

TABLE DES MATIERES

VOLUME I: RAPPORT FINAL

LISTE DES TABLEAUX	12
ABBREVIATIONS	14
RESUME EXECUTIF	17
AVANT PROPOS	34
1. CONTEXTE	34
2. METHODOLOGIE	35
INTRODUCTION GENERALE	37
CHAPITRE 1: PRINCIPAUX CONCEPTS DE LA CONCURRENCE ET DE LA COMPETITIVITE	41
1. MODELE DE BASE	41
2. TYPOLOGIE DES NOTIONS LES PLUS REPANDUES DE LA COMPETITIVITE	43
2.1- <i>Compétitivité systémique</i>	43
2.2- <i>Compétitivité territoriale</i>	45
2.3- <i>Compétitivité locale</i>	47
3. AUTRES APPROCHES CONCEPTUELLES A LA COMPETITIVITE	49
4. CONCEPTS DE NOMENCLATURE, SECTEUR, BRANCHE ET FILIERE	50
CHAPITRE 2 : ENVIRONNEMENT MACROECONOMIQUE ET POLITIQUE ECONOMIQUE A MOYEN TERME	53
1. EVOLUTION RECENTE DE L'ECONOMIE CAMEROUNAISE	53
2- POLITIQUE ÉCONOMIQUE À MOYEN TERME	54
3- LES STRATÉGIES SECTORIELLES	56
3.1. <i>Stratégies sectorielles des secteurs sociaux</i>	56
3.1.1. <i>Sous-secteur Santé</i>	56
3.1.2. <i>Sous-secteur Education</i>	57
3.2. <i>Secteur du développement rural</i>	58
3.3. <i>Secteur industriel</i>	60
CHAPITRE 3 : ANALYSE DES FILIERES DE PRODUCTION	62
A. BRANCHE AGRICULTURE	62
INTRODUCTION	62
1- LES DÉTERMINANTS DE LA CROISSANCE DANS LE SECTEUR AGRICOLE	62
1.1- <i>Facteurs favorisant le développement du potentiel du secteur agricole.</i>	62
1.2- <i>Facteurs contraignants</i>	63
2- LES DÉTERMINANTS DE LA CROISSANCE DES EXPORTATIONS AGRICOLES CAMEROUNAISES	65
2.1- <i>Les faiblesses</i>	65
2.2- <i>Les opportunités</i>	65
2.3- <i>Les menaces</i>	65
2.4- <i>Par rapport aux marchés Européens et de la CEMAC</i>	66
2.5- <i>Par rapport aux marchés Nord-Américains et du Moyen-Orient</i>	66
2.6. <i>Les facteurs clés de compétitivité sur les marchés :</i>	66
2.7. <i>Actions stratégiques nécessaires au développement des exportations agricoles</i>	67
A1- AGRICULTURE INDUSTRIELLE ET D'EXPORTATION	68
1.1. <i>Données quantitatives</i>	68

1.1.1 La production	68
1.1.2 Les exportations	69
1.1.3- Les importations des produits de la filière par voie maritime	70
1.1.4 Echanges avec d'autres filières	70
<i>1.2- Compétitivité internationale</i>	<i>71</i>
1.2.1. Cours mondiaux des produits de l'agriculture d'exportation	71
1.2.2. Compétitivité des produits de l'agriculture d'exportation : l'exemple du cacao et des cafés	71
1.2.3- Impact d'une déficience de la qualité des produits de l'agriculture d'exportation sur les recettes d'exportation: le cas du cacao et du café	73
1.2.4. Accords préférentiels	75
<i>1.3- Potentiel de croissance dans l'agriculture industrielle et d'exportation</i>	<i>75</i>
1.3.1. Le cacao et le café	75
1.3.2. Filière coton : coton graine, coton fibre, graines de coton	78
1.3.3. Filière tabac brut (coupe et cape)	78
1.3.4. Filière banane d'exportation	79
<i>Conclusion</i>	<i>81</i>
A.2. - AGRICULTURE VIVRIÈRE	81
2.1. <i>Appréciation globale</i>	<i>81</i>
2.2. <i>Filière céréales</i>	<i>82</i>
2.2.1- Données quantitatives	82
2.2.2- Potentiel de croissance	84
2.2.3- Le sous secteur des céréales importées	86
2.3. <i>Filière tubercules</i>	<i>87</i>
2.3.1- Données quantitatives	87
2.3.2- Potentiel de croissance et de compétitivité	93
2.4. <i>Filière légumes à cosse secs</i>	<i>94</i>
2.4.1- Données quantitatives	94
2.5. <i>Filière légumes frais</i>	<i>94</i>
2.5.1- Filière banane plantain	94
2.5.2- Autres produit de la filière	96
2.5.3- Potentiel de compétitivité et de croissance	96
2.6. <i>Filière plantes oléagineuses</i>	<i>96</i>
2.6.1- Données quantitatives	96
2.7. <i>Filière bananes</i>	<i>97</i>
2.7.1. Données quantitatives	97
2.7.2. Autres données d'appréciation de la filière	98
2.8. <i>Filière ananas</i>	<i>98</i>
2.8.1 Données quantitatives	98
2.8.2. Flux de commercialisation et écoulement des produits	99
2.8.3- La Compétitivité internationale de la filière	99
2.9- <i>Filière autres fruits</i>	<i>102</i>
2.10- <i>Les prix des produits vivriers</i>	<i>102</i>
2.11- <i>Les coûts des produits vivriers</i>	<i>103</i>
2.11.1. Les coûts de production	103
2.11.2. Les coûts de transport de vivrier	103
2.12. <i>Echanges de l'agriculture vivrière avec d'autres filières</i>	<i>105</i>
2.13. <i>Géographie des cultures vivrières</i>	<i>105</i>
2.14. <i>Sources de croissance de la production des cultures vivrières</i>	<i>106</i>
B. BRANCHE ELEVAGE ET PÊCHE	108
INTRODUCTION	108
B 1. L'ELEVAGE	109
1.1- <i>Données quantitatives sur la production</i>	<i>109</i>
1.1.1. Bovins	109

1.1.2. Petits ruminants	110
1.1.3. Porcins	110
1.1.4. Volaille	110
1.2 - <i>Organisation de la production</i>	112
1.2.1 Le potentiel de la base productive	112
1.2.2. Systèmes de production et contraintes	112
1.2.3. Acteurs et commercialisation	116
1.3. <i>L'environnement incitatif</i>	118
1.4- <i>Les autres infrastructures</i>	120
1.5- <i>Organisation de la commercialisation, prix et principaux flux</i>	120
B2- LA PECHE	125
2.1- <i>Données quantitatives sur les productions halieutiques et principales zones d'activité</i>	125
2.1.1. Données globales sur la filière	125
2.1.2. La pêche artisanale maritime et continentale	126
2.1.3. La pêche maritime industrielle	128
2.1.4. La pisciculture	129
2.2- <i>Le Rôle des femmes dans les activités de pêches</i>	131
2.3- <i>Acteurs et commercialisation</i>	131
2.4- <i>Organisation de la commercialisation</i>	132
<i>Conclusion</i>	132
C. BRANCHE SYLVICULTURE ET EXPLOITATION FORESTIÈRE	133
1. PRODUCTION	133
2. COMMERCIALISATION	133
3. BOIS D'OEUVRE	134
4. BOIS D'ENERGIE	134
5. AUTRES PRODUITS FORESTIERS	134
6. POTENTIEL FORESTIER NATIONAL ET REGIONALISATION	134
7. PROBLEMES DE TRANSPORT DU BOIS	136
8. LA PLACE DU SECTEUR FORESTIER DANS L'ECONOMIE CAMEROUNAISE	137
D. BRANCHE DES INDUSTRIES EXTRACTIVES	138
1- FORCES DU SECTEUR MINIER CAMEROUNAIS	138
2- FAIBLESSES DU SECTEUR MINIER CAMEROUNAIS	139
D1- FILIERE PETROLE ET GAZ NATUREL	141
1- LE PÉTROLE BRUT	141
1.1 <i>Données quantitatives</i>	141
1.1.1 Réserves	141
1.1.2 Production	141
1.1.3 Poids de la filière	141
1.1.4 La demande du pétrole brut	143
1.1.5 Offre du pétrole brut	144
1.1.6 Échanges avec les autres filières	145
1.2 <i>La compétitivité de la filière pétrole</i>	146
1.2.1 La concurrence	146
1.2.2 Le coût et la qualité des produits	146
1.3 <i>Croissance et développement de la filière</i>	147
1.4 <i>Filière pétrolière et compétitivité internationale</i>	147
1.4.1 Exportations	147
1.4.2 Accords préférentiels	147
1.5 <i>Autres données d'appréciation de la filière</i>	147
1.5.1 Régionalisation	147
1.5.2 Contribution à la création d'emplois et à la lutte contre la pauvreté	148
1.5.3 Potentiel d'investissement	148

1.5.4 Le Projet pipeline Tchad/Cameroun	148
2- LE GAZ NATUREL	149
D2- FILIERE MINERAIS DE METAUX NON FERREUX : LA BAUXITE	150
D3- FILIERE RUTILE	150
D4- FILIERE MINERAIS DE FER	151
D5. -FILIERE PRODUITS MINERAUX DIVERS : OR – DIAMANT - SAPHIR	151
D6.- FILIERE MATERIAUX	152
CONCLUSION	153
E. BRANCHE AGRO-INDUSTRIE	154
E1. TRANSFORMATION DES PRODUITS D'ORIGINE AGRICOLE EN GENERAL	155
E2.- FILIERE PRODUITS A BASE DE FRUITS ET LEGUMES	155
2.1- <i>Données quantitatives</i>	155
2.1.1- Poids de la filière	155
2.1.2- Offre	155
2.1.3- Données d'échanges avec les autres filières	156
2.2- <i>Croissance et développement</i>	156
2.2.1- Potentiel de croissance et de développement	156
2.2.2- Stratégies de croissance et de développement	157
2.3- <i>Exposition de la filière à la compétition internationale</i>	158
2.4- <i>Potentiel par rapport a la main d'œuvre</i>	158
2.5- <i>Problèmes rencontrés</i>	158
E3.- FILIERE BOISSONS	159
3.1- <i>Données quantitatives</i>	159
3.1.1- Poids de la filière	159
3.1.2- Offre	159
3.1.3- Données d'échanges avec les autres filières	161
3.2- <i>Compétitivité</i>	162
3.2.1- Avantage comparatif	162
3.2.2- Concurrence	162
3.3- <i>Croissance et développement</i>	162
3.3.1- Potentiel de croissance et de développement	162
3.3.2- Stratégies de croissance et de développement	162
3.4- <i>Exposition de la filière à la compétition internationale</i>	162
3.5- <i>Potentiel par rapport a la main d'œuvre</i>	163
3.6- <i>Problèmes rencontres</i>	163
E4.-FILIERE PRODUITS DE LA CHOCOLATERIE ET CONFISERIES	163
4.1- <i>Données quantitatives</i>	163
4.1.1- Poids de la filière	163
4.1.2- Offre	163
4.2- <i>Exposition de la filière à la compétition internationale</i>	164
E5.- FILIERE CORPS GRAS	164
5.1- <i>Données quantitatives</i>	164
5.1.1- Poids de la filière	164
5.1.2- Offre	165
5.1.3- Echanges avec les autres filières :	165
5.2- <i>Croissance et développement</i>	165
5.3- <i>Stratégies de croissance et de développement</i>	166
5.4- <i>Exposition de la filière à la compétition internationale</i>	166
5.5- <i>Problèmes rencontrés</i>	166
E6- FILIERE SUCRE ET MÉLASSES	167
6.1- <i>Données quantitatives</i>	167
6.1.1- Offre	167
6.1.2- Echanges avec les autres filières	167
6.2- <i>Croissance et développement</i>	167

6.3- Exposition de la filière à la compétition internationale	168
6.4- Problèmes rencontrés	168
E7.- FILIÈRE CAFÉ, THÉ ET INFUSIONS	168
7.1- Données quantitatives	168
7.2- Croissance et développement	169
7.3- Exposition de la filière à la compétition internationale	169
E8.- FILIÈRE TRANSFORMATION DES OLÉAGINEUX ET FABRICATION D'ALIMENTS PRÉPARÉS POUR ANIMAUX	169
8.1- Données quantitatives	169
8.1.1- Poids de la filière	169
8.1.2- Offre	170
8.1.3- Données d'échanges avec les autres filières	170
8.2- Croissance et développement	171
8.2.1- Potentiel de croissance et de développement	171
8.2.2- Stratégies de croissance et de développement	171
8.3- Exposition de la filière à la compétition internationale	171
8.4- Potentiel par rapport à la main d'œuvre	171
E9.- FILIÈRE PRODUITS LAITIERS ET GLACES	171
9.1- Données quantitatives	172
9.1.1- Poids de la filière	172
9.1.2- Offre	172
9.2- Croissance et développement	173
9.2.1- Potentiel de croissance et de développement	173
9.2.2- Stratégies de croissance et de développement	173
9.3- Problèmes rencontrés	173
E10.- FILIÈRE FARINES	174
10.1- Données quantitatives	174
10.1.1- Poids de la filière :	174
10.1.2- Demande	174
10.1.3- Offre	175
10.2- Compétitivité	175
10.3- Croissance et développement	176
10.4- Exposition de la filière a la compétition internationale	176
10.5- Forces et faiblesses	176
E.11- FILIÈRE PAIN ET PÂT ISSERIES FRAÎCHES	177
11.1- Données quantitatives	177
11.1.1- Poids de la filière	177
11.1.2- Demande	177
11.2- Compétitivité	177
11.3- Régionalisation	178
11.4- Potentiel par rapport a la main d'œuvre	178
11. 5- Potentiel par rapport au capital investi	178
11. 6- Problèmes rencontrés	178
11.7- Forces	179
E12. FILIÈRE PÂTES ALIMENTAIRES, COUSCOUS ET PRODUITS FARINE UX SIMILAIRES	179
E13- FILIÈRE FABRICATION D'AUTRES PRODUITS A BASE DE CÉRÉALES	179
13.1- Données quantitatives	179
13.1.1- Poids de la filière	179
13.1.2- Offre	180
13.1.3- Données d'échanges avec les autres filières	180
13.2- Potentiel par rapport a la main d'œuvre	180
E14.- FILIÈRE VIANDES, PRODUITS A BASE DE VIANDE ET PRODUITS DE L'ABATTAGE	180

14.1- Offre	181
14.2- Potentiel de croissance et de développement	181
14.3- Stratégies de croissance et de développement	182
E15.- FILIÈRE POISSONS ET PRODUITS DE LA PÊCHE PRÉPARÉS	183
E16.- FILIÈRE PRÉPARATIONS POUR SAUCES, BOUILLONS ET SOUPES	183
CONCLUSION GÉNÉRALE SUR L'AGRO-INDUSTRIE	184
F. FABRICATION DE PRODUITS À BASE DE TABAC	185
1- DONNÉES QUANTITATIVES	185
1.1- Poids de la filière	185
1.2- Offre	185
1.3- Données d'échanges avec les autres filières	186
2- ATOUTS DU MARCHÉ CAMEROUNAIS	186
3.- COMPETITIVITE	186
4.- EXPOSITION DE LA FILIERE A LA COMPETITION INTERNATIONALE	186
CONCLUSION	186
G. BRANCHE TEXTILE ET CUIR	187
G1- FILIÈRE TEXTILE ET CONFECTION	187
1.1- Données quantitatives	188
1.1.1- Poids de la filière	188
1.1.2- Demande	189
1.1.3- Offre	189
1.1.4- Données d'échanges avec les autres filières	189
1.2- Compétitivité	190
1.2.1- Avantage comparatif	190
1.2.2- Concurrence	190
1.2.3- Compétitivité et lutte contre la pauvreté	190
1.3- Croissance et développement	190
1.3.1- Potentiel de croissance et de développement	191
1.3.2- Stratégies de croissance et de développement	191
1.4- Exposition de la filière à la compétition internationale	192
1.5- Potentiel par rapport à la main d'œuvre	192
1.6- Problèmes rencontrés	192
G2- FILIÈRE PEAUX ET CUIRS TRAVAILLÉS	193
2.1- Données quantitatives	194
2.1.1- Poids de la filière	194
2.1.2- Offre	194
2.1.3- Données d'échanges avec les autres filières	194
2.2- Compétitivité	195
2.3- Croissance et développement	195
2.4- Exposition de la filière à la compétition internationale	197
2.5- Régionalisation	197
2.6- Potentiel par rapport à la main d'œuvre	197
2.7- Potentiel par rapport au capital investi	197
2.8- Problèmes rencontrés	197
G3.- FILIÈRE CHAUSSURES ET ARTICLES CHAUSSANTS	198
H- L'INDUSTRIE DU BOIS ET DE FABRICATION DES MEUBLES	199
1- DONNÉES QUANTITATIVES	199
1.1- Production, exportations et importations	199
1.2- Effectif des entreprises, emploi dans la filière	199
1.3- Poids du secteur informel dans le sous secteur	200
1.4- Données d'échanges avec les autres filières	200
2. PROBLÈMES RENCONTRÉS	201

3- FORCES ET FAIBLESSES	202
4-POTENTIEL DE CROISSANCE ET DE DÉVELOPPEMENT	203
4.1- <i>Marchés et perspectives</i>	203
4.2- <i>Les possibilités de développement</i>	205
4.3- <i>Quelques orientations stratégiques</i>	206
I. FABRICATION DE PAPIER ET CARTON, ÉDITION ET IMPRIMERIE	207
1-DONNÉES QUANTITATIVES	207
1.1- <i>Production, emplois et importations</i>	207
1.2- <i>Echanges avec les autres filières</i>	207
2- PROBLEMES DE LA FILIERE	208
3- ATOUTS DE LA FILIERE	208
J. RAFFINAGE DE PÉTROLE	208
1- DONNÉES QUANTITATIVES	208
1.1- <i>La production</i>	208
1.2- <i>La consommation intérieure</i>	209
1.3- <i>Les importations</i>	209
2- LE STOCKAGE	209
3- LE TRANSPORT ET LA DISTRIBUTION	210
4- DONNEES D'ECHANGES AVEC LES AUTRES FILIERES	210
5- PROBLEMES DE LA FILIERE	211
K. INDUSTRIES CHIMIQUES	211
1- CARACTÉRISTIQUES DE LA BRANCHE	211
1.1- <i>Produits chimiques inorganiques</i>	211
1.2- <i>Produits chimiques organiques</i>	211
1.3- <i>Industries chimiques et agrochimiques</i>	211
2- POTENTIALITÉS DE DÉVELOPPEMENT	211
3- ORIENTATIONS STRATÉGIQUES	212
4- DÉVELOPPEMENT DES FILIÈRES DE LA BRANCHE	213
4.1- <i>Engrais</i>	213
4.1.1- Situation actuelle du marché	213
4.1.2- Axes de développement	213
4.2- <i>Les colles et adhésifs</i>	214
4.2.1- Les colles naturelles qui comprennent :	214
4.2.2- Les colles et adhésifs à base de résines	214
4.2.3- Les colles à base d'urée formaldéhyde notamment	214
4.3- <i>Les peintures</i>	214
4.3.1- Situation actuelle	214
4.3.2- Le Marché	215
4.3.3- Plan d'action	215
4.4- <i>Produits phytosanitaires</i>	215
4.4.1- Situation actuelle	215
4.4.2- Axes de développement	216
4.4.3- Plan d'actions	216
4.5- <i>Savons et détergents synthétiques</i>	216
4.5.1- Situation actuelle	216
4.5.2- Prévisions des besoins et axes de développement	217
4.5.3- Problèmes rencontrés par les industriels de ce secteur	217
4.6- <i>Industries du sel</i>	217
4.6.1- Situation actuelle	217
4.6.2- Axes de développement	217
4.7- <i>Intégration de la filière dans l'économie nationale</i>	218

L. INDUSTRIES PHARMACEUTIQUES	219
1-DONNÉES QUANTITATIVES SUR LA FILIÈRE	219
2- CONCURRENCE	219
3- LES FORCES ET LES FAIBLESSES	220
M. L'INDUSTRIE DE CAOUTCHOUC ET PLASTIQUE	221
1- LA MATIÈRE PLASTIQUE	221
1.1- <i>Données quantitatives sur la filière</i>	221
1.2- <i>Analyse du Marché</i>	221
1.2.1 La demande	221
1.3- <i>Les forces et les faiblesses</i>	222
1.4- <i>Potentiel de croissance et de Développement.</i>	222
1.4.1 Tendances du marché mondial et prix	222
1.4.2- <i>Orientations Stratégiques</i>	222
2- LE CAOUTCHOUC	224
2.1- <i>Données quantitatives</i>	224
2.1.1 Production et poids dans l'économie	224
2.1.2- La demande	224
2.1.3. <i>Données d'échanges avec les autres filières (Plastique et Caoutchouc)</i>	224
N. FABRICATION D'OUVRAGES EN MÉTAUX	225
1- PRODUCTION ET IMPORTATIONS	225
2- ECHANGES AVEC LES AUTRES FILIÈRES	226
O. FABRICATION DE MACHINES ET APPAREILS	227
1- PRODUCTION ET IMPORTATIONS	227
2- ECHANGES AVEC LES AUTRES FILIÈRES	227
P. FABRICATION DE MATÉRIELS DE TRANSPORT	228
1- PRODUCTION ET IMPORTATION	228
2- ECHANGES AVEC LES AUTRES FILIÈRES	228
Q. PRODUCTION ET DISTRIBUTION D'ÉLECTRICITÉ, DE GAZ ET D'EAU	229
1- EAU	229
2- ENERGIE ÉLECTRIQUE	229
2.1- <i>Données quantitatives</i>	229
2.2- <i>La demande</i>	230
2.3- <i>Données d'échanges avec les autres filières</i>	230
2.4- <i>Potentiel d'investissement et axes stratégiques de développement</i>	231
R- TRAVAUX DE CONSTRUCTION DE BÂTIMENTS	231
1. LES BATIMENTS ET TRAVAUX PUBLICS (BTP)	231
2. LES MATERIAUX DE CONSTRUCTION	232
S- SERVICES D'HÔTELLERIE ET DE RESTAURATION	232
1. DONNÉES QUANTITATIVES	232
2- RÉPARTITION SPATIALE	233
2.1- <i>Les infrastructures</i>	233
2.2 <i>Les investissements</i>	233
2.3- <i>Poids du secteur touristique dans l'économie</i>	234
2.3.1. <i>Balance de paiement du secteur</i>	234
2.3.2. <i>Création d'emplois.</i>	234
2.4- <i>La compétitivité du tourisme camerounais</i>	235
2.5. <i>Les déterminants de la compétitivité des produits touristiques.</i>	235
2.6. <i>Potentiel de compétitivité et de croissance</i>	237

T- TRANSPORTS ET ACTIVITÉS AUXILIAIRES DE TRANSPORTS ET COMMUNICATION	237
LES TRANSPORTS DANS L'ÉCONOMIE CAMEROUNAISE EN 1997/98	237
TRANSPORTS ET COMPÉTITIVITÉ DANS DIFFÉRENTES FILIÈRES DE PRODUCTION	238
LES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES DU SECTEUR DES TRANSPORTS	240
1- TRANSPORTS FERROVIAIRES	241
1.1-Données quantitatives	241
1.2- Potentiel de croissance et de compétitivité	242
2- FILIÈRE TRANSPORTS ROUTIERS	243
2.1 Données quantitatives	243
2.1.1. Infrastructure routière	243
2.1.2. Le parc national	244
2.1.3. Le trafic routier	245
2.1.5. La sécurité routière	245
2.1.6. L'entretien routier	245
2.2 Potentiel de croissance	245
3- FILIÈRE SERVICES DE TRANSPORTS MARITIMES ET CÔTIERS	246
3.1 Données quantitatives	246
3.1.1-Infrastructures portuaires	246
3.1.2- Le trafic passagers	246
3.1.3- Le trafic marchandises	246
3.2 Potentiel de compétitivité et de croissance	246
4- FILIÈRE SERVICES DE TRANSPORTS AÉRIENS	247
4.1.Données quantitatives	247
4.1.1-Infrastructure aéroportuaire	247
4.1.2-Mouvements de transports aériens	247
4.1.3-Trafic aérien de passagers	247
4.2-Potentiel de compétitivité et de croissance	247
5- FILIÈRE SERVICES DES POSTES ET TÉLÉCOMMUNICATION	248
5.1- Les Technologies de l'Information et de la Communication (TICS)	248
5.1.1- Les Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication (NTICs)	248
5.1.2 - Les vecteurs traditionnels de la communication	249
5.2- Potentiel de compétitivité et de croissance	250
U. BRANCHE INTERMÉDIATION FINANCIÈRE	251
1- LE SYSTÈME BANCAIRE	251
1.1-Données globales	251
1.2 Contribution à la mobilisation des ressources et à leur réutilisation en emplois	251
1.3-La compétitivité	252
1.3.1-La concurrence	252
1.3.2-Les coûts	253
1.3.3-La qualité des prestations	253
1.4- Potentiel de compétitivité et de croissance.	253
2- LES CAPITAUX ÉTRANGERS : CAS DES IDE	253
2.1- Données quantitatives	253
2.2.Compétitivité du Cameroun	254
2.3.Qualité de l'IDE	254
3- LE SYSTÈME DE FINANCEMENT DÉCENTRALISÉ (SFD) OU MICRO-FINANCE	254
3.1.Données quantitatives	254
3.2 Compétitivité	255
3.2.1-La concurrence et les coûts	255
3.2.2-La qualité des prestations	255

3.3- Une répartition géographique déséquilibrée.	255
3.4-Un impact limité sur l'économie	255
3.5- Public touché, participation des femmes	256
3.6- Financement du secteur agricole	256
3.7-Taux de recouvrement et équilibre financier	256
3.8- Potentiel de compétitivité et de croissance	256
4-FILIÈRE SERVICES D'ASSURANCE	257
4.1.Données quantitatives	257
4.2-Les acteurs	257
4.3- La contribution à la vie économique	257
4.4. L'état de santé du secteur	258
4.5-.Potentiel de compétitivité et de croissance	258
5- FAIBLESSES DU SYSTÈME DE FINANCEMENT ET RECOMMANDATIONS	258
5.1 Les principales faiblesses:	258
5.2 Recommandations :	259
CHAPITRE 4 : SECTEURS ET FILIERES PORTEURS	261
1- CHOIX DES SECTEURS STRATEGIQUES	261
1.1- Critères d'identification	261
1.1.1- La création des richesses	261
1.1.2- L'intégration dans l'économie	261
1.1.3- L'emploi	262
1.1.4- Les exportations	262
1.1.5- La distribution des revenus	262
1.2- Construction d'un score par secteur	262
1.3- Résultats et choix des filières porteuses	263
1.3.1- Résultats	263
1.3.2- Choix des filières porteuses par secteur/branche	264
CHAPITRE 5 : PROBLEMES ET OBSTACLES A LA COMPETITIVITE DU SECTEUR PRODUCTIF ET DES ENTREPRISES CAMEROUNAISES	267
1- LE MANQUE DE FINANCEMENT ET DE CRÉDIT	267
2- L'INSUFFISANCE DE LA DEMANDE SOLVABLE INTERIEURE	268
3- LES PROBLÈMES FISCAUX	268
4- L'INSUFFISANCE DES INVESTISSEMENTS	269
5- LE COÛT DES SERVICES PUBLICS ET DÉFICIENCE DES INFRASTRUCTURES PHYSIQUES	269
6- LA CONCURRENCE DES IMPORTATIONS	270
7- LES CONTRAINTES JURIDIQUES ET RÉGLEMENTAIRES	270
8- LA CORRUPTION	271
9- DIFFICULTÉS D'ACCÈS À LA PROPRIÉTÉ ET À LA CESSION DES TERRES	271
10- MANQUE OU L'INSUFFISANCE DE SERVICES D'APPUI AU SECTEUR PRIVÉ	272
11- AUTRES PROBLÈMES	272
12- PROBLÈMES POSÉS PAR L'ACCORD DE COTONOU	273
CHAPITRE 6 : CONCLUSIONS GENERALES	274
1- RAPPEL DES NOTIONS DE BASE SUR LA COMPETITIVITE	274
2- NECESSITE DE FORMULATION D'UNE STRATEGIE COHERENTE	274
3- LE SYSTEME DE SUIVI-EVALUATION DE LA COMPETITIVITE	279
3.1- Les notions de base	279
3.2- L'application aux besoins de la stratégie de promotion de la compétitivité	279
3.3- Principales recommandations	280
4- ETUDES ADDITIONNELLES	281
ANNEXES	282

ANNEXE 1 : CLASSEMENT DES SECTEURS PRODUCTIFS SELON LEUR SCORE	283
ANNEXE 2 : EXPERIENCES INTERNATIONALES EN MATIERE DE PROMOTION DE LA COMPETITIVITE	284
1- PROGRAMMES DE MISE A NIVEAU DANS LES PAYS MEDITERRANEENS	284
1.1- TUNISIE	284
1.2- MAROC	286
2- LE PROGRAMME DE PROMOTION DU SECTEUR PRIVE EN ZAMBIE	287
3- D'AUTRES EXPERIENCES PERTINENTES	288
ANNEXE 3 : LISTES DES BRANCHES ET FILIERES	289
ANNEXE 4 : BIBLIOGRAPHIE	300
ANNEXE 6 : LISTE DES PERSONNES RENCONTREES	308

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Pays subsahariens dans le processus DSRP	37
Tableau 2 : Variation annuelle du PIB (en %)	53
Tableau 3 : Indicateurs clés de l'économie camerounaise	55
Tableau 4 : Evolution de la production des principales cultures industrielles et d'exportation (en tonnes) :	69
Tableau 5 : Exportations en 2000/2001 et 2001/2002	70
Tableau 6 : Cours mondiaux des principaux produits de l'agriculture d'exportation	71
Tableau 7 : Valeurs du CRI selon les systèmes de production en 1991/1992 et 1996/1997	72
Tableau 8 : Production des principales cultures vivrières (en tonnes)	82
Tableau 9 : Importations des principales céréales (en tonnes)	83
Tableau 10 : Poids des principales céréales dans le volume des importations de céréales (en %)	84
Tableau 11 : Estimation des coûts moyens de la tonne/km en FCFA, suivant différents modes de transport.	104
Tableau 12 : Cultures annuelles au Cameroun suivant les zones agro-écologiques	106
Tableau 13 : Estimation du gap de rendement des principales cultures vivrières et des superficies cultivées actuellement.	107
Tableau 14 : Estimation du gap de production des principales cultures vivrières porteuses de croissance	107
Tableau 15 : Estimation du gap de la production des principales filières en cours de promotion	108
Tableau 16 : Contribution des secteurs de l'élevage et de la pêche au PIB en Francs courants en 1999/2000	109
Tableau 17 : Contribution des différents types de productions dans la consommation de viande (kg/Hab/an)	109
Tableau 18 : Distribution du cheptel national par Province(1988/1989)	111
Tableau 19 : Offre en produits de l'aviculture nationale	111
Tableau 20 : Niveau de production actuel des principaux couvoirs locaux	111
Tableau 21 : Zones agro-écologiques et élevage	122
Tableau 22 : Evolution de quelques agrégats du secteur pétrolier (en milliards de FCFA)	143
Tableau 23 : Evolution de la production pétrolière au Cameroun (en Millions de tonnes)	144
Tableau 24 : Importation des hydrocarbures (Q en tonnes et V en millions de FCFA)	145
Tableau 25 : Mise à la consommation des produits pétroliers	145
Tableau 26 : Evolution de la production de boissons (en hectolitre)	161
Tableau 27 : Evolution de la production du beurre de cacao (en tonnes)	163
Tableau 28 : Evolution de la production de l'huile de palme brute par le secteur moderne (en tonnes)	165
Tableau 29 : Evolution de la production de l'huile de coton et de l'huile de palme raffinées (en hectolitres)	165
Tableau 30 : Evolution de la production du sucre en morceaux (en tonne)	167
Tableau 31 : Evolution de la production du café torréfié (en tonne)	168
Tableau 32 : Evolution de la production du thé (en tonne)	168
Tableau 33 : Evolution de la production du lait (en hectolitres)	172
Tableau 34 : Evolution de la production des yaourts (en hectolitres)	172
Tableau 35 : Evolution de la production de la farine de blé (en tonnes)	174
Tableau 36 : Evolution de la production des pâtes alimentaires (en tonne)	179
Tableau 37 : Evolution de la production de cigarettes (en tonne)	185
Tableau 38 : Intégration amont de la filière Industries du bois	200
Tableau 39 : Intégration aval de la filière Industries du bois	200
Tableau 40 : Intégration amont de la filière Fabrication de meubles	201
Tableau 41 : Importations de papiers et cartons	207
Tableau 42 : Intégration amont de la filière fabrication de papier et carton, édition et imprimerie	207

<i>Tableau 43 : Intégration aval la filière fabrication de papier et carton, édition et imprimerie</i>	<i>208</i>
<i>Tableau 44 : Evolution des importations des produits pétroliers raffinés</i>	<i>209</i>
<i>Tableau 45 : Intégration amont de la filière raffinage de pétrole</i>	<i>210</i>
<i>Tableau 46 : Intégration amont de la filière Industrie chimique</i>	<i>218</i>
<i>Tableau 47 : Intégration aval de la filière Industrie chimique</i>	<i>219</i>
<i>Tableau 48 : Importation des produits pharmaceutiques</i>	<i>219</i>
<i>Tableau 49 : Structure de l'offre des médicaments au Cameroun</i>	<i>220</i>
<i>Tableau 50 : Importations des produits en matières plastiques et caoutchouc</i>	<i>221</i>
<i>Tableau 51 : Production du caoutchouc en 2000/2001</i>	<i>224</i>
<i>Tableau 52 : Intégration aval de la filière Caoutchouc</i>	<i>225</i>
<i>Tableau 53 : Intégration aval de la filière Caoutchouc</i>	<i>225</i>
<i>Tableau 54 : Importations d'ouvrages en métaux</i>	<i>226</i>
<i>Tableau 55 : Intégration amont de la filière Fabrication d'ouvrages en métaux</i>	<i>226</i>
<i>Tableau 56 : Intégration aval la filière Fabrication d'ouvrages en métaux</i>	<i>227</i>
<i>Tableau 57 : Importations de machines et matériels</i>	<i>227</i>
<i>Tableau 58 : Intégration amont de la filière Fabrication de machines et appareils</i>	<i>228</i>
<i>Tableau 59 : Intégration aval la filière Fabrication de machines et appareils</i>	<i>228</i>
<i>Tableau 60 : Intégration amont de la filière Fabrication de matériel de transport</i>	<i>228</i>
<i>Tableau 61 : Intégration aval de la filière Fabrication de matériel de transport</i>	<i>229</i>
<i>Tableau 62 : Intégration amont de la filière production et distribution de l'eau, du gaz et de l'électricité</i>	<i>230</i>
<i>Tableau 63 : Données récapitulatives sur le secteur touristique</i>	<i>233</i>
<i>Tableau 64 : Offre de AFRICATOIR au départ de Paris (Hiver 1981/1982)</i>	<i>236</i>
<i>Tableau 65 : Contribution des différents modes de transport à la performance économique du secteur (1996/1997)</i>	<i>240</i>
<i>Tableau 66 : Importance (en %) du secteur informel dans l'activité (1996/1997)</i>	<i>240</i>
<i>Tableau 67 : Les 20 premières entreprises du secteur des transports au Cameroun en 1996/97</i>	<i>241</i>
<i>Tableau 68 : Perspectives d'évolution des parts de marché du rail (pdm rail) pour le frêt de marchandises sur l'axe central, en millier de tonnes.</i>	<i>243</i>
<i>Tableau 69 : Réseau routier prioritaire par type de route et densité routière par province en 2000</i>	<i>244</i>
<i>Tableau 70 : Parc téléphonique et nombre d'abonnés par province</i>	<i>250</i>
<i>Tableau 71 : Répartition des crédits à l'économie par type</i>	<i>251</i>
<i>Tableau 72 : Répartition des emplois au 31 Décembre 2001</i>	<i>252</i>
<i>Tableau 73 : Evolution des flux d'IDE vers le Cameroun</i>	<i>254</i>
<i>Tableau 74 : Structures du secteur de la micro-finance</i>	<i>254</i>
<i>Tableau 75 : Poids de la micro-finance dans le paysage financier</i>	<i>256</i>
<i>Tableau 76 : Critères de classement des secteurs et pondérations</i>	<i>263</i>
<i>Tableau 77 : Les 20 premiers secteurs productifs porteurs</i>	<i>264</i>
<i>Tableau 78 : Répartition du principal du financement selon la source et par branche d'activité</i>	<i>267</i>
<i>Tableau 79 : Propriété des banques par pays dans la CEMAC (%)</i>	<i>268</i>
<i>Tableau 80 : Maquette d'une matrice de cohérence compétitivité – croissance - pauvreté</i>	<i>278</i>

ABBREVIATIONS

ACP	Le groupe des Etats d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
AGCS	Accord Général sur le Commerce des Services
ANAFOR	Agence Nationale d'Appui au Développement Forestier
BDEAC	Banque de Développement des Etats de l'Afrique Centrale
BEAC	Banque des Etats de l'Afrique Centrale
BIRD	Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement
BM	Banque Mondiale
CAMRAIL	Société des chemins de fer du Cameroun
CC	Comité de Compétitivité
CCD	Comité du Commerce et du Développement
CCI	Centre du Commerce International
CCRI	Coefficient de Coûts en Ressources Internes
CEA	Commission Economique pour l'Afrique
CEEAC	Communauté Economique des Etats de l'Afrique Centrale
CICC	Conseil Interprofessionnel Cacao-Café
CRI	Coût en Ressources Internes
DSCN/INS	Direction de la Statistique et de la Comptabilité Nationale/Institut National de la Statistique
DSRP	Document Stratégique de Réduction de la Pauvreté
EMF	Etablissement de Micro-Finance
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture
FCFA	Franc CFA
FEKOSSAM	Fédération des éleveurs laitiers(Adamaoua)
FIDA	Fonds International pour le Développement Agricole
FMI	Fonds Monétaire International
FRPC	Facilité pour la Réduction de la Pauvreté et la Croissance
GESEP	Gestion Sécurisée des Espaces Pastoraux
GIC	Groupes d'Initiatives Communes
IDE	Investissement Direct Etranger
IRAD	Institut de Recherche Agronomique et du Développement
IRZV	Institut de Recherche Zootechnique et Vétérinaire
LANAVET	Laboratoire National Vétérinaire
MEAVSB	Mission D'Etude et D'Aménagement de la Vallée Sud Bénoué
MINAGRI	Ministère de l'Agriculture
MINAT	Ministère de l'Administration Territoriale
MINDIC	Ministère du Développement Industriel et Commercial
MINEF	Ministère de l'Environnement et des forêts
MINEFI	Ministère de l'Economie et des Finances
MINEPAT	Ministère des affaires économiques, de la Programmation et de l'Aménagement du Territoire
MINEPIA	Ministère de l'Elevage, des Pêches et des Industries Animales
MINPAT	Ministère des Investissements Publics et de l'Aménagement du Territoire

MINREST	Ministère de la Recherche Scientifique et Technique
OIE	Office international des épizooties
OMC	Organisation mondiale du commerce
ONG	Organisation non Gouvernementale
PDSE	Programme de Développement du Secteur Elevage
PIB	Produit Intérieur Brut
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
PNVRA	Programme National de Vulgarisation et de Recherche Agricole
PPA	Peste Porcine Africaine
PPTÉ	Pays Pauvre Très Endetté
RCA	République centrafricaine
SIFAC	Syndicat national interprofessionnel de la filière avicole du Cameroun
SODECOTON	Société de Développement du Coton.
TCER	Taux de Change Effectif Réel
TCR	Taux de Change Réel
TEI	Tableau d'Echanges Interindustrielles
USOE	Unité spéciale d'organisation des éleveurs
ACP	Le groupe des Etats d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
AGCS	Accord général sur le commerce des services
BDEAC	Banque de développement des Etats de l'Afrique centrale
BEAC	Banque des Etats de l'Afrique centrale
BM	Banque mondiale
CC	Comité de Compétitivité
CCD	Comité du commerce et du développement
CCI	Centre du commerce international
CEA	Commission économique pour l'Afrique
CEEAC	Communauté économique des Etats de l'Afrique centrale
CEMAC	Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale
CNUCED	Commission des Nations Unies pour la coopération économique et le développement
COBAC	Commission bancaire de l'Afrique centrale
DSRP	Document de stratégie de réduction de la pauvreté
ECAM	Enquête camerounaise auprès des ménages
EIED	Ecole Inter-étatique de la douane
FMI	Fonds monétaire international
FOGAM	Fonds de garantie pour la mise à niveau
GATT	General agreement on tariffs and trade (accord général sur les tarifs douaniers et le commerce)
DSRP	Document de stratégie de réduction de la pauvreté
GICAM	Groupement interpatronal du Cameroun
GTZ	Deutsche Gesellschaft für technische Zusammenarbeit (Société allemande pour la coopération technique)
ISSEA	Institut sous-régional de statistique et d'économie appliquée
ISTA	Institut sous-régional pour la technologie appliquée
OCDE	Organisation pour la coopération et le développement économique
OHADA	Organisation pour l'harmonisation du droit des affaires
OMC	Organisation mondiale de commerce

ONU	Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
OUA	Organisation pour l'unité africaine
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petite et moyennes entreprises
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
PPP	Partenariat public-privé
PPT	Pays pauvres très endettés
TPE	Très petites entreprises
TRE	Tableau ressources - emplois
UA	Union africaine
UDEAC	Union douanière et économique de l'Afrique centrale
UEAC	Union économique de l'Afrique centrale
UMAC	Union monétaire de l'Afrique centrale
ZLE	Zone de libre échange

RESUME EXECUTIF

1. En terme général, la compétitivité décrit la capacité pour un individu, une entreprise ou une nation à faire face aux besoins des consommateurs et aux initiatives de ses concurrents sur le marché. Au niveau national, la conception de la compétitivité se base sur la théorie des avantages comparatifs. Ceux-ci découlent de trois composantes majeures permettant aux entreprises d'une nation donnée de relancer la concurrence sur le terrain de leur choix:

- *rapport compétence/coût de la main-d'œuvre locale (valeur d'échange),*
- *capacité à concevoir, produire et assimiler de nouvelles technologies (valeur d'usage), et*
- *capacité des acteurs économiques à coordonner leurs efforts (valeur politique).*

2. Les acteurs fondamentaux de la compétitivité sont les entreprises ; ce sont elles qui affrontent la concurrence sur les marchés et y acquièrent des avantages compétitifs, soit par les coûts, soit par la qualité des produits ou par le service après vente. Aussi la compétitivité d'une entreprise se définit-elle par rapport à sa position sur les marchés (intérieurs et extérieurs) vis-à-vis de ses principaux concurrents.

S'agissant de la compétitivité internationale, les performances à l'exportation d'un pays reposent principalement sur les avantages comparatifs et l'évolution de Taux de Change Réel (TCR) ou le Coût en Ressources Internes (CRI). Les avantages comparatifs permettent de hiérarchiser les productions en fonction de leurs coûts relatifs, et incitent chaque pays à se spécialiser dans la production et l'exportation des produits obtenus avec les coûts relatifs moindres. Le niveau et l'évolution du TCR ou du CRI situe quant à lui les coûts de production exprimés dans un numéraire de référence, au-dessus ou au-dessous de la moyenne mondiale. Par rapport à cette moyenne, les productions compétitives ont des coûts inférieurs à la moyenne, alors que les productions non compétitives ont des coûts supérieurs.

Cependant, les deux dimensions de la compétitivité – entreprise et pays- sont liées. Le cadre national et les politiques économiques menées par les Etats influencent considérablement la compétitivité des entreprises ; réciproquement la compétitivité de la nation émane essentiellement de celle des entreprises ; elles sont les acteurs fondamentaux de la production et des exportations nationales sur le marché mondial.

Les Etats exercent une influence plus ou moins favorable sur la compétitivité de la nation par :

- *le développement d'un environnement favorable aux activités productives, aux échanges, à l'innovation et à l'investissement (infrastructures, recherche-développement, etc.) ;*
- *l'adaptation de leurs politiques macroéconomiques aux conditions du marché international (politique fiscale, politique de taux d'intérêt, politique monétaire et de taux de change, politique de subvention ou de protection des exportations, etc.).*

3. Au delà de la compétitivité proprement dite, un accent particulier doit être mis sur l'état d'intégration des secteurs dans l'économie nationale. En effet, les relations

intersectorielles au Cameroun, reflétées par le Tableau d'Echanges Inter-industriels (TEI), sont faibles et insuffisantes. L'absence d'intégration apparaît au sein des secteurs eux-mêmes : des sous-produits des minoteries, des brasseries, des huileries, qui pourraient alimenter des provenderies sont exportés ou jetés ; on importe de la farine de blé alors que les capacités installées des minoteries locales sont sous-utilisées ; etc.

Aussi, la compétitivité de certains secteurs se trouve-t-elle très affectée par la faible intégration économique, en raison des surcoûts que cela engendre. L'intégration des secteurs de production de l'économie nationale est donc un aspect important dans l'analyse de la compétitivité des entreprises d'une part, et de la nation d'autre part, laquelle se trouve au cœur de la stratégie de lutte contre la pauvreté.

Le Document de Stratégie de la Réduction de la Pauvreté (DSRP) en cours de finalisation, ***met en effet l'accent sur la promotion d'une croissance économique forte comme condition nécessaire pour une réduction durable de la pauvreté, en insistant particulièrement sur les filières de production à fort potentiel de croissance et de réduction de la pauvreté***¹. Dans le secteur industriel, le DSRP présente une longue liste de difficultés liées à la compétitivité des industries : « capacités organisationnelles et managériales inadéquates, faiblesse des infrastructures de transport et de communication, cadre juridique et légal inapproprié, rétrécissement du tissu industriel, coûts et délais de passage élevés, etc. ».

4. L'étude est articulée sur deux parties essentielles :

- *une étude documentaire de la compétitivité: elle a consisté à rechercher auprès des sources appropriées les documents, ouvrages, publications et rapports réalisés sur l'économie productive du Cameroun, d'en faire la compilation et la synthèse Plus d'une centaine de sources documentaires ont été répertoriées et exploitées et plus de deux cent filières ont été analysées à cet effet; (voir en annexe la liste des filières analysées).*
- *analyse et identification des secteurs et filières porteurs et des problèmes de compétitivité transversaux et communs à toutes les filières. Cette analyse s'articule autour des points suivants : choix des critères de sélection des filières ; hiérarchisation et catégorisation des filières ; identification des secteurs porteurs ; identification des problèmes communs aux filières et leur classement .*

L'analyse repose en outre sur les éléments pertinents ci-après : (i) nombre d'entreprises qui opèrent dans la filière; (ii) poids économique de la filière ; (iii) potentiel de compétitivité et de croissance; (iv) exposition de la filière à la compétition internationale ; (v) autres critères, tels la régionalisation, la participation des femmes, le potentiel de création de main-d'œuvre.

5. L'étude documentaire et l'analyse et l'identification des secteurs porteurs seront complétées par la participation et l'implication des principaux acteurs économiques à travers quatre panels de discussions qui seront organisés à Yaoundé, Douala, Bamenda et Garoua. Y participeront les responsables compétents des entreprises leaders des secteurs sélectionnés, quelques responsables d'administrations

¹ C'est d'ailleurs en cela que la présente étude s'inscrit comme complément utile pour la finalisation de la DSRP

publiques et privés et la société civile. Les échanges et discussions visent à recueillir les avis pertinents des participants sur les conclusions et recommandations partielles de l'étude. Ces observations permettront aux consultants d'améliorer le rapport provisoire.

