à 7000 pour les anti-capsides contre 15000frs au niveau local.

L'un des grands impacts perceptibles de l'ouverture à un meilleur marché en ce qui concerne l'approvisionnement en intrants à un coût faible est que dans ces communautés, le prix des intrants au niveau local depuis la mise en œuvre des activités du projet a chuté de 1000frs à 800-850 frs profitant ainsi aussi aux autres cacaoculteurs.

De même, en ce qui concerne la vente du cacao, l'accompagnement d'AAFEBEN dans l'organisation des ventes groupées a permis à ce que ceux ayant participé aux ventes obtiennent de meilleur prix par rapport au prix donné par les acheteurs locaux.

Explication.....

Pratiquer les ventes groupées est d'autant plus avantageux car elles garantissent des gros stocks et intéressent davantage les acheteurs qui sont prêts à mettre le prix qu'il faut. Il a été constaté une nette amélioration des quantités vendues en groupes dans le cadre du projet au fur et à mesure que les années passaient. En 2020 16.000 kg de cacao ont été vendus contre 26.441 kg en 2021 et 48.532 kg en 2022. Ceci s'explique par une évolution croissante de la confiance accordée par les cacaoculteurs à AAFEBEN à travers ses actions.

En ce qui concerne les lieux de vente, les ventes de 2020, et de 2021 ont été faites à Douala tandis que les ventes de 2022 ont été faites sur place (l'acheteur prenait le cacao en communauté). Les deux premières années de vente à Douala ont eu de faibles quantités comparées aux ventes effectuées sur place. Ceci s'explique à travers le passé chaotique de ces cacaoculteurs en termes de vente de cacao au niveau de Douala. Certains nous ont rapporté que leurs parents étaient soit victimes de certaines personnes de mauvaises fois qui avaient pris le cacao pour vendre au niveau de Douala et qui jusqu'à aujourd'hui n'ont plus jamais été revus ou soit quand les parents allaient à Douala, ils se faisaient arnaquer et vendaient leur cacao à très bas prix comparé au prix qui était au niveau local. Ce passé tourmente ces populations qui leur font avoir très peu confiance quand il s'agit de vendre à Douala. A travers le travail d'AAFEBEN ils ont compris qu'ils gagneront plus en allant vendre à Douala, mais un travail continu se doit d'être fait pour espérer changer de mentalité.

En ce qui concerne le prix du cacao dans les années 2020 et 2021, vu les faibles quantités amenées au niveau de Douala, nous n'avions pas jouir d'un très bon prix mais toujours en est-il que les cacaoculteurs qui ont participé à ces ventes ont eu des prix nettement plus élevés que le prix au niveau local. Exemple ; en 2021, deux ventes ont été faites pour 950/kg et 1000/kg respectivement contre 800 et 850/kg vendu au niveau local. Les cacaoculteurs touchaient l'entièreté de leurs ventes ce qui n'augmentait malheureusement pas le fonds de roulement. En 2022, les ventes se sont effectuées sur place ce qui a conduit à un plus fort tonnage et par conséquence un meilleur prix de 1100frs/kg contre 900-950/kg au niveau local. Afin de garantir une permanence du fonds de roulement, la stratégie de distribution des fonds a changé notamment sur les 1100frs/kg, les cacaoculteurs ont de manière directe perçu 1050 frs et les 50frs restant est revenu à travers le mécanisme de partage des bénéfices qui avaient été expliqué aux cacaoculteurs et qui a permis d'amorti certains coûts supporté par le fonds de roulement. Si nous nous étions rendus au niveau de Douala avec ce fort tonnage, les communautés auraient bénéficié de plus de 1100frs/kg.

L'un des grands impacts perceptibles dans les communautés bénéficiaires du projet est que le prix au niveau local s'améliore au fur et à mesure que les cacaoculteurs du projet obtiennent de très bon prix. Exemple, le prix de 1100frs dont les cacaoculteurs du projet ont bénéficié a contraint les acheteurs locaux (Musulmans, coqseurs) d'augmenter le prix qu'ils proposaient aux cacaoculteurs car certains cacaoculteurs qui n'étaient pas du projet venaient déjà stocker leurs cacao pour participer à la vente groupées. Le prix au niveau local est allé jusqu'à 1000-1025frs ont relaté certains cacaoculteurs qui ont appréciés notre présence car provoquait une sorte de concurrence et cassait le monopole des prix longtemps détenus par ces acheteur locaux.