6. Le rapport de l'étude est organisé en six (06) chapitres :

- *Chapitre 1 : Les principaux concepts de la concurrence et de la compétitivité*
- *Chapitre 2 : L'environnement macroéconomique et politique économique à moyen terme*
- *Chapitre 3 : Analyse des filières de production*
- *Chapitre 4 : Secteurs et filières porteurs*
- *Chapitre 5 : Problèmes et obstacles à la compétitivité du secteur productif et des entreprises camerounaises*
- *Chapitre 6 : Conclusions Générales*

7. L'étude conduit à déterminer des secteurs porteurs à partir d'une approche critériologique, tout en gardant à l'esprit l'aspect compétitif des filières pour l'économie et la réduction de la pauvreté. Le souci de compétitivité de l'économie et de réduction de la pauvreté ont été privilégiés dans le choix des critères utilisés et de leur pondération dans la détermination du score de chaque branche d'activité. Par ordre d'importance ont été retenus la création des richesses, l'emploi, les exportations, l'intégration (amont et aval) et la distribution des revenus. Il est difficile de trouver des secteurs porteurs ou stratégiques qui répondent à tous ces intérêts ; même si pour la plupart des acteurs de la compétitivité, ces critères apparaissent comme les principaux, aucune classification ne semble recueillir l'unanimité.²

➤ **La création des richesses**

La capacité de chaque filière ou branche à participer à la création de richesse est mesurée par l'indicateur VA/PIB_n (Valeur Ajoutée sur Produit Intérieur Brut). C'est l'indicateur le plus important, car toute politique économique crédible doit d'abord chercher à accroître les richesses, à améliorer la production de chaque branche d'activité, de chaque filière. Une économie qui produit peu et qui ne crée pas suffisamment de richesse ne peut pas être compétitive. Une politique de promotion de la compétitivité doit d'abord mettre en place les conditions favorables à l'accroissement de la production en quantité, en qualité et en valeur. C'est ce qui justifie l'affectation à l'indicateur VA/PIB_n la plus grande pondération. La promotion de la croissance économique reste la condition essentielle pour lutter contre la pauvreté.

➤ **L' intégration dans l'économie**

Une filière ou branche d'activité qui entretient des échanges avec plusieurs autres filières aussi bien en amont qu'en aval contribue de manière décisive à la densification des activités économiques par ses achats ou ses ventes des biens et services. C'est ce qui explique la prise en compte de l'intégration dans la détermination du score des filières ou branches considérées.

² Les débats seront approfondis dans le cadre des panels de discussion sur le choix des critères

➤ **L'emploi**

L'indicateur EMP/EMP_t traduit la capacité de chaque filière à contribuer à la création des emplois. Cet indicateur privilégie les branches / filières qui emploient le plus grand nombre de travailleurs par rapport à l'emploi total dans l'économie. L'insertion des différents groupes sociaux y compris les plus défavorisés, dans les circuits économiques passe par la création des emplois qui reste l'un des moyens efficaces pour lutter contre la pauvreté. Les filières porteuses sont donc celles qui créent les richesses tout en employant un plus grand nombre de travailleurs. C'est dire qu'une politique de promotion de la compétitivité d'une économie doit aussi prendre en compte les préoccupations de création d'emplois par :

- *l'incitation à la création des PME compétitives et l'incitation de micro projets qui sont des canaux actifs de génération de revenus pour les pauvres;*
- *l'incitation aux grandes entreprises à conclure par exemple les contrats de sous-traitance avec les PME/PMI;*
- *l'accès au capital avec les entrepreneurs.*

➤ **Les exportations**

Du fait de l'internationalisation de la production et du développement des moyens de communication, on assiste à une forte interpénétration des marchés (interdépendance des économies), d'où l'importance des exportations des biens et services dans les économies modernes. Une économie compétitive est une économie qui affronte avec succès la concurrence étrangère sur le marché intérieur et réussit à exporter le surplus de sa production sur les marchés extérieurs. Les exportations permettent de gagner des devises en même temps qu'elles dopent la production des entreprises. C'est pourquoi une pondération importante est affectée au taux d'exportation (X_j/X_t) de chaque filière ou branche d'activité.

➤ **La distribution des revenus**

Le souci de lutte contre la pauvreté a prévalu dans le choix de l'indicateur MS/MS_t qui détermine le poids de la masse salariale de chaque filière par rapport à la masse salariale globale. Les filières qui distribuent le plus de revenus sont privilégiées ici. Une pondération de 10% a été affectée à ce ratio et qui traduit le rôle joué par la distribution des revenus dans l'économie.

8. Construction d'un score par secteur

A chaque critère est affecté un poids selon l'importance qui lui est accordé dans la compétitivité de l'économie et dans la réduction de la pauvreté. Il faut préciser que le niveau de désagrégation des comptes nationaux de 1997/98 qui ont servi de base à l'élaboration des scores, ne permet pas de calculer ces indicateurs au niveau des filières de production (ce qui aurait été l'idéal), mais plutôt au niveau des branches d'activité.

Indicateurs de compétitivité	Ratio	Pondération
1. Création de richesses (R_i)	VA_i/PIB_n	30
2. Intégration dans l'économie (aval et amont) (INT_i)	$\frac{Int\ Am_i/NB_t}{Int\ Av_i/NB_t}$	25
3. Emploi (EMP_i)	EMP_i/EMP_t	20
4. Exportations (X_i)	X_i/X_t	15
5. Distribution des revenus (DR_i)	MS_i/MS_t	10
Total		100

Où:

- X_i : Exportations de la branche ou secteur i
- X_t : Exportations totales de l'économie
- VA_i : Valeur ajoutée de la branche ou secteur i
- PIB_n : PIB national
- EMP_i : Effectif des emplois de la branche ou secteur i
- EMP_t : Effectif total des emplois dans l'économie
- $Int\ Am_i$: Nombre de branches/secteurs qui échangent en amont avec la branche/secteur i
- $Int\ Av_i$: Nombre de branches/secteurs qui échangent en aval avec la branche/secteur i
- NB_t : Nombre total de branches/secteurs dans l'économie (TEI 1997/98)
- M_i : Importations de la branche/secteur i
- M_t : Importations totales de l'économie
- MS_i : Masse salariale de la branche/secteur i
- MS_t : Masse salariale de l'économie

Une branche ou un secteur est d'autant plus performant pour chaque critère que la valeur de l'indicateur se rapproche de 1.

La valeur du score est donnée par la formule : $Sc_i = [30R_i + 25INT_i + 20EMP_i + 15X_i + 10DR_i]/100$

9. Résultats et choix des secteurs porteurs

Le tableau des résultats par secteur figure en annexe. Les 20 premiers secteurs productifs porteurs sont les suivants :

N°	BRANCHES	Xi/X (en %)	Mi/M (*) (en %)	Vai/PIB (en %)	EMPi/EMP (en %)	MSi/MS (en %)	Ami/NB (en %)	Avi/NB (en %)	Score	Rang
33	Services d'hôtellerie et de restauration	0,0	0,1	2,7	0,6	4,8	92,9	75,0	22,4	1
34	Transports et Communication	3,4	2,6	5,4	1,0	6,2	97,6	56,8	22,3	2
01	Produits de l'Agriculture Vivrière	0,2	2,4	14,1	41,4	0,1	35,7	36,4	21,6	3
16	Produits de l'Industrie Textile et de l'Habillement	8,6	2,2	5,1	1,8	1,9	90,5	50,0	20,9	4
21	Produits chimiques	0,4	12,3	0,7	0,5	1,7	97,6	63,6	20,7	5
35	Services des Postes et Télécommunications	1,6	2,9	0,5	0,1	0,7	90,5	68,2	20,3	6
38	Services aux Entreprises	2,9	9,3	2,0	0,4	1,5	95,2	54,5	20,0	7
30	Travaux de construction	0,0	0,0	2,0	2,2	3,0	92,9	54,5	19,8	8
28	Meubles, produits des industries div. et sce recap	0,0	0,4	1,1	0,7	1,0	95,2	52,3	19,0	9
25	Machines, appareils électriques et matériels NCA	0,5	11,0	0,4	0,0	0,4	97,6	52,3	19,0	10
22	Produits en caoutchouc et en plastique	3,2	2,4	1,4	0,4	2,0	85,7	54,5	18,7	11
19	Papiers et Cartons ; Produits édités et imprimés	0,2	3,1	0,6	0,1	0,3	92,9	50,0	18,1	12
20	Produits du raffinage, de la cokéfaction et des industries nucléaires	0,2	1,8	0,4	0,0	0,5	97,6	45,5	18,1	13
29	Electricité, Gaz et Eau	0,0	0,0	0,8	0,1	2,2	95,2	43,2	17,8	14
24	Produits métalliques de base et ouvrages en métaux	4,9	7,1	0,8	0,1	1,3	73,8	56,8	17,5	15
27	Matériel de transport	0,2	7,7	0,1	0,0	0,3	90,5	47,7	17,4	16
02	Produits de l'Agriculture industrielle et d'exportation.	10,9	0,0	2,4	17,8	2,4	19,0	56,8	15,7	17
13	Produits laitiers; base fruits et légumes et autres produits alimentaires	0,4	1,5	0,4	0,1	0,2	54,8	68,2	15,6	18
11	Oléagineux et aliments pour animaux	1,1	0,5	0,9	0,6	1,8	35,7	75,0	14,6	19
18	Produits du travail du bois et articles en bois	6,0	0,1	1,1	0,6	1,1	45,2	59,1	14,5	20

Source : TRE 1996/7 aux prix courants, Calculs du CRETES

(*) Cet indicateur n'entre pas dans le calcul du score.

N.B. Voir en annexe les résultats obtenus pour toutes les branches d'activité.

10. Choix des filières porteuses par secteur/branche

Pour la sélection des filières porteuses au sein des secteurs ci-dessus sélectionnés, d'autres critères, pour la plupart subjectifs, sont pris en compte. Ces critères sont les suivants :

a) Le Coefficient de Coûts en Ressources Internes (CCRI) : L'analyse de l'avantage comparatif des filières se fonde sur la méthode du Coût en ressource intérieure. Selon cette méthode, une filière a l'avantage comparatif dans une activité donnée si le rapport du coût total des facteurs de production et de la valeur ajoutée internationale, évaluée aux prix de référence est inférieur à l'unité. Etant donné que toute production intérieure peut être vue soit comme une exportation, soit comme un substitut aux importations, l'avantage comparatif évalue également le coût en ressources intérieures par unité de devises gagnée ou épargnée dans une activité. Lorsque dans une économie, les filières contribuant le plus à la croissance du PIB ont l'avantage comparatif, la croissance du PIB entraîne l'enrichissement du pays. Dans le cas contraire, la croissance du PIB peut cacher un processus d'appauvrissement. C'est aussi le cas lorsque les filières ne sont pas compétitives.

b). L'existence d'itinéraires technologiques de production : Il s'agit des principaux résultats de la recherche et de la vulgarisation concernant les techniques de productions et les méthodes culturales.

c) L'organisation de la filière : Il s'agit ici des organisations régies par des textes réglementaires et qui sont l'objet d'enregistrement auprès de l'autorité publique. Parmi cette catégorie il y a :

- *les Groupements d'Intérêt Economiques (GIE) ;*
- *les Groupements d'Initiatives Communes (GIC) ;*
- *les Fédérations ;*
- *les Unions ;*
- *les Associations ;*
- *les Sociétés Coopératives ;*
- *les organisations professionnelles (CICC, AGROCOM, GICAM etc.).*

En effet, le regroupement des producteurs dans une organisation leur permet :

- *de mieux organiser la production : l'approvisionnement en intrants et services ; acquisition et gestion communes de matériel et de machines agricoles (hydraulique agricole, périmètres assainis, prévention des conflits fonciers etc.);*
- *de mieux organiser la commercialisation : collecte, transformation, distribution;*
- *de pouvoir bénéficier des financements et des appuis techniques.*

Ces regroupements facilitent la mise en œuvre des actions ou des programmes des pouvoirs publics, des ONG ou autres institutions en faveur des producteurs.

d) La contribution à l'amélioration de l'état nutritionnel et à la sécurité alimentaire : Le problème de la sécurité alimentaire se pose principalement en terme de disponibilité des produits (aspects quantitatifs et qualitatifs) et d'accessibilité pour les populations (stabilité des prix à la consommation, augmentation des revenus). Ce problème est plus accru dans certaines zones à risques en raison de facteurs climatiques ou démographiques (Extrême-Nord, plateaux de l'Ouest, Lékié).

e) La réduction des importations : Aux lendemains de la dévaluation du FCFA, les populations ont essayé de substituer les féculents et les tubercules à certains produits alimentaires importés devenus plus chers. Face à l'inaptitude de l'appareil de production national à répondre à ce surcroît de la demande (laquelle est

accentuée par celle en provenance des pays de la sous région), les importations des produits alimentaires qui s'étaient contractées reprennent de plus belle depuis 1996. Dans la perspective de l'ouverture des frontières aux produits européens à fort potentiel agricole à partir de 2008, il est impérieux que l'économie camerounaise puisse offrir aux consommateurs des produits de qualité égale à un prix compétitif par rapport aux produits importés substituables.

f) L'impact sur l'environnement : La préservation de l'environnement constitue une priorité. La promotion des filières ayant un impact négatif sur l'environnement devra impérativement être accompagnée de la mise en œuvre d'actions visant à minimiser cet impact. Par exemple, l'exploitation forestière doit être accompagnée d'activités de régénération des forêts. La création récente de l'Agence Nationale de Développement des Forêts (ANAFOR) s'inscrit dans cette voie.

g) Le potentiel d'exportation : Certains secteurs qui n'étaient pas exportateurs le sont devenus après la dévaluation du FCFA, ce qui a favorisé les échanges à l'intérieur de la zone FCFA. En l'absence de statistiques fiables, l'on ne peut juger de son importance ; toutefois, quel que soit le niveau actuel de ces exportations, elles constituent pour un produit donné un sérieux indice de l'existence de potentiel d'exportation qu'il convient d'explorer.

h) L'aspect genre : L'on estime que l'impact des femmes dans la vie économique demeure en dessous de leurs potentialités bien qu'elles constituent 51% de la population camerounaise. Au sein de la population active occupée, elles se retrouvent principalement dans les secteurs à faible productivité (secteur informel urbain et agriculture vivrière notamment).

11. Problèmes et obstacles à la compétitivité du secteur productif et des entreprises camerounaises

L'analyse des différentes filières de l'économie camerounaise a permis d'identifier un certain nombre de problèmes communs. Elle rejoint pour l'essentiel d'autres études et enquêtes réalisées ces dernières années sur le secteur privé au Cameroun et en Afrique Centrale. Il en ressort que les principaux problèmes et contraintes qui inhibent la compétitivité des entreprises sont les suivants :

➤ le manque de financement et de crédit

C'est la principale difficulté pour toutes les catégories d'entreprises et pour les filières de production : le rationnement de crédit, les coûts élevés de transactions et le manque de sûreté ont des effets négatifs sur l'accès des entreprises au crédit à long et moyen terme. Les établissements de crédit sont plus réticents à accorder les crédits aux PME qu'aux grandes entreprises. Dans ces conditions, les PME ont tendance à s'autocensurer et sollicitent peu de crédit par crainte des conséquences si elles ne remboursent pas. Elles préfèrent s'adresser à d'autres sources de financement aussi aléatoires les unes que les autres.

Le financement bancaire est loin de satisfaire la demande des entreprises ; invoquant le prétexte du risque trop élevé le paradoxe est qu'aujourd'hui dans tous les pays de la CEMAc, les banques affichent ostensiblement leur surliquidité dans un

environnement pourtant fortement déficitaire en offre de financement, notamment pour les investissements à long terme.

➤ ***l'insuffisance de la demande solvable intérieure***

Elle est due à plusieurs facteurs :

- *le coût et la qualité des produits fabriqués au Cameroun les rend peu compétitifs aussi bien sur le marché intérieur que le marché international ;*
- *la dégradation des conditions de vie des populations, la faiblesse de la demande solvable, consécutive à la modicité des revenus , la réduction de 55% à 60% des traitements de la fonction publique en 1993 et l'absence d'un rattrapage significatif ont porté un coup fatal à la progression de la demande et partant au progrès du secteur d'entreprises ;*
- *l'étroitesse du marché de la CEMAC en raison de la faiblesse de son poids démographique, du pouvoir d'achat de la population et de la multiplicité des productions qui se chevauchent entre elles, rendent aléatoire le concept d'avantage comparatif des économies de la CEMAC ;*
- *les difficultés d'exportation dans la CEMAC.*

➤ ***les problèmes fiscaux***

La plupart des entreprises estiment que le régime fiscal, le régime douanier et leur fonctionnement constituent des problèmes majeurs qu'elles rencontrent. Outre les taux d'imposition élevés, les administrations fiscale et douanière gênent les activités économiques en bloquant et en retardant inutilement la circulation des marchandises dans le pays et à l'entrée du pays, en cherchant à se procurer rente, en harcelant les entreprises à l'occasion de visites et de contrôles injustifiés, et par leur incapacité à répondre avec compétence aux demandes du secteur privé.

On reproche à ces administrations de privilégier les objectifs d'augmentation des recettes fiscales et douanières aux préoccupations économiques et sociales. On veut à tout prix atteindre les bonnes performances fiscales, ce qui aboutit à un harcèlement intolérable des contribuables qui finissent par être démotivés, car l'impôt qui affecte gravement le revenu et le fruit du travail humain décourage toute initiative dynamique et tout esprit d'entreprise.

➤ ***l'insuffisance des investissements***

À l'exception de certaines filières comme l'exploration/production du pétrole, le niveau des investissements engagés est généralement modeste dans le secteur privé camerounais. La limitation drastique des concours financiers attendus des organismes de financement peut contrarier les ambitions des opérateurs et cantonner de ce fait les entreprises à certaines filières récurrentes. De 1995 à 2002, la formation brute de capital fixe privée (investissement privé) est restée insuffisante : moins de 15% du PIB. Le taux d'investissement global en 2002 au Cameroun est de 15,9%(cf. Rapport économique 2002).

Cette évolution contraste fortement avec les taux d'investissement des économies performantes d'Asie de l'Est, où l'investissement total a été en moyenne de 30% du PIB durant les années 80, avec un taux d'investissement privé moyen de 18%, soit

60% de l'investissement total. Même dans les pays les moins développés de l'Asie de l'Est, les Philippines, Sri Lanka et Indonésie, la part de l'investissement privé se situait généralement à 70%, 60% et 58% respectivement tout au long des années 90.

Or, dans les pays où l'investissement privé a été le plus important, la croissance économique a été plus rapide.

Face à la faiblesse des investissements publics et privés, il convient :

- ⇒ *de trouver une solution durable au problème de financement des entreprises et du secteur productif au Cameroun ; ceci passe nécessairement par **la création d'une banque d'investissement ou de développement** ;*
- ⇒ *d'encourager les investissements directs étrangers (IDE) qui ont été importants au début des années 80, représentant jusqu'à 25% de l'investissement privé total et qui sont tombés pratiquement à zéro vers la fin des années 80 avec l'amplification de la crise économique. Un programme de réforme pour encourager les IDE devrait inclure la mise en vigueur d'un décret permettant le transfert des dividendes et des bénéfices à l'étranger sans autorisation préalable, l'assouplissement des conditions pour l'emploi de personnel expatrié, la suppression de la double imposition et la mise en place des dispositions juridiques et financières qui garantissent la transparence, la résolution objective des différends entre les différents partenaires économiques.*

➤ **le coût des services publics et déficience des infrastructures physiques**

Malgré des progrès faits pour encourager la concurrence, les coûts de certains produits sensibles demeurent élevés. On peut mentionner les produits pétroliers, les barres d'aciers, le ciment, etc. Les prix élevés de ces produits grèvent lourdement les coûts de production des entreprises. Par ailleurs, les services publics de monopole tels que l'électricité, l'eau, les services maritimes, le téléphone fixe, etc. provoquent des distorsions importantes dans la formation des coûts de revient en leur imposant des charges excessives.

Les activités de la quasi totalité des entreprises sont gênées par des difficultés liées à l'approvisionnement en électricité, au téléphone, aux routes, au chemin de fer, au mauvais fonctionnement des ports et aéroports. La disponibilité des services publics et leurs prix exorbitants causent de sérieux problèmes aux entreprises.

En raison de l'insuffisance de l'énergie électrique fournie par AES SONEL, le besoin de produire leur propre électricité est pour les entreprises moyennes un obstacle important à leur compétitivité et à leur croissance. Bien que certaines entreprises soient suffisamment grandes pour avoir besoin d'un approvisionnement ininterrompu en électricité pour leur production (c'est le cas notamment pour la transformation de l'alumine par le groupe ALUCAM), elles sont cependant incapables et assez petites pour supporter un générateur privé d'électricité sans alourdir considérablement leurs coûts de production et compromettre leur compétitivité .

➤ **la concurrence des importations**

Les importations frauduleuses en provenance des pays voisins, la contrebande, la fraude douanière et le dumping constituent de véritables obstacles à l'éclosion d'une production nationale diversifiée et compétitive.

➤ **les contraintes juridiques et réglementaires**

Dans un système politique qui reconnaît la séparation des pouvoirs, on distingue l'adoption des lois par le pouvoir législatif, la surveillance de leur respect par le pouvoir judiciaire et leur application par le pouvoir exécutif. Dans la pratique ces distinctions sont très floues et pour cause. Les lois sont souvent vagues et renvoient aux décrets d'application pour leur interprétation ; comme les décrets sont rédigés par les différents départements ministériels, ils manquent parfois de cohérence et il devient difficile de savoir à qui incombe leur interprétation. Les décrets d'application paraissent rarement à temps et contredisent parfois l'esprit de la loi à laquelle ils se rapportent, se contredisent en outre les uns des autres.

Les entreprises ont la conviction que l'un des plus grands obstacles à l'épanouissement du secteur privé est le mauvais fonctionnement de la justice et comme les tribunaux ne sanctionnent que rarement le défaut d'exécution des obligations contractuelles, elles évitent le plus souvent de chercher à obtenir une quelconque réparation par voie judiciaire. Les tribunaux sont réputés incapables de rendre des décisions judiciaires en toute indépendance par rapport au pouvoir exécutif. La nomination des magistrats, leur avancement, l'exercice de la discipline et les affectations relèvent de l'exécutif. En conséquence, les opérateurs économiques ont tendance à ne pas considérer les magistrats comme des arbitres impartiaux dans le règlement des différends.

En dépit du grand nombre de magistrats dont on ne peut douter de la compétence dans la plupart de domaines de droit, le pays manque de juges commerciaux également compétents, expérimentés et impartiaux. Dès lors, le règlement des différends est lent, coûteux et son issue est très incertaine.

➤ **la corruption**

Les entreprises estiment que la corruption constitue un problème sérieux pour leur bon fonctionnement et leur croissance car, disent-elles, leurs rapports avec les services publics se caractérisent par de longs délais, l'absence de transparence et la corruption ouverte à tous les niveaux. Ces pratiques ont été fortement aggravées par la crise économique. En 1993, les problèmes financiers de l'État ont provoqué des retards dans le paiement des fonctionnaires, ce qui a abouti à l'élargissement des pratiques de corruption. On n'évoquera jamais assez les conséquences désastreuses et durables d'importantes baisses de salaires enregistrés dans la fonction publique la même année.

➤ **les difficultés d'accès à la propriété et à la cession des terres**

Il existe un potentiel de croissance très important dans les filières agricoles et les filières des industries agro-alimentaires, mais l'accès à la terre constitue un obstacle majeur pour l'éclosion de ces activités.

Il y a trois catégories de terres au Cameroun : les terres privées, les terres appartenant à l'État et les terres coutumières. Si le régime de cession est relativement libre pour les terres privées, il est complexe pour les deux autres catégories. Les terres appartenant à l'État couvrent de très vastes superficies, surtout dans les zones rurales. Une loi de 1974 a défini les conditions d'acquisition de titres de propriété sur ces terres, soit par accord de concession formel préalable avec l'État, soit par « immatriculation », opération qui consiste à rendre d'abord la terre productive avant d'obtenir un titre à son égard. Cette procédure pose de sérieux problèmes : i) pour un opérateur économique, comment mettre en valeur une terre qui ne lui appartient pas ? ii) Si on veut un crédit pour cette opération, les banques vont exiger d'abord un droit de propriété comme gages. Comment faire ? iii) Comment éviter que les squatters ne viennent s'installer sur une parcelle dès qu'ils apprennent qu'elle va être mise en valeur, l'objectif étant de se faire indemniser par la suite ?

➤ **le manque ou l'insuffisance de services d'appui au secteur privé**

La faiblesse des politiques et des institutions d'appui au secteur privé est reflétée par la disparition de certaines institutions d'appui aux PME telles que le FOGAPE, le CAPME, la BCD, ainsi que l'absence de programmes visant à améliorer l'environnement opératoire de l'entreprise privée.

Malgré l'existence d'un certain nombre d'institutions professionnelles et d'organismes publics, les entreprises souffrent d'un mauvais accès à l'information qui leur cause des difficultés sérieuses. Les entreprises manquent les informations sur le marché, les normes des produits et les prix, en particulier sur le marché à l'exportation ; elles recherchent les services de perfectionnement, de formation technologique, d'évaluation et de préparation des investissements, de planification financière et de comptabilité. Par ailleurs, les structures de dialogue secteur privé/secteur public sont inefficaces et incapables de prendre en compte les besoins des grandes entreprises et des PME.

➤ **les autres problèmes**

Les autres problèmes rencontrés par les entreprises concernent :

- ⇒ *les lenteurs administratives malgré l'institution et les performances du Guichet Unique des opérations du Commerce Extérieure (GUCE) ;*
- ⇒ *les préoccupations sécuritaires (braquage, coupeurs de route, etc.) ;*
- ⇒ *le manque d'une main d'œuvre hautement qualifiée ;*
- ⇒ *les contrôles de change ;*
- ⇒ *les tracasseries sur les voies routières ;*
- ⇒ *l'existence des visas douaniers dans les pays de la CEMAC ;*

- ⇒ *les abus de pouvoirs à tous les niveaux ;*
- ⇒ *la mauvaise gouvernance ;*
- ⇒ *la qualité de l'eau;*
- ⇒ *l'alimentation peu régulière des industries en énergie électrique;*
- ⇒ *les délais de passage dans les ports;*
- ⇒ *l'insuffisance de compétences managériales, techniques et commerciales;*
- ⇒ *l'absence des accords commerciaux entre le Cameroun et le Nigeria prive les entreprises camerounaises de l'accès sur ce vaste marché et favorise les activités frauduleuses. Le Cameroun devra donc signer des accords commerciaux avec le Nigeria pour favoriser les échanges ;*
- ⇒ *les produits camerounais rencontrent des difficultés pour entrer dans les pays de la CEMAC : par des mesures administratives, on interdit par exemple l'entrée des cigarettes camerounaises sur certains marchés tels que le TCHAD. Le Cameroun doit donc se battre pour rendre effective la libre circulation des personnes et des biens ;*
- ⇒ *etc.*

➤ ***les problèmes posés par l'accord de Cotonou***

Les pertes fiscales émanant de l'application des Accords de Partenariat Economique (APE) dans le cadre de *l'accord de Cotonou* risquent d'être très lourdes pour les finances publiques des pays ACP dont une partie significative des recettes fiscales provient des recettes douanières.

12. Nécessité de formulation d'une stratégie cohérente

La formulation, approbation et mise en œuvre d'une stratégie d'envergure de promotion de la compétitivité peut contribuer de manière significative à l'élimination des principaux obstacles à la croissance économique et, par conséquent, à la réduction de la pauvreté.

C'est dans le sens d'un test de cohérence qu'une « matrice de cohérence compétitivité – croissance – pauvreté » peut servir d'orientation dans les analyses spécifiques et les dialogues politiques, surtout pour les besoins de l'identification de la priorité de chaque mesure à préconiser. Etant donné que la politique de la réduction de la pauvreté joue un rôle central dans la politique économique et sociale de la nation, il faut évidemment donner une forte priorité aux mesures qui auront un impact relativement important sur l'incidence de la pauvreté.

En Novembre 1998, le consortium pour la recherche en Afrique (CREA), l'OCDE et le FMI ont organisé à Johannesburg en Afrique du Sud une conférence sur les politiques à mettre en place pour promouvoir la compétitivité du secteur productif en Afrique. L'un des résultats majeurs de ces assises aura consisté à dégager six domaines principaux qui nécessitent encore de substantiels progrès dans le cadre de la promotion de cette compétitivité : la politique de taux de change, la vitesse de libéralisation commerciale, l'approfondissement des réformes structurelles, l'accroissement de la sécurité économique, le renforcement de la gouvernance et de la transparence et le renforcement du secteur financier.

Dans la recherche d'une meilleure contribution du secteur privé au développement de la sous-région Afrique Centrale, il est apparu nécessaire de s'enquérir de l'opinion des opérateurs économiques rencontrés lors d'une enquête, conduite dans les pays de la CEMAC, afin de proposer le point de vue du « terrain » sur les améliorations qui conditionnent l'amélioration de l'efficacité du secteur privé.

L'on peut retenir les actions suivantes :

1. **Assainir la macroéconomie et la macro-finance.** Il s'agit des mesures économiques habituelles depuis la gestion de l'économie de crise par les pays de la région : renforcer et/ou poursuivre la stabilisation des grands équilibres économiques ; optimiser les capacités nationales d'investissements financiers spécialisés dans le crédit à moyen et long terme, le crédit-bail et le capital développement ; soutenir les organismes spécialisés dans la micro-finance ; et poursuivre et/ou compléter la réforme des systèmes bancaires.
2. **Dire le droit.** Cette préoccupation est constante. Des entrepreneurs habités par le sentiment de l'existence de l'injustice sont moins enclins que d'autres à investir.
3. **Alléger la fiscalité.** Cette recommandation a chaque fois été accompagnée d'un commentaire aigre sur l'utilisation des recettes fiscales à des fins de lutte contre la pauvreté, l'insalubrité, l'urbanisation, la santé. Les entrepreneurs seraient en mesure de digérer la fiscalité, quel que soit son niveau, s'ils avaient un retour économique positif sur l'usage de la charge.
4. **Instaurer un cadre participatif permanent entre l'État et le secteur privé.** Ce cadre s'inscrit non seulement dans l'optique de partenariat, mais également dans celui d'un « partage » de la richesse entre les structures locales. Ce cadre doit en effet permettre d'ériger un système de quotas dans l'attribution des marchés publics aux PME et PMI, ainsi que pour la participation effective de ces petites entreprises dans les chantiers publics. Cette action inclut aussi un appui aux organisations professionnelles dans les secteurs et filières porteurs.
5. **Créer de véritables institutions d'appui au secteur privé.** Ces institutions concernent à la fois la formation, l'assistance, l'aide à la décision, et la mise en place d'un fonds de garantie aux entreprises recourant aux financements autres que celui du promoteur.
6. **Revoir les conditions de crédit au secteur privé.** Cette idée, corollaire à la précédente, repose sur un double pilier : le pilier bancaire et le pilier de la micro-finance. La question des « incitations » à fournir au système bancaire pour faciliter une plus grande implication dans le financement des entreprises se pose de manière lancinante. Ici, le rôle de la banque centrale a du reste été interpellé de manière parfois rugueuse.
7. **S'attaquer avec vigueur au problème de la fraude et de la corruption.** Ce problème est général dans la sous-région. Il se pose néanmoins avec encore plus de gravité pour les pays enclavés qui doivent résoudre une double équation : la corruption et la fraude interne issues de leurs agents publics, puis la corruption et la fraude externes dues aux agents et autres personnes des pays de transit de leurs marchandises.
8. **Restaurer la confiance.** La promotion de l'investissement dépend des réformes politiques. En règle générale, lorsque les institutions sont instables, les investisseurs

préfèrent des placements plus mobiles, sans entraves et moins durables, généralement non générateur de croissance. L'atténuation de l'incertitude passe quant à elle par la stabilité gouvernementale, la paix sociale et surtout l'application de la politique annoncée.

9. **Défendre l'idée d'une intégration régionale juste et équitable.** Celle-ci devrait permettre aux secteurs privés de chacun des pays de profiter des bienfaits de la concurrence sur le marché élargi. Deux idées sont soulignées ici ; d'une part, les distorsions aux règles de la CEMAC portent préjudice à la bonne marche des affaires pour les entreprises opérant dans l'import/export dans la région. D'autre part, la question de la fabrication du même bien dans des pays différents doit être remise en débat lors des rencontres régionales au plus haut niveau.

Autres actions.

1. *Opérationnalisation de la charte des investissements ;*
2. *Stabilisation de la pression fiscale (y compris remboursement TVA) ;*
3. *Réhabilitation et renforcement des infrastructures économiques de base (électricité, eau, télécommunication et routes) ;*
4. *Politique active d'appui aux secteurs moteurs d'exportations ;*
5. *Etude sur les tendances de la demande et de la concurrence ;*
6. *Renforcement des services publics aux entreprises en milieu rural ;*
7. *Promotion de l'esprit d'entreprise ;*
8. *Coordination des programmes/projets pertinents des partenaires internationaux ;*
9. *Suivi et évaluation régulière de la politique de promotion de la compétitivité.*

13. le système de suivi-évaluation de la compétitivité

La plupart des statistiques et autres informations nécessaires pour assurer un bon **suivi** de l'évolution de la compétitivité des entreprises sont déjà assez bien établies au Cameroun. Il s'agit essentiellement des statistiques officielles et des informations publiées dans les certains journaux indépendants. D'ailleurs, on peut considérer la multitude d'informations pertinentes qui est actuellement disponible sur l'Internet. La principale tâche du suivi consiste, sous ces conditions généralement favorables, en l'élaboration et la diffusion régulière de synthèses exhaustives et judicieuses d'observations relatives au progrès fait dans le domaine de la politique de compétitivité.

Dans le cadre de la formulation de la future stratégie de promotion de la compétitivité au Cameroun, il sera nécessaire de considérer les moyens requis pour assurer un suivi efficace et effectif de la mise en œuvre de toute mesure préconisée dans la stratégie. Sans moyens techniques, humains et financiers, aucun système de suivi ne peut fonctionner de manière satisfaisante.

Quant à l'**évaluation** de la stratégie, il est recommandé que celle-ci soit entreprise par des experts indépendants nationaux et internationaux à des moments clés lors de la période de référence. Donc, des évaluations seront à prévoir :

- *avant le démarrage de la phase de mise en œuvre de la stratégie (« évaluation ex ante ») ;*
- *durant la mise en œuvre de la stratégie (« évaluation à mi-parcours ») tous les 2-3 ans ; et*

- à la fin de la période de mise en œuvre (« évaluation finale » ou, ultérieurement, « ex post »).

Pour ce qui est de l'**audit** périodique du programme d'action établi pour réaliser la stratégie, il est recommandé de soumettre les contributions camerounaises aux procédures « normales » de contrôle financier camerounais, alors que les partenaires nationaux et internationaux seront contraints d'appliquer leurs propres règlements et procédures de contrôle financier. Dans les deux cas, le principe de la transparence devrait être soigneusement respecté. Ceci vaut aussi pour les résultats des activités de suivi et d'évaluation. Cette transparence générale servira, entre autres, à la visibilité du programme, qui devrait être claire et soutenue pour assurer un maximum d'adhérence des concernés aux objectifs et aux actions de la stratégie lors de toute la période de sa mise en œuvre.

14. Principales recommandations

Il s'agit ici des principales activités qui restent à réaliser afin de finaliser et mettre en place la stratégie de promotion de la compétitivité au Cameroun :

- *Organisation des panels de discussions regroupant les entreprises, les institutionnels et la société civile ;*
- *Finalisation de la présente étude documentaire (première phase de l'étude diagnostique de la compétitivité de l'économie camerounaise) ;*
- *Réalisation de la deuxième phase de l'étude diagnostique de la compétitivité de l'économie camerounaise ;*
- *Approfondissement des études sur les sources de croissance ;*
- *Approfondissement de l'analyse des filières stratégiques et constitution de clusters ;*
- *Approfondissement de l'analyse générale surtout dans les domaines suivants :*
 - ⇒ *les impacts des règlements ACP sur le commerce extérieur ;*
 - ⇒ *le cadre juridique et le système judiciaire (y compris lutte anti-corruption) ;*
 - ⇒ *intérêts, capacités et attentes des principaux acteurs envers la stratégie de promotion de la compétitivité (« stakeholder analysis ») ;*
 - ⇒ *capacités et besoins (« needs analysis ») au niveau des entités décentralisées concernées, surtout en milieu rural ;*
- *Etablissement d'une liste provisoire des champs d'intervention y compris les actions spécifiques préconisées dans le cadre de la stratégie de promotion de la compétitivité ;*
- *Analyse des champs d'intervention et des actions selon les critères établis (contributions aux exportations, aux revenus, à l'emploi, d'autres) ;*
- *Publication et distribution du rapport de l'étude documentaire sous plusieurs formes, selon les groupes cibles (séminaires avec groupes cibles et « change agents », articles de presse et journaux spécialisés, émissions de radio etc.) ;*
- *Formulation et présentation du projet de stratégie à un large public ;*
- *Identification des principales sources de financement pour la mise en œuvre de la stratégie ;*
- *Validation de la stratégie par le Gouvernement et l'Assemblée nationale ;*
- *Coordination et suivi de la mise en œuvre de la stratégie par une petite unité spécialisée, compétente et multipartite (avec participation directe des secteurs public et privé).*

Enfin, comme pour bon nombre de programmes ou de réformes en cours ou même à venir, l'efficacité de la gouvernance, définie comme "l'aptitude à mobiliser, organiser et coordonner de manière efficiente les ressources (humaines, matérielles, financières) appropriées pour la réalisation d'un objectif" est un facteur-clé de la réussite des recommandations contenue dans ce rapport.

AVANT PROPOS

1. CONTEXTE

Créé par décret présidentiel n° 97/0235 du 31 Décembre 1997, le Comité de Compétitivité est un cadre prioritaire de concertation et de dialogue entre le secteur privé et le secteur public. Son objectif est de contribuer à renforcer la compétitivité de l'économie camerounaise, par l'instauration d'un environnement des affaires propice au développement des investissements privés productifs. Le comité dispose d'un Secrétariat technique, assisté dans son fonctionnement quotidien d'un Secrétariat Permanent, chargé de veiller à l'atteinte des objectifs visés, à savoir :

- *identifier les obstacles à la compétitivité ;*
- *proposer des mesures visant à abaisser les coûts de transaction ;*
- *suivre dans l'intérêt des parties les décisions arrêtées.*

Les acteurs fondamentaux de la compétitivité sont les entreprises ; ce sont elles qui affrontent la concurrence sur les marchés et y acquièrent des avantages compétitifs, soit par les coûts, soit par la qualité des produits ou par le service après vente. Aussi la compétitivité d'une entreprise se définit-elle par rapport à sa position sur les marchés (intérieurs et extérieurs) vis-à-vis de ses principaux concurrents.

La compétitivité internationale d'un pays par contre est définie par rapport à ses performances à l'exportation, ou par sa capacité à maintenir et à développer sa position sur le marché mondial face à la concurrence. Ces performances à l'exportation reposent principalement sur les avantages comparatifs et l'évolution de Taux de Change Réel (TCR) ou le Coût en Ressources Internes (CRI). Les avantages comparatifs permettent de hiérarchiser les productions en fonction de leurs coûts relatifs, et incitent chaque pays à se spécialiser dans la production et l'exportation des produits obtenus avec les coûts relatifs moindres. Le niveau et l'évolution du TCR ou du CRI situe quant à lui les coûts de production exprimés dans un numéraire de référence, au-dessus ou au-dessous de la moyenne mondiale. Par rapport à cette moyenne, les productions compétitives ont des coûts inférieurs à la moyenne, alors que les productions non compétitives ont des coûts supérieurs.

Cependant, les deux dimensions de la compétitivité – entreprise et pays- sont liées : le cadre national et les politiques économiques menées par les Etats influencent considérablement la compétitivité des entreprises ; réciproquement la compétitivité de la nation émane essentiellement de celle des entreprises ; elles sont les acteurs fondamentaux de la production et des exportations nationales sur le marché mondial.

Les Etats exercent une influence plus ou moins favorable sur la compétitivité de la nation par :

- *le développement d'un environnement favorable aux activités productives, aux échanges, à l'innovation et à l'investissement (infrastructures, recherche-développement, etc.) ;*

- *l'adaptation de leurs politiques macroéconomiques aux conditions du marché international (politique fiscale, politique de taux d'intérêt, politique monétaire et de taux de change, politique de subvention ou de protection des exportations, etc.).*

Au delà de la compétitivité proprement dite, un accent particulier doit être mis sur l'état d'intégration des secteurs dans l'économie nationale. En effet, les relations intersectorielles au Cameroun, reflétées par le Tableau d'Echanges Interindustrielles (TEI), sont faibles et insuffisantes. Au delà du TEI du reste très agrégé, l'absence d'intégration apparaît au sein des secteurs eux-mêmes : des sous-produits des minoteries, des brasseries, des huileries, qui pourraient alimenter des provenderies sont exportés ou jetés ; on importe de la farine de blé alors que les capacités installées des minoteries locales sont sous-utilisées ; etc.

Aussi, la compétitivité de certains secteurs se trouve-t-elle très affectée par la faible intégration économique, en raison des surcoûts que cela engendre. L'intégration des secteurs de production de l'économie nationale est donc un aspect important dans l'analyse de la compétitivité des entreprises d'une part, et de la nation d'autre part, laquelle se trouve au cœur de la stratégie de lutte contre la pauvreté. Le Document de Stratégie de la Réduction de la Pauvreté (DSRP) en cours de finalisation, met en effet l'accent sur la promotion d'une croissance économique forte comme condition nécessaire pour une réduction durable de la pauvreté, en insistant particulièrement sur les filières de production à fort potentiel de croissance et de réduction de la pauvreté.

La présente étude se situe elle même dans cette logique. Elle vise à réaliser, sur le double plan national et international, un diagnostic de la compétitivité de l'économie camerounaise dans les secteurs productifs. Trois principaux résultats en sont attendus :

1. *un diagnostic approfondie de la compétitivité des secteurs productifs de l'économie nationale ;*
2. *l'identification des potentialités de développement et de croissance desdits secteurs et des filières à fort potentiel de croissance, sous l'aspect de réduction de la pauvreté ;*
3. *l'identification des problèmes de compétitivité transversaux et communs à toutes les filières et leur classement par ordre d'exigibilité.*

2. METHODOLOGIE

La méthodologie d'intervention se décline comme suit :

- *Etude documentaire : elle consiste à rechercher auprès des sources appropriées les documents, ouvrages, publications et rapports réalisées sur l'économie productive du Cameroun, d'en faire la compilation et la synthèse ;*
- *Analyse et identification des secteurs porteurs et des problèmes de compétitivité transversaux et communs à toutes les filières. Cette analyse s'articule autour des points suivants : choix des critères de sélection des filières ; hiérarchisation et catégorisation des filières ; identification des secteurs porteurs ; identification des problèmes communs aux filières et leur classement .*
L'analyse repose en outre sur les éléments pertinents ci-après : (i) nombre d'entreprises qui opèrent dans la filière; (ii) poids économique de la filière ; (iii)

potentiel de compétitivité et de croissance ; (iv) exposition de la filière à la compétition internationale ; (v) autres critères, tels la régionalisation, la participation des femmes, le potentiel de création de main-d'œuvre.

- *Participation et implication des principaux acteurs économiques : après l'étude documentaire, la compilation des données, et l'identification des secteurs porteurs, quatre panels de discussions seront organisés à Yaoundé, Douala, Bamenda et Garoua. Y participeront les responsables compétents des entreprises leaders des secteurs sélectionnés, quelques responsables d'administrations publiques et privés et de la société civile. Les échanges et discussions visent à recueillir les avis pertinents des participants sur les conclusions et recommandations partielles de l'étude. Ces observations permettront aux consultants d'améliorer le rapport provisoire.*

Le rapport de l'étude est organisé en six (06) chapitres :

- *Chapitre 1 : Les principaux concepts de la concurrence et de la compétitivité*
- *Chapitre 2 : L'environnement macroéconomique et politique économique à moyen terme*
- *Chapitre 3 : Analyse des filières de production*
- *Chapitre 4 : Choix des secteurs et filières porteurs*
- *Chapitre 5 : Problèmes et obstacles à la compétitivité du secteur productif et des entreprises camerounaises (problèmes transversaux)*
- *Chapitre 6 : Conclusions Générales*

INTRODUCTION GENERALE

La compétitivité dans le contexte de lutte contre la pauvreté

Au début du 21^{ème} siècle, la réduction de la pauvreté figure comme priorité numéro un dans les politiques économiques de la plupart des pays africains subsahariens. Comme indicateur de cette priorité, on peut considérer le nombre de pays subsahariens qui se sont déjà engagés dans le processus de formulation et de mise en œuvre d'un Document de stratégie de réduction de la pauvreté (DSRP). Il s'agit du document-cadre qui permet l'accès de ces pays aux ressources de l'initiative d'appui aux pays pauvres très endettés (PPTE) conçue en 1999 à Cologne. Actuellement, on compte au total 28 pays subsahariens qui participent à ce processus, dont seulement 4 qui ont déjà arrêté leur DSRP final et présenté les premiers résultats de la mise en œuvre de cette stratégie (voir Tableau 1, ci-dessous). Il s'agit donc d'un processus plutôt naissant que bien établi, pour lequel les leçons d'expérience sont toujours assez limitées.

Tableau 1 : Pays subsahariens dans le processus DSRP

DSRP intérimaire (16)	DSRP final (8)	Rapport d'avancement (4)
Bénin	Ethiopie	Burkina Faso
Cameroun	Gambie	Mauritanie
Cap-Vert	Guinée	Tanzanie
Congo (RD)	Malawi	Uganda
Côte d'Ivoire	Mozambique	
Ghana	Niger	
Guinée-Bissau	Rwanda	
Kenya	Zambie	
Lesotho		
Madagascar		
Mali		
République centrafricaine		
Sao Tome et Principe		
Sénégal		
Sierra Léone		
Tchad		

Source : www.worldbank.org (situation en novembre 2002)

Sans exception, les stratégies énoncées par les pays participant au processus DSRP prévoient avec priorité une forte croissance économique se basant surtout sur un développement soutenu du secteur privé. Par exemple, la stratégie de la Guinée s'articule autour des trois axes suivants:

- *l'accélération de la croissance économique;*
- *le développement des services de base et l'accès équitable à ces services; et*
- *l'amélioration de la gouvernance et le renforcement du cadre institutionnel et humain.*

La stratégie guinéenne « vise la réduction de la pauvreté, grâce à une croissance soutenue, durable et diversifiée, fondée sur la dynamique du secteur

privé et dans un contexte de décentralisation plus large. » Les taux de croissance moyens du PIB par tête étant de 0,8% à la fin des années 80 et plus récemment 1,6% pour la période 1995-99, la stratégie de la Guinée envisage un taux moyen de croissance par tête de 1,9% à moyen terme (2002-2005) et de 3,6% à long terme (jusqu'à l'an 2010). Un des principaux leviers pour atteindre ces taux ambitieux sera, selon le DSRP guinéen, l'augmentation de la compétitivité aussi bien de l'économie nationale (grâce par exemple à la flexibilité du taux de change, à la privatisation du secteur para-public et à la suppression générale de distorsions économiques) que celle des secteurs clés (eaux, énergie, transport, télécommunications et artisanat) porteurs de croissance.

Dans le cas du Cameroun, la situation est tout à fait semblable. Les autorités camerounaises ont choisi comme stratégie de réduction de la pauvreté « la création d'un environnement propice à l'expansion des activités économiques et au renforcement d'une croissance forte, durable et équitable ». A la fin des années 90, le Cameroun a connu des taux de croissance moyens du PIB par tête de 2%, plus récemment d'environ 1,5% (2001). Pour ce qui est des objectifs du DSRP, il s'agit de rechercher à moyen terme une croissance du PIB réel d'au moins 6% à partir de 2004/2005, ce qui permettra une augmentation du PIB réel par tête d'environ 3 à 4%, « minimum requis pour une réduction sensible de la pauvreté dans un pays où le taux de croissance démographique est de 2,9%. » Le DSRP camerounais cite pour justifier le taux de croissance envisagé, le Rapport Economique sur l'Afrique 1999, publication de la Commission économique pour l'Afrique des Nations Unies, qui chiffre l'élasticité du taux de pauvreté au revenu par tête à -0,95 pour l'ensemble de l'Afrique et à -1,18 pour le Cameroun. Par ailleurs, le DSRP camerounais fait référence aux résultats d'une analyse se basant sur « l'enquête camerounaise auprès des ménages » (ECAM II) de l'année 2001, selon lesquels l'élasticité du taux de pauvreté à la croissance du PIB par tête se situe entre -1 et -1,3%. Autrement dit : si l'élasticité se situe, par exemple, à -1% et si l'objectif est de réduire le taux de pauvreté de 40 à 20% dans un période de 15 ans, il sera nécessaire d'assurer une augmentation totale du PIB par tête d'au moins 20% dans la même période.

Dans la formulation de la stratégie de réduction de la pauvreté au Cameroun, le rôle de la compétitivité comme facteur déterminant de la croissance du PIB est évoqué à plusieurs reprises, mais jamais explicitement expliqué ou analysé de manière approfondie. En général, le DSRP camerounais fait une distinction entre la compétitivité aux niveaux national et sectoriel:

- *Au niveau national, il s'agit d'abord d'une reconnaissance des gains de compétitivité induits par les mesures d'ajustement entreprises dans les années 90. La contribution de la stabilité macro-économique à l'amélioration de la compétitivité est aussi évoquée. L'Etat s'engagera à corriger les «imperfections du marché» et à promouvoir «des politiques concertées Etat/secteur privé pour assurer la compétitivité de l'économie face à la mondialisation».*
- *Quant à la compétitivité sectorielle, le DSRP camerounais adopte des approches très variées :*
 - ⇒ Le «développement rural intégré» mettra l'accent sur l'agriculture paysanne et les PME agricoles ;
 - ⇒ Dans le secteur industriel, le DSRP présente à une longue liste de difficultés liées à la compétitivité des industries : «capacités organisationnelles et managériales inadéquates, faiblesse des infrastructures de transport et de communication, cadre

juridique et légal inapproprié, rétrécissement du tissu industriel, coûts et délais de passage élevés, etc. » Le gouvernement s'engagera aussi à « déréglementer pour encourager la compétitivité ».

Dans le secteur du tourisme, les autorités s'engageront davantage afin de « rendre la destination Cameroun plus attractive et plus compétitive. »

Plusieurs mesures sont prévues afin de promouvoir la compétitivité des PME (Fonds d'aide au conseil etc.), de développer les infrastructures d'appui (énergie, transports, télécommunications), et de renforcer des ressources humaines (formation professionnelle etc.).

D'ailleurs, des stratégies sectorielles seront élaborées et complétées par l'approfondissement des études déjà entamées sur les sources de croissance et de compétitivité du secteur industriel, qui identifieront les forces et les faiblesses du secteur, les filières à fort potentiel de croissance et de compétitivité, ainsi que les axes prioritaires de renforcement des capacités dans plusieurs domaines (gestion, maîtrise technologique, métrologie, normes et contrôle de qualité, etc.). Force est de constater, cependant, que les études entamées jusqu'ici n'ont pas encore suffisamment pris en compte les interactions entre la compétitivité et la croissance économique d'un côté et la pauvreté de l'autre.

Dans la littérature récente, l'on peut trouver plusieurs définitions de la croissance favorable à la réduction de la pauvreté (« pro-poor growth »), dont la suivante semble être la plus précise et la plus pertinente:

- *Le taux de croissance du revenu des pauvres (en tant que groupe) est plus grand que le taux de croissance du revenu général (Klasen 2001).*

Selon cette définition, si une mesure donnée de politique peut engendrer une croissance générale du revenu d'environ 2%, cette mesure peut être considérée comme « pro-poor », si le taux de croissance du revenu des pauvres induit par cette mesure est supérieure à 2%. Par conséquent, si le taux de croissance du revenu du groupe des pauvres est égal ou inférieur à 2%, la croissance induite n'est pas « pro-poor ». Dans les cas extrêmes (avec un taux de croissance du revenu des pauvres inférieur à zéro), l'on peut parler d'une « anti-poor growth ».

Notons, cependant, que cette définition ne tient compte que de la pauvreté en revenu : par contre, les définitions de la pauvreté qui sont actuellement en application dans la plupart des pays les plus pauvres comprennent aussi bien la pauvreté en revenu que la pauvreté en santé et en éducation, parfois aussi dans d'autres dimensions de la pauvreté (par exemple en accès aux moyens de communication). Les effets des politiques sur la pauvreté en tant que phénomène multidimensionnel ne sont pas bien reflétés dans cette définition de « pro-poor growth ». Malheureusement, les autres définitions existantes ne sont pas meilleures, et les moyens qui sont disponibles pour les rendre opérationnelles sont très limités³. Evidemment, les liens théoriques et empiriques entre la compétitivité et la pauvreté sont encore plus difficiles à définir et à spécifier.

C'est dans ce contexte que la présente étude représente une première tentative pour préciser la nature et l'envergure de la compétitivité qui sera nécessaire pour que le Cameroun puisse réaliser les objectifs énoncés dans son DSRP. Dans une première réflexion, plusieurs définitions de la compétitivité et modèles afférents seront examinés et évalués selon leur pertinence et adaptation potentielle aux besoins du DSRP. Sur cette base, un examen des principaux facteurs déterminants de la compétitivité du secteur privé camerounais aux niveaux international, régional, national et local sera entrepris. Dans la troisième étape est présentée l'environnement macroéconomique et la politique économique à moyen terme du Cameroun. Le quatrième chapitre est une étude documentaire sur la compétitivité de l'économie camerounaise avec l'analyse des secteurs et filières de production. Dans le cinquième chapitre le rapport présente des expériences de certains pays sélectionnés. Enfin et en guise d'orientation préliminaire, plusieurs propositions aussi bien pour le choix des secteurs et filières porteurs et l'établissement d'un système de suivi et d'évaluation de la compétitivité que pour la poursuite des activités visant la formulation d'une stratégie nationale de promotion de la compétitivité au Cameroun seront présentées. La bibliographie exhaustive présentée en annexe servira surtout d'orientation pour les nombreux chercheurs et décideurs impliqués dans le processus DSRP au Cameroun et la politique de promotion de la compétitivité liée à celui-ci.

CHAPITRE 1 : PRINCIPAUX CONCEPTS DE LA CONCURRENCE ET DE LA COMPETITIVITE

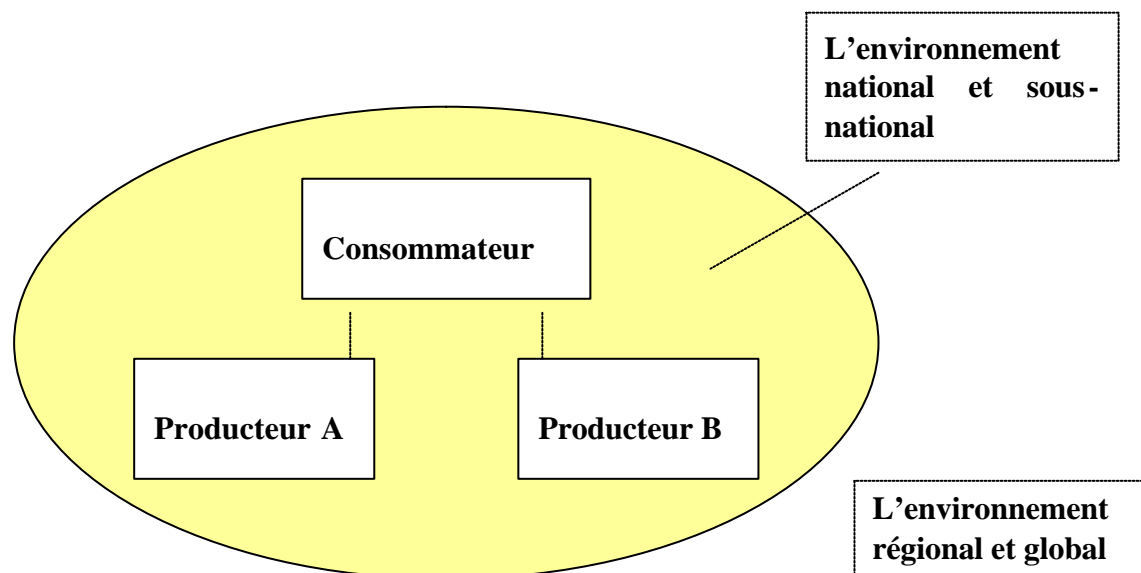
1. MODELE DE BASE

La plupart des concepts et notions de la compétitivité qui seront présentés ci-dessous tiendront compte de l'énorme complexité du phénomène de la compétitivité économique. Par conséquent, leur application et mise en œuvre pratique dans les pays les moins avancés⁴ s'avèrent souvent difficile, où même impossible, à cause des contraintes en termes de ressources humaines, techniques et financières. Or, l'option d'une simplification de la notion de la compétitivité peut être prise en considération, sans sacrifier la possibilité d'un élargissement et précision du concept dans une étape ultérieure.

Dans ce sens, un modèle simplifié de la compétitivité sera proposé dans les passages qui suivent, avant de s'adresser aux théories, concepts et modèles plus sophistiqués.

Imaginons d'abord une situation de concurrence simple, dans laquelle deux producteurs produisent des biens plus ou moins identiques pour satisfaire les besoins d'un seul consommateur. Le consommateur peut choisir soit le bien du producteur A, soit celui du producteur B. Les deux producteurs entrent en concurrence (voir Diagramme 1).

Diagramme 1 : Le modèle tripolaire de concurrence



Notons que, dans ce **modèle tripolaire de concurrence**, il y a trois acteurs agissant dans leurs environnements spécifiques. L'on fait ici une distinction entre

⁴ Selon les critères des Nations Unies, le Cameroun ne figure pas parmi les pays les moins avancés.

l'environnement national et régional (c.-à-d. au niveau des préfectures, communes etc.) d'un côté, et celui qui est plutôt régional et global, de l'autre.⁵

Il s'agit d'un modèle minimal, parce qu'aucune réduction du modèle n'est possible, sans éliminer la situation de concurrence.

Si le consommateur a tendance – quoi que soit la raison - à demander les biens du producteur A, l'on peut dire que ceux-ci sont plus compétitifs que ceux du producteur B ou que le producteur A est plus compétitif que le producteur B. Des variations sont aussi possibles : si par exemple la tendance à demander les biens du producteur A augmente (diminue), l'on parle d'une augmentation (diminution) de la compétitivité du producteur A.

Autrement dit: une entreprise (ou unité de production) est compétitive ou pas, dans la mesure où elle est capable de vendre au prix du marché ou même mieux. Par analogie, l'on peut dire qu'un pays est compétitif ou pas, dans la mesure où il est capable d'exporter au prix du marché mondial ou même mieux.

Une mesure alternative de la compétitivité considère comme indicateur l'attractivité d'une région, d'un pays, d'un secteur ou d'une filière relative à l'investissement local ou étranger. En réalité, il s'agit ici d'un indicateur proxy, c.-à-d. d'une mesure de la réaction des investisseurs aux capacités des entreprises, des régions ou des pays à produire et à exporter à des conditions favorables, à savoir la compétitivité de ceux-ci.⁶

Les variations de la compétitivité peuvent être attribuées à plusieurs facteurs. En général, l'on parle de *facteurs endogènes*, s'il s'agit de facteurs à l'intérieur de l'unité de production (entreprises) concernée, et de *facteurs exogènes*, s'il s'agit d'autres facteurs (c.-à-d. au niveau du concurrent, du consommateur, ou de l'environnement).

Dans une situation de concurrence plus réaliste et, par conséquent, plus compliquée, il y aura bon nombre et plusieurs types de producteurs et de consommateurs, non seulement des biens mais aussi des services produits et demandés, et des acteurs agissant dans des environnements très variés et parfois instables. Les acteurs peuvent être des individus, des entreprises, des filières, des secteurs, des régions, des Etats (par exemple en tant que producteurs de services publics) ou groupes d'Etats. Il y aura des « consommateurs » qui demandent des produits utilisés comme intrants pour leur propre production, et il y aura aussi des producteurs qui sont en même temps des consommateurs finaux de biens (par exemple en cas d'autosuffisance). Naturellement, il y aura des acteurs pauvres et ceux qui le sont moins.

⁵ D'autres délimitations territoriales et thématiques des différents environnements sont possibles. En général, elles dépendent des objectifs et priorités des études dans lesquelles elles sont déployées.

⁶ Le Cameroun attire 0,10% des flux d'investissements directs étrangers (IDE) mondiaux. Par ailleurs, l'IDE au Cameroun représente 0,7% de l'IDE réalisé en Afrique (7,3 milliards de dollars US), et 1,3% du stock d'IDE en Afrique. Au sein de la zone franc, le Cameroun se place en 4ème position des pays destinataires d'IDE derrière les principaux récepteurs que sont le Gabon, la Côte d'Ivoire et la Guinée Equatoriale. En ce qui concerne la répartition sectorielle, le secteur privé pétrolier représente à lui tout seul 77,5% des investissements bruts totaux en 1999. Source : www.africatime.com/Cameroun/nouvelle.asp (6.4.02).

C'est dans le cadre de la promotion de la compétitivité dans les pays les moins avancés (PMA), qu'on s'intéresse particulièrement à la relation entre la compétitivité (comme facteur contribuant à la croissance économique) et la réduction de la pauvreté. Ceci implique, entre autres, la nécessité d'une distinction claire entre acteurs riches et pauvres. En effet, même si l'intérêt accordé à ce sujet par bon nombre de chercheurs et de décideurs est actuellement très prononcé, cette distinction de base n'est pas toujours clairement appliquée. Il y a plutôt tendance à supposer que chaque augmentation de la compétitivité et, par conséquent, chaque augmentation de la croissance économique sert aussi bien aux besoins des riches qu'à ceux des pauvres. Comme on le verra par la suite, cette « supposition naïve » peut cacher une réalité dans laquelle les impacts de la croissance économique (et par conséquent de la compétitivité) sont limités ou même négatifs pour les groupes pauvres.

Vu la complexité du rapport entre compétitivité et pauvreté, nous examinerons d'abord les principaux concepts, théories et modèles de la compétitivité, puis les facteurs qui peuvent contribuer à une variation de la compétitivité d'une entreprise ou d'une région. Les facteurs à examiner se trouveront, dans le sens du modèle de base, à plusieurs niveaux globaux :

- *Dans l'environnement de l'entreprise (y compris la demande et la concurrence)*
 - ⇒ Au niveau global,
 - ⇒ Au niveau régional,
 - ⇒ Au niveau national et local.
- *Au niveau de l'entreprise.*

2. TYPOLOGIE DES NOTIONS LES PLUS REPANDUES DE LA COMPETITIVITE

2.1- Compétitivité systémique

Les performances productives des entreprises d'un pays donné trouvent leurs fondements non seulement dans les caractéristiques propres de ces entreprises, mais aussi dans la qualité de leurs interactions aussi bien sur le plan des relations de marché (délais, spécification des produits, services associés etc), que sur celui des relations hors-marché (à partir par exemple de la coopération technologique et des partenariats de formation entre elles). Quant à l'innovation, elle trouve de plus en plus son cadre dans des systèmes d'acteurs et tire son efficacité de la complémentarité des compétences disponibles et de la qualité des dispositifs de coordination mis en jeu.

Compte tenu de la nature multidimensionnelle des facteurs déterminants de la compétitivité, une série de plusieurs études sectorielles et régionales a été élaborée par l'Institut Allemand de Politique de Développement (Deutsches Institut für Entwicklungspolitik) avant d'établir le concept de la « compétitivité systémique ». Celui-ci veut dire que la compétitivité internationale peut être établie à l'aide d'une politique bien ciblée et interactive guidée par un dialogue et un processus décisionnel dans lequel les principaux groupes d'acteurs sont impliqués. Les

principaux champs de politique concernés sont ceux de l'infrastructure, de l'éducation, de la recherche, de la technologie et de l'innovation. D'ailleurs, la transmission rapide d'information et la connectivité des structures concernées sont des éléments fondamentaux de la politique de promotion de la compétitivité systémique.

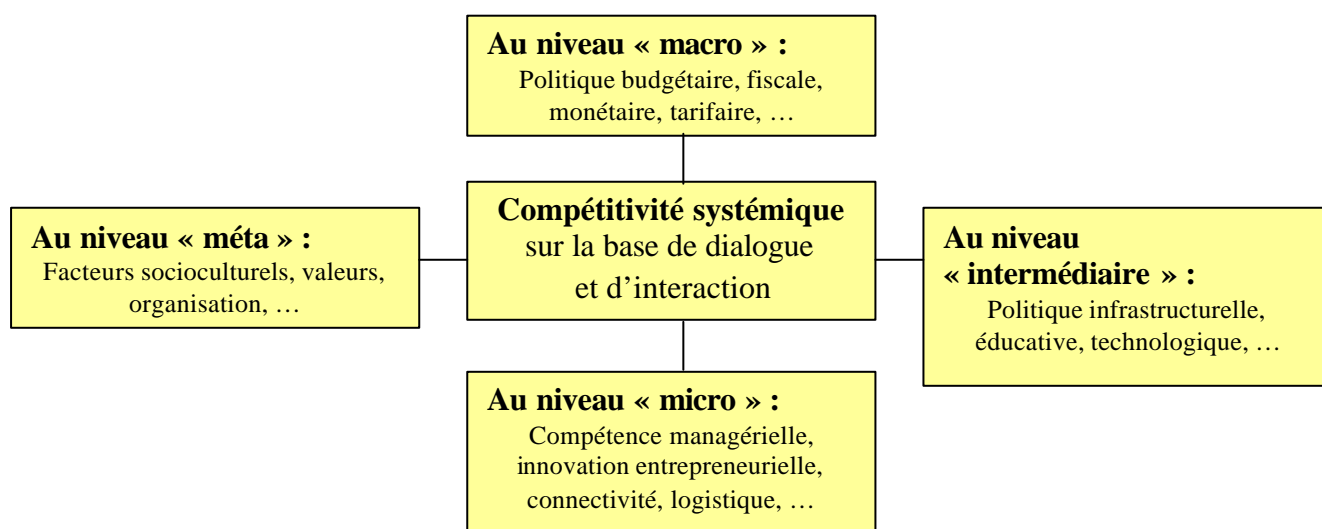
Les facteurs déterminants peuvent être attribués, selon Esser et al (1994), aux quatre niveaux suivants :

- *le niveau macro,*
- *le niveau méta,*
- *le niveau intermédiaire,*
- *le niveau micro.*

A chaque niveau se trouvent de principaux groupes d'acteurs avec leurs atouts et fonctions spécifiques (voir Diagramme 2) :

- *Au niveau « macro » agissent surtout le gouvernement national, le Parlement, les institutions étatiques, la banque centrale et les organes du système juridique. Ils sont chargés des politiques budgétaire, fiscale, monétaire, tarifaire, concurrentielle et de taux de change.*
- *Au niveau « méta » il s'agit de tout groupe autonome et stratégique avec des intérêts particuliers. Leurs interactions sont caractérisées par des consensus et des conflits ; par des performances, des aptitudes et des degrés de flexibilité variés ; des compétences spécifiques en organisation et intégration ; et des tendances variées d'intégration de leurs divers intérêts.*

Diagramme 2 : Les facteurs déterminants de la compétitivité systémique



- Le *niveau « intermédiaire »* s'adresse aux actions des administrations centrales, régionales et communales, ainsi qu'à celles des syndicats, des associations des entrepreneurs et des consommateurs, et d'autres organisations de la société civile, y compris celles de la recherche et du développement. Leurs principales compétences sont dans les domaines d'infrastructure, d'éducation, de technologie, de structure industrielle, d'environnement, de commerce international et de la politique régionale.

- Au niveau « micro », les principaux acteurs sont les producteurs de biens et services, le commerce et les consommateurs. Leurs principales contributions à la compétitivité systémique sont leurs compétences en management, gestion et innovation, en gestion du cycle de production, en connectivité technologique, en logistique et en intégration verticale et horizontale.

Les principaux problèmes auxquels sont confrontés les pays les moins avancés dans la recherche de la compétitivité systémique sont les suivants :

- *La fragmentation et (parfois) la désintégration des structures sociales, c.-à-d. le manque de consensus et de vision commune ;*
- *La faible légitimité de l'Etat, y compris ses organes centraux et décentralisés;*
- *La faible coopération entre l'Etat, les entreprises et les organisations intermédiaires ;*
- *La faiblesse des capacités analytiques nécessaires pour la définition d'une politique bien ciblée de promotion de la compétitivité;*
- *Le manque de consensus, à savoir l'antagonisme entre les dirigeants des entreprises et les travailleurs salariés ;*
- *La dominance des intérêts des investisseurs étrangers ;*
- *La faible orientation vers le bien-être général à tout niveau ;*
- *La faible stabilité politique et économique.*

Les problèmes décrits ci-dessus existent au moins partiellement dans la plupart des pays les plus pauvres, y compris au Cameroun. Evidemment, l'établissement d'une compétitivité systémique représente un grand défi pour ces pays, à cause des faiblesses spécifiques des principaux acteurs.

2.2- Compétitivité territoriale

La notion de la compétitivité systémique ne tient pas directement compte des contraintes spatiales (géographiques) sur l'activité économique. Les systèmes de compétitivité dont il s'agit ici peuvent se trouver à n'importe quel niveau d'agrégation territoriale: continentale, régionale, sous-régionale, nationale, préfectorale, communale, urbaine, rurale etc.. Même si les définitions conventionnelles de la compétitivité systémique suivent une logique plutôt nationale (le niveau « macro » comprenant par exemple les diverses politiques nationales), les principes de base de cette notion sont aussi valides dans les territoires soit plus larges, soit plus petits. Cette relativité territoriale des principes de la compétitivité peut être illustrée par l'exemple du programme LEADER de l'Union européenne.⁷

L'initiative communautaire LEADER a, sans aucun doute, tracé de nouvelles voies de développement qui aujourd'hui apparaissent comme un début de réponse aux exigences de revitalisation et d'épanouissement des zones rurales en Europe. Cette initiative a comme but d'apporter aux zones rurales en Europe une véritable "compétitivité territoriale".

Dans ce contexte, *être compétitif* signifie tout simplement "pouvoir supporter la concurrence du marché". La notion de la compétitivité territoriale a donc un sens à priori strictement économique. Néanmoins, on peut souvent constater qu'un territoire qui produit par exemple des matières premières agricoles à très bon marché est

⁷ Voir : www.rural-europe.aeidl.be/rural-fr/biblio/compet/intro.htm

censé être compétitif, sans considération pour les conditions sociales déplorables et la dégradation continue de son environnement. Cette observation peut nous conduire à donner un sens plus large à celui de compétitivité, qui s'exprime, pour l'initiative LEADER, dans le concept de compétitivité territoriale. Ce concept veut dire qu'un territoire devient véritablement compétitif s'il peut affronter la concurrence du marché tout en assurant une durabilité environnementale, économique, sociale et culturelle fondée sur des logiques de réseau et d'articulation inter-territoriale. En d'autres termes, la compétitivité territoriale suppose:

- *la prise en compte des ressources du territoire dans la recherche d'une cohérence d'ensemble;*
- *l'implication des acteurs et des institutions;*
- *l'intégration des secteurs d'activité dans une logique d'innovation;*
- *la coopération avec les autres territoires et l'articulation avec les politiques régionales, nationales, supranationales et le contexte global.*

L'élaboration du projet de la compétitivité territoriale est donc un processus visant à faire acquérir aux acteurs locaux et aux institutions une quadruple capacité:

- *la capacité à valoriser leur environnement,*
- *la capacité à agir ensemble,*
- *la capacité à créer des liens entre secteurs en faisant en sorte de retenir sur place le maximum de valeur ajoutée, et*
- *la capacité à entrer enfin en liaison avec d'autres territoires et le reste du monde.*

Ces quatre capacités peuvent être mises en correspondance avec ce qu'on appelle "les quatre dimensions" de la compétitivité territoriale, qui se combineront de manière spécifique dans chaque territoire, à savoir:

- **Compétitivité sociale:** capacité des acteurs à agir efficacement ensemble sur la base d'une conception partagée du projet, et encouragée par une concertation entre les différents niveaux institutionnels;
- **Compétitivité environnementale:** capacité des acteurs à mettre en valeur leur environnement en en faisant un élément "distinctif" de leur territoire, tout en assurant la préservation et le renouvellement des ressources naturelles et patrimoniales;
- **Compétitivité économique:** capacité des acteurs à produire et à retenir un maximum de valeur ajoutée sur le territoire en renforçant les liens entre secteurs et en faisant de la combinaison des ressources des atouts pour valoriser le caractère spécifique des produits et services locaux;
- **Positionnement dans le contexte global:** capacité des acteurs à trouver leur place par rapport aux autres territoires et au monde extérieur en général, de façon à faire épanouir leur projet territorial et à en assurer la viabilité dans le contexte de la globalisation.

Les processus décrits ici ont déjà été amorcés dans de nombreux territoires appuyés dans le cadre du programme LEADER. Il s'agit ici, proprement dit, d'une application pratique du concept de la compétitivité systémique au niveau territorial, avec un fort accent sur les aspects sociaux et environnementaux. Evidemment, chaque programme et projet d'appui à la compétitivité systémique devraient fixer des objectifs et priorités spécifiques aux régions et acteurs concernés.

2.3- Compétitivité locale

La notion de la compétitivité locale se base sur la théorie de « clusters » ou grappes d'entreprises qui est apparue dans la seconde moitié des années quatre-vingt dix dans la double filiation des travaux d'Alfred Marshall sur les districts industriels, ramenés sur le devant de la scène par les économistes comme Joseph Schumpeter au centre des approches contemporaines en économie de l'innovation. Elle constitue une rupture non seulement avec les approches de nature sectorielle, ces dernières ayant tendance à l'uniformisation de l'espace économique, mais aussi avec l'approche centrée sur les « districts industriels », qui se limite à l'analyse des effets de la proximité métrique des entreprises. Dans ce sens, les travaux empiriques et analytiques de Michael Porter (1998) ont fourni des impulsions importantes pour notre compréhension de la notion de clusters.

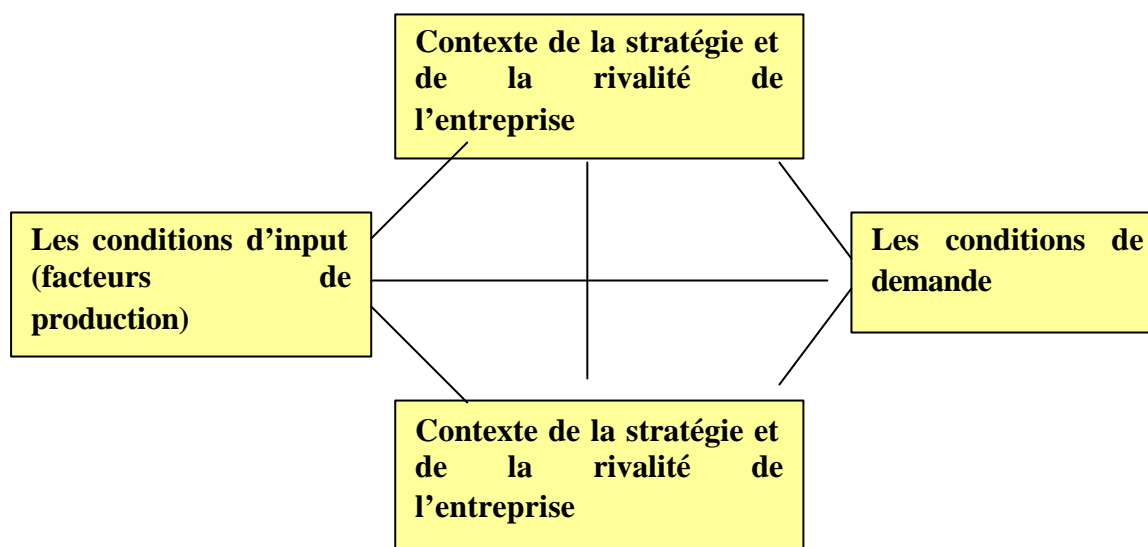
La notion de la compétitivité locale se base sur de nombreuses observations et analyses empiriques qui soulignent l'efficacité productive et innovatrice d'un mode d'organisation industrielle fondé sur l'existence de systèmes industriels locaux, dénommés "clusters" (grappes d'entreprises), articulés au sein de circuits industriels et commerciaux globaux.

Le modèle de Porter (2002) s'adresse à quatre niveaux d'influence :

- *Le contexte de la stratégie et de la rivalité de l'entreprise ;*
- *Les conditions de demande ;*
- *Les industries d'appui et liées ;*
- *Les conditions d'input (facteurs de production).*

A chaque niveau d'influence il y a des facteurs déterminants originaires soit de la politique nationale (par exemple les conditions des marchés financiers qui s'impactent sur les conditions d'input, et l'application de la législation environnementale, qui s'impacte sur les conditions de demande), soit de la politique locale ou régionale (par exemple les taxes régionales sur les entreprises, s'impactant sur les stratégies et rivalités entre entreprises). D'ailleurs, on peut identifier des clusters pertinents à chaque niveau d'influence : les centres régionaux de recherche qui assistent au développement et au choix de technologies appropriées ; la coordination entre producteurs d'intrants ; les organisations de consommateurs et d'environnementalistes ; et les liens de coordination entre concurrents. Tous ces facteurs contribuent à l'évolution de la compétitivité locale (voir Diagramme 3, ci-dessous).

Diagramme 3 : Les facteurs déterminants de la compétitivité locale (selon Porter 2002)



A titre d'exemple, on peut citer ici les principales conclusions d'une étude menée par Porter sur la compétitivité locale des entreprises du Pays de Galles (Royaume-Uni) :

- *L'infrastructure physique et de télécommunications représente la base nécessaire sur laquelle on peut établir et maintenir une économie régionale prospérante;*
- *Un système d'éducation fort est fondamental pour le développement des ressources humaines locales et pour attirer des ressources humaines de l'extérieur ;*
- *Les ressources humaines bien spécialisées sont plus importantes que l'abondance des mains-d'œuvre ;*
- *Les universités et centres de recherche spécialisés sont les moteurs derrière l'innovation dans presque toutes les régions ;*
- *Les mécanismes de commercialisation sont essentiels pour la transformation d'innovations en succès économique ;*
- *Le gouvernement peut exercer une influence soit positive soit négative sur l'environnement des entreprises ;*
- *Une faible coordination entre les autorités locales empêche les efforts visant une amélioration de l'environnement des entreprises ;*
- *Les régions ont besoin de transformations stratégiques, surtout si les limites des anciennes stratégies sont atteintes.*

Les principales leçons tirées de l'analyse de la compétitivité locale au Pays de Galles peuvent être appliquées sans difficulté aux stratégies de développement se basant sur la compétitivité du secteur privé dans la plupart des pays les moins avancés :

- *Une vision économique commune peut faciliter l'établissement d'un appui large et la coordination des activités ;*
- *Un leadership fort est une condition préalable pour la réussite de toute stratégie de développement économique ;*

- *Il faut une large collaboration entre gouvernement, entreprises, universités et d'autres institutions pour que les stratégies de développement puissent réussir ;*
- *Une structure organisationnelle d'envergure peut faciliter la coordination et la réglementation du processus de développement économique ;*
- *Les régions sont contraintes de surmonter les points critiques de transformation de leurs économies ;*
- *Les stratégies économiques devraient s'adresser explicitement aux disparités entre les régions et aux problèmes des régions les plus démunies.*

En résumé, les principales recommandations qui sont issues de l'analyse de Porter ont été les suivantes:

- *Prendre en considération les faiblesses de l'environnement des entreprises galloises ;*
- *Monter une stratégie agressive pour le développement de clusters comme moteurs d'investissement ;*
- *Charger les sous régions du développement de leurs stratégies spécifiques ;*
- *Créer une vision économique intégrative et une structure organisationnelle pour sa mise en œuvre.*

3. AUTRES APPROCHES CONCEPTUELLES A LA COMPETITIVITE

Les aspects psychologiques de la compétitivité sont souvent négligés, même s'ils sont explicitement reconnus par plusieurs auteurs (par exemple Mboa 2000 et Bekolo 2001). Ceux-ci concernent, entre autres, les caractéristiques personnelles des chefs d'entreprise, les attitudes des travailleurs et les perceptions des consommateurs. Evidemment, les attitudes individuelles et sociales peuvent être soit des atouts soit des facteurs de blocage pour ce qui est de l'évolution de la compétitivité. Ces attitudes sont très souvent liées aux traditions : par exemple la primauté de la famille au détriment de l'indépendance individuelle, l'association d'un échec économique à la mauvaise volonté des pouvoirs surnaturels et la faible prise en compte du facteur temps dans le planning des travaux. En même temps, elles peuvent se baser sur une culture populaire censée être moderne par exemple la priorité accordée au temps/loisir au détriment du temps productif ; enfin, « la mise sous tension des individus [à cause d'une situation de compétition] peut avoir des conséquences néfastes pour eux-mêmes et pour la société » (Bekolo 2001, p.2). Chaque société doit développer et appliquer ses propres mécanismes pour le règlement de telles tensions et des conséquences de celles-ci.

Les attitudes et le comportement des agents des secteurs politiques et publics ainsi que de la société civile envers le secteur privé et les représentants de celui-ci font partie des facteurs déterminants de la compétitivité systémique au niveau «méta ». Néanmoins, elles sont souvent ignorées dans la recherche économique et psychologique afférente.

La reconnaissance du rôle de la dimension psychologique dans une stratégie de promotion de la compétitivité peut s'articuler autour d'une réforme appropriée du système éducatif, d'un cadre concurrentiel qui stimule la performance et les valeurs requises (appuyé p.e par les journaux locaux et la radio rurale), et la bonne intégration de la compétitivité dans les programmes des partis politiques.

4. CONCEPTS DE NOMENCLATURE, SECTEUR, BRANCHE ET FILIERE

Le présent document utilise parfois abondamment les concepts de *nomenclature*, de *secteur*, de *branche* et de *filière*. Il s'avère nécessaire, pour une harmonisation de la compréhension du document, de donner une brève définition à ces différents termes.

A- LA NOMENCLATURE est l'instrument qui rend possible le classement des objets élémentaires relevant d'un même ensemble, de telle sorte qu'il permette la collecte statistique et l'interprétation économique.

Elle se présente comme une liste d'intitulés organisée selon une pyramide de partitions composée de l'ensemble (la partition d'un ensemble est composée de sous-ensembles tels que chaque élément est classable dans un et un seul sous - ensemble).

Chaque intitulé est lui-même représentatif d'un certain nombre d'objets élémentaires.

Les nomenclatures sont le moyen de l'agrégation. C'est ainsi que les différentes activités économiques qui se réalisent dans un pays sont classées dans une nomenclature des activités économiques. Dans cette nomenclature, les activités sont classées par secteur, branche et filière.

B- LE SECTEUR est un ensemble d'entreprises exerçant la même activité principale (Lexique d'économie : DALLOZ, 1984). Le secteur d'activités économiques regroupe les branches d'activités économiques assez proches en ce qui concerne leurs méthodes de production. C'est ainsi qu'on parlera :

- ⇒ du secteur primaire qui regroupe les branches suivantes :
 - agriculture vivrière ;
 - agriculture pour l'industrie et l'exploitation ;
 - élevage et chasse ;
 - sylviculture et exploitation forestière ;
 - pêche et pisciculture.
- ⇒ industrie et extractive qui regroupe les branches suivantes :
 - extraction d'hydrocarbures ;
 - autres activités extractives.
- ⇒ industrie manufacturière
- ⇒ production et distribution d'électricité, de gaz et eau
- ⇒ bâtiments et travaux publics
- ⇒ commerce de gros et de détail
- ⇒ restaurants et hôtels
- ⇒ transport et télécommunication
- ⇒ banques et assurances
- ⇒ administrations publiques et institutions sans but lucratif
- ⇒ autres services.

Chaque découpage des activités économiques en secteur dépend aussi du niveau d'agrégation qu'on veut obtenir. C'est ainsi qu'on peut aussi faire le découpage ci-après :

- secteur primaire ;
- secteur industriel ;
- secteur des services, etc.

C- LA BRANCHE est un regroupement d'unités de production homogènes. L'ensemble des branches est défini par référence à une nomenclature de produits. A chaque poste de cette nomenclature correspond une branche, qui produit en principe tous les biens et services décrits dans ce poste et ne produit que des produits semblables.

Les branches marchandes produisent des biens et services marchands alors que les branches non marchandes des administrations publiques et des institutions sans but lucratif au service des ménages produisent des services non marchands.

D- Selon le Petit Larousse, **LA FILIERE** est une succession de degrés à franchir, de formalités à remplir avant de parvenir à un certain résultat. Dans l'industrie, elle constitue l'ensemble des activités, des industries relatives à un produit de base. Dans le domaine des activités économiques, c'est cette dernière approche qui nous intéresse. Au Cameroun, nous pouvons parler des filières ci-après :

1- **Filière bois** : pour cette filière, nous avons les activités ci-après :

- "Sylviculture et exploitation forestière", avec les activités de coupe du bois grumes et du bois de chauffage, de sylviculture, de coupe de rotins, des prélèvements des écorces pour les besoins de santé, la production du charbon de bois , etc.
- "Industrie du bois (sauf fabrication des meubles)" avec les activités de scierie, de menuiserie diverses.
- "Fabrication du papier et d'activités en papier, imprimerie et édition" avec essentiellement la fabrication de la pâte à papier à partir du bois brut.
- "Fabrication de meubles, activités de fabrication manufacturière diverses et récupération" avec les activités de fabrication de meubles en bois ou en rotin.

2- La filière huile de palme

Ici, nous avons les activités agricoles de palmeraie qui conduisent à la production des régimes de palme pouvant directement aller en consommation finale des ménages ou dans l'industrie.

Le régime de palme qui va à l'industrie permet d'obtenir l'huile brute de palme, les palmistes et les tourteaux.

L'huile de palme va en exportation, en consommation finale des ménages et aussi dans l'industrie ou dans les entreprises de restauration.

La partie allant dans l'industrie du savon permet de fabriquer du savon.

3- Filière coton ;

- 4- Filière café ;**
- 5- Filière canne à sucre ;**
- 6-Filière rizicole ;**
- 7-Filière cacao , etc.**

CHAPITRE 2 : ENVIRONNEMENT MACROECONOMIQUE ET POLITIQUE ECONOMIQUE A MOYEN TERME

1. EVOLUTION RECENTE DE L'ECONOMIE CAMEROUNAISE

Le produit intérieur brut en francs constants progresse de 4% en 2001/2002, en net recul comparé à 2000/2001 (+5,3%), et en léger repli par rapport aux deux précédentes années (+4,4% et +4,6% respectivement en 99/00 et 98/99). La croissance demeure soutenue, même si elle présente des signes d'essoufflement. Son évolution est contrariée par la faible productivité de l'agriculture, et les dysfonctionnements observés dans la fourniture de l'énergie électrique.

La croissance est tirée principalement par la demande intérieure⁸ (qui contribue pour 5,3% à la croissance réelle en 2001/2002 contre 4,6% en 2000/2001), principalement la consommation finale (4,5%) plus forte que l'investissement (+0,8%) dont le taux progresse de 5,3% comparé à 2000/2001 à 15,9% ; elle est impulsée par le secteur tertiaire, qui progresse de 5,8% en termes réels, contre respectivement 2,6 et 0,8% pour les secteurs primaire et secondaire. En niveau leur contribution ne diffère pas pour autant significativement : 23,8% au secteur primaire, contre respectivement 26,6% et 27,6% aux secteurs secondaires et tertiaire. Les impôts et taxes nets des subventions contribuent quant à eux à hauteur de 12% à la formation de la richesse nationale.

Ces indications témoignent selon les autorités camerounaises « de la mise en œuvre réussie du programme économique triennal du gouvernement de 1997 à 2000 »⁹, qui a permis d'atteindre le point de décision de l'initiative PPTTE en Octobre 2000, et de négocier un autre programme triennal (2001-2003) dit de deuxième génération approuvé par le conseil d'administration du FMI en décembre 2000 et appuyé par la Facilité pour la Réduction de la Pauvreté et la Croissance (FRPC). Celui-ci s'exécute de manière « satisfaisante » selon les autorités du FMI.

L'objectif principal est d'approfondir les réformes structurelles de la phase précédente, et de réduire significativement la pauvreté à travers une croissance forte et soutenue. Aussi est-il projeté de porter le taux de croissance à 6% en 2004, ce qui permettra de relever le revenu par tête : celui-ci est de 398.532 Fcfa en 2000/2001 (521 \$ US) contre 378.107 Fcfa en 99/00 (583\$ US).

Tableau 2: Variation annuelle du PIB (en %)

Rubrique	1997/1998	1998/1999	1999/2000	2000/2001	2001/2002
Pib réel	5	4,6	4,4	5,3	4,0
Dont :					
Secteur primaire	5,0	0,1	3,6	0,0	2,6
Secteur secondaire	-3,5	2,4	4,3	7,9	0,8
Secteur tertiaire	8,4	6,6	4,4	6,4	5,8

Source : Rapport économique et financier 2001/2002

⁸ Rapport économique et financier 2001/2002

⁹ Document de stratégie pour la réduction de la pauvreté, version provisoire, Janvier 2003

2- POLITIQUE ÉCONOMIQUE À MOYEN TERME

Le programme économique et financier à moyen terme (2001-2003) du gouvernement, appuyé par un accord au titre de la facilité pour la réduction de la pauvreté et la croissance (FRPC), a pour objectifs principaux de :

- *créer les conditions pour une croissance économique tirée par le secteur privé ;*
- *diversifier la base de production dans le secteur non pétrolier ;et*
- *accroître la base des exportations.*

D'après les autorités du FMI ce programme se déroule globalement bien jusqu'à maintenant, au regard des principaux critères de suivi. La croissance économique réelle est estimée à 4% en 2001/2002 par le FMI, avec une croissance négative pour le PIB pétrolier, et une progression plus forte de l'indice des prix à la consommation à 5%, très au-dessus de la moyenne des trois dernières années.

Les indicateurs clés de l'économie sur la période 1998/1999 - 2004/2005 figurent dans le tableau ci-dessous. Ces projections montrent que le Cameroun est en mesure de réussir son programme économique et atteindre le point d'achèvement de l'initiative PPTTE sans grandes difficultés¹⁰. Mais une grande inquiétude subsiste et reste sans réponse à présent ; c'est l'épuisement progressif et accéléré des ressources pétrolières dans un contexte de baisse du volume des exportations hors pétrole.

Le Cameroun a donc beaucoup à faire pour redynamiser son secteur productif et transformer les structures économiques pour en faire une économie moderne d'ici la fin de la décennie. La lutte contre la pauvreté seule ne suffira pas ; il faudra créer les conditions d'un décollage effectif susceptible de maintenir le pays dans le sentier de croissance à deux chiffres sur au moins une décennie. Elle seule peut mettre le Cameroun à l'abri de la grande précarité qu'il a connue au cours de la première moitié de la décennie 1990.

¹⁰ Pour plus de détails, lire Conjoncture PME n° 21

Tableau 3: Indicateurs clés de l'économie camerounaise

Rubrique	98/99	99/00	00/01	01/02 (estim)	02/03 (proj)	03/04 (proj)	04/05 (proj)
Taux de croissance							
PIB réel	4,4	4,2	5,3	4,4	4,7	5	5,2
Non pétrolier	4,4	4,6	5,5	4,9	5,1	5,7	5,5
IPC		-0,7	3	4,8	3,7	2,9	2
Déflateur implicite PIB		3,5	4,8	0,5	0,7	1,1	1,8
Ratios (pourcentages du PIB)							
PIB réel	4,4	4,2	5,3	4,4	4,7	5	5,2
Investissement	18,7	16,4	17,8	18,6	19,4	19,7	19,6
ICOR	4,3	3,9	3,4	4,7	4,1	3,9	3,8
Finances publiques							
Recettes(%PIB)		18,8	20,6	19,4	18,9	18,4	18,3
Recettes non pétrolières		13,2	13,6	14,3	14,7	15,4	15,7
Dépenses totales (% PIB)		17,4	18,6	18,1	19,2	18,4	17,5
Dépenses primaires (tot. Hors intérêt)		11,6	13	13,9	15,2	14,8	14,1
Dépenses en capital							
Solde global base ordonn. (hors dons)		1,4	2	1,3	-0,3	0	0,8
Solde primaire de base		7,2	7,5	5,5	3,7	3,6	4,3
Solde primaire de base hors pétrole		1,6	0,6	0,4	-0,5	0,6	1,7
Solde courant hors dons		-1,7	-1,7	-4,1	-4,3	-4,2	-3,5

Source : Autorités camerounaises et nos calculs

S'agissant du point d'achèvement pour lequel un comité de suivi présidé par le Premier Ministre a été mis en place, le gouvernement planifie de prendre un certain nombre de mesures, de manière à atteindre le point d'achèvement au cours de l'année 2003. Il s'agit de :

- la préparation du document de stratégie de réduction de la pauvreté (DSRP) et sa mise en œuvre satisfaisante, au moins pendant une année ;
- le maintien d'un cadre macroéconomique stable, et la mise en œuvre satisfaisante du programme triennal actuel ;
- l'utilisation des ressources PPTE en accord avec les mécanismes de suivie et de contrôle définis au point de décision ;
- la mise en œuvre satisfaisante du CAS III de la Banque Mondiale ;
- les mesures de gouvernance et de lutte contre la corruption, notamment en matière de réforme du système judiciaire, de système de passation des marchés publics,

d'exécution budgétaire, de la qualité des services publics et du fonctionnement des agences de régulation ;

- *la réalisation d'objectifs spécifiés dans les domaines clés de l'éducation, la santé et le VIH/SIDA.*

Les prévisions budgétaires en 2003 tablent sur une croissance modérée du PIB réel (+4%) et du revenu réel par habitant (+1,2%), qui sera tirée par la demande intérieure principalement et dans une moindre mesure par les investissements liés aux travaux de constructions et à l'utilisation rationnelle de ressources PPTE.

3- LES STRATÉGIES SECTORIELLES

L'objectif principal du programme économique à moyen terme du Gouvernement est la réduction de la pauvreté à travers une croissance forte et soutenue, une augmentation des investissements privés, l'amélioration de l'efficacité des dépenses publiques, le renforcement de la gouvernance et la lutte contre la corruption. Dans ce cadre ont été élaborées et adoptées des stratégies sectorielles dans les domaines situés ci-après : éducation ; santé ; et développement rural.

Nous rappellerons brièvement les stratégies sectorielles des secteurs sociaux (éducation, santé), et compléterons cette section par une présentation détaillée de la stratégie du développement rural (agriculture, élevage, environnement), à travers respectivement l'examen des performances, des atouts, des forces et faiblesses, ainsi que sur des mesures et actions d'amélioration de la compétitivité.