3.4. L'amélioration du rendement

La formation sur les bonnes pratiques de culture du cacao et le traitement des plantations grâce aux pesticides ont permis d'améliorer la production. Mais Les cacaoculteurs ont pu relever cette augmentation significative de la productivité sur les 2ha de champ sur lesquels ont été utilisé les intrants comparé aux restes de parcelles n'ayant pas reçues la même dose d'intrants. Cette augmentation du rendement était due à la quasi absence de maladies dans les champs de part à une bonne application des pesticides. Si le projet était en mesure de couvrir plus de 2ha par bénéficiaire, la production aurait été davantage plus élevée.

Explication.....

A cause du prix très élevé des intrants au niveau local et le manque de moyens financier par les cacaoculteurs, ils ne se procurent pas suffisamment en intrants et n'assurent pas un entretien continu des champs. Par conséquence, ils n'appliquent pas le dosage approprié par hectare ce qui conduit à une prolifération des maladies et autres menaces qui réduisent considérablement la production. Dans le cadre du projet, il a été conseillé aux bénéficiaires de délimiter une parcelle de 2ha et d'appliquer le dosage requis en termes de fongicide et anti capsid et d'appliquer comme d'habitude le dosage sur le reste du champ. La conséquence est que, ceux ayant mise en œuvre le conseil ont noté une nette augmentation de la productivité sur la parcelle de 2ha comparé aux autres parcelles

4. LECONS APPRISES (Que retenons-nous)

-  Pour la réussite d'un tel projet, il ne sert à rien d'avoir pour objectif la création d'une coopérative dans les premières heures du projet. Créer une coopérative dès l'entame du projet conduit toujours à avoir une coopérative à coquille vide sans un ancrage communautaire car les communautés ont du mal à se l'approprier. Le travail préalable est la structuration des communautés, créer des situations qui leurs permettent de travailler ensemble, leur fait choisir des leaders et impliquer ces leaders dans toutes les sphères de décisions. Ainsi vous créer un climat de confiance et dès lors la création d'une coopérative devient facile car les communautés se connaissent et se comprennent mieux et les leaders qui se seront démarqués seront choisis par les communautés elles-mêmes comme membres du bureau pour assurer la continuité des activités en toute transparence et quiétude.
-  Au-delà de l'appui technique et matériels que certains organismes de développement mettent à la disposition des cacaoculteurs surtout dans la région de l'Est, il est nécessaire de considérer des appuis financiers constitués sous forme de fonds de roulement qui pourraient aider les cacaoculteurs à s'approvisionner en intrants.
-  Pour être sûr de définitivement sortir de la spirale d'endettement dans laquelle les cacaoculteurs s'y trouvent, il est important d'adresser toutes les raisons pour lesquelles ils contractent des dettes à travers notamment la création des micros finances prêts à octroyer des crédits à ces derniers.
-  L'achat et les ventes groupées ont permis de casser le monopole des prix longtemps entretenu par les commerçants locaux (musulmans). Il est donc impératif d'enclencher des actions qui favorisent la mutualisation des efforts.
-  La mise sur pied d'un commun accord avec les bénéficiaires d'un système contraignant pour le remboursement des crédits octroyés sous forme d'intrants permet de garantir le remboursement des crédits et par conséquent veille sur l'intégrité du fonds de roulement.



AAFEBEN

**APPUI A L'AUTO PROMOTION DES FEMMES DE
LA BOUMBA ET NGOKO**

Bertoua-Cameroun *E-Mail:* aafebeno@yahoo.com

Tel : +237 222 24 18 35 / 697 50 53 61 / 6 53 66 38 07

Situé à Mokolo 1 en face du restaurant la minette, Bertoua, Cameroun