3.1. Stratégies sectorielles des secteurs sociaux

3.1.1. Sous-secteur Santé

Orientation d'actions (stratégies de développement)

En matière de santé, le Gouvernement entend atteindre d'ici 2010, les trois principaux objectifs suivants:

- *réduire de un tiers au moins la charge morbide globale et la mortalité des groupes de population les plus vulnérables ;*
- *mettre en place, à une heure de marche et pour 90 % de la population, une formation sanitaire délivrant le Paquet Minimum d'Activités ;*
- *pratiquer une gestion efficace et efficiente des ressources dans 90 % des formations sanitaires et services de santé publics et privés, à différents niveaux de la pyramide.*

Les orientations stratégiques définies ci-dessous s'appuient sur ces principes majeurs, et sur la prise en compte des éléments déterminants de la problématique sectorielle, notamment la nécessaire décentralisation des systèmes de santé, le renforcement du rôle des communautés, ou la complémentarité des divers partenaires.

1. Le schéma directeur de l'offre des soins de santé énonce les relations de complémentarité entre tous les intervenants du secteur santé, ayant pour objectif d'assurer l'équité en matière d'offre de soins de santé de qualité.
2. L'organisation du secteur s'appuie d'une part, sur la décentralisation, et d'autre part, sur le développement d'un partenariat entre le Ministère de la Santé Publique, les départements ministériels agissant de façon transversale dans le secteur de la santé, le secteur privé, les communautés et les partenaires extérieurs. La mise en œuvre d'une telle organisation impose un renforcement institutionnel et des capacités.
3. Le processus gestionnaire et administratif redéfinit le rôle attendu des intervenants dans le financement des activités de soins et donne des orientations sur les principes et modalités d'allocation et de gestion des ressources dans le cadre de la nouvelle organisation du secteur.
4. Les aspects techniques qui définissent les conditions d'amélioration de l'accessibilité géographique, financière et socioculturelle des populations au système de soins, l'amélioration de la qualité des soins ainsi que les programmes prioritaires, y compris le sous-secteur pharmaceutique.

3.1.2. Sous-secteur Education

Orientation d'actions (stratégies de développement)

Au regard du diagnostic posé, les priorités du secteur de l'éducation sont les suivantes: i) l'universalisation de l'enseignement primaire; ii) l'amélioration de l'accès et de l'équité; iii) l'amélioration de la qualité et de la pertinence des enseignements dispensés à tous les niveaux et iv) l'amélioration de la gestion et de la gouvernance.

1. *Réduire les disparités.* Les mesures à prendre pour promouvoir l'égalité et l'équité impliquent une discrimination positive dans l'allocation des ressources ; une attention particulière sera alors accordée aux questions liées au genre ainsi qu'une diversification des contenus des programmes de formation en fonction des besoins et des possibilités des individus. Cet objectif s'articule autour de: i) l'encouragement de l'encadrement de la petite enfance; ii) l'accroissement de l'accès dans l'enseignement primaire et dans l'enseignement secondaire général par la construction et la réhabilitation scolaires et par le recrutement des enseignants.

2. *Promouvoir un enseignement de qualité* en: i) réduisant de manière significative les déperditions scolaires dans l'enseignement primaire en ramenant le taux de redoublement d'environ 25% à 10% à l'horizon 2005. Dans le secondaire général ce taux devrait passer de 21 % à 15% dans les collèges et de 31% à 10% dans les lycées; ii) améliorant la qualité de l'encadrement pédagogique; iii) révisant les programmes d'enseignement; iv) facilitant l'accessibilité et la disponibilité des manuels scolaires et des matériels didactiques de qualité aux élèves et aux enseignants; et v) en luttant contre les VIH/Sida et les MST en milieu scolaire.

3. *Responsabiliser les communautés*

4. *Développer un partenariat multiforme et efficace.* Soucieux de créer ou de renforcer un environnement incitatif, le Gouvernement entend développer un partenariat large, efficace et mieux organisé, de sorte que les ressources de toute nature disponibles chez les divers acteurs et partenaires puissent être investies sans entrave dans le secteur éducatif. Cet objectif sera réalisé par: i) l'instauration de la

gestion participative dans les établissements scolaires; ii) l'implication des milieux socioprofessionnels dans l'élaboration des programmes de formation de l'enseignement technique, technologique et professionnel; iii) la définition et la mise en œuvre d'une politique nationale de l'enseignement privé; iv) la définition et la promotion d'un modèle de partenariat Etat/Enseignement privé.

5. *Renforcer la gestion déconcentrée/décentralisée.* Cette gestion passe par la décentralisation de la gestion des ressources, la gestion participative, la maîtrise des coûts, le renforcement des capacités institutionnelles du MINEDUC.

6. *Maîtriser les coûts.* L'utilisation rationnelle des ressources disponibles dans l'optique de la lutte contre le gaspillage, contre l'absence de critères dans l'allocation des ressources aux différentes structures et contre la corruption et la navigation à vue constituera le socle de la gestion à tous les niveaux.

3.2. Secteur du développement rural

Orientation d'actions (stratégies de développement)

L'objectif de la stratégie de développement consiste à assurer une croissance soutenue, durable et équitable du secteur rural.

La stratégie de croissance de la production suppose, de s'appuyer à court et moyen termes, en priorité sur: i) les exploitations de production familiales les plus aptes à accroître rapidement leur production et leur productivité par la mobilisation des ressources propres (producteurs mieux formés et disposant de quelques moyens de financement, etc.) et la mise en œuvre de systèmes plus productifs; ii) des unités de transformations artisanales et semi-industrielles pour fabriquer des produits plus facilement transportables, se conservant mieux et répondant à la demande d'un marché urbain en pleine expansion; iii) les régions agricoles les mieux desservies par les voies de communication, les mieux intégrées aux marchés urbains, voire plus proches des centres urbains.

Il s'agit de favoriser l'émergence des systèmes de production peu consommateurs d'espace et ayant une productivité élevée pour approvisionner les villes en produits locaux. Ces systèmes ont l'avantage de valoriser une main d'œuvre abondante et sous utilisée et d'augmenter la productivité par unité de surface.

Comme le souligne la déclaration de stratégie de développement du secteur rural, la croissance ne peut être assurée que par une intensification raisonnée des systèmes de production qui assurera le maintien du capital productif. La stratégie de développement rural doit aussi prendre en compte des exploitations paysannes extensives par la mise en œuvre d'une politique "d'accompagnement socio-économique", à définir dans le cadre d'un aménagement de l'espace rural adapté à chacune des régions les plus concernées.

Le développement rapide des infrastructures rurales s'impose pour insérer les plus démunis dans les circuits économiques. Ce développement infrastructural est indispensable à la dynamisation de la production agricole et à l'amélioration des revenus des populations dans les zones rurales enclavées.

Il est à signaler que les routes et les pistes rurales, l'amélioration des infrastructures et équipements de conservation et de commercialisation des produits agricoles sont autant de conditions à l'amélioration de la compétitivité des produits agropastoraux et de la forêt.

Aussi, la stratégie du secteur et son plan d'action triennal se structurent autour de quatre axes d'interventions que sont: 1) la modernisation des systèmes de production; 2) la promotion des institutions et 3) la dynamisation du cadre incitatif et 4) la gestion durable des ressources naturelles.

La modernisation de l'appareil de production vise l'accroissement de la productivité du secteur rural, en favorisant un meilleur accès aux facteurs de production (intrants, terre et eau) et à la technologie. La restructuration du cadre institutionnel quant à elle vise, d'une part, à renforcer les capacités des ruraux pauvres et leurs organisations, et d'autre part, à recentrer les politiques et les institutions de développement rural en faveur des pauvres. L'amélioration de l'efficacité du cadre institutionnel existant passe par un inventaire exhaustif des structures et une clarification de toutes les interventions

Pour ce qui concerne le cadre incitatif, sa mise en place vise à réunir les conditions susceptibles de faciliter l'insertion dans le marché des biens et services des acteurs socio-économiques, en particulier, des ruraux pauvres afin qu'ils disposent de la capacité à générer des revenus. Il s'agit de promouvoir les bases d'un meilleur fonctionnement du marché. L'objectif étant de réduire les asymétries d'information entre les acteurs, garantir l'existence et l'application d'un cadre législatif et réglementaire sécurisant, en particulier, le cadre du commerce des intrants et de la commercialisation des produits et le cadre juridique des organisations rurales, améliorer l'accès au marché financier. Les actions à mettre en œuvre consistent en : (i) la promotion du développement des infrastructures rurales; (ii) la facilitation de l'accès et la diffusion de l'information en milieu rural; (iii) le développement des structures des mécanismes de financement adaptés au secteur; (iv) l'adaptation du cadre juridique et réglementaire.

La gestion durable des ressources naturelles vise quant à elle à encourager et à organiser les initiatives, en particulier des populations démunies dans un cadre communautaire, en faveur d'un développement durable respectueux de l'environnement assurant le renouvellement de la base productive.

Les modalités d'exécution du plan d'action triennal obéiront aux critères suivants:

- *des investissements ciblés sur les pauvres et prenant en compte les aspects genre;*
- *le renforcement de la participation de la société civile;*
- *la mise en place de mécanismes de suivi évaluation adéquats.*

La mise en œuvre de la stratégie entend s'appuyer sur les différentes formes d'organisation des acteurs socio-économiques que sont les organisations

professionnelles et interprofessionnelles, les organisations de type communautaires et les Organisations Non Gouvernementales.

Les performances du secteur rural doivent s'inscrire dans le long terme afin de contribuer efficacement à la croissance économique et sociale du Cameroun. C'est le défi environnemental. Il est donc nécessaire de promouvoir un mode de gestion maîtrisé des ressources qui passe par une politique d'aménagement du territoire qui répartisse la population et les productions selon les disponibilités des ressources foncières et selon leurs aptitudes.

S'agissant spécifiquement du secteur de l'élevage, des interventions précédentes notamment dans le cadre du Programme de Développement du Secteur d'Elevage(PDSE), visaient l'allègement des charges liées aux services rendus par l'Etat dans l'optique d'une amélioration significative: i) de la qualité des services de soins de santé animale fournis aux éleveurs et ii) de la diffusion, jusque dans les zones reculées du territoire national, d'intrants d'élevage de qualité. Mais sa mise en œuvre s'est heurtée à un certain nombre de problèmes qui en limitèrent la portée.

Aujourd'hui, les grands défis des sous-secteurs élevage, pêches et industries animales s'articulent autour de: i) la sécurité alimentaire; ii) la réduction de la pauvreté; iii) la compétitivité des produits et iv) la gestion des ressources naturelles.

Dans le sous-secteur forêt et environnement, les enjeux consistent à :

- *assurer la protection du patrimoine forestier, participer à la sauvegarde de l'environnement et préserver la biodiversité;*
- *améliorer l'intégration des ressources forestières dans le développement rural afin de contribuer à élever le niveau de vie des populations et les faire participer à la conservation des ressources;*
- *mettre en valeur les ressources forestières en vue d'augmenter la part de la production forestière dans le PIB;*
- *dynamiser le secteur forestier en mettant en place un système institutionnel efficace et en faisant participer tous les intervenants dans la gestion du secteur.*

Le défi de la durabilité impose en conséquence, de proposer des innovations techniques et économiques, mais aussi institutionnelles, capables d'améliorer sur le long terme les performances et la capacité de gestion des systèmes de production et de mise en marché.

3.3. Secteur industriel

Le gouvernement s'est engagé à élaborer la stratégie sectorielle du développement industriel et commercial, qui devrait s'appuyer sur les orientations sectorielles définies précédemment à KRIBI, et sur les réflexions menées dans le cadre de la Nouvelle Politique Industrielle avec l'appui de l'ONUDI.

Pour minimiser les menaces et renforcer les opportunités, le Gouvernement a ressenti un besoin pressant de mettre en place un cadre de politique industrielle et des instruments lui permettant de maîtriser la compétitivité de son économie, de

guider sa transformation dans un contexte de mondialisation et de libéralisation des échanges.

Le programme économique à moyen terme est donc appelé à soutenir les efforts du Gouvernement en fournissant une assistance et des compétences techniques pour l'aider à opérer cette transformation économique. Aussi la stratégie de développement industriel s'articule-t-elle autour des axes prioritaires suivants :

- *Remédier aux faiblesses structurelles et stimuler l'activité industrielle à travers la promotion de l'initiative privée;*
- *Renforcer, diversifier et densifier la base de production et d'exportation. Les axes prioritaires de cette stratégie de croissance visent à: a) améliorer la productivité et la compétitivité par l'élargissement et l'achèvement du programme de privatisation et la réduction des coûts des transactions; b) créer un cadre incitatif pour attirer les investissements et les compétences techniques nécessaires au développement de l'initiative privée;*
- *Promouvoir résolument l'intégration régionale; et*
- *Renforcer la gouvernance, la transparence et la lutte contre la corruption, et libéraliser des ressources publiques au profit d'activités non marchandes des secteurs sociaux et d'infrastructures.*

Le Gouvernement entend adopter une stratégie de développement qui s'articulera sur neuf aires thématiques majeures¹¹:

- *Etablir un réseau efficace d'appui au secteur privé. Les actions à engager devraient contribuer à renforcer les capacités du secteur privé à jouer son nouveau rôle de moteur de la croissance;*
- *Favoriser et encourager le progrès de compétitivité des entreprises. Les mesures et actions à engager doivent toucher à tous les aspects du cadre réglementaire.*
- *Développer une politique de contrôle de qualité;*
- *Intensifier et diversifier les industries de transformation des matières premières locales;*
- *Intensifier le développement des industries exportatrices;*
- *Développer une politique et une stratégie de développement de la PME;*
- *Protéger l'environnement et gérer rationnellement les sources d'énergie;*
- *Améliorer le cadre institutionnel et les systèmes d'appui à l'industrie;*
- *Créer et favoriser une concertation étroite et continue avec les opérateurs économiques privés.*

¹¹ Les actions y relatives sont d'ores et déjà engagées par le MINDIC

CHAPITRE 3 : ANALYSE DES FILIERES DE PRODUCTION

A. BRANCHE AGRICULTURE

INTRODUCTION

La contribution globale du secteur primaire hors pétrole dans le PIB national stagne autour de 25-28% depuis l'exercice 1994/1995 ; elle est de 26,6% en 2000/2001 contre 27,5% en 1994/1995.

Le secteur agricole contribue pour 19,9% et 74,8% respectivement dans le PIB national et dans le PIB du secteur primaire en 2000/2001. La surface agricole effectivement cultivée est estimée à 12 000 km² , soit 13% de la superficie agricole cultivable estimée à 91 600 km². Le nombre d'actifs occupés dans l'agriculture est de 3,6 millions de personnes dont 45% de femmes.

En 2002, la répartition du PIB du secteur agricole entre l'agriculture industrielle et d'exportation d'une part, et l'agriculture des produits vivriers d'autre part est de 14,8% pour la première contre 85,2% pour la seconde.

Les produits destinés à la consommation interne conservent une bonne marge de compétitivité alors que la marge des producteurs se resserre sensiblement en ce qui concerne certains produits d'exportation. Le volume global des produits agricoles destinés à l'exportation, environ 500.000 tonnes, a plutôt stagné entre 1995/1996 et 97/98: très élevé dans les années 80, la part des exportations des produits agricoles bruts avait chuté à seulement 25% en 1992/1993 avant de remonter à 25 - 30% depuis la dévaluation; cette évolution est surtout le fait des exportations de banane, du caoutchouc et du coton qui viennent relayer des exportations de café - cacao en stagnation¹².

1- LES DÉTERMINANTS DE LA CROISSANCE DANS LE SECTEUR AGRICOLE

1.1- Facteurs favorisant le développement du potentiel du secteur agricole.

Ce sont :

- *La diversité des zones agro-écologiques et des terres non encore mises en œuvre,*
- *La disponibilité de la main d'œuvre agricole compétitive*
- *La prise de conscience par les producteurs de leurs nouvelles responsabilités et intérêt, cette prise de conscience se traduit par le développement des sociétés coopératives et des Groupements d'intérêt commun (GIC). Leur effectif est estimé en 1998 à 12.000 .*
- *Création des organisations professionnelles à vocation nationale (CICC, AGROCOM).*

¹² Nouvelle politique agricoles

- *Le développement de certaines filières de production : maïs et coton, fruits et légumes, la croissance des investissements dans les petites et moyennes exploitations d'huile de palme dans le secteur villageois.*
- *Une meilleure répartition de la rente vers les producteurs dans l'agriculture exportation avec la libéralisation de la commercialisation et la diminution des axes à l'exportation.*
- *La restructuration réussie dans certaines entreprises qui a permis une reprise ses investissements et dans certains cas une augmentation sensible dans la production (banane, caoutchouc, coton).*
- *La disponibilité et le libre accès aux intrants agricoles, notamment les engrais chimiques.*
- *Le développement des systèmes de micro-finance.*
- *La mise en œuvre d'une nouvelle démarche de vulgarisation agricole devant associer la recherche et les autres départements techniques.*
- *L'amélioration progressive du cadre institutionnel (exonération de la TVA sur les intrants et le matériel agricole – Loi des Finances 1998/99)*
- *L'accroissement rapide de la population urbaine (5,8-8%/an) et la demande des pays voisins en ce qui concerne les produits vivriers.*

1.2- Facteurs contraignants

En premier lieu, la faible productivité des exploitations à cause de leur petite taille et l'utilisation insuffisante des intrants modernes.

Ensuite, la dévaluation du FCFA en janvier 1994 a renchéri les coûts d'acquisition des intrants agricoles sans que l'augmentation des prix de vente des produits (café par exemple), compense le manque à gagner occasionné par la dévaluation. Selon¹³ les résultats de l'enquête engrais de 1995, la proportion des consommateurs d'engrais chimiques parmi les exploitants agricoles est de 33%. La quantité moyenne d'engrais chimiques consommés par les exploitants agricoles est d'environ 4,3 sacs (215 kg) alors qu'elle était de 10,2 sacs (510 kg) en 1984/1985. A cette époque, la distribution des engrais chimiques était encore assurée par le monopôle public (FONADER). Cette période était en outre caractérisée par une marginalisation des petits exploitants et des cultures autres que les cultures de rente (café, cacao, coton, banane).

En 1995, le niveau moyen de consommation d'engrais chimique dans les provinces du Centre, du Sud et de l'Est pris dans son ensemble est de 2,2 sacs contre 4,9 sacs et 3,9 sacs pour les groupes Littoral/Sud-Ouest/Ouest/ Nord-Ouest et Nord-Adamaoua-Extrême-Nord respectivement.

Les contraintes majeures pour la consommation des engrais chimiques sont finalement le renchérissement de leurs coûts face au faible pouvoir d'achat des paysans, et le manque d'information surtout dans les provinces du Centre, du Sud et de l'Est.

En 1994, l'Etat a cessé d'accorder des subventions pour les engrais. En 1998 il a mis en place avec l'aide de l'USAID, le Programme de Reforme du Sous Secteur Engrais (PRSSE) visant à faciliter les approvisionnements en engrais, à réduire les

¹³ MINAGRI/DPEA : Enquête Engrais 1995

coûts de revient de fertilisants, et à accroître leur consommation. Ce programme devait contribuer à instaurer au Cameroun un marché privé compétitif et durable, ne dépendant pas de subvention pour le financement de l'importation et de la distribution des engrais. Son système financier comporte deux fonds : un fonds de crédit renouvelable (FCR) et une facilité de prêt à moyen terme (FPMT). Le FCR sert à faciliter le financement de l'importation et de la distribution des engrais tandis que le FPMT sert au financement des investissements fixés dans le sous-secteur.

L'un des acquis du PRSSE est d'avoir facilité l'accès aux engrais à un plus grand nombre d'exploitants agricoles indépendamment des cultures pratiquées. Mais l'impact du PRSSE en ce qui concerne la quantité d'engrais chimique consommée par exploitant agricole tarde à ce manifester, l'on est loin du niveau de 84/85.

Les autres problèmes sont :

- *l'exode rural qui entraîne la diminution des effectifs des paysans ;*
- *l'insuffisance des outils et des moyens financiers disponibles en milieu rural ;*
- *les difficultés d'accès aux ressources foncières et l'insécurité des statuts fonciers individuels ;*
- *une production atomisée entre les mains de petits producteurs ;*
- *la faible mobilisation des investissements privés nationaux et étrangers ;*
- *le retard accumulé dans la restructuration de certaines entreprises parapubliques dans des filières essentielles comme l'huile de palme, le riz et le sucre ;*
- *la fragilité et la faible autonomie de la plupart des organisations de producteurs ;*
- *la faiblesse des infrastructures rurales et les difficultés à assurer leur entretien ;*
- *l'insuffisance de la coordination intersectorielle, tant au niveau central que régional en matière d'élaboration, de mise en œuvre et de suivi des programmes sectoriels ;*
- *l'indisponibilité des terres dans certaines régions, notamment le long de la frontière du Tchad ;*
- *le faible niveau de formation des paysans qui rend difficile la gestion des structures paysannes ;*
- *la faiblesse du système de collecte et de diffusion des informations avec pour corollaire l'inexistence des statistiques fiables ;*
- *les mauvaises pistes qui empêchent l'évacuation rapide des produits à la récolte, causant ainsi beaucoup de pertes, ce qui obère la compétitivité certains des produits agricoles ;*
- *une carence d'équipements post-récolte (conditionnement, stockage, séchage) qui entraîne une augmentation des pertes post-récolte ;*
- *les coûts de commercialisation élevés dus non seulement à l'état de nombreuses routes, mais également aux prélèvements illégaux au cours des contrôles de certaines administrations (police, gendarmerie, Ministère de la santé, Douanes etc.) ;*
- *les fluctuations des prix sur le marché international dues au cours du dollar ;**
- *les charges incompressibles à l'export, tel le fret ;*
- *le coût élevé de l'emballage, à cause de la taxe ;*
- *le problème fiscal et douanier : taxation du gasoil, taxation du matériel de transport ;*
- *non diversification des marchés ; etc.*

2- LES DÉTERMINANTS DE LA CROISSANCE DES EXPORTATIONS AGRICOLES CAMEROUNAISES

Dans la perspective de la levée des barrières douanières sur les produits agricoles en provenance de l'Union Européenne en 2007, la promotion et la diversité des exportations agricoles apparaissent comme une priorité des priorités. Le Cameroun dispose de potentialités réelles de diversification de ses exportations agricoles encore peu explorées.

Les lignes qui suivent reprennent les conclusions d'une étude réalisée par M. Georges EBELLE dans le cadre du Programme de Diversification des Exportations Agricoles(PDEA).

2.1- Les faiblesses

- *Faiblesse des volumes des produits de qualité exportables actuellement disponibles et peu d'efforts de recherche dans le secteur des produits agricoles non traditionnels.*
- *Manque d'organisation des filières, qui se traduit par une absence de politique de production, logistique et de mise en marché, une maximisation des coûts, une atomisation et une irrégularité de l'offre, ainsi qu'un manque de professionnalisme des opérateurs.*
- *Manque de connaissance des évolutions des marchés, et des exigences des consommateurs.*
- *Carence et/ou inadaptation des équipements de conditionnement, post-récolte, manutention, transport terrestre, respectant la chaîne de froid et de qualité.*
- *Maîtrise insuffisante de la logistique d'expédition, qui se traduit en terme de transport aérien par des dessertes insuffisantes.*
- *Difficultés d'accès à des financements adaptés, qui freine l'investissement productif des entreprises.*

2.2- Les opportunités

- *Des coûts de production faibles, grâce à une main-d'œuvre compétitive.*
- *La disponibilité de la logistique bananière pourrait favoriser le développement des autres filières (principalement les spéculations qui peuvent être produites et transportés par voie maritime réfrigérée).*
- *La possibilité de commercialiser des produits agricoles camerounais sur le marché de la CEMAC dont la demande est sans cesse croissante.*

2.3- Les menaces

- *L'apport des investissements et des technologies est plus faible au Cameroun, que dans certains pays d'Afrique, d'Amérique Latine et d'Asie.*
- *L'environnement politique, économique et social du Cameroun depuis 1990, n'a pas favorisé les investissements.*
- *L'accroissement de la concurrence due à la multiplication par les bailleurs de fonds, des programmes de production et de diversification des produits agricoles.*

2.4- Par rapport aux marchés Européens et de la CEMAC

Le positionnement stratégique de notre pays recèle des forces potentielles, notamment :

- *La proximité avec l'Europe et la Sous-région, se traduit par des coûts de fret moins élevés (que ceux des concurrents), ainsi qu'une relation « naturelle et linguistique » (principalement avec la France et les pays de la sous région), favorisant les échanges commerciaux.*
- *Des avantages tarifaires tels que l'exonération des droits de douane des produits à l'entrée de l'Union Européennes et dans la zone CEMAC.*

Malgré cela, les menaces ci-après doivent être relevées :

- *Environnement socio-économique défavorable, en dépit des textes garantissant la libre circulation des produits. Les obstacles rencontrés sont les suivants :*
 - ⇒ *les barrières tarifaires (formalités administratives à remplir pour exporter) et non tarifaires (taxes officieuses appelées « droits de passage », perçues par les agents des forces de l'ordre),*
 - ⇒ *l'insécurité montante, consécutive à la crise économique. Cette insécurité est le fait des « coupeurs de route » qui s'attaquent aux commerçants du Cameroun, du Tchad et de la Centrafrique,*
 - ⇒ *l'absence ou la précarité des voies de communication.*
 - ⇒ *Le commerce dans la sous région dépend encore largement du secteur informel, d'où la difficulté d'obtention des informations fiables et satisfaisantes, qui pourraient permettre d'améliorer les flux de produits.*

2.5- Par rapport aux marchés Nord-Américains et du Moyen-Orient

- *Augmentation de manière significative des volumes et de la gamme de produits de qualité exportable.*
- *Améliorer la qualité ces produits grâce à l'adaptation constante des techniques de production, de conditionnement post-récolte et d'emballage, ainsi que le respect de la réglementation.*
- *Organisation et structuration des filières, permettant d'identifier facilement les opérateurs, de garantir minimum de qualité, d'élaborer une politique de production et de logistique, de faire des économies d'échelle grâce à la consolidation de l'offre, de limiter le nombre d'intermédiaires pour l'accès aux marchés etc.*
- *La professionnalisation des opérateurs, permettant d'avoir une offre régulière et fiable de produits de qualité, et d'avoir une attitude positive vis à vis des importateurs*
- *Maîtrise de la logistique, se traduisant par l'amélioration ou la mise en place des infrastructures permettant de traiter les produits dans de bonnes conditions à tous les niveaux, depuis la production jusqu'à la mise en marché.*

2.6. Les facteurs clés de compétitivité sur les marchés :

- *Augmentation de manière significative des volumes et de la gamme de produits de qualité exportable.*
- *Améliorer la qualité des produits grâce à l'adaptation constante des techniques de production, de conditionnement post-récolte et d'emballage, ainsi que le respect de la réglementation.*

- *Organisation et structuration des filières, permettant d'identifier facilement les opérateurs, de garantir un minimum de qualité, d'élaborer une politique de production et de logistique, de faire des économies d'échelle grâce à la consolidation de l'offre, de limiter le nombre d'intermédiaires pour l'accès aux marchés etc.*
- *La professionnalisation des opérateurs, permettant d'avoir une offre régulière et fiable de produits de qualité, et d'avoir une attitude positive vis à vis des importateurs*
- *Maîtrise de la logistique, se traduisant par l'amélioration ou la mise en place des infrastructures permettant de traiter les produits dans de bonnes conditions à tous les niveaux, depuis la production jusqu'à la mise en marché.*

2.7. Actions stratégiques nécessaires au développement des exportations agricoles

1- Organisation et professionnalisation des opérateurs

- *Regroupement par filières (entités spécialisées dans la production du même type de produit ou par rapprochement des filières présentant des caractéristiques plus ou moins proches) et création des comités de filière. Ce qui faciliterait la recherche des synergies susceptibles de contribuer à la minimisation des coûts.*
- *Augmentation de manière significative des volumes et la gamme de produits de qualité exportable.*

2- Meilleures connaissance des marchés

- *Renforcer la connaissance des opérateurs sur les besoins du consommateur et la prise de conscience qu'il faut les respecter ;*
- *Renforcer la connaissance de la réglementation et s'y conformer.*

3- Maîtrise de la logistique

- *Améliorer la logistique, principalement au niveau des infrastructures collectives ;*
- *Planifier les expéditions, pour une meilleure gestion du fret.*

4- Mise en place d'un environnement économique, réglementaire et d'un système financier favorisant le développement de l'agriculture d'exportation

Il s'agira d'inciter le Gouvernement à créer un environnement économique et réglementaire, susceptible de développer les investissements dans la production et l'exportation des productions agricoles non traditionnels .

Sur le plan financier, l'Etat devra aménager le système financier actuel, en mettant en place une politique des banques de développement agricole

A1- AGRICULTURE INDUSTRIELLE ET D'EXPORTATION

1.1. Données quantitatives

1.1.1 La production

La production agricole pour l'industrie et l'exportation est assez diversifiée et représente une source de devises pour les produits exportés et/ou de création de richesse pour les produits transformés localement. Cependant ces productions sont sujettes à des variations très importantes, ce qui ne garantit pas la régularité de l'approvisionnement aussi bien des industries locales que des importateurs. Selon les chiffres du tableau ci-dessous, la production du cacao a stagné entre 2000/2001 et 2001/2002, alors que celle des cafés a fortement baissé, tout comme celle de certaines cultures pérennes (thé, caoutchouc, banane d'exportation,).

Les activités pour lesquelles les petits producteurs bénéficient de l'encadrement des entreprises agro-industrielles ont vu leurs productions augmenter dans la même période. Il en est ainsi du coton (à travers la SODECOTON) du tabac (à travers la SITABAC) et du haricot vert d'exportation soutenue par un leader privé. L'on notera l'augmentation régulière de la production du riz paddy depuis trois ans, ce qui est la marque d'un regain d'activité dans cette sous filière depuis la dévaluation du FCFA. La production d'huile de palme par contre est en forte baisse sur la période, en raison du vieillissement des plantations industrielles de palmier à huile.

Tableau 4: Evolution de la production des principales cultures industrielles et d'exportation (en tonnes) :

Produit	1999/2000	2000/2001 (1)	2001/2002 (2)	Variation (2) / (1)
Ananas d'exportation (*)	10311	7849	nd.	-
Cacao	116000	122602	122100	-0,4%
Café arabica	10500	8500	7100	-16,5%
Café robusta	87700	77746	63400	-18,5%
Caoutchouc brut	58375	58027	52867	-8,9%
Bananes fraîches	258451	263017	251892	-4,2%
Coton graine	196239	204000	207354	1,6%
Coton fibre	79832	85000	96819	13,9%
Thé	4597	4460	4006	-10,2%
Tabac (coupe et cape)	500	nd.	nd.	-
Canne à sucre	Nd.	nd.	nd.	-
Huile de coton	15000	nd.	nd.	-
Huile de palme	122750	125000	86768	-30,6%
Palmistes	20300	nd.	nd.	
Gritz de maïs	6700	nd.	nd.	
Riz paddy (**)	63400	nd.	nd.	
Haricot vert d'exportation	2600	nd.	nd.	

Sources: MINAGRI (AGRISTAT n° 3,4,6); Rapport économique et financier 2000/2001 et 2001/2002 ; Synthèse du CRETES

(*) Voir filière fruit (**) Voir filière céréales

1.1.2 Les exportations

Les exportations de la filière s'élèvent à 505 000 tonnes en 2001/2002 pour une valeur de 228 milliards de FCFA. L'on note la diminution du volume de bananes d'exportation et la hausse de ceux du coton brut et du caoutchouc sur la même période. En valeur, les exportations de cacao sont plutôt en hausse.

Pour l'ensemble de la filière, la quantité exportée aussi bien que la valeur reculent entre 2000/01 et 2001/2002, mais la baisse est moins prononcée en valeur grâce à une amélioration des cours du cacao sur le marché international. Sur la base des chiffres du MINEFI qui n'intègre pas toutes les exportations (ananas, haricot vert etc.), l'on constate que les recettes de l'agriculture d'exportation représenteraient près de 20% des exportations totales en valeur en 2001/2002 contre 17,4% l'année précédente.

Tableau 5 : Exportations en 2000/2001 et 2001/2002

(Q: quantité en tonnes, V : valeur en millions de FCFA)

Produit	2000/01		2001/02			Variation en %	
	Q	V	Q	V	% en valeur	Q	V
Cacao brut en fèves	105510	73610	92336	77651	6,5%	-12,5%	5,5%
Café arabica	9869	11333	7911	9250	0,8%	-19,8%	-18,4%
Café robusta	64322	45137	42894	30330	2,5%	-33,3%	-32,8%
Caoutchouc brut	30883	14033	35807	14168	1,2%	15,9%	1,0%
Bananes fraîches	257486	36065	240011	31529	2,7%	-6,8%	-12,6%
Coton brut	82221	62760	85865	64628	5,4%	4,4%	3,0%
Thé	-	-	-	-	-	-	-
Canne à sucre	-	-	-	-	-	-	-
Tabac	-	-	-	-	-	-	-
Huile de palme (en litre)	-	-	-	-	-	-	-
Total agriculture d'exportations	550291	242938	504824	227556	19,1%	-8,3%	-6,3%
% exportations totales	7,3%	17,4%	7,2%	19,1%	-	-1,8%	10,0%
Total des exportations	7526785	1397246	7031874	1189736	100,0%	-6,6%	-14,9%

Source : INS, D.D.-MINEFI, Synthèse du CRETES

1.1.3- Les importations des produits de la filière par voie maritime

A cause de l'insuffisance de l'offre nationale en produits agricoles, les importations par voie maritime des produits de cette filière sont estimées à près de 4 milliards de FCFA. Elles concernent la masse de cacao, le tabac, le thé et même le coton. En 2001/02, les importations de tabac s'élèvent à 1424 tonnes pour plus de 3 milliards. Ces importations suppléent au déficit de la production nationale par rapport à la demande des entreprises agro-industrielles.

1.1.4 Echanges avec d'autres filières

Cette filière échange avec les industries locales. La valeur estimée de ces échanges avec les autres filières sous forme de consommation intermédiaire (cacao, café, palmiste, thé et sucre) en 1997/98 est de 22 milliards environ. Les branches concernées sont : les industries agroalimentaires mais aussi l'élevage. L'activité de transformation du cacao est réalisée par deux industries implantées à Douala. Le beurre, la masse et le tourteau de cacao constituent les principaux produits issus de cette transformation. Ce beurre de cacao est vendu au Cameroun, en Europe et dans la CEMAC.

Les fèves de cacao qui rentrent dans le maillon industriel national représentent moins de 10% de la production totale, alors que le pays importe de la masse de cacao.

1.2- Compétitivité internationale

1.2.1. Cours mondiaux des produits de l'agriculture d'exportation

Tableau 6 : Cours mondiaux des principaux produits de l'agriculture d'exportation

Produit	1997/98	1998/99	1999/2000	2000/2001	2001/2002
Cacao en FCFA/kg	1009,3	766,2	606,3	726,3	1070,6
Café arabica en FCFA/kg	11407,0	1436,1	1379,1	1042,8	771,5
Café robusta en FCFA/kg	1084,7	1042,3	813,7	543,5	485,3
Caoutchouc brut en FCFA/kg	529,6	415,8	477,0	537,6	512,5
Bananes fraîches en FCFA/kg	462,2	473,2	413,4	489,8	542,9
Coton graine en en FCFA/kg					
Coton fibre FCFA/kg	951,2	751,6	758,2	926,1	678,0
Huile de palme en FCFA/kg	360,3	511,0	360,5	260,3	357,7

Source : Rapport économique et financier 2000/2001 et 2001/2002

Les cours de nos principaux produits de base sur le marché international sont caractérisés par une grande variabilité.

Entre 1997/98 et 2001/2002, le rapport entre le niveau le plus élevé et celui le plus bas est de 1,8 pour le cacao, 1,9 pour le café arabica, 2,2 pour le café robusta et 1,7 environ pour le coton graine.

Le faible niveau des prix de nos principaux produits agricoles d'exportation dont la production est le fait de petits producteurs est une source de préoccupation particulière : il entretient une situation de précarité dans le milieu rural et nuit à la qualité des produits. La grande volatilité des prix constitue également un problème, surtout pour les millions de petits producteurs dont le produit est le seul gagne-pain. Ces derniers vivent dans une insécurité permanente quant à leurs revenus.

1.2.2. Compétitivité des produits de l'agriculture d'exportation : l'exemple du cacao et des cafés

1.2.2.1. Méthodologie d'approche¹⁴

L'analyse qui suit s'inspire de la méthode du Coût des Ressources Internes (voir annexe).

¹⁴ Voir les détails en annexe

Lecture du CRI : L'activité de production est d'autant plus compétitive que la valeur du Coût des Ressources Internes (CRI) est faible. Elle est non compétitive si le CRI est supérieur à 1. Les calculs sont réalisés sur la base des données relatives à un hectare de culture.

Elle se base sur le système de production extensif du Sud et intensif du Sud-Ouest en ce qui concerne le cacao. Pour le café robusta, l'analyse est basée sur les systèmes extensif et intensif de production dans le département du Moungo. Enfin pour le café arabica, elle est basée sur les systèmes extensif et intensif pratiqués dans la province de l'Ouest.

1.2.2.2. Synthèses des résultats de cette analyse

Cette analyse montre une très bonne performance en 1996-1997, meilleure pour le café arabica que pour le cacao et le café robusta et meilleure pour les systèmes intensifs comparés aux systèmes extensifs. Le cacao avait un avantage comparatif prononcé aussi bien en intensif qu'en extensif avant la dévaluation de janvier 1994. L'arabica, comme le robusta, n'étaient pas compétitif avant la dévaluation de janvier 1994 et ceci pour tous les systèmes de production.

Tableau 7 : Valeurs du CRI selon les systèmes de production en 1991/1992 et 1996/1997

Système de production	1991/1992			1996/1997			1996/1997 au prix de 1991/1992		
	cacao	Café robusta	Café arabica	cacao	Café robusta	Café arabica	cacao	Café robusta	Café arabica
Extensif	0,47	1,41	1,74	0,39	0,56	0,37	0,39	1,40	1,40
Intensif	0,56	1,41	1,30	0,31	0,38	0,25	0,43	1,16	1,05

Source : Calculs des auteurs¹⁵

Le coût d'opportunité de la terre c'est-à-dire le prix annuel de location d'un hectare est pris en compte dans le calcul du CRI.

Le manque de compétitivité de la culture du café avant la dévaluation est imputable à l'interventionnisme étatique et à la surévaluation du Fcfa. Tous les systèmes de culture sont devenus compétitifs avec la levée de ces contraintes. Il convient de noter que la compétitivité du Cameroun dans la production des cafés en 96/97 reflétait en grande partie les prix élevés de ces produits en cette période. Avec l'effondrement des prix du café arabica en 1998/1999, sa position s'est dégradée par rapport à celles du cacao et du café robusta.

1.2.2.3. Analyse de la sensibilité du CRI suite aux baisses des prix FOB

Cette analyse montre que :

1. le cacao présente une très bonne résistance à la baisse des prix, supportant une chute de 50% en extensif et un peu moins en intensif.

¹⁵ Ce tableau est tiré du document intitulé « Avantage comparatif et compétitivité des cafés et cacao du Cameroun : une analyse par la méthode des Coûts en ressources internes ».

2. pour les cafés, l'arabica résiste le mieux à une baisse du prix sur le marché international. Même une baisse de 50% ne fait pas perdre à l'arabica son avantage comparatif pour le pays, tandis qu'une même baisse rend les systèmes de production du robusta non compétitifs. Ces dernières ne supportent pas une baisse de plus de 30% des prix.

Tableau 8 : Sensibilité du CRI suite aux baisses des prix FOB

Système de production	1991/1992			1996/1997			96/97 aux prix de 91/92		
	Cacao	Café robusta	Café arabica	Cacao	Café robusta	Café arabica	Cacao	Café robusta	Café arabica
Extensif	0,47	0,87	1,05	0,39	0,36	0,22	0,39	0,74	0,71
Intensif	0,39	1,05	0,99	0,32	0,28	0,18	0,32	0,75	0,68

Source : Calculs des auteurs¹⁶¹⁷

La lecture du tableau ci-dessus indique qu'on a tout intérêt à intensifier les systèmes de culture, aussi bien pour le cacao que les cafés, et surtout là où le coût d'opportunité de la terre est important (en zone densément peuplée).

Là où la terre est abondante et n'a pas de coût d'opportunité, sauf pour les frais de mise en culture, on n'a pas intérêt à pratiquer un système intensif du point de vue de la rentabilité économique.

1.2.2.4. Comparaison du Cameroun avec la Côte d'Ivoire

La comparaison du Cameroun avec la Côte d'Ivoire montre non seulement que cette dernière est plus compétitive dans la production du café et du cacao, mais aussi qu'elle résiste mieux aux baisses des prix internationaux. Même à de très bas prix, la Côte d'Ivoire reste très compétitive. Un effondrement des prix sur les marchés mondiaux ne fait pas perdre à ce pays sa compétitivité internationale. L'un des avantages de ce pays est le faible coût en ressources internes, et la généralisation des systèmes de production à peu d'intrants sur fronts pionniers.

La conclusion principale de cette étude est que les productions des cacao/cafés ont toujours un bel avenir au Cameroun. Il s'agira surtout de favoriser l'utilisation du matériel végétal sélectionné et des fertilisants, le traitement des arbres et le séchage des produits qui accroissent les rendements et partant, la valeur ajoutée du produit, source d'avantage comparatif.

1.2.3- Impact d'une déficience de la qualité des produits de l'agriculture d'exportation sur les recettes d'exportation: le cas du cacao et du café

1.2.3.1 . Nature du problème

Ce problème s'est posé particulièrement au cours des campagnes caféières 1998/1999 et 1999/2000 et à la livraison dans les ports de débarquement. Le cacao et le café du Cameroun subissaient constamment des contestations de la part des

¹⁶ Ce tableau est tiré du document intitulé « Avantage comparatif et compétitivité des cafés et cacao du Cameroun : une analyse par la méthode des Coûts en ressources internes ».

acheteurs au sujet de leur qualité. Environ 15% du cacao exporté était Jugé de mauvaise qualité, ce taux était de 30 % et 40% pour le café robusta et arabica respectivement.

Le contrôle effectué au débarquement présente généralement les résultats suivants :

Café robusta :

- *L'humidité excessive constitue le plus grand problème.*
- *Le café est mal usiné et conditionné bien que souvent trié à la machine et à la main.*

Café arabica :

- *Le taux d'humidité dépasse le taux réglementaire et l'on observe de plus en plus un mélange non autorisé des cafés arabica nature avec les arabicas lavés.*
- *Le café est la proie de nombreux parasites et de maladies qui doivent être combattus pour protéger les rendements et la qualité.*

Cacao :

- *Humidité au-delà de 8% et souvent moisi ; le cacao est souvent embarqué en vrac, ce qui entraîne une perte de prime de qualité. C'est plutôt une décote systématique qui est appliqué à cause des fèves moisies et ardoisées.*
- *Il y a souvent contestation entre les poids embarqués et les poids débarqués inscrits sur les connaissements.*

1.2.3.2. Décote induite¹⁸

Cette situation a entraîné la décote de l'origine Cameroun sur le marché international. Une décote importante augmente le manque à gagner pour les filières et le Cameroun. Par exemple, sur 93.379 Tonnes exportées et un différentiel moyen de 580FF/TM en cacao pour la campagne 99, le manque à gagner est de 4 762 322 319 FCFA. A ce chiffre déjà important s'ajoutent les effets négatifs du traitement insuffisant des récoltes qui fait perdre au pays entre 15 et 25% de la production totale. Pour la campagne 97/98, la perte était de 4 931 928 633 FCFA sur un total exporté de 96.704T de cacao.

1.2.3.3. Les facteurs déstabilisateurs de la qualité¹⁹

Dans les années soixante, le cacao et le café camerounais occupaient une place privilégiée tant chez les négociants que chez les torréfacteurs et les importateurs par rapport aux autres origines. Avec le temps, les producteurs ont vieilli, les plantations et les équipements techniques aussi. La répercussion sur les rendements et la productivité des plantations s'est manifestée par l'augmentation des besoins en engrais (café), traitements phytosanitaires et pièces de rechange pour les usines à café. Au moment où il fallait investir pour la relance, les prix se sont érodés sur le marché mondial. Même le vaste programme de création des plantations moyenne (EAMI) et de régénération des vieilles plantations s'est arrêtée dans les premiers soubresauts de baisse des prix du marché mondial et la libéralisation.

¹⁸ ONCC, Note de Conjoncture cacao/café ; Numéro double, Août 2001

¹⁹ ONCC, Note de Conjoncture cacao/café ; Mai 1999

Ces facteurs se résument en trois problèmes principaux en ce qui concerne le café, la plupart étant commun au café et au cacao :

- *La prolifération de nouveaux intervenants*
- *Les perturbations climatiques (trop de pluies) qui ont entraîné l'apparition d'un café à très forte teneur en humidité*
- *Les vols de café encore sur branches qui oblige des planteurs à des récoltes précoces*
- *L'insuffisance ou le manque de structures de séchages officiel de commercialisation intérieure.*
- *La commercialisation du café cerise.*

1.2.4. Accords préférentiels

Elle n'existe que pour la banane d'exportation. La forte croissance des exportations de banane, qui sont passées de 50 000 tonnes en 1988/89 à près plus de 250 000 tonnes actuellement, s'est faite à l'abri des avantages conférés par l'Union Européenne aux producteurs de banane des ACP ; il faut avoir conscience que ces mesures particulières sont appelées à évoluer à plus ou moins brève échéance dans le cadre de la révision de l'accord de Cotonou en vue d'un rapprochement avec les règles de l'OMC. L'ASSOBACAM souhaite que l'Union européenne augmente le quota C d'importation dans le cadre de l'élargissement de la communauté aux pays d'Europe de l'Est.

1.3- Potentiel de croissance dans l'agriculture industrielle et d'exportation

1.3.1. Le cacao et le café

Le cacao

La production de cacao a peu évolué depuis les quarante dernières années. Elle se situe actuellement autour de 120 000 tonnes. Les principaux bassins de production sont :

- *Dans le Sud-Ouest : les départements de la Mémé et celui du Koupé Manengouba*
- *Dans le Centre : les départements de la Lékié, des deux Mbam, et quelques autres bassins secondaires.*

On relève une forte dynamique de développement des cacaoyères et la présence de fronts pionniers dans la province du Sud-Ouest, qui assurerait à lui seul plus de 50% de la production, ainsi que, dans une moindre mesure, dans le Mbam (15% de la production nationale).

Dans ces deux zones, les cacaoyères sont relativement jeunes (en moyenne de 30 ans), et les rendements, correspondant à un mode de production semi-intensif, dépassent souvent les 600 Kg/Ha. Dans les autres bassins de production, on note généralement un recul de la production, les cacaoyères étant souvent plus âgées (plus de 40 ans), et les rendements faibles, compris entre 300 et 450 Kg/Ha.

La principale zone de production (Sud-Ouest) est handicapée par l'importance des dégâts dus à la pourriture brune, et la nécessité de sécher le cacao par des moyens artificiels, étant donné le taux d'humidité élevé dans cette région.

La taille des exploitations varie selon les régions : sur les fronts pionniers, la taille moyenne se situe autour de 5 Ha et plus. Ailleurs, la petite exploitation est dominante, et la superficie moyenne est comprise entre 0,5 et 2 Ha. On dénombre à ce jour en moyenne 236 000²⁰ exploitations cacaoyères

Café robusta

La superficie plantée en café robusta est estimée à 200 000 Ha²¹. La production accuse d'année en année, des variations importantes, dues à des causes agronomiques, et se situe, au cours de la dernière décennie, entre 50 et 100 000 tonnes.

Le principal bassin de production est la vallée du Mungo, où se concentre 50% de la production, suivi de bassins secondaires dans l'Ouest (Kékem, Bafang, Tonga, Santchou), le Sud-Ouest (Bangem, Mémé), l'Est (Haut-Nyong, Kadeï) et le Centre (Makénéné, Akonolinga). Le verger est relativement ancien (40% de parcelles ont plus de 40 ans). Les rendements sont faibles (300 à 450 Kg de café marchand/Ha). A l'exception d'une plantation de type industriel, les exploitations sont de type familial, avec une majorité d'exploitations de taille inférieure à 1,5 Ha, exploitées en faire-valoir direct. Il y a très peu de dynamique de renouvellement du verger ou de création de plantations nouvelles

Café arabica

Le café arabica est une culture d'altitude exclusivement pratiquée dans l'Ouest et le Nord-Ouest. Les superficies ont crû rapidement jusqu'à la fin des années 70, pour connaître depuis lors un recul constant, en raison de la concurrence des cultures vivrières et de la pression démographique dans la zone de production. La production en voie de marginalisation se situerait en moyenne au cours des cinq (5) dernières années à moins de 10 000 tonnes (contre plus de 30 000 tonnes dans les années 1970).

Le rendement est plus élevé au Nord-Ouest par rapport à l'Ouest : 104 kg/exploitation contre 68 kg /exploitation. L'effectif des exploitations ayant produit du café arabica en culture traditionnelle en 2000 est de 160 000 pour une superficie totale cultivée de 75 000 Ha. Le verger est vieux (plus de 45 ans en moyenne), et il n'existe pas de dynamique d'extension ni de renouvellement des plantations, sauf dans le département du Noun, épargné par l'antracnose, et où certains producteurs se sont spécialisés dans une production haut de gamme, pour une clientèle bien ciblée. La structure des exploitations est identique à celle du café robusta.

²⁰ [Etude sur l'amélioration de la commercialisation et de la compétitivité des produits agricoles au Cameroun – Nicolas GERGELY – Avril 2002](#)

²¹ [Idem.](#)

Les principales causes de la baisse ou de la stagnation de la production du cacao et du café tiennent à l'extension insuffisante des surfaces et à la faible productivité de la plupart des plantations en raison :

- *de leur vieillissement : près de 50% du verger doit être replanté ou réhabilité ;*
- *d'une inadéquation de la relation « terre / force de travail » dans certaines zones ;*
- *de l'inorganisation des producteurs ;*
- *du manque de financement adapté au secteur ;*
- *du très mauvais état des pistes de collecte ;*
- *de la faible utilisation des intrants agricoles (engrais, pesticides) ;*
- *d'une certaine désaffection des planteurs à cause de l'instabilité des cours et les nouvelles opportunités offertes par le marché national au niveau des légumes et des produits vivriers ;*
- *du vieillissement des exploitants, etc.*

Par ailleurs, l'instabilité des cours ne permet pas d'assurer la stabilité de la rentabilité des systèmes de production intensive. Une grande partie du verger arrive en fin de premier cycle. Sa productivité est faible. Son renouvellement se heurte en premier lieu à l'insuffisance des investissements. La libéralisation a permis de rapprocher les prix d'achat aux producteurs sur le marché. Toutefois, les effets de ce rapprochement sur la production ont été fortement entamés par l'augmentation drastique des coûts des intrants et par la mise en place de la taxe à l'exportation.

Le potentiel de croissance de la production dans cette filière réside dans :

- *Le développement des plantations villageoises plus à même de supporter les chocs exogènes. L'exploitation de la rente forestière accompagnée par un appui aux dynamiques pionnières et les facilités d'accès à la terre ;*
- *L'aménagement des voies de dessertes et la construction des équipements de séchage dans les grands bassins de production et de collecte ;*
- *L'adaptation de la recherche - développement qui devra aussi assurer la fourniture du matériel végétal de base amélioré ;*
- *La consolidation de l'interprofession dont une condition est le renforcement des capacités des organisations de base régionale des producteurs ;*
- *Le développement des outils financiers :*
 - ⇒ développement des caisses locales d'épargne et de crédit au niveau des producteurs ;
 - ⇒ constitution des ressources propres au niveau des organisations de planteurs ;
 - ⇒ financement par l'Etat des projets et des services d'appui ainsi que des infrastructures de base ; subventions directes en vue de l'achat des intrants des plants et des produits phytosanitaires ;

Enfin, il convient de signaler que la commercialisation du cacao se déroule aujourd'hui dans un contexte très favorable caractérisé par une remontée des cours sur le marché.

1.3.2. Filière coton : coton graine, coton fibre, graines de coton

La récolte cotonnière camerounaise en 2001-2002 est estimée à 236 000 tonnes contre 230 000 tonnes en 2000-2001²². Environ 30% de la fibre de coton produite par la SODECOTON est commercialisée par la COPACO, branche commerciale de DAGRI (ex CFDT), le solde étant réparti entre plusieurs grandes maisons de négoce dont Devcot, Paul Reinhart, etc.

Malgré la forte baisse du cours mondial de la fibre, la Direction Générale de la SODECOTON estime que la situation n'est pas catastrophique pour l'instant, l'entreprise étant considérée dans les milieux professionnels et par les bailleurs de fonds, comme l'une des sociétés cotonnières les mieux gérés d'Afrique de l'Ouest et du Centre.

Rappelons que la filière coton dans la zone CFA accuse actuellement des pertes de 100 milliards de Fcfa. La SODECOTON a réalisé un chiffre d'affaires d'environ 88 milliards de Fcfa en 2000-2001. Bien qu'elle subisse actuellement des pertes sur la commercialisation de la fibre, elle continue à faire des bénéfices sur des ventes d'huile de coton. Le chiffre d'affaires de la campagne devrait atteindre 80 milliards de Fcfa en 2001-2002 soit environ 10 milliards pour les ventes d'huile et 70 milliards pour celle de la fibre.

La culture du coton est pratiquée exclusivement dans le grand Nord et principalement dans l'Extrême-Nord et l'Adamaoua. Le rendement dans le Nord, de l'ordre de 1922 kg/ha est plus de trois fois plus élevé que dans l'Extrême-Nord où la taille des exploitations est d'ailleurs en moyenne plus petite. Pour l'ensemble du pays, 108 278 exploitations agricoles ont produit du coton en 90/91.

Les principales contraintes au développement de la filière sont :

- *La mauvaise gestion de la fertilité des sols ;*
- *Le prix d'achat du Kg de fibre aux producteurs qui reste relativement bas ;*
- *La concurrence avec les produits vivriers beaucoup plus rentables que le coton (produits maraîchers)*

1.3.3. Filière tabac brut (coupe et cape)

Seule la SITABAC à travers sa filiale CLTC (Cameroon Leaf Tobacco Company) produit depuis 1993, du tabac de coupe dans le Centre à Bokito. Toutefois, cette production reste marginale et ne peut répondre à la demande de la SITABAC estimée à 2 000 tonnes/an.

Les intentions d'achat de la CLTC dépassaient déjà la capacité de l'appareil de production existante 1998. En 1998, la CLTC envisageait de mettre en œuvre 1200 ha avec la participation de près de 2000 familles pour les 5 années qui suivaient.

²² [Source : Direction Générale de la SODECOTON](#)

Il existe par ailleurs encore la possibilité de relancer la culture du tabac de cape dans les zones de l'ex SCT sur l'initiative de sociétés privées camerounaises et étrangères. Cette reprise constituerait un facteur de développement important dans ces zones enclavées et peu intégrées à l'économie de la région; la valeur ajoutée considérable de cette production peut en effet mieux absorber le coût élevé des transports qui freine actuellement l'échange des produits agricoles traditionnels.

Le tabac est considéré dans le Centre comme une nouvelle filière, qui nécessite des efforts de vulgarisation et d'adoption par les producteurs intéressés. Les contraintes au développement de cette filière sont les suivantes :

- *Insuffisance dans l'encadrement des producteurs ;*
- *Manque d'équipements de séchage adaptés, ce qui entraîne une diminution de la qualité des produits en saison pluvieuse ;*

Toutefois, la SITABAC a mis en place un système de « contract farming » avec les petits paysans. Elle alloue des parcelles et des intrants agricoles aux paysans et achète toute la production issue de ces plantations. A travers ce système 300 Ha étaient couverts et 700 familles impliquées en 1998..

1.3.4. Filière banane d'exportation

La banane d'exportation est essentiellement produite par 6 entreprises (CDC-Del Monté, SPNP, PHP, SBM, AGRISOL) sur les terrains volcaniques du Mungo et du Sud-Ouest. Les exportations de bananes desserts au Cameroun sont passées de 250.000 tonnes en 2000 à 261.140 tonnes en 2001; elles sont en nette augmentation. Cette croissance de la production de la banane d'exportation s'est faite à l'abri des avantages conférés par l'Union Européenne aux producteurs de banane des ACP. L'objectif est de parvenir à 350.000 tonnes en 2005.

Pour en faciliter la commercialisation, l'ASSOBACAM²³ souhaite que l'Union européenne augmente le quota C d'importation dans le cadre de l'élargissement de la communauté aux pays d'Europe de l'Est. Mais les producteurs camerounais doivent surtout améliorer leur compétitivité pour aborder dans de bonne condition le marché de 2008, année de suppression des quotas préférentiels aux ACP. Le quota C s'élève actuellement à 750.000 tonnes réparties entre 12 pays ACP traditionnels.

La vulgarisation de la culture de la banane d'exportation auprès de la paysannerie n'est pas envisageable à cause des coûts d'investissement et d'entretien très élevés et la très haute technicité qu'elle exige. Le potentiel de croissance réside principalement dans l'augmentation des superficies en culture industrielle et de la productivité en baissant le coût de la production à l'hectare.

1.3.5. Filière palmier à huile

Au cours de la campagne 1999/2000, 122 750 tonnes d'huile de palme ont été produites contre 96 900 tonnes lors de la campagne précédente. Cette progression s'explique par l'entrée en production de nouvelles plantations semi-modernes dans

²³ [Association bananière du Cameroun qui regroupe tous les producteurs de la banane d'exportation](#)

les concessions de la SOCAPALM, la Ferme Suisse, la SAFACAM, et le développement des plantations villageoises.

Après la privatisation des unités de production SOCAPALM, Ferme Suisse, et SAFACAM et la mise en commun de leur gestion, leur capacité de production s'est améliorée, mais le rendement a continué à baisser sur les vieilles exploitations. A coté de ces plantations industrielles se greffent en moyenne 230 000 exploitations agricoles traditionnelles. La quote part commercialisée sur le marché local ne couvre pas totalement la demande nationale. L'ajustement du marché se fait par l'augmentation du prix à la consommation qui a presque doublé entre 1997 et 1998. La création de nouveaux pôles constitués d'un noyau industriel comme celui de Lokoundje avec 5000 Ha est envisagée.

Les grandes régions de production du palmier à huile sont : le littoral, zone de grandes plantations industrielles, le Centre et le Sud dominées par les plantations privées. A coté de ces plantations s'est développée une petite industrie artisanale d'extraction d'huile. Cette industrie de production d'huile brute alimente les marchés locaux et de la sous-région.

Les principales contraintes au développement de la filière sont :

- *Le coût d'accès à la filière reste élevé, par conséquent la production est majoritairement le fait des élites ;*
- *Le vieillissement de certaines parcelles des exploitations agro-industrielles ;*
- *Le prix d'achat des noix aux producteurs qui reste relativement bas (45 FCFA/Kg à SOCAPALM contre 55 FCFA/Kg dans les huileries artisanales situées à proximité des plantations villageoises) ;*
- *Le faible encadrement des plantations villageoises ;*
- *La faiblesse d'organisation de la filière et des producteurs ;*
- *L'enclavement des zones de production*

1.3.6. Filière caoutchouc naturel

Une très grande partie de la production camerounaise est le fait de trois (3) entreprises agro-industrielles (HEVECAM, CDC, et SAFACAM). Certaines parcelles commencent à vieillir et les rendements diminuent. Cependant, malgré la légère stabilité observée au niveau de la société HEVECAM, le tonnage de caoutchouc au niveau national a augmenté de 9% au cours de la campagne 1999/2000, comparée à celle de l'exercice précédent, passant ainsi de 53 083 à 58 387²⁴ tonnes. Cette hausse est due à l'entrée en production des nouvelles parcelles de la CDC.

On dénombre en moyenne 102 exploitations villageoises qui se greffent autour des plantations agro-industrielles

²⁴ [Annuaire des Statistiques du secteur Agricole 1999/2000 - MINAGRI](#)

Les principales contraintes au développement de la filière sont :

- *Le coût d'accès à la filière reste élevé, par conséquent la production n'est majoritairement que le fait des élites ;*
- *Le vieillissement de certaines parcelles des exploitations agro-industrielles ;*
- *Le prix d'achat du Kg d'hévéa aux producteurs qui reste relativement bas ;*
- *Le faible encadrement des plantations villageoises ;*
- *La faiblesse d'organisation des producteurs privés;*
- *L'enclavement des zones de production*

1.4.6. La canne à sucre

La culture en agriculture traditionnelle de la canne à sucre est pratiquée essentiellement dans le Centre et le Sud ; près de la moitié des exploitations ayant produit de la canne à sucre en 90/91 sont localisées dans ces deux provinces. Cependant, en terme de superficie cultivée, la province de l'Ouest devance ces deux provinces avec 30% de la surface totale cultivée. Le rendement moyen de cette culture est de 620 kg/ha pour l'ensemble du pays.

Conclusion

L'on observe une spécialisation marquée des régions qui s'explique plus par l'histoire agraire et l'environnement institutionnel de la mise en valeur du territoire que par des différences écologiques. Certaines cultures ne sont pas pratiquées dans certaines régions alors que le rendement y est élevé.

Par ailleurs, les faibles densités démographiques et le manque structurelle de main-d'œuvre dans les régions Centre-Est ne sont pas compensés par les flux migratoires (interne ou externe) comme cela a été le cas en Côte-d'Ivoire. Il n'y a pas eu émergence d'un front pionnier dynamique dans les années 1970-1980 où l'évolution des cours de ces deux produits était plutôt favorable. De plus, la chute des cours internationaux de 85/86 et de 86/87 s'est abattue sur un verger qui végète.

A.2. - AGRICULTURE VIVRIÈRE

2.1. Appréciation globale

Cette filière représente en francs courants 17% du PIB en 2000/2001 contre 3% pour l'agriculture industrielle et d'exportation. Sa part dans l'emploi avoisine 70% pour le secteur agricole et 40% pour l'emploi total selon les chiffres de la DSCN. Il est reconnu généralement que ce sont surtout les femmes qui pratiquent l'agriculture vivrière dans le milieu rural.

Selon les statistiques du MINAGRI, la production des céréales a baissé en 2000/2001 alors que celle des tubercules est en hausse.

Tableau 8 : Production des principales cultures vivrières (en tonnes)

Produits	2000/2001	2001/2002*
Maïs	741.447	800.000
Riz paddy	61.274	50.000
Mil/sorgho	289.734	350.000
Manioc	1.901.589	1.950.000
Macabo/taro	1.033.555	1.050.000
Pomme de terre	130.536	133.000
Patate douce	174.225	170.000
Plantain	1.163.744	1.200.000
Banane douce	626.330	650.000
Tomate	371.132	360.000
Haricot	174.848	180.000
Arachide	196.701	200.000

Source : MINAGRI (*) estimations (publié dans le Rapport économique et Financier 2001/2002 du MINEFI)

2.2. Filière céréales

Il s'agit des produits suivants : blé, maïs, riz paddy, mil/sorgho, fonio, autres céréales.

2.2.1- Données quantitatives

2.2.1.1- Production des principales céréales par province en 1999 et 2000

L'absence de chiffre dans les tableaux ci-après ne signifie pas toujours que la production est nulle mais plutôt très faible ou négligeable par rapport à l'ensemble.

Le maïs constitue la principale céréale cultivée au Cameroun. Sa production est estimée à 671.000 tonnes en 2000, en baisse de 48%. Quant au mil/sorgho, deuxième céréale en terme de quantité produite, sa production est de 331.000 tonnes, en augmentation de 23% en 2000 comparé à 1999.

La production du riz est estimée en 2000 à 56.000 tonnes. Elle est en baisse de 27% par rapport à son niveau de 1999.

2.2.1.2- Exportations par voie terrestre selon les pays de destination en 1999/2000

Cette filière est aussi une filière exportatrice. Le maïs en grains est exporté par voie terrestre vers tous les pays de la CEMAC à l'exception du Tchad. Le riz est exporté principalement au Nigeria en plus de tous les autres pays de la CEMAC moins le Gabon. Le mil /Sorgho s'exporte au Gabon et au Tchad.

2.2.1.3. Importations des produits de la filière

Importation par voie terrestre en 1999/2000 (en tonnes) selon les pays d'origine :

Bien qu'elles paraissent marginales à cause probablement de la difficulté à saisir les chiffres, ces importations constituent une indication sur les tensions qui s'exercent souvent sur la demande des produits de cette filière. Ces importations sont estimées en 1999/2000 à 216 tonnes et proviennent essentiellement du Gabon.

Importations des principales céréales par voie maritime :

Le Cameroun ne produit pas du blé. Quant au riz qui figure parmi les produits les plus consommés au Cameroun, les importations en 99/00 atteignent 155000 tonnes pour une production nationale de 93 000 tonnes seulement. Le tableau ci-dessous donne une indication du déficit céréalier du pays.

Tableau 9 : Importations des principales céréales (en tonnes)

Libellés	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99	1999/2000	Production estimée en 1999/2000
Blé	147 052	162 612	186 781	200 663	134 677	0
Maïs	1 982	12 614	17 154	6 285	19 145	789 107
Riz	100 674	91 612	142 744	142 576	154 793 (*)	92 619
Mil/Sorgho				50 000		466 215
Cameroun Importation	249 708	266 838	346 679	399 524	308 615	0
Cameroun production						1 347 940

Source : MINAGRI (AGRISTAT n° 6) Notre synthèse (*) Chiffre corrigé par nos soins

Les importations de céréales représentent en 2001/2002, 13,8% et 6,3% des importations totales respectivement en volume et en valeur. La contribution du riz à ces importations tourne autour de 45% et semble en progression régulière, d'où l'augmentation de la part des importations de céréales dans les importations totales en 2001/02 par rapport à 2000/01.

La filière est une source de fuite de devises, avec 85 milliards d'importations en 2001/2002.

Tableau 10 : Poids des principales céréales dans le volume des importations de céréales (en %)

Libellés	2000/2001		2001/2002	
	Total Céréales	11,3	5,4	13,8
Dont : Froment et méteil	1,7	1,0	2,5	1,3
Autres Froment et méteil	4,3	2,0	4,8	2,0
Maïs	0,4	0,1	0,3	0,1
Riz	4,8	2,3	6,1	2,7
Cameroun	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : INS, D.D.-MINEFI, Nos calculs

2.2.2- Potentiel de croissance

2.2.2.1- Filière riz

La plus grande part de la production de riz est assurée par deux sociétés parapubliques : la SEMRY dans l'Extrême-Nord et l'UNVDA dans le Nord-Ouest. Cette filière est devenue à peine rentable après la dévaluation malgré la forte concurrence des importations plus compétitives en ce qui concerne les prix. Les principaux obstacles à son développement sont le retard dans la mise en oeuvre des restructurations, la dégradation des infrastructures et du réseau hydraulique existants, la faiblesse des capacités des producteurs ainsi que le faible encadrement des producteurs.

Que ce soit à la SEMRY ou à l'UNVDA, peu de parcelles restent aménagées pour céder aux paysans en vue d'y cultiver du riz. Cette situation explique également le repli de la production de plus de 51% entre les exercices 1998/1999 et 1999/2000, la production passant de 50 000 à 29 000 tonnes.

L'effectif des exploitations ayant produit du riz en culture traditionnelle en 1999/2000 est de 8 500 exploitants pour une superficie totale cultivée de 5 200 Ha. La culture du riz est pratiquée principalement dans les provinces du Nord-Ouest, de l'Extrême-Nord et du Nord. Le rendement est de 1940 kg/ha dans le Nord-Ouest qui concentrent le tiers des exploitations et près de la moitié déjà superficie cultivée. Le rendement est de 1258 kg/ha dans l'Extrême-Nord et 1229 kg/ha dans le Nord. Près de la moitié de la production nationale de riz est réalisée dans le Nord-Ouest.

La production du riz dans la partie septentrionale du pays, bénéficiant d'un avantage comparatif en raison des coûts de transport élevés du riz importé est de plus en plus orientée vers le marché local et celui des pays voisins. La production de l'Ouest, soumise à une plus forte concurrence des importations, devra consolider sa position sur le marché national comme produit de qualité.

2.2.2.2- Filière maïs

Le maïs constitue un aliment de base dans plusieurs provinces du Cameroun. Les données existantes sur la consommation sont celles calculées à partir de l'ECAM en 1996 pour les villes de Douala et Yaoundé complétées par une enquête

réalisée au cours de l'année 2001²⁵, qui donnent un niveau de consommation moyen de :

- 80 Kg/an/habitant en milieu rural producteur dans la zone du Grand Nord, contre 60 Kg/an/habitant en milieu urbain de la même zone ;
- 50 Kg/an/habitant en milieu rural producteur dans la zone de l'Ouest et du Nord-Ouest, contre 30 Kg/an/habitant en milieu urbain de la même zone ;
- 6 à 8 Kg/an/habitant dans la zone sud ;
- enfin, un taux moyen d'autoconsommation de 90% en milieu rural, la part commercialisée correspondant à la consommation semi-urbaine.

Les autres principales utilisations du maïs sont la production du gritz pour les industries brassicoles et l'utilisation en provenderie. En 1998, les besoins en gritz pour les brasseries étaient estimés à 14 000 tonnes (soit 28 000 tonnes d'équivalent maïs) contre une moyenne de 47 000 tonnes en provenderie. Au total, les utilisations en brasserie et en provenderie étaient estimées à 75 000 tonnes de maïs. Ces besoins sont couverts à hauteur de 50% par un recours aux importations (de maïs ou de gritz)

Les agro-industries utilisatrices de maïs se répartissent entre Ngaoundéré (Maïscam), la périphérie de Douala et de Yaoundé, ainsi que la zone Ouest (pour l'aviculture intense).

On signale une augmentation considérable des flux d'exportation de maïs en direction du Gabon, du Congo et du Tchad, depuis le déclenchement en 2000 des crises alimentaires en Europe, ainsi que les demandes du PAM et du HCR.

Cette filière présente de grandes potentialités de développement, Mais la production reste atomisée entre les mains de 907 000 petits exploitants agricoles que côtoient des plantations de tailles moyennes (4 000) et le système moderne intensif des grandes exploitations (MAÏSCAM).

Le maïs est la première céréale consommée au Cameroun, loin devant le mil-sorgho (17 Kg), le riz (14 Kg) et le blé et dérivé (10 Kg). Le marché de consommation (humaine, animale et industrielle) du maïs est demandeur et en croissance d'année en année au Cameroun²⁶ (7%) comme dans la sous-région Afrique Centrale²⁷ (5%), et l'offre actuelle relativement faible, ne répond pas à la demande. Le commerce du maïs est entre les mains des opérateurs traditionnels sur le commerce des produits vivriers, et ne fait pas, dans l'ensemble, l'objet d'une spécialisation exclusive de la part de ces opérateurs. Le circuit commercial reste encore quasi informel, entre les mains des grands grossistes. L'examen de la structure des prix sur les principaux marchés urbains fait apparaître des écarts importants (par exemple, entre les prix de Douala et ceux de Yaoundé), qui dénotent une absence de fluidité du marché, ainsi que, vraisemblablement, un déficit d'informations sur les prix. Les prix sont volatils et dépendent à la fois de l'offre et des périodes de mise en marché.

L'effectif des exploitations ayant produit du maïs en 1999/00 est de 966 500 pour une superficie totale cultivée de 361 000 Ha et une production totale estimée à

²⁵ Enquêtes réalisées par la DSCN - 2001

²⁶ D'après la DSN – Enquête Budget, Consommation MINPAT – 2000.

²⁷ Statistiques Douanes Camerounaises - 2001

740 000 tonnes. Le maïs est une culture majoritairement produite pour les besoins de l'autoconsommation. La commercialisation porte cependant sur environ 200 000 tonnes. Les flux partent des zones à forte production que sont : l'Ouest , la Grand Nord et le Centre (Lékié et Mbam) .

Les principales contraintes qui entravent le développement de cette filière sont :

- *Difficultés d'approvisionnement en semences de qualité*
- *La mauvaise gestion de la fertilité et de la protection des sols qui est à l'origine de la baisse drastique des rendements en champs*
- *Le manque de financements adaptés*
- *La compétitivité prix/qualité par rapport à l'importation durant les périodes de soudure et les fortes fluctuations des prix.*
- *Les difficultés de séchage et de stockage au niveau des petits producteurs*
- *l'inorganisation et la faiblesse des capacités des producteurs et des organisations à la base*
- *La toxicité aluminique des sols.*

2.2.2.3- Filières mil et sorgho

La culture du mil et du sorgho est pratiquée essentiellement dans la zone septentrionale. D'après les statistiques du MINAGRI, en 1999/2000, 347.745 exploitants ont couvert une superficie de 240.000 Ha pour une production estimée à 331 574 tonnes consommées en grande partie dans la région septentrionale du pays et au Tchad. Cette culture, pratiquée de manière diffuse sur des petites superficies (300 m² à 2 Ha par exploitant) est le fait de petits producteurs et sert majoritairement pour les besoins de l'autoconsommation. Le rendement est de 757 kg/ha dans l'Extrême-Nord qui concentre plus de 2/5 des exploitations et plus de 70% de la superficie cultivée, contre 1 849 tonnes dans le Nord.

C'est la deuxième céréale produite au Cameroun après le maïs, cependant, son développement souffre des contraintes suivantes :

- *Difficultés d'approvisionnement en intrants de qualité*
- *Le manque de financements adaptés*
- *Les difficultés de séchage et de stockage au niveau des petits producteurs*
- *l'inorganisation et la faiblesse des capacités des producteurs et des organisations à la base*

2.2.3- Le sous secteur des céréales importées

Le blé est importé au Cameroun principalement de la France et des USA sous trois formes : le blé en sacs (farine de blé), le blé en vrac et le blé . Pour la période juillet 99 à juin 2000, les importations en provenance de ces pays représentent respectivement 203 996 tonnes,, équivalent à 41 milliards de FCFA en valeur²⁸.. Le blé dur est jusqu'à une date récente importé par les 4 minoteries en activité au Cameroun :

²⁸ [Statistiques des Douanes Camerounaises – PAGODE 2001](#)

- *SMC (Société des Minotiers du Cameroun) importe à elle seule près de 2/3 du blé transformé au Cameroun : 67,3%*
- *SGMC (Société le Grand Moulin du Cameroun) : 13,9%*
- *MINOCAM (Minoterie de l'Ouest Cameroun) : 11,0%*
- *SCTC (Société Camerounaise de Transformation de Céréales) : 7,8%*

Le Programme Général des Echanges (PGE) rendu public en juin 94 distingue trois catégories de produits à l'importation :

- *les produits dont l'importation est soumise au visa technique ou un certificat de conformité du ministère compétent ;*
- *les produits prohibés dont l'entrée et la distribution sont interdites ;*
- *les produits libérés dont l'importation n'est sujette à aucune restriction, le blé et la farine en faisant partie.*

Ainsi, l'importation du blé, tout comme pour tout produit libéré, ne nécessite ni autorisation préalable, ni licence d'importation, mais est soumise tout simplement à la formalité de déclaration préalable aux fins statistiques, d'inspection et de contrôle des importations. La déclaration d'importation est valable pendant 9 mois et peut être prorogée de 3 mois

Le PGE fixe par ailleurs les conditions d'éligibilité à la profession d'importateur et à la profession de distributeur (grossistes et détaillants). La fiscalité douanière applicable à l'importation du blé est de 20,3%. A cela il faudrait ajouter la taxe municipale et la taxe de contrôle phytosanitaire.

2.3. Filière tubercules

Il s'agit de la pomme de terre, du manioc, de l'igname, du taro et macabo, de la patate douce, des autres racines et tubercules.

2.3.1- Données quantitatives

2.3.1.1. La production

Le principal produit de cette filière est le manioc dont la production constitue plus de 3/5 de la production totale. Cependant, l'on peut relever l'importance que prend de plus en plus le macabo taro dont la production tourne autour du tiers de la production totale de la filière selon les chiffres du MINAGRI en 2000. L'oignon est principalement produit dans les provinces du Nord et de l'Extrême Nord du Cameroun au moment de la saison sèche, avec irrigation. La production s'élèverait à près de 60 000 t/an pour une superficie cultivée de 31 200 Ha.

a) Filière manioc

Au Cameroun, le manioc peut être classé parmi les premières productions végétales qui contribuent le plus à l'alimentation de la population. La production est estimée à environ 2 millions de tonnes. La culture est essentiellement une activité

féminine, ainsi que la transformation artisanale. Les exploitations sont pour la plupart de petite taille, et associent très souvent le manioc à d'autres cultures.

La consommation de manioc se fait sous différentes formes (tubercules fraîches, cossettes, fofou, gari, etc.), dont l'importance relative varie selon les habitudes régionales.

Le manioc est essentiellement une culture vivrière destinée à l'autoconsommation des ménages producteurs. Le taux d'autoconsommation est estimé à 70%. On note cependant l'existence et le développement de bassins spécialisés de production pour l'approvisionnement des principales villes :

- à Yaoundé, 72 % du manioc frais, 65 % de l'approvisionnement en bâtons et 66 % du gari proviennent du département du Nfoundi ; on note également le flux de gari en provenance de la Mezam et du Fako, du Nyong et So'o et du Mbam et Kim.
- A Douala, 74 % du manioc frais commercialisé proviennent du département du Wouri ; le Moungo est également une source d'approvisionnement importante, pour le manioc frais (20 %), le fofou (63 %), les bâtons (54 %) et le gari (18 %).

Il existe peu de données sur la consommation et son évolution. On estime, comme il est logique, que la consommation est d'autant plus importante dans les zones de forte production. A Douala, sur la base de l'enquête ECAM., la consommation individuelle peut être estimée à 120 kg/an²⁹. Si l'on retient cette estimation pour les deux métropoles, les flux d'approvisionnement porteraient sur 173 000 tonnes pour Douala, et 145 000 tonnes pour Yaoundé, ce qui est considérable.

Cette filière offre beaucoup de possibilité de développement en tant qu'élément de base pour l'alimentation et comme produit d'exportation. Les contraintes à son développement sont :

- *l'insuffisance du matériel végétal sélectionné*
- *le manque d'organisation au sein de la filière*
- *le faible développement des unités de transformation autour des différentes zones de production*
- *l'insuffisance de formation des producteurs sur les techniques de production et de transformation.*
- *L'absence d'informations sur les possibilités de commercialisation.*

Sur le plan de la commercialisation les faits saillants du diagnostic peuvent être énoncés comme suit :

- *On suspecte une hausse tendancielle des coûts de commercialisation, vraisemblablement explicable par une tendance croissante des distances d'approvisionnement des villes, et notamment des deux métropoles, qui drainent des quantités importantes (plus de 300 000 tonnes, si les estimations de consommation disponibles sont correctes). La relative position de force des opérateurs commerciaux, dans un contexte où l'information sur les prix des marchés terminaux n'est pas organisée, peut également constituer un facteur*

²⁹ D'après DURY

explicatif. Cette situation a pour conséquence une hausse des prix à la consommation urbaine, alors que le prix au producteur évolue peu.

- En réaction à la demande urbaine croissante, il semble se créer des bassins d'approvisionnement relativement spécialisés (Mbam, Mounjo, Nyong, Mfoumou, etc.) où le manioc devient une spéculation commerciale. Cette spécialisation devrait permettre une rationalisation des circuits de commercialisation (groupage des quantités, fidélisation des relations entre producteurs et collecteurs, utilisation de camions gros-porteurs, ...) qu'il convient d'encourager, dans la mesure où elle est génératrice d'économies d'échelles.*
- La commercialisation du manioc se heurte d'autre part aux mêmes contraintes : contrôles routiers abusifs, difficulté d'accès de certaines zones de production, notamment en période des pluies, manque d'information des producteurs sur les prix des marchés terminaux, ... Il semble s'y ajouter une contrainte spécifique au niveau de la transformation dans les zones de production, dont les potentialités sont, semble-t-il, limitées par la disponibilité de la main d'œuvre et le faible recours à la petite mécanisation adaptée de transformation.*

Dans ce contexte, la stratégie d'amélioration de la commercialisation constitue un enjeu important pour maximiser les revenus ruraux, dans le cadre de la lutte contre la pauvreté rurale. Elle devrait viser prioritairement à :

- encourager l'intervention des GIC, encore très timide sur ce produit, pour le groupage et la contractualisation des ventes, ainsi que pour des activités collectives de petite transformation, notamment dans les zones à vocation d'approvisionnement urbain*
- améliorer le réseau des pistes de desserte, notamment dans les zones à vocation d'approvisionnement urbain, ce qui aura une incidence sur les coûts de transport et la spécialisation des zones de production*
- développer un réseau efficient d'information sur les prix, condition nécessaire à l'amélioration du pouvoir de négociation des producteurs, ainsi qu'à l'intervention des GIC dans la commercialisation.*

b) Filière pomme de terre

En 1999/2000, le MINAGRI a dénombré 135 000 exploitations de pomme de terre pour une production totale de 126 900 tonnes couvrant une superficie moyenne de 20 500 Ha. Elle est l'apanage de petits producteurs agricoles regroupés au sein des organisations de base encore inexpérimentées et peu performantes. Les grands bassins de production sont les provinces de l'Ouest et du Nord-Ouest. Toutefois, depuis l'année 2000, un projet de production de la pomme de terre est opérationnel dans la province de l'Extrême-Nord (Monts Mandara) sous l'encadrement du PDRM, mais sa production reste marginale (4 000 tonnes).

Hormis la zone de production du Grand Ouest, la consommation de pommes de terre est essentiellement un phénomène urbain, notamment dans les deux métropoles. La région productrice est donc fortement excédentaire. Les flux commerciaux prennent leur origine dans les bassins de production de l'Ouest, notamment Bafoussam (34%), Foumbot (25%), Dschang (17%), Mbouda (15%). Ils sont dirigés dans leur quasi-totalité vers la consommation des villes de la région

(environ 8 000 tonnes), Douala (environ 18 000 tonnes) et Yaoundé (environ 5 000 tonnes).

On note également un courant d'importation réduit, en provenance du Nigeria vers les régions du Nord, ainsi qu'un courant d'exportation, dont l'ampleur est mal connue, à destination principalement du Gabon, de la Guinée Equatoriale et des deux Congo; Les circuits d'exportation se heurtent à de nombreuses contraintes administratives, tant au Cameroun que dans les pays destinataires: contrôle phytosanitaire peu efficace mais contraignant, obligation de détenir un certificat d'origine difficile à obtenir, difficulté de rapatrier les produits de l'exportation, non application de la réglementation commune en matière d'exportation de produits du crû, etc.

Les contraintes majeures au développement de cette filière sont :

- *Difficultés d'accès aux intrants de qualité ;*
- *Système de multiplication de semences de base non-efficace et embryonnaire ;*
- *Manque d'organisation de la filière et des producteurs ;*
- *Faiblesse de capacités des opérateurs ;*
- *Enclavement des régions de production ;*
- *Manque d'équipement de stockage et de financement adapté ;*

c) Autres tubercules

c1- Filière Macabo/taro

Tout comme la culture du manioc, celle du macabo/taro est répandue dans toutes les provinces à l'exception de l'Extrême-Nord et du Nord. En 1999/2000, le MINAGRI a dénombré près de 980 000 exploitants agricoles pour une production totale de 1 038 673 tonnes couvrant une superficie moyenne de 166 420 Ha. Elle est l'apanage de petits producteurs agricoles regroupés au sein des organisations de base encore inexpérimentées et peu performantes. Les grands bassins de production sont les provinces de l'Ouest, du Sud-Ouest et du Littoral sont celles où elle est la plus pratiquée avec 60% des exploitations agricoles, mais le rendement y est moins élevé à l'Ouest que dans le Sud-Ouest où la superficie totale cultivée est plus grande. Le rendement moyen est relativement bas, de l'ordre de 700 Kg/Ha. Cette culture, pratiquée de manière diffuse sur des petites superficies et sert majoritairement pour les besoins de l'autoconsommation

Outre les contraintes que connaissent les filières vivrières, cette filière souffre essentiellement du peu d'intérêt que lui accordent les institutions de recherche sur le plan national. Ainsi, les semences de qualité introduites depuis 1970 par l'IRAD ont perdu leur pouvoir germinatif, sont encore en circulation et il n'existe pas, dans cette filière, de réseau de multiplicateurs de semences sélectionnées.

c2- Filière Igname

L'igname est cultivée dans toutes les provinces du pays et plus particulièrement dans l'Adamaoua, le Sud-Ouest, l'Ouest et le Centre. Selon les

résultats de l'enquête agricole de 1999/2000 470 000 exploitations avaient produit de l'igname sur une superficie de 28 068 Ha pour une production totale estimée à 261 650 tonnes. Elle est surtout le fait des petits producteurs agricoles (les femmes en majorité) regroupés au sein des organisations de base encore inexpérimentées et peu performantes. Cette culture, pratiquée de manière diffuse sur des petites superficies et sert majoritairement pour les besoins de l'autoconsommation

Outre les contraintes que connaissent les filières vivrières, cette filière souffre essentiellement du peu d'intérêt que lui accordent les institutions de recherche sur le plan national. Ainsi, les semences de qualité introduites depuis 1970 par l'IRAD ont perdu leur pouvoir germinatif, sont encore en circulation et il n'existe pas, dans cette filière, de réseau de multiplicateurs de semences sélectionnées.

c3- Filière oignon

La production d'oignon a presque doublé entre 1997 et 1999 passant de 43 000 tonnes à 78 000 tonnes, la production d'oignon et d'ail a atteint pour la campagne 1999/2000 un tonnage total de 90 000 tonnes dont 69 000 tonnes d'oignon et 21 000 tonnes d'ail, contre une production totale de 84 000 tonnes dont 61 000 tonnes d'oignon et 23 000 tonnes d'ail en 2001/2002, encore loin en deçà des potentialités de la filière. Cette production est encore quasi artisanale et atomisée entre 20 000 producteurs³⁰, dont les superficies varient entre 2500 m² à 5 ha et regroupés au sein d'une multitude d'organisations de bases peu performantes, localisées dans les provinces du Nord et de l'Extrême-Nord.

La maîtrise des techniques de production et de conservation est très inégalement répartie entre les producteurs. Le marché de consommation d'oignon et d'ail est demandeur et en croissance d'année en année au Cameroun³¹ (4%) comme dans la sous-région Afrique Centrale³² (5%), et l'offre actuelle relativement faible, ne répond pas à la demande. Le circuit commercial reste encore quasi informel, entre les mains des grands commerçants-revendeurs originaires des provinces du Nord et de l'Extrême-Nord. Les prix sur le marché sont très volatils et dépendent à la fois de l'offre et des périodes de mise en marché. D'une manière générale, le système de commercialisation de ces produits présente un certain nombre de dysfonctionnements qui contribuent à rendre les prix prohibitifs sur une grande période de l'année, et partant, ne stimulent pas la consommation.

Le taux de perte post-récolte (pertes occasionnées lors du stockage et du transport) reste élevé, avoisinant les 30% de la production totale annuelle, ce qui réduit d'autant les volumes mis en marché, des produits qui, dans la plupart des cas, sont conditionnés dans des sacs de jute de 100 kg.

Le transport de l'oignon et de l'ail des provinces septentrionales vers les marchés de grande consommation du Sud et de l'Ouest du Cameroun se fait par camions de 20 à 40 tonnes, généralement sous le contrôle des syndicats des transporteurs routiers qui imposent leurs conditions aux chargeurs.

³⁰ Annuaire des statistiques du secteur agricole – Décembre 2000

³¹ D'après la DSN – Enquête, Budget, Consommation MINPAT – 2000, ce taux est proportionnel à la croissance démographique.

³² Etude sur la commercialisation de l'oignon et l'ail dans la sous-région Afrique Centrale – AGROCOM 1999

Les grands bassins de production sont les suivants :

- *Dans la province de l'Extrême-Nord* : (i) Le département du DIAMARE (Maroua et de Gazawa) ; (ii) le département du MAYO KANI (Kaélé, Mindif) ; (iii) le département du MAYO TSANAGA (Koza et du Mayo Moskota, Mokolo) ; (iv) le département du MAYO SAVA à Kolofata et Tokombéré.
- *Dans la province du Nord* : (i) Le département de la BENOUE (Bibémi, Lagdo, Garoua, Tcheboa et Pitoa) ; (ii) le département du MAYO REY à Tcholliré et Rey Bouba ; (iii) le département du MAYO LOUTI à Guider et Figuil ;

Les départements du DIAMARE et du MAYO SAVA dans l'Extrême-Nord, la BENOUE et le MAYO LOUTI dans la province du Nord rassemblent le plus grand nombre de producteurs d'oignons.

Il existe des flux d'oignon vers le Nigeria, le Tchad et la RCA, mais le principal marché d'exportation solvable pour l'oignon du Cameroun demeure le Gabon. Selon l'étude effectuée par Exim Consult Africa (1997), le Gabon a importé au total 4 745 tonnes d'oignons en 1996 dont environ 2 847 tonnes provenaient du Cameroun.

La production de l'oignon et de l'ail est handicapée par l'existence de nombreux facteurs limitants :

- *Le climat pose le problème de la disponibilité de l'eau en saison sèche, autant que celui de l'abondance de l'eau pendant la saison des pluies. Aussi, le cycle de culture en saison pluvieuse (avril à août) est-il moins pratiqué que celui de la saison sèche (novembre à mars) ;*
- *L'utilisation des intrants de qualité est de plus en plus effective mais avec beaucoup de limitations : (i) les semences importées sont relativement chères et pas souvent disponibles. Par conséquent les producteurs utilisent en majorité celles qui sont produites par les maraîchers locaux selon les techniques traditionnelles. Ce sont des semences qui, dans la plupart des cas, ont perdu leurs qualités variétales et leur pouvoir germinatif ; (ii) les engrais et les pesticides utilisés sont d'origine et de formulation diverses ;*
- *La production est en outre handicapée par l'absence de matériel et d'équipement adapté suffisant et performant.*
- *Beaucoup de producteurs pratiquent encore la technique ancestrale de culture en bassins, avec des carrés plats inondés d'eau d'irrigation ou de pluie, dévoyant les fertilisants et les pesticides. Les densités de repiquage ne sont pas respectées, car inférieures aux normes recommandées.*
- *Dans certaines régions du Mayo Tsanaga et du Diamaré, la contrainte foncière est si forte que l'accès à la terre relève d'une surenchère financière. L'assolement est quasi inexistant, la même parcelle est cultivée pendant plusieurs années. Il s'ensuit un appauvrissement du sol que l'apport en fertilisants de qualité incertaine ne parvient pas à compenser.*
- *Enfin, les techniques de production, de récolte, et de stockage continuent encore aux méthodes traditionnelles.*

2.3.1.2. Exportations

Les débouchés de cette filière ne se limitent pas au territoire national. La plupart des produits de la filière trouve des débouchés sur le marché régional (CEMAC + Nigeria). Le produit qui s'exporte le plus est l'oignon (1815 tonnes en

1999/2000) et les principaux pays de destination sont la RCA et le Gabon. Le second produit qui s'exporte le plus est le manioc (1024 tonnes en 1999/2000), sous forme de farine et de bâton. Les produits sont évacués par voie terrestre.

L'oignon destiné à l'exportation emprunte le circuit de distribution suivant (Exim Consult Africa 1997) :

- 1- Achat des oignons aux producteurs
- 2- Vente aux grossistes intermédiaires (Garoua et Maroua). Ceux-ci prennent les oignons pour les expédier à Yaoundé et Douala.
- 3- Vente aux grossistes installés à Douala et à Yaoundé qui réceptionnent et revendent les oignons pour le compte des grossistes intermédiaires de Garoua et Maroua.
- 4- Vente aux « Gabonais ».

2.3.1.3. Importations

Elles empruntent la voie terrestre et proviennent essentiellement du Nigeria. Avec 1024 tonnes en 1999/2000, l'igname constitue le principal noyau de ces importations. Bien que marginales, les importations d'oignon de ce pays se font par voie terrestre aussi bien que par voie maritime.

2.3.2- Potentiel de croissance et de compétitivité

2.3.2.1. Autres féculents

Le développement de ces filières est entravé par l'indisponibilité des variétés résistantes aux maladies qui sont actuellement à l'origine de la baisse dramatique des rendements. Pourtant, ils constituent l'alimentation de base des populations de certaines régions du pays.

2.3.2.2. Racines

Il s'agit essentiellement de l'oignon dont les potentialités en matière d'exportation sont encore très peu explorées.

2.3.2.3. Patate

La patate douce est cultivée dans toutes les provinces du pays même si sa culture est beaucoup plus pratiquée dans le Centre, le Nord-Ouest, l'Ouest., et le Grand Nord. Selon les statistiques agricoles du MINAGRI en 1999/2000, 320 000 exploitations avaient produit de la patate sur une superficie de 25 700 Ha et pour une production totale estimée à 179 126 tonnes. Elle est surtout le fait des petits producteurs agricoles (les femmes en majorité) regroupés au sein des organisations de base encore inexpérimentées et peu performantes. Cette culture, pratiquée de manière diffuse sur des petites superficies et sert majoritairement pour les besoins de l'autoconsommation

Outre les contraintes que connaissent les filières vivrières, cette filière souffre essentiellement du peu d'intérêt que lui accordent les institutions de recherche sur le plan national. Ainsi, les semences de qualité introduites depuis 1970 par l'IRAD ont

perdu leur pouvoir germinatif, sont encore en circulation et il n'existe pas, dans cette filière, de réseau de multiplicateurs de semences sélectionnées.

2.4. Filière légumes à cosse secs

Il s'agit des produits suivants : haricot sec, vouadzou, autres légumes à cosses secs.

2.4.1- Données quantitatives

2.4.1.1. Production

Le haricot constitue le principal produit de cette filière. Sa production (MINAGRI : AGRISTAT n° 6) a baissé entre 1999 et 2000, passant de 284 000 tonnes environ à 171000. Les principales zones de production du haricot sec sont actuellement situées en haute altitude à Kumbo, Santa, Mbouda, Djuttitsa, . dans le Nord-Ouest et l'Ouest, mais aussi sur les hauts plateaux de l'Adamaoua, à Tibati, Ngaoundal, Meiganga et Ngaoundéré. D'autres sites de production existent dans les Monts Mandara et ses piémonts au niveau des villages de RUMZU et de VUTE ;

La production est le fait de petits exploitants en culture extensive et la plus grande partie est essentiellement destinée à l'autoconsommation. Cette filière souffre des mêmes contraintes que toutes les cultures vivrières.

Le vouadzou est cultivée essentiellement dans l'Extrême-Nord, le Nord-Ouest, le Littoral, le Nord et accessoirement à l'Ouest. Selon les statistiques agricoles du MINAGRI, la production de patate de 1999/2000, 150 000 exploitations avaient produit du vouadzou sur une superficie de près de 9 000 Ha pour une production totale estimée à 9 000 tonnes. Elle est surtout le fait des petits producteurs agricoles et pratiquée de manière diffuse sur des petites superficies et sert majoritairement pour les besoins de l'autoconsommation

2.4.1.1. Exportations et importations par voie terrestre en 1999/2000

Cette filière a exporté du haricot (124 tonnes environ) par voie terrestre dans tous les pays de la CEMAC (Tchad excepté) en 1999/2000 et même au Nigeria. Les importations de la filière s'élèvent à 75 tonnes environ en 1999/2000 et proviennent essentiellement du Tchad (81%).

2.5. Filière légumes frais

Il s'agit des bananes, des tomates, du gombo, du chou et du melon.

2.5.1- Filière banane plantain

Les statistiques officielles évaluent en 2000, en l'absence de méthode systématique d'estimation, la production à 1,78 millions de tonnes. Les estimations du CARBAP, basés sur des enquêtes auprès des producteurs, donc, a priori plus fiables, sont en revanche comprises entre 1.2 et 1,5 millions de tonnes.

D'après les séries statistiques, il y aurait eu une croissance régulière de la production (par extension des superficies) au cours de la décennie 90 (860 000 tonnes en 1990), compensant la baisse intervenue entre 1985 et 1990. Au total, il y aurait, sur le long terme, une stabilité relative de la production, le niveau actuel étant du même que celui relevé pour 1985 et 1986.

La banane plantain est produite dans toute la partie sud du pays, notamment dans les provinces du sud-ouest. Ouest, Centre, Sud et Est, qui totaliserait plus de 80% de la production d'après les statistiques de 1990. Des enquêtes ponctuelles effectuées depuis ont identifié des zones de forte concentration de la production, représentant à elles-seules près du tiers la production totale:

- ⇒ *Province du Centre: Mbam et de Kim , la Lékié, le Nyong et Kélé le Nyong et Mfoumou:*
- ⇒ *Province du Sud: la vallée du Ntem*
- ⇒ *Province du Sud Ouest : Fako Koupé-Manegouba: Ebonji*
- ⇒ *Province de l'Ouest : Noun: Foubot*

Le nombre de producteurs s'élèverait entre 570 000 et 600 000, ce qui donne, sur la base de l'estimation de production mentionnée ci-dessus, une production moyenne de 2,3 tonnes par exploitation. Cette comparaison montre le caractère nettement dominant de la petite exploitation (moins d'un hectare de plantain), mais recouvre une différenciation quant à la taille, aux modes d'exploitation et aux motivations des planteurs.

On distingue trois stratégies simplifiées de producteurs:

1. *La première consiste à cultiver du plantain, généralement en association avec le cacaoyer. Comme source de diversification des revenus, notamment pour l'achat d'intrants; cette stratégie se retrouve notamment sur les fronts pionniers cacaoyers (Sud Ouest):*
2. *La deuxième stratégie consiste à reconverter l'exploitation du cacao et du café vers la production vivrière. sous l'effet d'une évolution défavorable des prix ou du vieillissement des plantations ; cette stratégie se retrouve notamment dans la Province du Centre;*
3. *La troisième stratégie est mise en œuvre par les cadres qui désirent valoriser une partie de leur épargne dans l'agriculture, souvent pour des raisons sociales; cette stratégie se retrouve notamment dans les zones proches des centres de consommation (grands centres urbains).*

Les rendements sont estimés autour de 4 à 7 tonnes/ha, ce qui est très loin des potentialités agronomiques (de l'ordre de 30 tonnes/ha), du fait de la faible densité de plantation (le plantain est souvent cultivé en association avec d'autres vivres ou le cacao), de la faible qualité du matériel végétal, de l'infestation en nématodes et charançons, de l'épuisement rapide du sol après quelques années de mise en culture.

2.5.2- Autres produit de la filière

Ce sous groupe est dominée en 2000 par la tomate dont la production représente plus de 3/5 de la production totale lorsque l'on considère les principaux produits de la filière. Cependant, au niveau des exportations c'est le Eru avec 894 tonnes exportés par voies terrestres au Nigeria qui vient en premier. La tomate fraîche vient ensuite avec 608 tonnes environ et présente l'avantage d'une diversification des destinations. En effet la tomate au Cameroun a été exportée dans tous les pays de la CEMAC en 1999/2000.

2.5.3- Potentiel de compétitivité et de croissance

Cette filière ainsi que la filière fruit a pris de l'ampleur avec la chute des cours du cacao et de café : elle présente une bonne rentabilité économique susceptible d'attirer des financements bancaires. Les contraintes à son développement sont :

- *l'enclavement des zones de production*
- *l'insuffisance ou le non-aménagement des marchés de gros tant au niveau des grandes zones de collecte qu'à celui des grands centres de commercialisation et des marchés frontaliers,*
- *L'insuffisance des installations de conditionnement*
- *La non-professionnalisation qui est une entrave à l'augmentation des activités et à l'amélioration de la qualité des prestations, condition nécessaire pour entretenir la confiance des partenaires commerciaux extérieurs.*

Le commerce sous-régional, mieux adapté aux capacités actuelles des opérateurs nationaux de la filière, présente des opportunités de développement très intéressant avec la construction des axes routiers vers le Sud.

2.6. Filière plantes oléagineuses

Il s'agit des produits suivants : arachide, noix de palme et amandes de palmiste, noix et amandes de karité, soja, coprah, autres plantes oléagineuses.

2.6.1- Données quantitatives

2.6.1.1. La production

La production de l'arachide, principale culture de la filière, baisse de 14% en 2000 comparé à 1999. Les données quantitatives sur ce produit se présentent ainsi qu'il suit:

- *Superficie couverte par la culture d'arachide : 250 000 ha*
- *Production nationale : 184 361 tonnes (campagne 2000/2001)*
- *Pourcentage de la production vendue : 9% soit 10 108-tonnes*
- *Rendement en gousses : 500-800 kg/ha en culture traditionnelle et 2000-3000 kg /ha en culture intensive.*

L'exploitation des annuaires statistiques montrent que la province du Nord détient le record de la production : 34 800T/an.

Trois variétés différentes d'arachide sont cultivées au Cameroun, et sont communément appelés :

- *les arachides du Nord Cameroun, caractérisés par leur grosse graine ;*
- *les arachides de l'Ouest Cameroun, caractérisés par leur graine légèrement inférieur aux graines d'arachides en provenance du Nord Cameroun ;*
- *et les arachides de forêt qui ont des graines très petites.*

Les exportations concernent l'arachide et la principale destination est le Gabon et le Congo avec 82 et 40 tonnes respectivement. Mais les destinations de la Guinée, RCA et Tchad sont aussi ouvertes : 2, 1 et 10 tonnes respectivement en 2000.

2.6.1.2. Importations en 1999/2000

Elles concernent les arachides et le pistache, et proviennent principalement du Nigeria : 381 et 1024 tonnes respectivement et dans une moindre mesure du Tchad : 83 et 3 tonnes.

2.7. Filière bananes

Il s'agit de la banane plantain et de la banane douce en culture traditionnelle.

2.7.1. Données quantitatives³³

2.7.1.1. Production

La production de la banane plantain en culture traditionnelle s'est élevée à 869 544 tonnes en 90/91 et celle de la banane douce à 594 100 tonnes. Au total environ 870 881 exploitations agricoles ont produit l'une ou l'autre des deux cultures en cette année. La superficie en banane plantain est plus étendue que celle de la culture de la banane douce. Le rendement en banane plantain est de 2000 kg/ha contre 1363 kg/ha pour la banane douce. En 2000, la production de la banane plantain est évaluée à 2 061 000 tonnes (AGRISTAT N°6).

S'agissant particulièrement de la banane plantain, à ce jour, le nombre total de producteurs, bien que difficile à comptabiliser, dépasserait 570 000. Environ 250 000 ha de plantain sont cultivés dans le pays, essentiellement par de petits agriculteurs. Leur activité génère près de 80 milliards de Fcfa de revenus bruts. Aliment de base et source énergétique importante pour la population camerounaise, ce produit vivrier est l'une des premières sources de calories des provinces du Littoral et du Sud-Ouest qui totalisent une population d'environ 3,1 millions d'habitants.

2.7.1.2. Exportations

Les exportations de banane plantain du Cameroun vers le Gabon ont fortement progressé depuis une décennie. Les producteurs du Sud-Ouest alimentant

³³ AGRISTAT N°6

es exportateurs camerounaises qui acheminent les produits vers Libreville et Port Gentil. Les flux du commerce trans-frontaliers pourraient être beaucoup plus importants si les taxes sur la filière export étaient moins élevées. Le Cameroun exporterait annuellement plus de 1000 tonnes de plantains vers le Gabon, bien que le chiffre soit difficilement vérifiable en raison du caractère informel de ces flux commerciaux. A Libreville, le plantain est le 3^{ème} vivrier en terme de dépenses alimentaires après le manioc et le riz. Les autres destinations des exportations camerounaises de plantain par voie terrestre sont les autres pays de la CEMAC à l'exception du Tchad et le Nigeria.

2.7.2. Autres données d'appréciation de la filière

2.7.2.1. Banane plantain

1/5^{ème} environ des exploitations produisant de la banane plantain est localisé dans le Centre, 18,1% dans l'Ouest, 17,8% dans le Nord-Ouest et 9,4% dans le Littoral. Toutefois, cette culture semble plus rentable dans le Sud-Ouest où le rendement à l'hectare est de 3317 kg contre 1566 kg et 1957 kg respectivement dans le Centre et dans l'Ouest.

2.7.2.2. Banane douce

La banane douce en culture traditionnelle est destinée à la consommation locale. Les exploitants agricoles sont localisés dans l'Ouest (27%), dans le Centre (21 %), dans le Nord-Ouest (17%) et dans le Littoral (13%). Pour la superficie cultivée ainsi que la production, la province de l'Ouest vient en tête, mais les rendements sont plus élevés dans le Sud-Ouest (2188 kg/ha)³⁴.

2.8. Filière ananas³⁵

2.8.1 Données quantitatives

2.8.1 1. Production

De 1975 à 1985, les exportations d'ananas ont atteint en moyenne près de 15000 tonnes par an, grâce à la logistique bananière qui dans ces années apprêtait régulièrement des bateaux pour les expéditions sur l'Europe. Le déclin de la banane a entraîné celui de l'ananas, avec une chute des exportations jusqu'à 500 tonnes seulement. Entre 1998/1999 et 1999/2000, la production de l'ananas d'exportation a doublé et atteint 10.300 tonnes.

2.8.1.2. Superficies cultivées

³⁴ MINAGRI : Enquête Agricole 1990/1991

³⁵ Sources principales

- Recensement des zones de production et des producteurs d'ananas au Cameroun, Rapport d'activités TECSULT/PDEA Cameroun 1997
- L'état des recherches sur l'ananas au Cameroun CIRAD-FLHOR 1994

Les superficies ont globalement augmenté entre 1994 et 1997. Le recensement de 1994 pour les zones de production du Littoral, du Sud-Ouest et une partie du Centre, donne une superficie de 174 ha pour 102 producteurs alors que celui de 1997 indique une superficie de 605 ha pour 184 producteurs disposant d'au moins 2 ha.

2.8.1.3. Rendements

Ils varient entre 45 et 60 tonnes exportables pour les bonnes exploitations du Mounjo, et moins de 30 tonnes ailleurs. Le rendement moyen camerounais est donc susceptible d'atteindre rapidement 40 à 45 tonnes exportables à l'hectare.

2.8.1.4. Exploitations

En 1997, l'on comptait 181 exploitations de plus d'un hectare. La province du Littoral compte 106 producteurs et celle du Centre 59. Les autres provinces : l'Ouest, le Sud-Ouest, le Sud, l'Est et l'Adamaoua restent marginales en terme de nombre d'exploitations et de taille significative.

Une seule grande entreprise agro-industrielle : le Groupe PNP à Nyombé dont les plantations se développent sur 150 ha de production. Trois PME de 20 hectares chacune ainsi que plusieurs entreprises de taille moyenne (5 à 2 ha) existent dans le Mounjo. En dehors de ce département, les exploitations de taille moyenne sont rares

2.8.2. Flux de commercialisation et écoulement des produits

Le marché national est le principal consommateur de l'ananas du Cameroun. Sur 20000 tonnes potentielles des zones de production recensées, moins de 5000 tonnes sont exportées. Les grands centres de consommation/commercialisation sont Douala et Yaoundé.

2.8.3- La Compétitivité internationale de la filière

2.8.3.1. Exportations

Les exportations d'ananas du Cameroun prennent deux directions principales : la sous région (Gabon, Congo et Guinée Equatoriale) et l'Europe (principalement la France et la Suisse). Entre 1975 et 1985, les exportations vers l'Europe ont atteint en moyenne 15.000 tonnes/an et ont chuté à 500 tonnes en 1992. Dès 1995, ces exportations ont repris : 2.800 tonnes en 1995 et 3.500 tonnes en 1996. Cette reprise est surtout imputable à l'implication des groupes bananiers dans la filière ananas ; en effet, ces groupes bénéficient d'un statut de point franc dans la production.

La France est le plus grand importateur avec à elle seule plus de 80% des exportations vers l'Europe.

2.8.3.2. Concurrence

La concurrence est internationale sur le marché de l'union Européenne. Les principaux concurrents sont des pays producteurs de l'Afrique de l'Ouest et du Centre et les pays Latino-Américains. Les pays africains tentent de résister collectivement à la concurrence latino-américaine en renforçant l'image de l'ananas coloré d'Afrique face à l'ananas vert latino-américaine. Cependant, l'ananas MD2 ou extra sweet de del Monte, produit au Costa Rica fait directement concurrence à l'ananas coloré d'Afrique. Il détenait déjà 10% de la part du marché avec 20000 tonnes commercialisées en 1997. Le marché de l'ananas est libre. Il n'y a pas de mesure de sauvegarde ni de surveillance des marchés par un service officiel coercitif (1995). L'on s'acquitte uniquement de la TVA à l'entrée.

La concurrence intra-africaine porte sur les coûts de production (intrants défiscalisés ou non), la régularité des approvisionnements (quantité et fréquence d'approvisionnement des marchés), la qualité et de la présentation (soins aux fruits, conditionnement, emballage, etc.) et de la logistique (moyen de transport et système de marketing) dont dispose chacun des pays. Sur tous ces points, l'origine Cameroun est assez défavorisée.

2.8.3.3. Les coûts

L'essentiel des gains de productivité réalisés dans la filière après la dévaluation (entre 28 et 60%) a été absorbé par l'aval de la filière en tirant les prix de vente à la baisse, et par l'amont du fait de l'inflation induite des facteurs de production.

2.8.3.4. La qualité

Pour l'heure, il n'existe pas de label ananas du Cameroun. Les importateurs européens considèrent qu'une appellation d'Afrique Contrôlée (AOC) couplée à un contrôle fiable avant l'embarquement serait un atout pour assurer la promotion de l'ananas du Cameroun. La difficulté est non seulement d'être en mesure de certifier la qualité, mais également d'assurer la régularité et un volume suffisant pour un tel produit certifié dans un contexte de production hétérogène. Les contrôles sanitaires effectués avant embarquement au départ du Cameroun ne correspondent pas à un contrôle effectif des produits faute d'outils performants de contrôle. Pourtant, les exigences réglementaires des pays importateurs sont de plus en plus draconiennes.

2.8.3.5. Le système de distribution

Le principal pôle d'expédition des ananas par voie aérienne et maritime est Douala avec un aéroport international et un port équipé d'un quai fruitier. L'aéroport 3e Yaoundé est encore très peu utilisé par les exportateurs. Pour l'expédition par voie maritime, seuls les bateaux bananiers sont en mesure de charger des ananas. s'agit donc de pouvoir s'organiser avec eux pour rendre les exportations possibles.

Quatre compagnies aériennes proposaient aux exportateurs des espaces fret à destination de l'Europe en 1995 : CAMAIR, AIR France, SWISSAIR, SABENA. Les

contraintes pour le transport des ananas sont essentiellement d'ordre organisationnel.

Pour résumer, la compétitivité de l'ananas AOC est influencée par :

- *un désintéressement de petits producteurs camerounais vis-à-vis de l'ananas suite aux mauvaises ventes extérieures à partir de Noël 95 ;*
- *la bataille sur le marché européen entre l'origine Sud américaine et celle de l'Afrique de l'Ouest et du Centre s'est intensifiée avec l'apparition sur le marché de MD2 de del Monte.*

2.9- Filière autres fruits

Il s'agit des produits suivants : mangue, mangoustan, goyave, date, fruits et noix de coco, autres fruits.

Dans cette filière, la seule indication sur la production concerne la pastèque dont la production est estimée à 27490 tonnes en 2000. Cette filière contribue à la diversification des exportations avec des produits tels que l'avocat, la kola et le safou. Le Gabon est la principale destination des exportations pour l'avocat et le safou. La kola est exportée principalement au Nigeria.

La plus grande partie des exportations des fruits s'effectuent principalement par voie aérienne et ne figurent pas dans ces estimations.

2.10- Les prix des produits vivriers

Pris individuellement, les prix les plus bas de chaque produit vivrier sur les marchés sont observés peu après la récolte. Ensuite, graduellement, les prix augmentent pour culminer juste avant la prochaine récolte. Leurs mouvements reflètent les changements de disponibilité sur les marchés et une demande persistante. Ce comportement suggère que la demande est stable par rapport à l'offre, ce qui implique que ce sont surtout les mouvements de l'offre qui donnent lieu au changement des prix. Les périodes de baisse ou de hausse des prix ne coïncident pas toujours d'une région à l'autre à cause de la diversité climatique et écologique du pays. Ce décalage inter-régional produit un décalage dans le profil annuel des prix, avec une culmination décalée selon les produits. Toutefois, les indices des milieux urbains calculés par la DSCN montrent une croissance soutenue des prix des produits vivriers.

Pour la période 1996-2000, la hausse de l'indice des prix des produits vivriers en milieu urbain est de 4,7% en moyenne par année contre 2,7%³⁶ pour l'indice national urbain. Sur le marché de Yaoundé par exemple, le prix d'un produit comme le plantain vert frais vendu en vrac a cru de 8,5% par an en moyenne sur la période. Cette évolution traduit les difficultés de plus en plus croissante de l'appareil de production nationale à répondre à la demande des produits vivriers dans les villes, accentuées ces dernières années par celle des pays voisins.

³⁶ MINEFI/DSCN : Rapports annuels sur l'évolution des prix à la consommation finale des ménages

2.11- Les coûts des produits vivriers

2.11.1. Les coûts de production

Les producteurs ne maîtrisent pas leurs coûts de production. Ils n'ont pas de repères objectifs pour proposer des prix de vente et ceux-ci sont littéralement dictés par le marché. La conséquence est que leur force de travail est très faiblement rémunéré une fois les charges effectivement payées et les amortissements déduits en période de grandes récoltes.

2.11.2. Les coûts de transport de vivrier

2.11.2.1. Les routes et pistes de collecte

L'enclavement des zones de production, notamment durant la saison des pluies, apparaît comme une contrainte récurrente dans la commercialisation des produits vivriers. Cette contrainte est responsable d'un renchérissement des coûts de collecte: elle réduit, dans les zones les plus affectées, la concurrence entre opérateurs commerciaux, affaiblissant ainsi la position de négociation des producteurs; elle empêche enfin une régularité de la collecte, nécessaire aux producteurs pour programmer leurs récoltes et leurs mises en marché.

A ce titre, l'amélioration du transport des produits vivriers constitue un élément particulièrement important dans le cadre d'une stratégie visant à lutter contre la pauvreté, puisqu'elle permet à la fois une amélioration du revenu des ruraux (parmi les plus pauvres), grâce au développement de la production et de la commercialisation vivrière et grâce à une amélioration des prix payés au producteur, et une amélioration de l'alimentation des populations urbaines, consécutive à une baisse relative du prix au consommateur des produits.

Au plan de la production agricole, cette contrainte a pour effet de retarder la matérialisation de l'avantage comparatif que peuvent détenir certaines zones par leur vocation agro-climatique, et de freiner ainsi la spécialisation et la rationalisation de la production vivrière sur les zones à avantage comparatif.

2.11.2.2. Le coût des transports

Les analyses de coûts de commercialisation font ressortir des coûts de transport terrestres particulièrement élevés, allant de 50 fcfa/Tkm sur les transports longue distance à plus de 200 fcfa/Tkm sur les transport de collecte. D'autres études³⁷ confirment ces résultats, et avancent que les transports terrestres sont plus onéreux au Cameroun que dans d'autres pays de la sous-région, notamment en Côte d'Ivoire.

³⁷ AFD, "La chaîne des transports au Cameroun, Evolutions récentes et nouvelles problématiques" B. SAVOYE, 2000.

L'analyse théorique du coût du transport, en distinguant selon qu'il s'agit de gros porteurs ou de petits porteurs, donne les résultats suivants, qui indiquent que les prix de transport pratiqués sont dans la logique des coûts, et ne sont donc pas dus à des marges excessives des transporteurs, éventuellement imputables à une insuffisance de concurrence entre opérateurs:

Cette analyse montre également que le coût élevé des transports n'est pas dû à une taxation excessive, celle-ci restant dans la moyenne des niveaux observés dans la plupart des pays, du moins en ce qui concerne la taxation officielle, la seule à être prise en compte dans le calcul.

Les principaux facteurs explicatifs sont plutôt à rechercher dans les directions suivantes³⁸:

- *l'état des routes rurales, qui ralentit le transport, donc diminue la rotation des camions, et enchérit les coûts d'entretien (voir paragraphe précédent) ;*
- *l'importance relative de l'utilisation des petits porteurs, beaucoup plus chers en coût de revient: une étude³⁸ estime à 75% la part du trafic de produits vivriers prise par les petits porteurs au Cameroun, ce qui est considérable: cette forte proportion de petits porteurs peut s'expliquer, au moins en partie, par les faibles quantités unitaires à transporter en raison du caractère disséminé des surplus commercialisables ;*
- *les faibles taux de rotation de véhicules, en raison des durées de transport, mais aussi des temps d'attente au chargement, dus au manque de coordination et de préparation de la collecte ;*
- *les retours à vide, et ,*
- *enfin les contrôles routiers abusifs, notamment pour les produits périssables, qui ralentissent le transport, et engendrent des frais additionnels (taxes non officielles) à la charge des transporteurs.*

Tableau 11: Estimation des coûts moyens de la tonne/km en FCFA, suivant différents modes de transport.

Transport par rail	17
Transport par semi-remorque	40
Transport par PV ou camionnette	165 à 170
Transport fluvial	330 à 1200
Transport par portage	1600

Source : d'après " la chaîne des transports au Cameroun, Evolutions récentes et nouvelles problématiques" B. SAVOYE, 67/1999.

Les coûts de transport dans le prix de vente en gros de 100 kg de manioc en cosette par exemple représente 18,2%. Pour le maïs, le coût de transport de longue distance, par exemple à la descente depuis Ngaoundéré, peut être estimé aux

³⁸ AFD : La chaîne des transports au Cameroun, op citée

alentours de 20% du prix de vente, pour l'arachide entre 10% et 20%, suivant le prix de vente.

Pour la filière maïs, une étude réalisée en 1992 établit les coûts de transport de 15 à 30 FCFA le kg suivant les trajets contre 6 FCFA observé à l'époque aux Etat-Unis depuis une ferme du Niddle-West jusqu'à la mise en FOB.

2.12. Echanges de l'agriculture vivrière avec d'autres filières

La consommation des produits de l'agriculture vivrière donne lieu à plusieurs activités économiques spécialisée entre autres, le moulage de grains ou de féculents, la fabrication du Gari, la fabrication des provendes, l'extraction de l'huile (maïs), la fabrication des jus de fruit, l'extraction du gritz de maïs etc.

En plus des producteurs, le circuit de commercialisation des produits vivriers fait intervenir des intermédiaires locaux, des grossistes, des demi-grossistes, des détaillants, les transporteurs, les chargeurs/déchargeurs et même des exportateurs.

Certains de ces produits comme la patate et l'igname interviennent comme matière première dans des boulangeries, permettant ainsi de réduire les importations de blé bien que cela soit encore marginal.

2.13. Géographie des cultures vivrières

L'on peut distinguer cinq grandes zones agro-écologiques ³⁹:

- *Zone I ou zone soudano-sahélienne (provinces du Nord et de l'Extrême-Nord)*
- *Zone II ou zone de la savane guinéenne (provinces de l'Adamaoua)*
- *Zone III ou zone des Hauts Plateaux (provinces de l'Ouest et Nord-Ouest)*
- *Zone IV ou zone de la forêt humide monomodale (provinces du Littoral, Sud-Ouest)*
- *Zone V ou zone de la forêt humide bimodale (provinces du Centre, Sud et Est)*

³⁹ AFD, juin 1999, Chaîne de transports et compétitivité de l'économie camerounaise.

Tableau 12 : Cultures annuelles au Cameroun suivant les zones agro-écologiques

Groupe de cultures et cultures		Zones agro-écologiques				
		Zone I	Zone II	Zone III	Zone IV	Zone V
Canne à sucre		/	1	1	1	2
Céréales	Blé	/	/	/	/	/
	Maïs	1,5	1,5	1,5	1	1,5
	Mil	1	1	/	/	/
	Riz	2	1	2	1	1
	Sorgho	1	1	/	/	/
Tubercules	Igname	1	1	2	2	2
	Macabo	1	1	1	2	2
	Manioc	1	1	2	2	2
	Patate douce	1	2	1	2	1
	Pomme de terre	/	/	2	1	1
	Taro	/	/	2	1	1
Légumineuses	Arachide	2	1	1	1	1
	Haricot grain	/	/	1	1	1
	Niébé	1,5	/	1,5	1	1
	Soja	/	1	1	/	/
	Vouandzou	1	/	1	1	1
Maraîchers	Lég. exotiques	1	1	2	1	1
	Lég. locaux	1	1	2	2	1
	oignon	3	1	1	1	1
	Tomate	2	1	3	1	1
Banane et plantain	Banane douce	/	/	1	3	1
	Plantain	/	/	1	1,5	1

Source : Commission cultures annuelles du PLT

Bases de notation :

1 = **agriculture d'autoconsommation**, sans intrants agro-industriels; 2 = **agriculture semi-intensive**, combinant productions d'autoconsommation et productions commercialisées, utilisant des intrants agro-industriels en quantité modérée; 3 = **agriculture intensive**, largement ouverte sur les marchés et utilisant des quantités relativement importantes d'intrants agro-industriels. / = **Productions absente ou peu importantes** dans les zones considérées. Les chiffres 1,5 ou 2,5 traduisent les situations intermédiaires entre les trois précédentes.

2.14. Sources de croissance de la production des cultures vivrières

Pour l'objectif de lutte contre la pauvreté et celui de la contribution à la croissance économique Bernard NJONGA⁴⁰ classe les filières de l'agriculture vivrière en quatre groupes :

- les principales cultures vivrières (celles qui sont en priorité produites pour satisfaire les besoins d'autoconsommation des populations ;
- les principales cultures vivrières porteuses de croissance (celles qui à la fois font l'objet d'une demande au niveau national et dans les sous-régions) ;
- les filières agricoles en cours de promotion ;
- les filières agricoles peu connues et susceptibles d'être promues au vue de leur fort potentiel.

Dans l'ensemble, le gap qui existe entre le rendement actuel de ces cultures et leur rendement optimal est important. Lorsque l'on sait que moins du tiers de la

⁴⁰ Bernard NJONGA, avril 2002; La contribution des filières agricoles à la croissance économique et à la lutte contre la pauvreté, Contribution à l'étude sur les sources et stratégies de croissance pour la réduction de la pauvreté au Cameroun.

superficie totale des terres arables est mis en valeur, l'on peut conclure avec Bernard NJONGA qu'il « existe de grandes marges d'amélioration de la contribution du secteur agricole à la croissance économique et à la lutte contre la pauvreté ». Ceci passe évidemment par une augmentation de la productivité mais aussi celle des superficies cultivées.

Tableau 13 : Estimation du gap de rendement des principales cultures vivrières et des superficies cultivées actuellement.

CULTURES	Rendement Actuel Tonnes / ha	Rendement Optimum Tonnes/ ha	Superficies totales actuelles Ha	GAP sur Rendement Tonnes / ha
Manioc	12,9	30,0	218 191	17,1
Macabo	3,5	8,0	128 761	4,5
Patate douce	4,0	10,0	37 500	6,0
Arachide	0,8	1,5	262 500	0,7
mil/ sorgho	0,9	3,0	423 333	2,1
Concombre	2,0	4,5	2 939	2,5
Gombo	5,0	8,0	1 784	3,0
Tomate	15,0	30,0	5 067	15,0
Plantain	10,0	20,0	150 000	10,0

Source : Bernard NJONGA, avril 2002; La contribution des filières agricoles à la croissance économique et à la lutte contre la pauvreté, Draft 2

Tableau 14 : Estimation du gap de production des principales cultures vivrières porteuses de croissance

CULTURES	Rendement Actuel Tonnes / ha	Rendement Optimum Tonnes/ ha	Superficies totales actuelles Ha	GAP sur Rendement Tonnes / ha
Piment	0,6	1,5	8 538	0,9
Soja	0,9	2,0	111	1,1
haricot/ niébé	0,6	1,0	408 333	0,4
Maïs	2,0	5,0	405 000	3,0
Gingembre	10,0	15,0	1 000	5,0
Légume feuilles	8,5	17,0	11 012	8,5
Safou	6,0	30,0	1 692	24,0
Kola				
Oranges	12,0	25,0	1 065	13,0
Papayes	25,0	60,0	307	35,0
Citrons	12,0	25,0	387	13,0
Mangues	10,0	25,0	1 542	15,0

Source : Bernard NJONGA, avril 2002; La contribution des filières agricoles à la croissance économique et à la lutte contre la pauvreté, Draft 2

Tableau 15 : Estimation du gap de la production des principales filières en cours de promotion

FILIERES	Rendement Actuel Tonnes / ha	Rendement Optimum Tonnes/ ha	Superficies totales actuelles Ha	GAP sur Rendement Tonnes / ha
Pomme de terre	6,0	30,0	8 000	24,0
Oignon	14,0	40,0	3 758	26,0
Palmier à huile	1,8	3,0	83 333	1,2
Plantain	10,0	20,0	150 000	10,0
Pastèque	15,0	40,0		
Haricots verts	5,0	11,0	283	6,0
Ananas	40,0	75,0	181	35,0

Source : Bernard NJONGA, avril 2002; La contribution des filières agricoles à la croissance économique et à la lutte contre la pauvreté, Draft 2

La seconde voie⁴¹ qu'il convient d'explorer est l'introduction de filières peu connues mais présentant des potentialités réelles de croissance et de réduction de la pauvreté. C'est une expérience qui a réussi dans certains pays comme TONGA avec le potiron. Ce produit est exclusivement vendu hors saison sur le marché japonais ; les exportations de potiron ont constitué 67% des revenus d'exportation en 1991-92. En 1987, TONGA ne produisait pas de potiron !

Au Cameroun, l'on peut citer l'exemple de la pastèque dont la production actuelle avoisine 250000 tonnes, dont plus de la moitié est écoulee sur les marchés de Yaoundé et de Douala. A ce jour, cette spéculation occupe totalement ou partiellement plus de 1500 producteurs. La main d'œuvre est d'environ 4500 hommes mois. Plus 150 vendeurs ambulants à Yaoundé et Douala vendent la pastèque qui par ailleurs trouve des débouchés dans les pays voisins, principalement au Gabon et au Nigeria.

Pourtant, jusqu'en 1996, la pastèque ne figurait même pas dans la structure de consommation des ménages camerounais selon les résultats de l'enquête camerounaise auprès des ménages réalisée en 1996. L'essor de la pastèque est le résultat de l'introduction de deux nouvelles variétés : le « Crimsou » et le « Kaolack » d'origine européenne au Cameroun (Ouest et Nord-Ouest principalement en 1995).

B. BRANCHE ELEVAGE ET PÊCHE

INTRODUCTION

Le PIB du secteur de l'élevage et chasse est estimé à 139,8 milliards de F CFA en 1999/2000, soit 10% du PIB du secteur primaire. Ce sous/secteur procure des revenus à près de 30% de la population rurale. Sur le plan socio-économique, l'élevage joue un rôle d'épargne et contribue fortement à l'amélioration de la

⁴¹ Les deux exemples qui suivent sont tirés du rapport de B. NJONGA dont les références figurent en page précédente.

production agricole, notamment dans les zones à forte densité démographique où le maintien de la fertilité des sols, la réalisation de certains travaux agricoles et le transport rural sont assurés par le bétail (bovins, asins, équins).

La filière pêche quant à elle, joue un rôle alimentaire de grande importance. Les produits de la pêche constituent pour près du tiers des protéines animales consommées au Cameroun et occupe 5% de la population active. Sa contribution au PIB du secteur primaire est d'environ 5 % .

L'exploitation du potentiel animal et halieutique du pays génère en aval des industries (la transformation des viandes, l'industrie laitière, les provenderies, les tanneries etc.) dont les activités procurent des emplois tout en générant de la valeur ajoutée. Le développement de ces industries jouit d'un grand potentiel eu égard aux marchés national et sous/régional, et aux grandes capacités de la base productive.

Tableau 16 : Contribution des secteurs de l'élevage et de la pêche au PIB en Francs courants en 1999/2000

Estimations MINEFI	Elevage et chasse	Pêche	Secteur primaire
PIB, prix courants 1999/2000	139,8 milliards	72,1 milliards	1391,2 milliards
en % du secteur primaire	10,0 %	5,2 %	(100 %)
en % du PIB national	2,7 %	1,4 %	27,1 %

Source : MINEFI/DSCN

Dans le cadre de la stratégie de lutte contre la pauvreté il faut noter que l'élevage et les pêches offrent de bonnes opportunités en termes de sources de revenus et d'emplois pour les segments fragiles de la population notamment les jeunes et les femmes.

B 1. L'ELEVAGE

1.1- Données quantitatives sur la production

1.1.1. Bovins

L'élevage bovin est un maillon essentiel de la sécurité alimentaire au Cameroun. Prépondérant dans les trois provinces septentrionales il fournit annuellement **110.000 tonnes** de viande et **184.000 tonnes** de lait. Sa contribution en produits carnés est de 54% pour l'ensemble des viandes produites localement et consommées par les populations.

Tableau 17 : Contribution des différents types de productions dans la consommation de viande (kg/Hab/an)

Type de produits	Kg/habitant/an	%
Viande de bovins	7,11	54
Viande de mouton et chèvres	1,74	13
Viande de porcs	2,02	15
Viande de poulets	2,2	17
Total	13,07	100

Source : Etude CIRAD-EMVT (1995)

1.1.2. Petits ruminants

Pour les **petits ruminants (chèvres et moutons)**, les 2/3 se trouvent dans les trois provinces du Nord. La Province de l'Extrême-Nord héberge à elle seule 45% des effectifs. La production en viandes dérivées des moutons et des chèvres est estimée à 22 500 t et elle devrait atteindre 30 000 t à l'horizon 2020.

1.1.3. Porcins

Bien que les **porcs** soient élevés un peu partout, le gros des effectifs est concentré dans les provinces de l'Ouest, du Centre et du Nord-Ouest. L'Ouest à lui seul héberge près de 60% des porcins du pays.

Prospère dans les années 80 cet élevage a connu un fort ralentissement dans son développement pour cause de peste porcine africaine. Aujourd'hui les petites exploitations généralement familiales facilement contrôlables sont prédominantes et présentent moins de risques pour l'investisseur. La reprise des investissements à large échelle dans le secteur tarde à venir. Le niveau de production actuel de viandes porcines est estimé à 30.000 tonnes de viande avec une projection de 45 000 tonnes en l'an 2020.).

1.1.4. Volaille

Pour ce qui concerne l'**aviculture** deux types de spéculation sont présentes sur le terrain. Il y a les **poulets villageois** qui sont un élément constant des terroirs agricoles. Les plus grandes zones de production se situent dans les provinces de l'Extrême-Nord, de l'Ouest et du Nord-Ouest.

Quant à l'**aviculture semi-intensive** la production actuelle des principaux couvoirs locaux est de 13.612.000 poussins/an. Si l'on y ajoute les productions des petits couvoirs dont le niveau ne dépasse pas 10% des poussins produits par les couvoirs agréés, la production annuelle actuelle des poussins d'un jour se situerait à environ 15.000.000 d'unités dont 13.500.000 poussins chair et 1.500.000 poussins ponte.

La distribution des poulets du système semi-intensif sur le territoire national est constante. Quoique les effectifs aient changé la répartition de la production sur le territoire reflète toujours les données de 1989.

Tableau 18 : Distribution du cheptel national par Province(1988/1989)

PROVINCES	EFFECTIFS	%
Adamaoua	360.539	2.76
Centre	1.813.173	13.91
Est	62.482	0.47
Extrême-Nord	741.682	5.69
Littoral	4.709.898	36.15
Nord	376.434	2.88
Nord-Ouest	740.020	5.68
Ouest	3.624.950	27.82
Sud	387.921	2.97
Sud-Ouest	210.449	1.69
TOTAL:	13.027.548	100

Source : Rapport annuel MINEPIA

Le secteur avicole dans son ensemble fournit annuellement environ 38.000⁴² tonnes de viandes de poulets (soit 2.54 kg/hab/an) et 18.562 tonnes d'œufs (soit 23 œufs/hab/an).

Tableau 19 : Offre en produits de l'aviculture nationale

PRODUITS	Poulets de chair	Pondeuses réformées	Poulets villageois	Pondeuses	TOTAL	Disponible / habt / an
Viande (kg)	19.237.500	1.440.000	17.500.000		38.177.500	2.54 kg
Œufs(unités)				337.500.000	337.500.000	23 œufs

Tableau 20 : Niveau de production actuel des principaux couvoirs locaux⁴³

FOURNISSEURS	POUSSINS/AN
AGROCAM	6.400.000
SAC(EPA)	3.780.000
CAM	3.432.000
AUTRES(10%)	1.361200
Total	14.973.200

Il convient de relever que la production actuelle des couvoirs ne représente qu'environ 30 à 40% des capacités installées. N'eût été le marasme que connaît le secteur aujourd'hui ils pourraient produire annuellement 40 millions poussins d'un jour.

⁴² TELEU (Mars 2002) :Analyse de la filière avicole, Mission d'Appui FAO/CP, Revue du secteur Rural, Etude sur l'amélioration de l'efficacité de la commercialisation et de la compétitivité des filières de produits

⁴³ Source: Syndicat interprofessionnel des aviculteurs du Cameroun (SIFAC), 2001

1.2 - Organisation de la production

1.2.1 Le potentiel de la base productive

Le Cameroun dispose d'immenses **ressources foncières** encore sous-exploitées.

En matière d'élevage bovin notamment, le secteur pastoral dispose d'un potentiel de 19 millions ha de surfaces pâturables⁽⁵⁾. Mais ces ressources posent de grands problèmes, liés à leur régime juridique et à leur inégale utilisation territoriale. La majorité d'éleveurs et d'agro-éleveurs utilisateurs de l'espace pastoral n'a aucun droit sur lui et privilégie la mise en œuvre de systèmes et de techniques de production extensive (peu d'améliorations foncières et d'investissements : cultures fourragères, aménagements des points d'eau, etc.).

L'utilisation inégale de l'espace rural dans de nombreuses régions du pays, les fortes pressions foncières et démographiques ont conduit à une grande avancée du front agricole sur les terroirs de l'élevage avec les risques de conflits que cela implique. Ajouté à cela la création des aires protégées qui privent les ruminants (des provinces septentrionales notamment) de ressources alimentaires précieuses. Cette situation caractérisée par l'absence d'un plan concerté de l'espace agro-sylvo-pastoral est aggravée par des pratiques culturelles et d'élevage qui mettent en danger la capacité productive du capital foncier (dégradation des parcours).

La diversité des conditions agro-écologiques est un atout pour la diversification de l'élevage bien que sujette à de graves contraintes. Elle offre pourtant des possibilités de production d'une grande variété d'animaux (bovins moutons et chèvres, porcs et volailles) en association avec l'agriculture.

1.2.2. Systèmes de production et contraintes

1.2.2.1. Bovins

En matière d'élevage bovin, le système extensif d'exploitation reste prédominant, matérialisé sur le terrain par trois variantes :

- 1- *le pastoralisme pur (environ 30% du cheptel) où l'élevage est la principale sinon la seule activité de l'éleveur (cas des M'Bororo) ;*
- 2- *L'Agro-pastoralisme : plus répandu (près de 65% du cheptel), une grande majorité d'éleveurs pratiquant en même temps l'agriculture ;*
- 3- *Le Ranching qui a connu un grand essor pendant les plans viande I et II. Ce mode d'exploitation qui représente environ 5% du cheptel est surtout présent dans l'Adamaoua et un peu dans le Nord-Ouest. Il faut noter ici les faibles productivités des ranchs privés comme publics. Dans le premier cas l'élevage donne plutôt l'impression d'être une activité de prestige tandis que dans le second cas les carences dans la gestion ont entraîné une érosion importante du cheptel.*

⁽¹⁰⁾) SIPOWO Thomas, 1995. Rapport Etude des Pâturages du Cameroun.

Par ailleurs les systèmes d'élevage des bovins du Grand-Nord Camerounais reposent sur une exploitation très majoritairement extensive de la base productive que représentent les pâturages. Les ressources pastorales (eau, pâturages herbacés et arbustifs, sels minéraux) se caractérisent par une variabilité spatiale et temporelle très importante. C'est un système basé sur la mobilité du cheptel qui lui permettent de tirer profit au mieux d'un vaste potentiel très aléatoire. Les caractéristiques de ce milieu rendent de ce fait incompatible une répartition spatiale stricte et une appropriation privative des espaces pastoraux du fait de pratiques d'élevage basées sur la quête des ressources dont dépend l'équilibre alimentaire du cheptel.

Les espaces pastoraux subissent aujourd'hui de profondes mutations sous la pression conjuguée de nombreux facteurs. L'augmentation du nombre d'utilisateurs de l'espace aux modes d'usages de la ressource souvent très différents, aux statuts très divers, justifiés ou non par des sources de droit qui peuvent être en totale contradiction les unes par rapport aux autres, provoquent des tensions qui dégénèrent en conflits parfois violents. Cette situation risque de se voir aggraver par une persistance d'importants flux migratoires de populations en quête de terres cultivables.

En plus de l'emprise agricole grandissante due à l'extension de cultures de rente ou vivrières, l'élevage extensif dans le Nord et l'Extrême Nord est menacé par les classifications récentes de larges superficies de savanes en zones exclusives de chasse et de protection de la faune.

Toutes ces contraintes sont alourdies par des prélèvements coutumiers dans certaines zones qui entraînent l'abandon pur et simple de certains pâturages. Elles sont amplifiées par la réduction et la segmentation d'espaces habituellement dévolus à l'élevage, ce qui entrave davantage l'utilisation optimale de l'espace pastoral encore disponible.

Cela amène les éleveurs, à modifier leurs pratiques. Il s'ensuit une sédentarisation ou une restriction des itinéraires, responsables par l'enclavement du cheptel d'une pression accrue sur les ressources qui accentue la dégradation du milieu et les conflits agropastoraux.

Il existe pourtant un arsenal juridique moderne en place et des pratiques traditionnelles qui ont fonctionné dans le passé.

Il n'y a pas si longtemps, le **pouvoir traditionnel** organisait l'espace en zones agricoles et zones d'élevage. Les décisions étaient appliquées et respectées. La **législation moderne** est ensuite venue renforcer ce dispositif.

Pourtant aujourd'hui il en va tout autrement et **les autorités traditionnelles autant qu'administratives n'assument plus leur rôle d'arbitrage et de régulation**. La gestion de l'espace est soit délaissée, soit mise en oeuvre de manière arbitraire sans prise en compte objective des besoins des populations et des exigences d'un développement durable. Les autorités traditionnelles sont malheureusement elles-mêmes souvent les premières à brader les zones d'élevage (au profit des cultures). Ce phénomène risque de s'accroître de par la pression migratoire, et certains se verront contraints d'abandonner leur activité pour se

consacrer uniquement à l'agriculture. On peut également craindre de plus en plus une recrudescence des replis de troupeaux vers les pays limitrophes.

C'est donc une situation générale de régression de l'espace pastorale qui touche la filière de l'élevage bovin dans son ensemble.

On se trouve donc aujourd'hui pour l'élevage bovin extensif dans une situation caractérisée par une exploitation et une gestion encore majoritairement traditionnelle des troupeaux, basée sur la thésaurisation et une faible productivité par tête, qui a de plus en plus du mal à s'adapter à la réduction de l'espace rural. Les pratiques socioculturelles, qui dictaient une forte capitalisation du cheptel pour se prémunir des aléas climatiques et socio-économiques ont du mal à survivre aux mutations de l'espace rural.

La sous-valorisation monétaire d'un important capital cheptel consommateur d'espace dans des zones agro-écologiques sensibles qui subissent une pression foncière forte aggrave la fragilisation socio-économique des éleveurs. Leur activité, coincée entre les contraintes d'accès à la ressource et les difficultés physiques et structurelles d'accès au marché n'arrive pas à retrouver une viabilité économique.

Les éleveurs et leurs troupeaux dispersés n'ont qu'une information différée et incomplète. Ce qui les laisse un peu plus en marge des lieux de formation des prix que sont les marchés. Ceux-ci sont basés sur des réseaux traditionnels qui offrent des débouchés insuffisamment rémunérateurs aux éleveurs et répondent difficilement aux besoins des grandes villes du Sud.

D'autres flux commerciaux vers les pays limitrophes (Gabon, Nigeria) se sont développés mais sans que l'on soit vraiment sûr de l'origine camerounaise de ce bétail.

De petites unités de transformation artisanales ont vu le jour ces dernières années dans l'Adamaoua (Idool, Bang Bouhari), le Nord-Ouest (Tadu et Sabga...) et le Nord.

1.2.2.3. Petits ruminants

A l'exception des zones du Nord, de l'Extrême-Nord, du Nord-Ouest, de l'Ouest où il existe des élevages structurés, la divagation et l'inorganisation dominent dans ce secteur. Les élevages familiaux existent avec un système de gardiennage unique dans les villages. Ceux-ci demeurent en deçà des possibilités réelles de ce sous-secteur à cause des multiples contraintes :

- i) contraintes sanitaires : maladies infectieuses telles, Peste des Petits ruminants, pleuropneumonie des PR; maladies parasitaires tels helminthoses, ectoparasites; les dystocies et autres maladies de la reproduction. ;
- ii) *contraintes alimentaires et d'abreuvement : difficultés alimentaires en saison sèche, indisponibilité des sous-produits agricoles et agro-industriels.*
- iii) *contraintes d'habitat : absence de logement des animaux, ceux-ci étant exposés aux intempéries avec tous les risques pathologiques liés, vols, accidents.*
- iv) *contraintes managériales : organisation et gestion limitées des élevages, faible productivité, fort taux de mortalité des jeunes (jusqu'à 20%).*

1.2.2.4. Porciculture et aviculture

L'élevage des porcs évolue actuellement en deçà des potentialités. La divagation reste prépondérante notamment dans les zones rurales malgré l'émergence des unités de production semi-intensives. Plusieurs contraintes sont à lever :

- (i) *contraintes sanitaires : persistance de la PPA,*
- (ii) *contraintes alimentaires: coût élevé des provendes; compétition alimentaire en ce qui concerne surtout le maïs et les tubercules avec les hommes, prix élevé des intrants*
- (iii) *contraintes managériales : Mauvaise gestion des troupeaux ; Inorganisation des producteurs; insuffisance des circuits commerciaux et de transformation; absence de financements adaptés;*

L'élevage de volailles est dominé par le secteur traditionnel (aviculture villageoise des poulets locaux) qui représente plus de 70% de la production répartie sur toute l'étendue du territoire national, alors que l'élevage industriel est concentré dans les zones périurbaines de Douala, Yaoundé et Bafoussam.

Une dizaine de couvoirs existent et produisent annuellement environ 15 millions de poussins pour une capacité estimée à 40 millions. Il faut noter ici un désengagement quasi total de l'Etat du secteur et sa privatisation très avancée. La performance actuelle de cette filière permet de fournir à chaque habitant environ 2,5 kg/hab./an en viande de poulets et 25 œufs. Mais elle est très faible eu égard aux énormes potentialités de l'aviculture par sa nature de spéculation à cycle court, et au vu du grand nombre de producteurs impliqué. Les importations des volailles congelées n'ont cessé d'augmenter depuis 10 ans.

Des sous-produits destinés à la destruction dans leur pays d'origine concurrencent très fortement la filière nationale. L'interdiction de ces produits décrétés par les pays de la CEMAC n'a pas réussi à endiguer le flot de ces importations pour beaucoup frauduleuses et difficilement contrôlables malgré les dispositifs aux frontières. L'importation des volailles congelées a un effet inhibiteur important sur la production locale, surtout dans les élevages semi-intensifs. Le taux de couverture de l'énorme demande par la production nationale est aujourd'hui en baisse.

L'aviculture camerounaise fait face à des contraintes de plusieurs ordres :

- (i) *les contraintes sanitaires notamment en aviculture villageoise (existence de nombreuses maladies aviaires et couverture sanitaire insuffisante; faible encadrement des producteurs avec pour corollaire un manque de professionnalisme)*
- (ii) *contraintes managériales (alimentation souvent déficiente; coût élevé des intrants, faible valorisation des sous-produits agricoles et agro-industriels, logement souvent inadéquat, rupture dans l'approvisionnement des concentrés ou prémixes, inorganisation des producteurs)*
- (iii) *contraintes structurelles*
 - *inorganisation de la filière et de ce fait mauvaise planification des commandes qui rend difficile l'accès aux poussins d'un jour pour les petits producteurs ;*

- provenderies situées exclusivement dans les parties méridionales du Cameroun;
- Industrialisation insuffisante (absence de transformation et de conditionnement des productions en aval, manque d'abattoirs de volailles), élevages traditionnels dans les parties septentrionales pénalisés par les ruptures d'écoulement liées au mauvais état des routes Sud/Nord (surtout pendant la saison des pluies) ;
- Importations des poulets congelés.

1.2.3. Acteurs et commercialisation

1.2.3.1. Les Acteurs

On rencontre sur le terrain un grand nombre de regroupements de producteurs. Leurs formes sont variées (associations, groupes de travail, groupes d'initiatives communes, groupes d'intérêts économiques...etc), mais le degré d'organisation reste faible dans l'ensemble et il varie selon les zones. Deux principaux types d'organisation ou associations sont identifiables. Les organisations formelles et les organisations informelles.

1.2.3.2. Les organisations

a) Les Organisations formelles

Il s'agit ici des organisations régies par des textes réglementaires⁴⁴ et qui sont l'objet d'enregistrement auprès de l'autorité publique. Parmi cette catégorie il y a :

- Les Groupements d'Intérêt économiques (GIE) ;
- Les Groupements d'Initiatives Communes (GIC⁴⁵) ;
- Les Fédérations⁴⁶ ;
- Les Unions ;
- les Associations⁴⁷ ;
- Les Sociétés Coopératives⁴⁸.

b) Les Organisations informelles

- Les tontines ;
- Les regroupements familiaux ou ethniques⁴⁹ ;

1.2.3.2. Forces et faiblesses des organisations des éleveurs

⇒ **Meilleure organisation de la production** : Ici il s'agit pour eux de se mettre ensemble pour :

- mieux organiser l'approvisionnement en intrants et services ;

⁴⁴ Cf Décret fixant les modalités d'application de la Loi N° 92/006 du 14 août 1992 relative aux sociétés coopératives et aux groupes d'initiatives communes.

⁴⁵ Ex : les Groupes d'Initiatives communes de L'UGICETA (L'union des GIC pour l'Eradication des glossines en Adamaoua)

⁴⁶ Ex : FEKOSSAM (Fédération des éleveurs laitiers de l'Adamaoua)

⁴⁷ Les AV P (Associations villages des producteurs) dans les zones SODECOTON

⁴⁸ Ex : La Société Coopérative des Aviculteurs de L'Ouest (SOCAO)

⁴⁹ Ex : Cas de la Province du Sud-Ouest

- organiser la protection sanitaire (ex : contrôle des mouches tsé-tsé, prophylaxie) ;
 - gestion commune et plus efficiente des espaces pastoraux (points d'eau, périmètres assainis, prévention des conflits agropastoraux)⁵⁰.
- ⇒ **Meilleure organisation de la Commercialisation** : collecte, transformation, distribution⁵¹
- ⇒ **Accès aux financements et aux appuis techniques** :

A l'observation, les organisations des producteurs des filières élevage et pêche dans leur fonctionnement présentent les caractéristiques suivantes :

- *Les leaders sont souvent peu outillés pour bien gérer les organisations qu'ils dirigent (insuffisance de la formation aggravée par l'illettrisme) ;*
- *Danger permanent du phénomène de captage (les groupes ou organisations finissent souvent par évoluer autour de 1 ou 2 personnes, le reste des membres n'étant que des figurants) ;*
- *Manque de motivation (les fonctions assumées par les responsables de la plupart des groupes ne sont pas rémunérées, d'où le laxisme et le peu d'engagement souvent observé) ;*
- *L'opportunisme (souvent les producteurs se mettent ensemble pour des objectifs ponctuels, ex : bénéficier d'un financement, et se disloquent sitôt après.). Cette attitude ne peut pas conduire à un développement durable dans les communautés.*

Quand l'élevage est une activité dominante ou bien implantée, les associations et les groupes de producteurs sont plus nombreux. C'est le cas dans la province de l'Ouest, la province du Nord-Ouest et les trois provinces septentrionales.

On doit cependant noter que le secteur de l'élevage et des pêches reste **très peu structuré**. En marge des actions entreprises par les pouvoirs publics ou les bailleurs de fonds, certaines initiatives menées par des ONG, parfois des institutions religieuses ou des groupes de professionnels ont conduit à des résultats qui préfigurent, par endroit **un début de structuration des filières d'élevage et des pêches**.

Ainsi, **dans la filière bovine**, on trouve déjà des syndicats et des associations: le syndicat des éleveurs bovins de la Vina (SEBVINA), mais aussi le syndicat national des commerçants à bétail qui rassemble les commerçants opérant au sud de la barrière de Mbé (Adamaoua, Ouest, Nord Ouest, Est) et ceux qui se trouvent dans les grandes zones de consommation (Yaoundé, Douala). Ils établissent des quotas pour réguler les flux et les prix à leur profit. Ils disposent de délégués dans tous les marchés de l'Adamaoua et du sud.

Les éleveurs laitiers de la région de Ngaoundéré se sont aussi structurés en une sorte de fédération des éleveurs laitiers (**FEKOSSAM**) dont le but est de constituer un interlocuteur unique vis-à-vis de l'usine laitière de Ngaoundéré. Dans un contexte similaire, des organisations de producteurs laitiers se sont montées dans la région de Bamenda (Tadu Dairy Coopérative, Bamenda Dairy Cooperative).

⁵⁰ **L'U.G.I.C.E.T.A** dans la province de l'Adamaoua, Union d'une centaine de GIC organisés autour de la protection communautaire des zones assainies, de l'approvisionnement en intrants, du suivi des transhumances et de la construction d'aménagements pastoraux (bains détiqueurs, sources natronées, barrages et autres points d'eau)

⁵¹ **SOCAO**, Province de l'Ouest

La filière avicole a la structuration professionnelle la plus avancée. Ainsi, un syndicat avicole existe depuis quelques années (**SIFAC**). Par ailleurs la **SOCAO** (Société Coopérative des Aviculteurs de l'Ouest), qui regroupe de nombreux aviculteurs de l'ouest camerounais, présente peut-être les résultats les plus spectaculaires, puisqu'elle approvisionne en oeufs les villes de Douala et Yaoundé et **qu'elle exporte (au Gabon, en Cote d'Ivoire et occasionnellement jusqu'en Angola)**.

Compte tenu des bouleversements importants intervenus dans cette dernière filière après la dévaluation du F CFA, la connaissance de l'organisation de la filière mise sur pied par les professionnels mériterait malgré tout d'être approfondie, notamment en ce qui concerne les producteurs de poussins, de poulets de chair, les provendiers.

Cependant, ces quelques évolutions ne doivent pas masquer la réalité : la plupart des producteurs ne se retrouvent dans aucune structure. De grandes zones pastorales comme le Nord, l'Extrême Nord et le Nord Ouest sont dépourvues de groupements de producteurs ayant engagé une démarche fédérative. Les éleveurs sont, au mieux, "organisés" en une multitude de GIC ou associations à vocations multiples, sans liens entre eux, sans réelle organisation de type fédératif efficace (sauf **SOCAO** et bientôt l'**UGICETA**). Les priorités pour l'avenir semblent être l'alphabétisation des éleveurs et la formation des responsables des groupements existants (gestion administrative et financière ; techniques d'organisation, de management et de marketing ; gestion des ressources naturelles ; techniques de production ; techniques de financement des filières).

1.2.3.3. Structures d'accompagnement des organisations de producteurs

Sur le terrain, les **Organisations de Producteurs (OP)** bénéficient de l'appui de plusieurs types de partenaires à savoir :

- *les Organisations Non Gouvernementales (ONG), nationales et Internationales ;*
- *l'Etat à travers les Ministères en charge du développement rural et des Projets de développement ;*
- *les Bailleurs de Fonds bilatéraux et multilatéraux ;*
- *les projets / programmes de développement ;*
- *les bureaux d'étude ;*
- *les Organisations paysannes faitières.*

Les appuis apportés par ces différents partenaires sont de plusieurs natures dont entre autres :

- *le financement des activités ;*
- *le renforcement des capacités techniques et organisationnelles des O.P ;*
- *la vulgarisation ;*
- *le suivi/accompagnement ;*
- *les études.*

1.3. L'environnement incitatif

Pour l'ensemble des acteurs des secteurs agricole, d'élevage et de pêche, les producteurs mènent leurs activités dans un cadre très peu incitatif. L'accès aux crédits pour le financement des exploitations reste difficile tandis qu'une fiscalité encore lourde inhibe les initiatives.

Les banques classiques ont peu de rapport avec l'élevage du fait que leurs conditions d'octroi de crédit sont inadaptées au financement des réalisations pastorales et halieutiques. La faiblesse de financement des activités pastorales et piscicoles est une contrainte majeure à leur développement au sein des communautés rurales.

Pour ce qui concerne la **fiscalité**, le secteur avicole, par exemple, avait été frappé de plein fouet après la dévaluation du FCFA. Bon nombre de producteurs avaient dû abandonner cette spéculation, tandis que les plus dynamiques s'engageaient dans la voie de la structuration. Toutefois le problème des coûts élevés de l'aliment demeure persistant.

Ceci est d'autant plus préoccupant que ces élevages générateurs de revenus et utilisateurs de main-d'œuvre ont une marge de progression importante et un effet d'entraînement positif pour peu que la concurrence avec des produits importés de moindre qualité ne soit pas trop inégale.

A tout ce qui précède, il faut ajouter **l'insuffisance des infrastructures socio-économiques** qui pénalisent directement la production ou l'accès au marché (routes, hydraulique, et autres équipements collectifs).

La faible couverture des zones rurales en infrastructures collectives et leur mauvais état empêchent en effet des territoires entiers et des groupes de producteurs défavorisés de s'insérer au marché. C'est, en particulier, le cas du chemin de fer en ce qui concerne le commerce du bétail entre le Nord et le Sud.

Pour les échanges d'animaux sur pieds, le transport reste un poste de dépense très élevé. Le moyen le plus simple et le moins cher d'acheminer les animaux en provenance des provinces septentrionales est le train. Mais le nombre de wagons à bestiaux mis à disposition par la société CAMRAIL est jusqu'à présent trop faible pour satisfaire les besoins de consommation au sud du pays.

Par ailleurs certaines pratiques monopolistiques de syndicats de commerçants du bétail (détention d'un droit de fait sur l'accès au train à la gare de Ngaoundéré, réservation des wagons à bestiaux plusieurs mois à l'avance, contingentement du nombre de bœufs mis sur le train), sont préjudiciables, à la fois, aux éleveurs, qui ne peuvent mieux valoriser leur production face à ce cartel, et aux consommateurs du sud du pays qui voient l'approvisionnement se raréfier et les prix de la viande augmenter à certaines périodes.

En matière d'hydraulique le réseau d'ouvrages d'hydraulique pastorale reste insuffisant, ce qui entrave un abreuvement optimal des animaux. Actuellement un projet d'hydraulique pastorale⁵² dans le Nord et l'Extrême Nord y concourt dans ces

⁵² Sur financement Agence française de Développement

deux provinces les plus touchées par le problème de la rareté de l'eau. Les besoins en eau pour le bétail se posent de manière aiguë dans les provinces du septentrion, où la saison des pluies ne dure que trois mois. Or c'est pendant la saison sèche qu'on a le plus besoin des animaux pour le travail, la viande. L'absence d'eau est souvent à l'origine de mouvement d'animaux hors des parcours traditionnels qui ont des conséquences socio-économiques néfastes (conflit avec les agriculteurs, vols du bétail, perte de poids, etc.).

1.4- Les autres infrastructures

Bon nombre des grands marchés à bétail sont situés en zone urbaine ce qui engendre des nuisances sonores, olfactives, des pollutions, une place restreinte, des difficultés pour acheminer les animaux et leur nourriture, etc. c'est le cas du marché de Yaoundé/Etoudi enchâssé dans les quartiers. La délocalisation hors des agglomérations des marchés terminaux s'impose.

1.5- Organisation de la commercialisation, prix et principaux flux

La vente des produits de l'élevage et des pêches n'obéit pas au schéma classique de commercialisation basé sur des marchés établis et une mercuriale connue de tous. Les prix évoluent toujours dans une fourchette qui varie selon la loi de l'offre et de la demande, des périodes de fête et de la localité⁵³. La formation du prix se fait à la tête du client compte tenu de la période de l'année et des relations parfois personnelles entre l'éleveur et l'acheteur. Il arrive que des propriétaires qui ont des besoins financiers pressants recherchent d'éventuels preneurs. Ces différentes circonstances influent sur les prix pratiqués.

Toutefois les prix de vente tendent à baisser au fur et à mesure que les zones de productions s'éloignent des agglomérations urbaines. C'est ainsi que les bovins achetés dans les provinces septentrionales à 100.000 Fcfa se vendront à Yaoundé ou Douala entre 150.000 à 200.000 Fcfa. Pour un mouton acheté au Nord à 12.000-15.000 Fcfa, un acheteur au Sud devra prévoir au moins 20.000 à 30.000 Fcfa. Pendant la période de Ramadan le prix des moutons Oudah par exemple atteignent 200.000 Fcfa sur le marché de Yaoundé.

Les produits de la filière élevage sont vendus soit à la ferme soit sur certains marchés locaux notamment dans les provinces septentrionales, de l'Ouest, du Littoral et du Centre. Cela implique un certain nombre d'intermédiaires (Bayam sellam⁵⁴) qui viennent acheter à la ferme pour aller revendre soit directement au marché soit à d'autres grossistes⁵⁵. L'abattage et le conditionnement sont presque inexistant à l'exception de l'abattage pour le gros bétail et des opérations de tuerie et d'éviscération dans les marchés pour ce qui concerne l'aviculture et les porcs. Il s'agit ici des animaux achetés par les ménagères qui souhaitent rentrer à la maison avec des produits prêts à cuire. Cet aspect de la commercialisation a donné lieu à des emplois informels aux jeunes désœuvrés de certains grands centres

⁵³ Cf graphe de variation des prix des viandes dans les villes de Douala et Yaoundé, et autres statistiques en annexe

⁵⁴ Grossistes

⁵⁵ Ceci concerne plus spécialement le commerce des œufs

commerciaux. Aujourd'hui sur ces marchés⁵⁶ près de 50% des poulets vendus sont tués et éviscérés sur place.

Quelques élevages organisés négocient des contrats avec des restaurants et des hôtels. Ceci concerne toutefois une minorité de producteurs.

1.6- Autres données d'appréciation de la filière

⁵⁶ New-Bell, Douala 2ème, Maroua...

Tableau 21 : Zones agro-écologiques et élevage

ZONE	QUELQUES REGIONS	CULTURES DOMINANTES (VIVRIERES ET DE RENTE)	BETAIL DOMINANT*	SYSTEMES DE PRODUCTION (ELEVAGE)
ZONE SOUDANO-SAHELIEENNE				
Plaines du Diamaré	Mayo-Danay, Mayo-Kani et Diamaré	Coton, Céréales et Cultures Maraîchères	Petits ruminants, porcs et bovins	Extensif et transhumant (volailles et porcs généralement en divagation)
Monts Mandara	Mayo-Tsanaga et Mayo-Sava	Mil, Sorgho, Maïs, Riz, Arachide, Niébé, Oignon	Petits ruminants, porcs et	Extensif et transhumant (volailles et porcs généralement en divagation)
Plaines alluviales et Yaérés	Logone et Chari	Riz, Mouskwari, Maïs, Sorgho,	Bovins, petits ruminants	Extensif et transhumant (volailles et porcs généralement en divagation)
ZONE HUMIDE DU PLATEAU SUD CAMEROUN				
Savane guinéenne et galeries forestières, 600 à 800 m, sols ferrallitiques	Lom et Djerem (nord) Kadei (nord)	Polyculture : Maïs-Arachide-Manioc Elevage bovin	Petits ruminants et porcs	Extensif et transhumant (volailles et porcs généralement en divagation)
Forêt primaire et secondaire, faible densité de population, sols ferrallitiques	Boumba-Ngoko, Hau-Nyong, Kadei (sud), Lom et Djerem (sud), Province du Sud	Polyculture : Maïs-Arachide-Manioc-Plantain	Petits ruminants et porcs	Extensif et transhumant (volailles et porcs généralement en divagation)

ZONE FORESTIERE MONOMODALE				
Réserves forestières Sol granitique, sable sédimentaire et sols volcaniques récents (moins de 500 m d'altitude)	Manyu plains et régions côtières Estuaire du Wouri Nkam, Sanaga Maritime	Palmier à huile Association Maïs-Arachide-Plantain -tubercules (manioc, macabo, colocasia) Fruitiers	Petits ruminants et porcs	Extensif et transhumant (volailles et porcs généralement en divagation)
Végétation : forêt et savane (500 m à 1200 m) d'altitude	Lebialem Kupe Manengouba Akwaya, Mungo	Association : Maïs-Haricot-Colocasia-Plantain-Tubercules-Arachide (colocasia, pomme de terre, macabo) Culture pure : Pomme de terre Fruits	Petits ruminants, porcs et bovins sur les hauteurs du Manengouba	Extensif et transhumant (volailles et porcs généralement en divagation)
Sols volcaniques Végétation : savane et galeries forestières Comprend des réserves forestières (Plus de 2000 m)	Monts Cameroun, Rumpi, Koupé, Manengouba et Bamboutos (Lebialem)	Association Maïs-Haricot-Colocasia-Plantain-Tubercules (igname, colocasia, patate douce, pomme de terre, macabo, colocasia)	Petits ruminants, porcs	Extensif et transhumant (volailles et porcs généralement en divagation)

ZONE DES HAUTS PLATEAUX DE L'OUEST				
Basses terres (moins de 600 m)	Mbow plain et parties basses de: Momo, Menchum, Boyo et Donga Mantun, Plaine des Mbo	Association : Maïs- Haricot- Arachide-tubercules (manioc, macabo, colocasia)	Petits ruminants, porcs et bovins	
Moyenne altitude 600 à 1200 m d'altitude	Ngoketunja Plaine du Noun Mezam	Association :Maïs-Haricot-Colocasia-Plantain-Tubercules (igname,colocasia, patate douce, pomme de terre, macabo, colocasia) Culture pure : Riz	Petits ruminants, porcs et bovins	
Haute altitude Plus de 1200 m d'altitude	Ndu, Santa, Boyo, Bui Bamboutos, Menoua	Association :Maïs- Haricot-Colocasia-Plantain-Tubercules (colocasia, pomme de terre, macabo) Culture pure : pomme de terre	Petits ruminants , porcs et bovins	

- Au niveau des communautés rurales les poulets villageois sont présents dans toutes les zones agroécologiques. Toutefois dans les provinces méridionales l'aviculture semi-intensive ou semi-moderne est installée dans les zones péri-urbaines.

B2- LA PECHE

2.1- Données quantitatives sur les productions halieutiques et principales zones d'activité

2.1.1. Données globales sur la filière

Le Pays dispose d'une façade maritime de 360 km avec une Zone Economique Exclusive (ZEE) de 40 km. Sur le continent le dense réseau hydrographique permet d'exploiter plusieurs plans d'eau d'une superficie totale de près de 4.000.000 d'hectares, riches en plusieurs espèces de poissons. On peut citer entre autres :

- ⇒ **les plaines d'inondation** représentant 55 % des eaux continentales (yaérés dans le Logone et Chari avec 7000 km² de superficie, les rives du Haut-Nyong avec 1000 km²);
- ⇒ **les lacs naturels** dont le plus grand est la partie camerounaise du Lac Tchad (800 à 1800 km²);
- ⇒ **les lacs artificiels** créés par des barrages hydro-électriques : Lagdo sur la Bénoué (700 km²), Mbakaou sur le Djerem (500 km²), Bamendjin sur le Noun (250 km²), Mapé sur le Mbam. Il existe un autre lac édifié à des fins agricoles : Maga (235 km²). L'ensemble des lacs représente 30 % des eaux continentales;
- ⇒ **les rivières et fleuves** représentant 15 % des eaux continentales et se jetant dans 4 bassins :
 - Bassin du Congo avec le Nyong, le Ntem, la Sangha et le Dja;
 - Bassin de l'Atlantique avec la Sanaga et ses affluents, le Wouri et le Mungo;
 - Bassin du Niger avec la Bénoué;
 - Bassin du Lac Tchad avec le Logone et le Chari.

L'activité de pêche est organisée autour de quatre types de pêches.

- 1- La pêche artisanale maritime
- 2- La pêche artisanale continentale
- 3- La pêche industrielle
- 4- et la pisciculture

L'exploitation des zones de pêches maritimes nationales et des plans d'eau intérieurs (pêche fluviale et pisciculture) fournit annuellement environ 125.000 tonnes de poissons dont 113.000 proviennent de la pêche artisanale⁵⁷(maritime et continentale) qui est exclusivement du ressort des populations rurales. Cette production est inférieure à la demande selon le plan alimentaire à long terme qui estime les besoins du pays à 180.000 tonnes de poissons. Le déficit est comblé par les importations .

La pêche artisanale emploie plus de 200.000 personnes dont 65.000 emplois directs et 135.000 emplois indirects. Les emplois indirects concernent le mareyage (vente des poissons frais), la transformation, la construction et la réparation des engins de pêche.

⁵⁷ 9.700 à 12 000 tonnes provenant de la pêche industrielle
63 000 tonnes de la pêche artisanale maritime
50 000 tonnes de la pêche artisanale continentale

2.1.2. La pêche artisanale maritime et continentale

2.1.2.1. Productions et principales zones de production

La **pêche artisanale maritime et continentale** s'exerce sur le Littoral du pays où des pêcheurs artisans (nationaux et étrangers) exploitent les potentialités halieutiques d'une bonne portion des 300 km de façade maritime allant de la frontière Equato-Guinéenne à la frontière Nigériane. Trois provinces sont concernées : le Littoral, le Sud-Ouest et le Sud. L'arrière base de ces pêcheurs sont des campements plus ou moins enclavés d'où ils partent pour les captures avec des matériels et des engins plus ou moins modernes. Sur l'espace récupéré on rencontre :

- *des débarcadères ;*
- *des séchoirs ;*
- *des fumoirs ;*
- *et des habitats sommaires en matériaux locaux.*

La production annuelle est estimée à plus de 60000 tonnes dont 10000 tonnes de crevettes et 50000 tonnes de poissons.

La pêche artisanale continentale se concentre surtout dans les grands plans d'eau formés artificiellement; à savoir les barrages.

Les principales zones d'activités sont entre autres:

- *le barrage hydroélectrique de Lagdo*
- *les barrages de régulation de niveau d'eau de la Sanaga tels que Mbakaou, Mape et Bamendjin*
- *le barrage d'irrigation de Maga*
- *certaines fleuves tels le Nyong, la Sanaga, etc.*

La production annuelle dépasse 50000 tonnes. Dans la retenue de Lagdo la production annuelle des trois dernières années est évaluée à 13000 tonnes. La pêche continentale bénéficie du support technique et logistique de la Caisse de Développement de la Pêche Maritime (CDPM).

2.1.2.5. Les flottilles

Elles sont constituée des pirogues monoxyles taillées dans une seule pièce issue d'un tronc d'arbre (très populaire parmi les pêcheurs camerounais, ils sont très utilisés à Mabéta, Limbé, Youpwé.), des barques construites le plus souvent avec des planches auxquelles il faut ajouter agrafes pantes, coton hydrophile, goudron, fermeture, des barques plus grandes importées d'Afrique de l'Ouest et utilisées exclusivement par les Ghanéens et les Béninois.

Il existe aussi, mais en nombre réduit, des embarcations (barques ou pirogues) avec moteurs Hors-bord ”.

A partir de ces différents types d'embarcation les pêcheurs utilisent une gamme varié d'engins (matériels) de pêche selon qu'il s'agit des poissons de surface, des poissons de fonds ou des crevettes.

2.1.2.3. Potentiel de croissance

Par le biais de la Mission de Développement de la Pêche Artisanale Maritime (MIDEPECAM), la pêche artisanale maritime bénéficie du support technique et logistique de façon concrète depuis 1983. La MIDEPECAM dispose de sept Agences installées le long de la côte, à savoir: Bamusso (Ndian), Limbé (Fako), Youpwé (Wouri), Mouanko, Edéa et Dehane (Sanaga-Maritime) et Kribi (Océan). Au cours des huit dernières années, la MIDEPECAM a distribué les matériels et équipements de pêche d'une valeur de plus d'un milliard de FCFA aux pêcheurs. A ceux-ci s'ajoutent les Postes de Contrôle de Pêche construits sous l'égide de la Caisse de Développement de la Pêche Maritime (CDPM).

Au Cameroun la recherche en pêche maritime est essentiellement menée par la station de recherche halieutique de Limbé. Celle-ci, et son antenne de Kribi, est une structure opérationnelle de l'IRZ, dépendantes du MESIRES.

2.1.2.4. Intervention de l'Etat

Pour intéresser les jeunes à la pêche artisanale, le MINEPIA organise des séminaires-ateliers et des stages de formation et afin d'améliorer les prestations des mécaniciens et constructeurs de pirogues de pêche et claies de fumage.

2.1.2.5. Contraintes et remèdes:

Le développement de la pêche artisanale se heurte à un certain nombre de problèmes:

- ⇒ *Enclavement, éloignement des zones de production se traduisant par de pertes après capture et sous-exploitation des ressources halieutiques continentales dans certaines régions;*
- ⇒ *Prix élevés des intrants notamment les carburants et lubrifiants;*
- ⇒ *Manque de moyens logistiques pour les encadreurs*
- ⇒ *Exportations illicites et même informelles des produits de pêche artisanale;*
- ⇒ *Absence d'organisation au sein des pêcheurs pouvant leur permettre d'avoir facilement accès au soutien du Gouvernement;*
- ⇒ *Absence d'un réseau de distribution de poissons de pêche artisanale à l'intérieur du pays, comme pour le cas des produits congelés et importés*
- ⇒ *Manque d'intérêt des opérateurs économiques dans ce secteur;*
- ⇒ *Diminution sensible de la biomasse des stocks de poissons notamment dans les cours d'eau de la partie Sud du pays à cause de l'épandage des produits phytosanitaires et des pratiques interdites de pêche notamment l'utilisation des produits toxiques.*

Les mesures suivantes peuvent contribuer à lever ces contraintes :

- ⇒ *encourager les initiatives privées dans les activités connexes; distribution et commercialisation des produits de pêche;*
- ⇒ *mise en place d'infrastructures requises telles que les fabriques de glace, conteneurs isothermes*

- ⇒ *approvisionnements des pêcheurs en équipements et matériel de pêche*
- ⇒ *promouvoir le groupement de pêcheurs*
- ⇒ *établir les plans d'aménagement pour les différents plans d'eau et faire en sorte que les pêcheurs soient impliqués dans cet exercice.*

La pêche artisanale maritime concerne un grand nombre d'étrangers pour la plupart (Nigériens, Guinéens, Béninois et Equato-Guinéens). Les nationaux y sont faiblement représentés, car la pêche ne représente pour eux qu'une activité subsidiaire. Les étrangers quant à eux en tirent l'essentiel pour leur subsistance, et sont par conséquent mieux organisés.

Les moyens mis en œuvre par les pêcheurs artisans maritimes ou continentaux sont de diverses sortes allant des pirogues monoxyles aux embarcations avec moteurs hors bord en passant par des barques.

2.1.3. La pêche maritime industrielle

2.1.3.1. Principales Caractéristiques

La pêche maritime industrielle est handicapée par de nombreux facteurs, notamment par la pauvreté relative des eaux maritimes accentuée par l'exploitation intensive des ressources démersales, et la recrudescence des activités de pêche illégale.

Elle se pratique en haute mer dans les eaux territoriales camerounaises. Un seul type de pêche, la pêche côtière, est pratiquée par les unités de pêche industrielle, uniquement par chalutage.

La flottille de la pêche industrielle au Cameroun compte moins d'une dizaine de sociétés. Le nombre de personnes y employées est compris entre 1000 et 1500. 510 personnes sont employées dans les activités directes et plus de 500 à 1000 commerçants et détaillants.

La pêche industrielle est handicapée par de nombreux facteurs notamment :

- ⇒ *Pauvreté relative des eaux maritimes accentuée par la surexploitation des principaux stocks ;*
- ⇒ *Recrudescence des activités de pêche illégale pratiquée dans les eaux sous juridiction camerounaise, phénomène difficile à juguler faute d'un système efficace et permanent de suivi, de contrôle et de surveillance des eaux;*
- ⇒ *Non-déclaration des statistiques;*
- ⇒ *Méconnaissance des ressources effectivement disponibles;*
- ⇒ *Difficulté d'accès des armements camerounais aux eaux plus poissonneuses des pays voisins voire lointains, faute d'accords de pêche conclus entre ces pays et le Cameroun.*

Le volume des importations a atteint à ce jour plus de 60000 tonnes l'an. L'apport de la pêche industrielle à la consommation est estimée à environ 7%.

2.1.3.2. Intervention de l'Etat

Pour répondre au souhait sinon aux pressions des armateurs, le Gouvernement en 1984 a pris un certain nombre de mesures pour alléger les charges qui incombent à nos sociétés de pêche. Il s'agit:

- ⇒ *de l'octroi d'exonérations fiscales à l'importation des matériels et équipements de pêche*
- ⇒ *de la subvention du gas-oil de près de 60% du prix normal. Cette mesure a permis à certaines sociétés de faire face à leurs problèmes financiers.*
- ⇒ *des négociations afin de conclure des accords de pêche avec les pays voisins ou amis dont les eaux sont plus riches en ressources halieutiques. C'est ainsi qu'un accord a été conclu à Yaoundé le 19/02/91 entre le Cameroun et le Sénégal et le 26/11/981 entre le Cameroun et la Guinée Equatoriale.*

2.1.4. La pisciculture

2.1.4.1. Production

En 1990, la Direction des Pêches estimait à 59000 tonnes la quantité de poissons importés par le Cameroun, soit une valeur en devises d'environ 10 milliards de FCFA (avant dévaluation de 1994). Pendant ce temps, la production de poissons par la pisciculture plafonne depuis 10 ans à moins de 300 tonnes, sur un potentiel biotechnique d'environ 20.000 tonnes par an.

En 1991, au moins 1500 pisciculteurs possédant 2000 étangs (170 ha de superficie au total, soit une moyenne de 850 m² par étang) étaient actifs au Cameroun. La pisciculture était quasi absente au Grand Nord.

Dans la partie Sud du pays, le développement du secteur est resté très timide malgré l'existence d'une trentaine de stations piscicoles publiques et une centaine de vulgarisateurs piscicoles de diverses nationalités. La production totale limitée par des contraintes de divers ordres était estimée à 170 tonnes de poissons par an. C'est depuis 1993 qu'il y a eu un regain d'activité. En partant des données de 1991, on peut estimer le nombre de pisciculteurs en fin 1997 à 3000, possédant environ 5000 étangs, pour une superficie totale de 200 ha et la production serait passée à 250 tonnes.

2.1.4.2. Potentiel de développement

Ressources naturelles et logistiques existantes

Le Cameroun dispose d'énormes possibilités de développement du secteur piscicole. Parmi les potentialités naturelles on peut mentionner:

- ⇒ *4 millions d'hectares de plans d'eaux intérieurs (pouvant être exploités pour l'élevage en cages, ou faire l'objet de repeuplements piscicoles bien pensés).*
- ⇒ *2700 km² de mangroves (exploitables pour l'élevage de moules, d'huîtres et autres espèces d'eaux saumâtres).*
- ⇒ *15400 km² de plateau continental (mariculture en cages dans les zones abritées contre les grosses vagues).*
- ⇒ *une faune ichtyologique riche et diversifiée (possibilités de création de réserves naturelles de biodiversité aquatiques, développement de l'aquariophilie).*

Le potentiel de production par des méthodes extensives respectant l'environnement est estimé à 20000 tonnes par an. Ce potentiel économique est appréciable et milite en faveur du développement de la pisciculture.

Pour ce qui est des acquis logistiques, les aspects ci-après peuvent être mis en exergue: 13 stations aquacoles et 39 centres d'alevinage, avec des infrastructures en état récupérable à plus de 80%; la valorisation effective du potentiel de ces unités de démonstration et de production d'alevins serait à même de subvenir largement à la demande des pisciculteurs camerounais en stations-références et en alevins, même dans l'hypothèse future du plein essor et du développement durable de ce secteur d'activités.

L'existence d'une station de recherche piscicole relativement bien équipée et d'un centre de formation de techniciens de niveau baccalauréat plus une année avec une capacité d'accueil de plus de 40 élèves constitue des arguments supplémentaires confirmant le potentiel logistique appréciable pour appuyer l'encadrement de la pisciculture au Cameroun.

La pisciculture familiale de type extensif a connu un important essor dans plusieurs régions de l'Est et du Moundou entre les années 1948/1960. Elle a connu ses débuts à l'ex Cameroun Occidental en 1961. La poursuite des actions de développement s'est traduite depuis par la construction de 11 stations et 21 centres d'alevinage dans tout le territoire, la formation de personnel spécialisé et la mise en place de techniques d'aquaculture appropriées. Le Cameroun dispose de structures de base, à savoir les espèces de poissons appropriées (tilapia, carpe, silure), les stations aquacoles et le personnel d'encadrement et aussi plus de 1500 pisciculteurs propriétaires de plus de 2000 étangs. Malgré tout cela la pisciculture n'est pas encore l'objet d'un engouement au Cameroun.

Autres ressources : Il existe d'autres ressources halieutiques non exploitées dont l'exploitation pourrait contribuer efficacement à l'apport de protéine à notre population (l'algue *oscillatoria platensis*, la grenouille géante...).

La volonté politique : Le gouvernement, dans le souci de développer la pisciculture, a souscrit à plusieurs projets, qui n'ont malheureusement pas atteint les résultats escomptés à cause de leur durée très courte et la fragmentation des activités.

Le marché et le potentiel humain : La production nationale de poissons est très inférieure à la demande de la population: près de 63000 tonnes de poissons congelés (soit environ 13,1 milliards de FCFA) sont importés principalement de Mauritanie et du Sénégal. Depuis 1985, ces importations se sont accrues au rythme annuel de 5,7% pour les quantités et de 16,5% pour les valeurs en FCFA. Ce qui montre que l'enjeu du marché de poissons est de taille.

2.1.4.3. Facteurs limitant le développement de la pisciculture

Facteurs techniques :

⇒ *L'interdépendance station de pisciculture et centre d'alevinage/ Moniteur/Pisciculteur est tellement solide que le moindre blocage à l'un des trois niveaux arrête l'ensemble du système. Le premier blocage provient de l'insuffisance de la production d'alevins,*

surtout de carpes, clarias et hétérotis dans les stations. Et les pisciculteurs sont dans l'impossibilité de s'approvisionner ailleurs.

- ⇒ *Le niveau de formation des moniteurs est relativement faible et ils ne manifestent pas la volonté de s'adapter à des situations variables dans le temps et l'espace.*
- ⇒ *Le niveau d'équipement des stations et des moniteurs est très faible. Certains ne disposent même pas de l'équipement de base. Peu de stations disposent d'un véhicule en bon état et d'un budget de fonctionnement. Très peu de moniteurs ont encore une moto ou une bicyclette.*
- ⇒ *Le manque de livrets de vulgarisation est sérieux car le personnel de vulgarisation ne peut compter que sur sa mémoire pour former les pisciculteurs. La zone de travail assignée aux moniteurs est généralement trop vaste.*
- ⇒ *Le niveau de formation des pisciculteurs est trop faible, ce qui les rend totalement dépendants des moniteurs.*

Facteurs Economiques :

- ⇒ *La production des étangs est plus faible que prévue par le pisciculteur, provoquant son découragement. Les principales raisons à cela sont: alevins d'espèces non performantes, taux d'alevinage incorrect...*
- ⇒ *Aucun pisciculteur ne pratique la pisciculture comme activité principale*
- ⇒ *La plupart de paysans manquent de liquidités pour acheter un site destiné à la pisciculture et construire un étang. Aucun organisme de crédit n'accepte d'accorder un prêt à un petit paysan*
- ⇒ *Le budget des stations de pisciculture est insuffisant et irrégulier*

Facteurs humains :

- ⇒ *Confusion dans la vulgarisation: l'idée selon laquelle le barrage donne du poisson sans effort tandis que l'étang intensif exige beaucoup de travail pour un résultat limité, est répandue et constitue un frein au développement de la pisciculture.*
- ⇒ *L'Administration est souvent considérée par les pisciculteurs comme un frein à leurs activités; la procédure à suivre pour obtenir l'autorisation de construire un étang est édifiant à cet égard.*
- ⇒ *La pisciculture n'est pas encore considérée comme une activité professionnelle. Ainsi les pisciculteurs fournissent souvent gracieusement une partie de leur récolte à leur famille et à leurs voisins.*

2.2- Le Rôle des femmes dans les activités de pêches

Il est primordial car c'est à elle que revient la transformation et le fumage des productions, seule méthode actuelle de conservation des produits de la pêche. Avec des fumoirs pour la plupart artisanaux elles fument les poissons (toutes espèces) et les crevettes. Les techniques et les équipements mériteraient d'être améliorées. Le poisson se fume pendant 3 à 5 jours tandis qu'il faut un jour pour fumer les crevettes. La source d'énergie c'est le bois généralement issu des mangroves environnant, ce qui est une menace pour l'environnement sans oublier la fumée permanente dans les campements. Le coût d'un fumoir moderne varie entre 200.000 à 1.200.000 F et peut fonctionner pendant 2 à 10 ans.

2.3- Acteurs et commercialisation

Dans la filière pêche, en dehors du travail effectué par les structures traditionnelles d'encadrement au **MINEPIA**, deux organismes sous tutelle sont chargés de l'encadrement des pêcheurs. Il s'agit de la Caisse de Développement de la Pêche Maritime (**CDPM**) et la Mission de Développement de la Pêche artisanale Maritime (**MIDEPECAM**) qui sont chargées du support technique et logistique des pêcheurs artisans.

Les Stations Aquacoles quant à elles ont pour mission la vulgarisation des techniques d'élevage et d'aquaculture, et la fourniture des intrants aux producteurs à moindre coût (géniteurs, alevins,).

En matière d'organisation les pêcheurs essaient avec l'appui des Pouvoirs Publics et des ONG de se regrouper pour une meilleure maîtrise du circuit production-transformation, commercialisation. Quelques organisations de pêcheurs fonctionnent actuellement notamment dans la zone de Limbé et de Kribi.

2.4- Organisation de la commercialisation

Pour ce qui concerne les produits halieutiques toutes les prises de la pêche artisanale maritime sont totalement vendues à l'exception d'une petite portion (environ 1%) auto-consommée.

Ensuite les produits sont presque tous vendus à l'état fumé, environ seulement 5% sont vendus frais. Le circuit de commercialisation s'enchaîne comme suit :

Pêcheurs – Fumeurs – Grossistes – Détaillants – Consommateurs.

Les fumeuses sont toutes les femmes des pêcheurs. Elles achètent les captures de leur mari et les transforment pour la vente. Dans ce circuit il n'y a pas de balance. Les unités de mesure sont : le tas, le seau, le panier, la bassine ou le sac. A force d'expérience, les différents intervenants de la filière savent qu'ils ne perdent pas.

Du fait que la majorité des pêcheurs sont des étrangers la plus grande partie des captures sont exportées frauduleusement vers les marchés très porteurs des pays voisins (Nigéria notamment).

Conclusion

Le bilan diagnostique du secteur de l'élevage, des pêches et des industries animales montre que malgré les atouts, le Cameroun reste déficitaire en produits d'origine animale pour sa population ; et pourtant, il recèle un grand potentiel pastoral et halieutique dont la productivité reste en deçà des possibilités réelles pour cause de contraintes nombreuses (sanitaires, alimentaires, managériales, organisationnelles et financières).

L'impact négatif de ces contraintes est amplifié par un **encadrement insuffisant des producteurs, une faible organisation du milieu éleveur, un cadre réglementaire peu opérationnel et un environnement insuffisamment incitatif.**

Les besoins exacts du secteur sont encore mal connus. L'absence de statistiques complètes récentes rend toutes actions de prévision difficile. Il convient alors d'affiner la connaissance de la situation de référence des différentes filières du secteur de l'élevage, des pêches et des industries animales avant toute chose. La stratégie sectorielle du MINEPIA qui vient d'être finalisée a prévu dans sa mise en œuvre un certain nombre de préalables allant dans le sens de la bonne connaissance de l'existant pour une formulation conséquente du schéma de développement du secteur.

C. BRANCHE SYLVICULTURE ET EXPLOITATION FORESTIÈRE

1. PRODUCTION

Entre 1992 et 1997, le Cameroun a produit en moyenne 2,695 Millions de m3 de grumes avec un taux de croissance moyen annuel de 13%. Cette production est soit exportée (44% de la production totale), soit consommée par l'industrie de transformation locale (44% également), soit stockée.

En 2001/2002, la production des grumes est estimée à 2,07 millions de m3, en baisse de 7% par rapport à l'exercice précédent⁵⁸.

Les consommations de grumes par l'industrie de transformation locale est restée presque stable entre 1992 et 1997, alors que les exportations se sont accrues de 28% en moyenne par an. C'est dire que pendant cette période, on a assisté à une désindustrialisation de la filière bois. Cette situation est d'autant plus incompréhensible qu'on a observé l'implantation de nouvelles usines.

2. COMMERCIALISATION⁵⁹

Le bois est commercialisé tant sur le marché national qu'international.

Le marché national du bois est caractérisé par sa relative inorganisation et par l'absence d'un véritable marché de grumes. Concernant plus spécifiquement des grumes, il y a quelques achats entre les exploitants forestiers à l'intérieur, mais une bonne partie des grumes se marchandent de façon tacite ; il s'agit en fait d'une cession de la production des petits exploitants aux grandes entreprises qui se chargent de la commercialiser. Les exploitants nationaux et les petits exploitants s'occupent rarement de la commercialisation de leurs produits à l'exportation.

Le Cameroun a exporté 1.928.841 m3 de bois en 1996/1997. Les exportations de grumes restent dominées par quelques essences constituées de sapelli, d'ayous et d'azobé, de sipo et d'iroko. Ces essences représentent plus de 75% des exportations de grumes. Mais depuis quelques années, on assiste à l'exportation des essences de qualités basses vers les pays d'Asie. Ces changements dans la composition et la diversité de la demande de grumes a permis une relance de l'exploitation forestière.

Quant aux produits transformés, la demande reste dominée par les mêmes essences que pour les grumes. Mais les utilisateurs exigent des produits plus

⁵⁸ Rapport Economique et Financier 2001/2002

⁵⁹ Etude sur la contribution du secteur forestier à l'économie nationale, Juillet 1998

fonctionnels, plus sophistiqués et surtout normalisés, ce qui va accélérer la modernisation des usines de transformation qui doivent, si elles veulent se maintenir sur le marché, s'équiper en machines perfectionnées et faire recours à une main d'œuvre plus qualifiée.

3. BOIS D'OEUVRE

La production du bois d'œuvre est passée de 2,476 millions en 1989/1990 à 2,096 millions de m³ en 1993. En 1992/93, cette production est constituée à 70% par 5 essences à savoir : Ayous (710.000), Sapelli (270.000), Asobe (170.000), Frake (65.000), Iroko (130.000) pour une production nationale de 2.010.000 m³.

Le marché local consomme essentiellement du bois débité (120.000 m³/an) et du contreplaqué (30.000 m³/an).

4. BOIS D'ENERGIE

80% de la population tire son énergie du bois. La FAO estime à environ 0,750 m³/habitant/an la consommation moyenne de bois énergie, soit environ 6.700.000 m³ par an.

5. AUTRES PRODUITS FORESTIERS

Cette filière reste importante. Le système de production est artisanal à l'exception des plantes médicinales (pygéum) et de l'ébène (dont l'exploitation/exportation est soumise à une autorisation). Ces produits sont classés en 3 catégories à savoir :

- *Les plantes médicinales (pygéum, cinchona, yohimbe, ..)*
- *Les plantes nutritives (fruitiers sauvages, légumes, feuilles ..)*
- *Les plantes de services : Rotin, bambous, principales matières premières de l'artisanat camerounais.*

6. POTENTIEL FORESTIER NATIONAL ET REGIONALISATION

La forêt représente l'une des plus grandes richesses du Cameroun et les inventaires déjà réalisés révèlent un potentiel ligneux sur pied exploitable considérable réparti sur plus de 600 espèces exploitables. Aujourd'hui, seules 300 espèces sont commercialisées dont une soixantaine fait l'objet d'une exploitation régulière (hors bois de pâte à papier et le bois énergie)..

Le Cameroun recèle tous les différents types de formation végétale d'Afrique Centrale et de l'Ouest. On y trouve à cet effet :

- ⇒ *la forêt dense humide (Nord, Belabo, Yaoundé, Nkongsamba, Mamfé)*
- ⇒ *la zone périe forestière (Adamaoua)*
- ⇒ *la savane soudano-guinéenne (Adamaoua)*
- ⇒ *la savane soudanienne.*

Le Cameroun est par excellence un pays forestier. Sur les 475 442 km² du territoire national les formations forestières représentent environ 60% dont 40% de forêt tropicale couvrant 20 millions d'hectares dont 17 millions exploitables.

Les différents inventaires réalisés situent l'étendue des formations forestières camerounaises à environ 22,8 Millions d'hectares, dont 17,5 Millions d'hectares de forêts denses exploitables à des fins de production de bois d'œuvre. Avec ce potentiel, le Cameroun se situe au 2^{ème} rang des pays forestiers, derrière la République Démocratique du Congo.

Le potentiel ligneux du Cameroun est évalué à environ 2,65 Milliards de m³, réparti ainsi qu'il suit :

- ⇒ 1,572 Milliards de m³ de bois pour les tiges dont le diamètre est supérieur au diamètre minimum d'exploitabilité ;
- ⇒ 601 Millions de m³ de bois pour les tiges dont le diamètre se situe entre 20 cm et le diamètre minimum d'exploitabilité ;
- ⇒ 474 Millions de m³ de bois dont les diamètres sont inférieurs à 20 cm.

Ce potentiel comprend plus de 600 espèces exploitables. A ce jour, seules 300 espèces sont commercialisables parmi lesquelles une soixantaine seulement fait l'objet d'une exploitation forestière régulière.

Le potentiel exploitable sur la base des conditions actuelles du marché de commercialisation s'élève à environ 750 Millions de m³, réparti ainsi qu'il suit :

- ⇒ essences riches ou traditionnelles : 120 Millions de m³ ;
- ⇒ essences de faible valeur ou intermédiaire : 280 Millions de m³ ;
- ⇒ essences à promouvoir : 350 Millions de m³.

Si on prend en compte certains paramètres, notamment l'accessibilité à la ressource et la commercialisation, le volume commercialisable est évalué à 750 Millions de m³.

La superficie forestière ouverte à l'exploitation est passée de 8 125.065 ha (en 1984) à 7.474.422 ha (en 1990) et est répartie par catégorie de détenteur (nationaux, non nationaux et les sociétés d'économie mixte). Depuis 1990, l'administration forestière traite de façon régulière et annuellement avec près de 102 sociétés forestières actives dont 64 détenant des unités de transformation. La ventilation des superficies sous licences et de la production montre que cinq provinces sur les dix que compte le Cameroun peuvent être considérées comme forestières ; il s'agit des provinces de l'Est, du Centre, du Sud, du Littoral et du Sud-Ouest. La province de l'Est est celle qui participe le plus à la production forestière nationale de grumes : elle concentre à elle seule 60% de la production nationale de grumes contre 40% pour les autres provinces. On distingue 5 grandes sous zones de production (72% de la production totale) ; il s'agit de⁶⁰ :

- ⇒ la région Kribi/Akom II dans la province du sud, 8% de la production ;
- ⇒ la région Sud/Est (Mouloudou) avec 15% ;
- ⇒ la région du Centre/Est (Biaka/Akonolinga/Minta) avec 22% ;
- ⇒ la région de l'Est (Bertoua/Belabo/Batouri) avec 25% ;
- ⇒ la région du Sud-Ouest avec 2%.

⁶⁰ Roger FOTEU KAMENI : Impact de la dévaluation sur le secteur forestier du Cameroun, Page 11
Mai 1995

7. PROBLEMES DE TRANSPORT DU BOIS

Le transport constitue l'une des principales contraintes dans la filière bois. Le transport des produits ligneux s'effectue par voies terrestre, ferroviaire, maritime. La dégradation d'une grande partie du réseau de transport ne facilite guère les choses.

S'il ne se pose pas de problèmes particuliers pour le transport dans les provinces du Littoral et dans certaines régions des provinces du Centre, du Sud et du sud-Ouest, les problèmes sont autrement plus complexes pour certaines zones du centre, du sud et de l'est où les distances sont longues d'environ 850 à 1000 Km entre les chantiers et le port de Douala.

Pour parcourir ces longues distances, les grumiers mettent généralement une semaine en saison sèche et 4 semaines en saison des pluies à cause, d'une part, du mauvais état des pistes et, d'autre, part, de nombreuses barrières routières. Les pertes de temps qui s'en suivent sont importantes et sont exacerbées par les actes posés par les forces de l'ordre. Entre Bertoua et Douala, on dénombre une vingtaine de barrages où les chauffeurs de grumiers sont tenus de s'acquitter des droits informels de passage.

On estime que les coûts de transport du bois au Cameroun sont parmi les plus élevés en Afrique et se situent entre 60 et 70 FCFA/m³/Km⁶¹. Dans les prix de revient FOB, les coûts de transport peuvent représenter jusqu'à 50% dans certaines conditions. Ils constituent ainsi un important facteur limitant surtout pour les exploitants opérant dans la province de l'Est et dans certaines régions des provinces du Centre, du Sud et du Sud-Ouest. C'est surtout pour cette raison que seules les essences à haute valeur marchande sont extraites des forêts de ces régions éloignées du port de Douala. Certains opérateurs cherchent à contourner le problème en empruntant soit la voie maritime en passant par le Congo, soit la voie mixte terrestre/ferroviaire.

Les problèmes de transport du bois par la voie ferroviaire sont de toute autre nature. Ce mode de transport concerne environ 50 à 60% du trafic intérieur du bois. Les opérateurs sont ici en bute à plusieurs problèmes, notamment :

- ⇒ *l'insuffisance des wagons et la faible fréquence de rotation ;*
- ⇒ *les nombreux retards à l'embarquement ;*
- ⇒ *le mauvais calcul des densités de bois ;*
- ⇒ *le mauvais rangement des billes de bois dans les wagons, ce qui renchérit anormalement les coûts de transport par voie ferroviaire car les wagons sont sous-chargés et les densités trop élevées.*

En plus des problèmes sus-évoqués, le transport du bois connaît d'autres problèmes. En effet, les grumiers qui roulent sur les routes nationales suscitent les inquiétudes des pouvoirs publics et l'animosité de l'opinion publique. On accuse les grumiers d'être à l'origine de la dégradation de la chaussée et de nombreux accidents qu'on rencontre sur les routes, de ne pas respecter les barrières de pluie et le tonnage autorisé, etc. De leur côté, les transporteurs déplorent les énormes

⁶¹ Etude sur la contribution du secteur forestier à l'économie nationale, Op citée

disparités constatées dans les planings de circulation des grumiers d'une localité à l'autre et ceci au gré des caprices des autorités administratives concernées.

8. LA PLACE DU SECTEUR FORESTIER DANS L'ECONOMIE CAMEROUNAISE

La contribution du secteur forestier dans l'économie camerounaise est importante par ses effets directs et indirects, variés et diffus. On relève notamment :

- ⇒ *Comparée au PIB du secteur moderne, la place de la filière bois paraît modeste : entre 1992 et 1997, la valeur ajoutée du secteur forestier ne représente en effet que 3,2% du PIB en moyenne par an.*
- ⇒ *Le bois constitue le deuxième produit d'exportation du pays. Il vient juste après les huiles brutes de pétrole.*
- ⇒ *Entre 1992 et 1997, les exportations du bois brut et des bois transformés représentent environ 30% des exportations hors pétrole du Cameroun.*
- ⇒ *Pendant cette même période, le secteur forestier a contribué pour 8,3% en moyenne par exercice aux recettes fiscales internes de l'Etat. Les recettes fiscales directes et indirectes comprennent entre autres la taxe de redevance de superficie, la taxe d'abattage, les droits de sortie sur les exportations du bois et sur les bois livrés aux usines, auxquels il faut ajouter les droits et taxes sur les importations des biens d'équipements et des consommations intermédiaires des entreprises du secteur, le paiement de la TVA, de l'impôt sur les sociétés, le péage, etc. De même les droits de sortie sur les exportations du bois ont participé pour 36,3% en moyenne par exercice à l'ensemble des prélèvements applicables sur l'exportation des produits primaires.*
- ⇒ *La valeur ajoutée de la filière bois représente 7,9% en moyenne par exercice de la valeur ajoutée globale des sociétés modernes.*
- ⇒ *Le secteur employait 35.380 personnes en 1996/1997, soit 0,8% de l'emploi total. Concernant uniquement le secteur moderne, les effectifs employés et les salaires versés par la filière bois représente respectivement 11% et 7,3% de ceux de l'ensemble des sociétés modernes.*

- ⇒ *En outre, il faut ajouter :*
 - *la contribution du secteur au niveau de l'amélioration des infrastructures routières, notamment dans les zones enclavées ;*
 - *le secteur bancaire tire avantage d'importantes transactions qu'effectuent les opérateurs économiques de la filière bois avec l'extérieur ;*
 - *le secteur des assurances est bénéficiaire des activités de la filière à travers les prestations d'assurance ;*
 - *la contribution de la seconde transformation du bois est importante à travers de nombreuses menuiseries qu'on rencontre dans les villes et campagnes. Ces menuiseries emploient une main d'œuvre abondante estimée à plus de 20.000 personnes.*
 - *L'exploitation des autres produits forestiers non ligneux tels que les plantes médicinales, les écorces, les feuilles, les racines, les fruits sauvages, la faune, etc. connaît un développement spectaculaire et procure des revenus importants à certaines sociétés et à de nombreux camerounais des campagnes et des villes.*
 - *L'utilisation du bois comme source d'énergie par les populations dont le volume dépasse largement celui de la production du bois d'œuvre actuelle demeure irremplaçable.*

D. BRANCHE DES INDUSTRIES EXTRACTIVES

Le Cameroun recèle dans son sous-sol une gamme relativement importante de ressources dont la valorisation pourrait apporter un coup de fouet à l'économie. Le Cameroun est un pays très diversifié sur le plan géologique et à ce jour au moins 52 types de ressources minérales ont été mis en évidence, dont certains sont de classe mondiale. La branche des industries extractives est dominée par le pétrole. On peut mentionner, outre les champs pétrolifères déjà en exploitation, les gisements de bauxite de Mini Martap et de Fongo-Togo, les gisements de fer de Kribi, les gisements de rutile d'Akonolinga, le gisement de cobalt-nickel de Lomié.

En dehors de ces gisements, de réelles possibilités existent pour d'autres gisements moins importants. La province de l'Est est particulièrement favorable pour l'or et le diamant exploité artisanalement depuis de nombreuses années. De même, le saphir a été découvert dans la province de l'Adamaoua. Des matériaux tels que le calcaire, l'argile, le marbre, la pouzzolane, le sable et la pierre sont exploités sur toute l'étendue du territoire national pour les besoins de construction.

Au cours de l'exercice 2001/2002, la reconnaissance des indices miniers s'est poursuivie avec la réalisation complète de la carte géologique de Bétaré Oya, couvrant environ 10.000 Km², ainsi que la levée géologique de la zone de Ketté (1.500 Km²).

En 1997/1998, la contribution des industries extractives au PIB (prix courants) était évaluée à 301 Milliards FCFA.

1- Forces du secteur minier camerounais

Les principaux atouts du secteur minier camerounais résident dans :

- *l'abondance des ressources minières et leur qualité ;*
- *la volonté politique désormais exprimée de faire de la valorisation des ressources nationales l'un des piliers du développement durable.*
- *le potentiel pétrolier important révélé ou soupçonné dans les différents bassins sédimentaires par de récentes études et les grandes découvertes pétrolières dans tous les pays voisins ;*
- *les mesures d'incitation accordées aux sociétés minières à travers l'attractivité du nouveau code pétrolier promulgué en avril 2001. Celui-ci accorde d'importants avantages fiscaux et douaniers aux opérateurs économiques exerçant dans les activités d'exploration/exploitation des minerais liquides et solides. Les principaux avantages fiscaux et douaniers accordés sont : bénéfice du régime de l'admission temporaire pour les machines et équipements divers, exonération des droits d'enregistrement relatifs aux opérations minières, exonération de l'impôt sur les sociétés (IS), des bénéfices industriels et commerciaux (BIC), de la taxe proportionnelle sur les revenus des capitaux mobiliers (TPRCM), de la taxe spéciale sur les rémunérations versées à l'étranger, de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA), des droits et taxes douaniers sur les machines et équipements et intrants nécessaires à la production, etc.*
- *la restructuration de tout le cadre d'investissement avec un rôle moteur au secteur privé.*
- *la stabilité politique du pays ;*
- *l'aboutissement heureux du projet de pipeline Tchad/Cameroun qui va avoir un effet catalyseur sur toutes les activités minières du Cameroun ;*

- *la participation de l'État dans la prise de risque dans les phases d'exploration des ressources minières ;*
- *la technicité et le professionnalisme de plus en plus affinés des cadres et techniciens camerounais dans le secteur minier ;*
- *la réhabilitation du Centre d'Analyse et d'Essais du MINMEE, accompagnée de la formation des cadres du MINMEE sur les techniques d'analyse.*

Toutes ces mesures devront permettre de relancer les activités d'exploration/production des substances minérales liquides et solides et rendre les plus compétitifs les produits miniers.

2- Faiblesses du secteur minier camerounais

Elles résident essentiellement dans :

- *le déclin de la production pétrolière lié au vieillissement des gisements en production, à l'absence de nouvelles découvertes, au resserrement des investissements et au ralentissement de la recherche pétrolière.*
- *l'absence, jusqu'à une date récente, des avantages fiscaux et douaniers pour la phase d'exploration et de construction des mines ;*
- *l'absence de la promotion des ressources minérales nationales ;*
- *le vieillissement et l'obsolescence du Plan Minier National ;*
- *l'opacité quant à l'attribution des permis miniers et les délais trop longs pour les obtenir ;*
- *le vieillissement du cadastre minier et la non information des données contenues sur ce cadastre ;*
- *l'absence des mécanismes d'arbitrages internationaux en cas de litiges ;*
- *l'absence des dispositions relatives à l'organisation et au développement de l'artisanat minier ;*
- *les problèmes de transport et d'évacuation des produits ;*
- *etc.*

En plus :

- *le Cameroun n'est pas un pays à tradition minière : les autorités privilégient les secteurs agricoles et industriels ;*
- *la réglementation est restée pendant longtemps non incitative, malgré le potentiel du pays en ressources minières ;*
- *les sociétés multinationales ne font pas de campagne de sensibilisation sur l'importance du potentiel minier Cameroun ;*
- *etc.*

Sur ce, il s'avère nécessaire de :

- *prendre des décisions politiques qui montrent que le secteur minier constitue l'une des priorités du Gouvernement ;*
- *publier et diffuser une déclaration de stratégie minière traduisant la volonté de l'Etat de développer le secteur minier ;*
- *etc.*

Certains minerais pour lesquels des données et informations sont disponibles sont analysés dans cette section.

D1- FILIERE PETROLE ET GAZ NATUREL⁶²

1- Le pétrole brut

1.1 Données quantitatives

Dans cette partie, on s'intéresse aux réserves, à la production, au poids de la filière pétrole, etc.

1.1.1 Réserves

Les réserves prouvées s'élevaient à environ 1 015 millions de baril en 1983, contre 400 millions aujourd'hui et environ 100 millions en 2005 au rythme de production actuel, et dans l'hypothèse qu'aucune nouvelle découverte n'est faite d'ici là.

1.1.2 Production

Après avoir atteint un pic en 1985/86, la production a commencé à décliner, d'abord graduellement, puis très rapidement à partir de 1990/91 pour atteindre un creux important en 1997/98. Elle s'est redressée à partir de 1998/99, grâce à la mise en exploitation du gisement marginal d'EBOME. La production du pétrole est ainsi passée de 41,7 Millions de barils en 2000/2001 à 38,2 Millions de barils en 2001/2002, soit une baisse de -8,4%. Les prévisions pour l'exercice 2003 indiquent qu'elle pourrait baisser jusqu'à 33,7 Millions de barils.

Pour améliorer la production, des permis offshore et onshore ont été octroyés dans le bassin de Douala aux associations PHILIPS et FINA, PERNCO et MOBIL, NOMECO et GLOBEX, ainsi qu'aux compagnies EUROIL et TURNBERRY. Des relevés sismiques ont également été effectués dans le bassin de Logone-Birni, à proximité du Lac Tchad, et les sociétés SHELL, PECTEN et ELFSEREPKA ont engagé des travaux de développement. Les sociétés ELF SEREPKA, SHELL, PECTEN et PERENCO ont réalisé respectivement 60%, 30,9% et 9,1% de la production totale en 1997/98.

1.1.3 Poids de la filière

La contribution du secteur pétrolier à l'économie camerounaise est significative, qu'il s'agisse de l'emploi, des investissements, de l'approvisionnement du marché national en produits pétroliers, etc.

Les activités d'exploration et de production des hydrocarbures emploient en moyenne 2000 personnes, composées essentiellement des techniciens de très haut niveau. C'est en effet dans les industries extractives des hydrocarbures qu'on rencontre les rémunérations moyennes par travailleur les plus élevées de toutes les branches d'activités de l'économie. Ainsi, les salaires moyens du personnel de ces

⁶² Etude sur les sources et stratégies de croissance pour la réduction de la pauvreté au Cameroun : les infrastructures physiques énergétiques, les ressources naturelles et la croissance 2002

industries ont atteint 26,1 millions de FCFA en 1997/98 ; 32,4 millions en 1998/99 et 33,7 millions en 1999/2000.

Durant les cinq dernières années, les exportations des huiles brutes de pétrole ont représenté plus de 90% de la production, et en moyenne 30% des exportations totales du Cameroun. La part croissante des exportations dans la production pétrolière du Cameroun s'explique, entre autres, par le fait que la SONARA, unique entreprise de raffinage du pétrole, a été autorisée à importer du pétrole brut pour approvisionner son usine ; par conséquent, la part de la production nationale qui devait être consommée par la SONARA est exportée. En effet, la SONARA a une préférence pour l'importation du pétrole brut nigérian parce que le produit est léger et propre et exige moins de frais de raffinage.

La valeur ajoutée des industries d'extraction des hydrocarbures est également très importante. À titre d'exemple, l'industrie extractive des hydrocarbures a participé en 1997/98 à hauteur de 296 milliards de FCFA dans le PIB, soit 5,2% tandis que les industries extractives des minerais solides ont dégagé une valeur ajoutée relativement modeste de 4,8 milliards de FCFA, représentant moins de 0,1% du PIB total.

Les entreprises d'extraction du pétrole ont investi des sommes relativement importantes ces dernières années : 69,1 milliards de FCFA en 1997/1998 ; 46,6 milliards en 1998/99, 22,7 milliards en 1999/2000 et 72 milliards en 2000/01. Malgré cela les investissements de cette branche d'activités demeurent insuffisants. Hors mis les entreprises de la construction, c'est dans les industries d'extraction du pétrole qu'on retrouve les équipements productifs les plus anciens du secteur industriel. Le taux de vieillissement, mesuré par le ratio « Amortissements cumulés/immobilisations brutes » a atteint en moyenne 83% pour la période 1997/1998 – 2000/2001. Autrement dit, les équipements productifs de ces entreprises sont très anciens et amortis à 83% et les immobilisations nettes ne représentent que 17% des immobilisations brutes. Cette absence d'investissements de remplacement et surtout d'innovation pourrait expliquer en partie le déclin croissant et accéléré de la production pétrolière au Cameroun.

Ainsi pour 2000/2001, les sociétés pétrolières ont contribué aux recettes de l'État à concurrence de 36,8%, ce qui représente plus du tiers du budget. Le budget de l'État est très dépendant des recettes pétrolières et on comprend pourquoi l'un des volets importants de la politique fiscale consiste à augmenter la part des recettes non pétrolières dans les recettes budgétaires de l'État.

Tableau 22 : Evolution de quelques agrégats du secteur pétrolier (en milliards de FCFA)

Rubriques	Exercices					
	96/97	97/98	98/99	99/00	00/01	01/02
Exportations	400,0	356,3	266,6	476,3	669,2	549,5
PIB du secteur pétrolier	320,0	440,6	425,6	377,6	nd	nd
% PIB total	6,0	7,6	6,9	5,7	nd	nd
Contribution à la croissance réelle	2,2	-0,5	-0,5	-0,5	nd	nd
Investissements du secteur pétrolier	70,2	69,1	46,6	22,7	72,0	nd
% investissements privés	1	0,9	0,8	0,5	1,1	nd
Recettes pétrolières (budget)	204,2	204,4	133,4	325,0	438,2	347,0
% recettes budgétaires	26,8	25,0	14,8	33,3	36,8	25,6

Sources: Document d'information sur la situation économique du Cameroun, DIAL, Janvier 1999 ; Les économies d'Afrique centrale 2003, Commission Economique des Nations Unies pour l'Afrique, Décembre 2002 ; DP/MINFI et nos calculs

1.1.4 La demande du pétrole brut

La demande des huiles brutes de pétrole provient essentiellement de la Société Nationale de Raffinage (SONARA) et du marché international du pétrole brut. La raffinerie de Limbé (SONARA) est de type hydroskimming de capacité nominale de raffinage de 2 millions de tonnes de brut par an. Mais la demande des produits pétroliers et par conséquent celle de la SONARA est appelée à progresser pour plusieurs raisons :

- *l'amélioration de la situation économique ;*
- *la satisfaction du marché pour certains produits actuellement importés : bitume, coke de pétrole, certains lubrifiants, huiles de graissage pour satisfaire les besoins de construction des routes, la fabrication de l'aluminium et d'autres besoins ;*
- *l'accroissement de la consommation du gasoil pour faire tourner les centrales thermiques de plus en plus utilisées en raison de l'insuffisance de l'électricité hydraulique. De même, la défaillance du transport ferroviaire des marchandises a permis l'explosion du transport routier des marchandises par des camions consommant du gasoil ;*
- *l'explosion du parc automobile, ajoutée à la modification des modèles de consommation des couches les plus aisées de la population, devront induire l'expansion de la demande de l'essence super et du GPL.*

Quant au marché international, il reste largement demandeur des huiles brutes de pétrole. Si les exportations du brut camerounais devaient continuer à baisser dans l'avenir, elles seraient liées essentiellement au déclin de la production nationale.

Des contrats de partage lient l'État aux compagnies pétrolières. L'Etat octroie à une société l'autorisation de rechercher et d'explorer du pétrole mais reste seul propriétaire des découvertes, l'opérateur pétrolier recevant en échange de son assistance technique et financière, une partie de la production. Tous les frais d'exploration sont supportés par la compagnie pétrolière (investissements financés sur les fonds propres ou sur les ressources empruntées). Si l'exploration révèle des champs commercialisables, l'État participe, en tant qu'associé, au remboursement des dépenses d'exploration, d'exploitation et de développement en fonction de son taux d'association. Les coûts de recherche sont remboursés au rythme de leur amortissement s'ils sont financés par emprunt. Dans le cas contraire, les

remboursements se font sur la base d'un calendrier négocié en fonction du prix du brut.

Les principales sociétés qui mènent des activités d'exploration et/ou de production des hydrocarbures au Cameroun sont les suivantes :

- *Société ELF de Recherche et d'Exploitation des Pétroles du Cameroun (ELF SEREPCA, devenu depuis 2001 TOTALFINAELF E& P Cameroun)*
- *PECTEN CAMEROON COMPANY*
- *PHILIPS PETROLEUM COMPAGNY CAMEROON (PPCO)*
- *MOBIL PRODUCING CAMEROON (MPC)*
- *KELT CAMEROUN*
- *ESSO PIPELINE COMPANY*

Tableau 23 : Evolution de la production pétrolière au Cameroun (en Millions de tonnes)

EXERCICE	PRODUCTION	EXPORTATIONS
1986	9,0	7,3
1987	8,3	7,7
1988	8,3	7,3
1989	8,1	5,9
1990	7,8	7,4
1991	7,2	7
1992	6,8	6,6
1993	6,6	6,2
1994	5,8	3,8
1995	5,4	5,2
1996	5,1	4,7
1997	5,5	5,3
1998	5,9	5,3
1999	6,2	6,0
2000	5,8	5,6
2001	5,6	5,5
2002	5,2	5,1
2003 ^(P)	5,3	5,2

(P) Prévision

Source : BEAC

1.1.5 Offre du pétrole brut

La demande est satisfaite par une offre composée de la production nationale et des importations.

On rappelle que la production pétrolière, après avoir atteint un niveau record en 1986 (9 millions de tonnes), a entrepris un déclin progressif, même si l'exploitation des gisements marginaux a permis d'en atténuer l'ampleur ces dernières années. Si de nouvelles découvertes de gisements pétroliers ne sont pas faites, l'offre nationale est appelée à se rétrécir inexorablement et le pays devra importer davantage du brut pour satisfaire les besoins de la SONARA.

D'ores et déjà, le pays importe des quantités non négligeables d'hydrocarbures pour satisfaire la consommation intérieure.

Tableau 24 : Importation des hydrocarbures (Q en tonnes et V en millions de FCFA)

Rubriques	1997/1998		1998/1999		1999/2000		2000/2001		2001/2002	
	Q	V	Q	V	Q	V	Q	V	Q	V
Huiles brutes de pétrole	1.268	10.3918	1.522	86.162	1.311	150.111	1.556	244.689	1.323	184.565
Carburants et lubrifiants	37	10.809	15	6.166	71	14.783	56	15.207	116	23.706
Coke, bitumes, autres résidus du pétrole	32	4.238	42	4.747	69	8.801	77	11.725	49	7.705

Source : Direction de la Statistique et de la Comptabilité Nationale

Les importations des hydrocarbures s'expliquent par les raisons suivantes :

- *le marché du secteur pétrolier a été libéralisé ;*
- *le Cameroun produit des huiles de pétrole lourdes tandis que les installations de la SONARA sont plus adaptées au traitement du brut léger.*

Les quantités mises à la consommation ont globalement augmenté de +10% au terme de l'exercice 2001/2002, malgré la baisse du super.

Tableau 25 : Mise à la consommation des produits pétroliers

Produits	97/98	98/99	99/00	00/01	01/02
Super	333.353	380.366	349.622	356.156	341.661
Pétrole lampant	117.782	140.914	132.228	150.518	156.530
Gazole	292.255	329.759	338.686	348.998	455.127
Jet A1	67.295	76.461	76.600	90.646	84.446
Fuel	61.273	61.395	64.790	63.336	66.621
Butane (en tonnes)	15.718	16.663	29.634	25.236	33.851

Source : SCDP

1.1.6 Échanges avec les autres filières

On peut distinguer les liaisons en amont et en aval.

1.1.6.1 Liaisons en amont

Les travaux d'exploration et d'exploitation des hydrocarbures font appel à des technologies assez complexes. Dès lors, il est illusoire de croire que le Cameroun est en mesure de fournir les matériels et équipements nécessaires dans les investissements pétroliers ; aussi la gamme de biens et services que les compagnies d'exploration/exploitation peuvent-elles acheter localement sont assez limités. Elles peuvent acquérir du ciment, quelques produits mécaniques légers, quelques fabrication en acier simple, des travaux et des services de construction généraux.

Cette situation n'est pas exclusive au Cameroun ; la plupart des pays producteurs de pétrole importent une bonne proportion des fournitures, matériels et équipements dont ils ont besoin pour exploiter leurs ressources. Car il s'agit ici d'une

activité internationale hautement spécialisée dans laquelle seule une poignée de firmes sont capables de fournir des produits de qualité et aux spécifications de sécurités requises.

1.1.6.2 Liaisons en aval

Elles concernent essentiellement la livraison du pétrole brut à la SONARA qui consomme environ 20% de la production des huiles brutes de pétrole pour produire l'essence super/essence ordinaire, le kérosène, le gasoil, le fuel-oil, le GPL. Par ailleurs, une partie du gaz naturel produit est consommée sur les plates formes pour produire du pétrole brut.

1.2 La compétitivité de la filière pétrole

On peut examiner la compétitivité de la filière au regard de la concurrence, des coûts et de la qualité des produits.

1.2.1 La concurrence

Les activités d'exploration/exploitation des hydrocarbures sont très concurrentielles, car elles concernent toutes les zones géographiques de la planète et tous les pays producteurs sont en concurrence pour attirer les investissements étrangers sur leurs gisements. Seuls les pays qui offrent des incitations significatives peuvent attirer les grandes compagnies pétrolières internationales, d'où la nécessité d'avoir un code pétrolier offrant des avantages fiscaux et diverses facilités attractives aux sociétés d'exploitation/exploration pétrolière.

Le marché des hydrocarbures est un marché relativement fermé où un nombre limité de compagnies internationales opèrent. Par ailleurs, les grands pays producteurs de pétrole ont mis en place une organisation (OPEP) chargée de réguler les activités de production (offre) à travers la fixation de quota de chaque producteur, et partant influencer la fixation des prix sur le marché en jouant sur les volumes de l'offre.

Six sociétés pétrolières mènent des activités d'exploration/production des hydrocarbures au Cameroun. Mais en réalité deux compagnies contrôlent l'activité, il s'agit de ELF SEREPKA/TOTALFINAELF et de PECTEN CAMEROON COMPANY.

1.2.2 Le coût et la qualité des produits

L'effort de recherche et le volume de production des hydrocarbures peuvent dépendre de l'évolution des coûts de production et des prix de vente du baril de pétrole. Même si l'état actuel de statistiques et l'absence d'une comptabilité analytique ne permettent pas de connaître le coût unitaire de production, on estime néanmoins qu'au cours de 16 à 20 \$ le baril, le pétrole camerounais est compétitif sur le marché international.

Quant à la qualité du pétrole camerounais, elle est appréciée par les principaux clients que sont les Etats-Unis et les pays de l'Union Européenne. Néanmoins, ce brut contient quelques impuretés et subit sur le marché international

une décote d'environ 1\$ par baril en prenant comme référence le Brent de la mer du Nord.

L'exercice 2001/2002 a été marqué par l'effondrement des cours mondiaux du pétrole brut. Le prix moyen du baril est passé de 28 \$US en 2000/2001 à 22,4 \$US en 2001/2002, soit une baisse de -20%.

En ce qui concerne les prix des principaux produits que sont le super, le pétrole lampant et le gazole, ils ont été maintenus stables sur le plan intérieur, malgré la fluctuation des cours mondiaux du pétrole.

1.3 Croissance et développement de la filière

Le potentiel de croissance et de développement de cette filière dépend de plusieurs paramètres parmi lesquels on peut citer :

- *l'accroissement des investissements dans le secteur pétrolier ;*
- *l'intensification de la recherche/exploitation dans les différentes zones dont les indices sont prometteurs ;*
- *la découverte de nouveaux gisements ;*
- *la conduite responsable de la politique pétrolière mise en place par le Gouvernement à travers le nouveau code pétrolier et gazier, ainsi que l'application effective des nouvelles dispositions fiscales et douanières plus favorables au développement du secteur pétrolier.*

1.4 Filière pétrolière et compétitivité internationale

1.4.1 Exportations

La filière pétrole est une filière à fort taux d'exportation. Les exportations des huiles brutes de pétrole sont passées de 772 Milliards FCFA en 2000/2001 à 548,1 Milliards FCFA en 2001/2002, soit une baisse de -29%. Elles ont représenté durant les cinq dernières années plus de 90% de la production et environ 30% des exportations totales.

1.4.2 Accords préférentiels

Il existe un accord préférentiel pour les huiles brutes de pétrole dans le cadre de l'AGOA.

1.5 Autres données d'appréciation de la filière

Cette filière peut être appréciée à travers certains aspects tels que la régionalisation, la contribution à la création d'emplois et par rapport au capital investi et aux retombées du projet pipeline Tchad/Cameroun.

1.5.1 Régionalisation

Les activités d'exploration et d'exploitation des hydrocarbures sont actuellement concentrées dans la province du Sud-Ouest (bassin de Rio Del Rey), dans le bassin de Douala-Kribi-Campo et dans le bassin du Logone-Birni. Pour ce

qui concerne les activités d'exploitation, elles se déroulent essentiellement dans le bassin de Rio Del Rey et plus récemment dans les gisements marginaux d'EBOME dans le bassin de Douala-Kribi.

1.5.2 Contribution à la création d'emplois et à la lutte contre la pauvreté

Comme déjà relevé, les activités d'exploration/exploitation emploient en moyenne 2 000 personnes par an, composées essentiellement des techniciens de très haut niveau. Le secteur pétrolier n'est pas un grand pourvoyeur d'emplois et il est peu probable qu'il le soit jamais. Tout investissement futur ne ferait appel qu'à un nombre limité de travailleurs locaux, affectés aux travaux de construction initiaux, mais dépendrait dans une large mesure de personnels expatriés pendant la phase de mise en service, cette dépendance ne pouvant être réduite que progressivement.

1.5.3 Potentiel d'investissement

Il est indiqué plus haut que malgré l'effort d'investissement des sociétés pétrolières ces trois dernières années, les équipements productifs sont assez vieux et amortis à plus de 83%. Les mesures d'incitation, prévues dans les nouvelles dispositions fiscales et douanières contenues dans le nouveau code minier, pourraient favoriser des investissements directs dans le secteur pétrolier.

1.5.4 Le Projet pipeline Tchad/Cameroun

Les retombées pour le Cameroun du projet Pipeline Tchad-Cameroun sont nombreuses:

- ⇒ *Sur le plan financier, environ 540 milliards FCFA sont attendus pendant toute la durée du projet et provenant de :*
 - la redevance de transit à raison de 0,41\$ US sur chaque baril de pétrole ;
 - l'impôt de 5% sur les bénéfices annuels de la société COTCO ;
 - la taxe foncière annuelle sur l'emprise du Pipeline ;
 - l'indemnisation des populations sur le tracé pour un montant de plus de 5 milliards de FCFA.

- ⇒ *Sur le plan des infrastructures, plusieurs routes secondaires ainsi que de nombreux ponts seront construits. On attend également de ce projet la densification du réseau téléphonique national.*

- ⇒ *Sur le plan environnemental, on attend la création des parcs nationaux à Campo et à Mbam Djerem, la création d'une fondation pour l'environnement et le renforcement des capacités en matière de gestion environnementale.*

- ⇒ *Quant à la création d'emplois et de la lutte contre la pauvreté, les emplois directs créés peuvent atteindre environ 4 000 personnes auxquelles il faut ajouter plusieurs milliers d'emplois indirects. Par ailleurs, et au-delà des emplois directs et indirects créés et à la faveur d'un nouvel environnement économique, ce projet va donner une impulsion générale de prise de conscience et d'initiatives pertinentes des populations jusque là moroses de misère, par absence d'un instrument catalyseur et de libération d'énergies productrices.*

⇒ *Sur le plan du développement minier national, l'exploitation des bassins présumés pétroliers du Nord se trouvent accrue avec la perspective du transport de ce pétrole par ce pipeline, sous réserve de la construction de quelques bretelles. De même, les infrastructures de communication créées vont aussi augmenter l'exploitabilité et la valorisation des autres ressources minérales déjà connues dans la région (or, bauxite, matériaux, etc. ...) et faciliter la découverte d'autres ressources minières.*

2- Le Gaz naturel

Les réserves prouvées nationales de gaz naturel sont évaluées à 115 milliards de m³ dont 86% de gaz non associé et 14% de gaz cap. Toute la production de gaz non associé est brûlé à la torche. En incluant les gaz dissous, les gaz cap et les réserves non encore certifiées, les réserves totales en gaz naturel s'élèveraient à 225 milliards de m³. Cependant, en l'absence d'une exploration systématique, le réel potentiel gazier du pays reste à déterminer. Le Cameroun a une capacité de production de 50.000 tonnes de gaz par an.

Le gaz camerounais connu se trouve dans des structures géologiques réparties dans les zones de Rio Del Rey et de Kribi qui renferment respectivement 70% et 30% des réserves.

Un plan gazier national a été élaboré en 1993, avec pour objectif une valorisation du potentiel existant. Ce plan doit permettre la mise en place des industries gazières, l'utilisation du gaz comme combustible pour les usages domestiques (GPL), pour les industries et pour la production de l'électricité.

Il faut cependant dire que la consommation du gaz par les ménages a de la peine à se généraliser en raison du coût élevé de ce produit et de la défaillance des circuits de production, d'embouteillage, de transport et de commercialisation. C'est pourquoi on assiste régulièrement à des pénuries de ce produit sur le marché.

L'importance du potentiel gazier du Cameroun avait conduit au lancement de plusieurs projets gaziers (alimentation des industries à Douala, GPL domestique, etc.). Mais ces projets avaient été suspendus en raison d'un environnement économique peu favorable. Si la situation économique du pays continue à s'améliorer, ces projets pourront être relancés et dopper la production du gaz naturel.

En réalité, de nombreuses contraintes se posent sur l'exploitation gazière au Cameroun :

- *la situation offshore des gisements situés à proximité de Rio Del Rey rend leur exploitation extrêmement difficile et onéreuse, car ce gaz se trouve dans de petits gisements en mer ;*
- *les prix mondiaux du gaz naturel, ainsi que des produits dérivés qu'on peut en tirer (urée et méthanol) sont imprévisibles au delà d'une période de 5 ans, ce qui rend impossible l'établissement des prix de vente futurs pourtant indispensables pour engager des investissements importants ;*
- *les coûts de l'approvisionnement des installations de transformation sont très sensibles aux quantités fournies et aux distances à parcourir, ce qui exclut la construction des unités de petite taille ;*
- *pour ce qui concerne le gaz associé, les taux de dégagement baissent au même rythme que le taux de production de pétrole*

Pour conclure, on peut dire que les perspectives de valorisation optimale du gaz naturel ne sont pas encourageantes.

D2- FILIERE MINERAIS DE METAUX NON FERREUX : LA BAUXITE

Les recherches géologiques entreprises depuis les années de colonisation ont permis la découverte des gisements de Mini martap dans l'Adamaoua et de Fongo Tongo dans l'Ouest.

Les gisements de bauxite de Mini Martap et de Ngaoundal dans l'Adamaoua constituent un ensemble d'importance mondiale avec des réserves d'au moins 1 milliard de tonnes identifié à une teneur intéressante de 41,3% d'alumine. Ces gisements sont handicapés par leur éloignement de la mer (900 km du port de Douala), mais ont l'avantage de se situer non loin du chemin de fer transcamerounais qui passe au pied du massif de Ngaoundal. Le réaménagement prévue de celui-ci après sa privatisation (la REGIFERCAM est devenue CAMRAIL après la privatisation) pourrait offrir une voie d'évacuation possible.

Quant aux gisements de Fongo-Tongo, les réserves, bien que importantes, sont peu connues. Les blocs de bauxite y sont emballés dans l'argile rouge dans des proportions très variables. C'est dire que même si la teneur en alumine de cette bauxite est intéressante, le problème de l'exploitabilité du minerai est essentiellement un problème de lavage ou de criblage pour débarrasser de l'argile. À cela il faut ajouter les problèmes d'accès aux gisements et de leur éloignement du port de Douala.

D3- FILIERE RUTILE

Les réserves de rutile sont présentes dans plusieurs zones de la province du Centre (région d'Akonolinga, Otélé) et dans la zone Édea/Kribi. Les réserves avoisinent 300 millions de tonnes exploitables.

Il faut rappeler que le rutile a fait l'objet d'une exploitation entre 1935 et 1955 avec une production totale de 1617 tonnes, faisant du Cameroun jusqu'en 1950, le 3^e producteur mondial de rutile après l'Australie et les États unis. Cette exploitation était menée par des non professionnels de la mine, notamment les commerçants et transporteurs, qui sans prospection préalable exploitaient les cibles les plus faciles de manière artisanale et anarchique.

Les cours étaient très avantageux pendant la 2^{ème} guerre mondiale et les producteurs/collecteurs ont réalisé pendant cette période des substantiels bénéfices. Mais dès 1945, les cours, bien que en hausse, ne suivaient plus la montée du prix de revient, lié essentiellement aux difficultés de mécanisation et au coût de la main d'œuvre.

Le rutile camerounais est de bonne qualité et ses spécifications techniques sont conformes aux normes commerciales internationales. Son caractère clair fait qu'il est recherché pour des usages spéciaux.

Le potentiel rutifère est important, mais son exploitation nécessite des investissements lourds en matière d'infrastructures. Le gisement le plus important est

celui d'Akonolinga détenu par SERAK dont 52% pour BRGM et 48% pour l'État camerounais. Sa mise en exploitation n'a toujours pas démarré malgré des études de faisabilité positives. La privatisation envisagée de cette société pourrait en faciliter l'exploitation.

D4- FILIERE MINERAIS DE FER

Le Cameroun dispose d'importants gisements de fer dans la province du Sud. Les plus importants se trouvent dans la zone de Kribi. Les réserves exploitables sont estimées à plus de 300 millions de tonnes à 35% d'oxyde de fer.

De ces gisements, celui des mamelles sur la route Kribi-Campo présente un intérêt économique évident. Pour son exploitation future, une association d'intérêts regroupant le Cameroun et des partenaires étrangers (Allemands, Français et Britanniques) a été créée en 1977 sous le nom de SEFERCAM. Des études de pré-faisabilité ont été faites mais le financement n'avait pas été trouvé.

Les potentialités du gisement des mamelles de Kribi sont donc intéressantes. Ce gisement doit son importance à la proximité de la mer, à la perspective d'un port en eau profonde dans la région, à l'existence d'un important gisement de gaz naturel aux environs et à un environnement général de développement économique de la région en liaison avec le terminal pétrolier Tchad/Cameroun. Les réserves de ce gisement sont bien démontrées et son avenir dépend maintenant des conditions économiques du marché et du futur développement de cette zone littorale.

D5. -FILIERE PRODUITS MINERAUX DIVERS : OR – DIAMANT - SAPHIR

La province de l'Est regorge des gisements d'or et de diamant tandis qu'on rencontre le saphir dans la province de l'Adamaoua.

C'est en 1933 qu'on a découvert les premiers gisements aurifères dans l'Est du pays. Cette découverte a entraîné la délivrance d'un millier de titres miniers au cours des années 1933 à 1935. Le Cameroun aurait produit officiellement un peu plus de 8 tonnes d'or entre 1935 à 1966.

Quant au diamant, les premières découvertes datent de 1948. Les recherches ont montré qu'il existe un potentiel important dans la province de l'Est.

Qu'il s'agisse de l'or, du diamant ou du saphir, leur exploitation est de type artisanal dans les provinces de l'Adamaoua et de l'Est : pour l'or dans les arrondissements de Bétaré Oya, Batouri, Garigombo, Ndellélé, Kétté, Bertoua et Garoua Boulay ; pour le diamant, plus au sud-est, à l'Est de Yokadouma (gisement de Mobilong) et à la frontière avec la RCA ; pour le saphir l'exploitation se déroule dans la région de Tignère. Cette exploitation est récente et connaît un boom spectaculaire (2500 artisans mineurs).

Ces activités ont un fort impact socio-économique. En terme d'emplois créés, elles impliquent dans la partie Est du pays 10 000 orpailleurs et diamineurs, pour une production artisanale annuelle estimée à 1 tonne d'or et 700 carats de diamant, et 2500 artisans mineurs en ce qui concerne l'exploitation du saphir.

L'exploitation artisanale de ces métaux précieux rencontre plusieurs problèmes parmi lesquels le manque de formation des artisans-mineurs en techniques de prospection, d'exploitation et de gestion, l'accès difficile aux moyens matériels appropriés, l'absence de structure de type coopérative et des structures médico-sociales et scolaires, etc. ...

Par ailleurs, la grande majorité d'orpailleurs et de diamineurs sont des centrafricains dont certains sont installés au Cameroun depuis de nombreuses années.

Pour apporter une solution durable à ces carences, il faudrait concevoir une action sur le long terme, qui devrait être menée sur les fronts techniques, économiques et sociaux, avec des actions concertées de plusieurs acteurs. Tout comme pour l'ensemble du secteur minier, l'application des dispositions du nouveau Code Minier et de ses textes d'application devrait permettre un meilleur développement de ces activités artisanales.

D6.- FILIERE MATERIAUX

Les matériaux les plus exploités sont les calcaires, l'argile, le sable, les pouzzolanes, le marbre et les pierres.

Pour ce qui concerne les calcaires, le Cameroun est relativement pauvre en sédiments carbonatés. Toutefois, un certain nombre de gisements de calcaires de très bonne qualité existent, mais dont les réserves sont limitées. En dehors du gisement de Figuil, exploité depuis 1970 par la société CIMENCAM, les autres gisements et indices restent non exploités.

On trouve des argiles dans pratiquement toutes les provinces du pays. Ils conviennent pour la fabrication des briques de terre cuites, alors que d'autres espèces d'argiles riches en kaolinite peuvent être utilisées pour fabriquer des produits nobles tels que la faïence fine (carreaux, minéraux, vaisselles) et de grès sanitaire.

C'est dire que les potentialités sont importantes et les possibilités d'exploitation industrielle des argiles peuvent se concrétiser rapidement si les sources de financement de ces projets sont identifiées.

Deux gisements de marbre ont été identifiés dans la région de Figuil depuis 1961. Ces gisements sont de nature sédimentaire (gisement de Figuil) et métamorphique (gisement de Brou-Bidzar).

Le marbre de Brou-Bidzar est de très bonne qualité. Les réserves calculées sont de l'ordre de 9.000.000 tonnes de marbre de couleur blanche.

L'usage industriel du marbre est multiple. Dans les industries du bâtiment, le marbre sert de matière première pour la production du ciment, des carrelages, des pierres de revêtement, des liants et des pierres de construction. Dans l'agriculture, le marbre peut être utilisé comme un amendement minéral pour améliorer la qualité du sol. Les perspectives d'exploitation industrielle du marbre sont bonnes.

On trouve d'importants gisements de pouzzolanes dans les zones volcaniques de l'Ouest, de l'Adamaoua et du Sud-Ouest. Certains de ces gisements sont exploités (Djoungo et Limbé). Les pouzzolanes sont utilisées principalement dans les industries de BTP. Elles servent à la fabrication des balcons, du ciment, de la chaux et des liants hydrauliques, des briques de revêtement et des produits préfabriqués (buse, poteaux, clôtures, dalles, parpaings, panneaux, etc.).

Les perspectives sont immenses, car les réserves sont importantes. D'ores et déjà, le gisement des pouzzolanes de Djoungo dans le Mounjo est exploité par la société CIMENCAM. Elle produit 152 000 tonnes de pouzzolanes annuellement, destinée à sa cimenterie de Douala.

S'agissant du sable, on le trouve dans toutes les zones du pays. Il est extrait de petites rivières et des flots des affluents des rivières, partout dans le pays par des petits exploitants artisanaux de carrières de sable pour les usages des BTP. Toutefois, pour la fabrication de ciment, la société CIMENCAM exploite un gisement de sable près de Figuil au Nord Cameroun. Elle produit 15 000 tonnes de sable par an pour les besoins de sa cimenterie de Figuil. Un gisement de sable répondant aux normes imposées pour la fabrication du verre a été mis en évidence à Manoka près de Douala. Les réserves sont suffisantes et le gisement présente un cubage utile après traitement de 15 000 m³ de sable. La production annuelle de ce gisement de sable est destinée à la Société Camerounaise de Verrerie (SOCAVER) installée à Douala.

Les perspectives sont intéressantes et les activités d'extraction du sable sont appelées à se développer avec l'expansion du secteur BTP auquel on assiste actuellement.

Concernant les pierres de construction, 80% du territoire camerounais se trouve sur le cristallin, c'est-à-dire sur la roche dure en pierre. La pierre est utilisée comme matériaux de construction et de viabilisation et aussi comme pierre ornementale. Bien taillée et polie, elle peut concurrencer les carreaux et marbres utilisés dans les maisons. Dans la Sanaga Maritime (aux environs d'Edéa), les populations exploitent des grès-quartzites et les vendent comme pierre à écraser ou à ornement. C'est autant d'axes de promotion pour cette variété de substances minérales dont le potentiel est immense.

Une cinquantaine d'unités de concassage de pierre, généralement rattachées aux grandes entreprises de BTP travaillent pour la réalisation des marchés publics après autorisation du Ministre chargé des mines. Leur potentiel exploitable est considérable.

Les activités d'exploitation des matériaux génèrent des effets économiques importants à travers la création des emplois, les investissements et les flux financiers issus de la vente des produits extraits ou fabriqués. Leur importance dans l'économie nationale est indéniable, même si à l'état actuel des choses, il est difficile d'avancer les informations chiffrées (valeur ajoutée, effectifs employés, chiffre d'affaires, etc.).

CONCLUSION

Comme mentionné plus haut, la valorisation des ressources minières peut apporter un coup de fouet à l'économie nationale.

D'une manière générale, les grandes entreprises minières disposent d'importantes ressources financières propres et n'éprouvent du reste aucune difficulté à mobiliser des fonds supplémentaires en s'endettant à l'extérieur ou auprès des banques locales pour financer les investissements lourds qu'elles réalisent. L'exploitation des ressources minières peut contribuer à l'amélioration des infrastructures de transport et de communication. Les sites d'exploitation des gisements miniers constituent des pôles de développement dans les pays de tradition minière. Dans le cas des pays de la CEMAC, on observe que devant les difficultés budgétaires de certains pays et l'insuffisance de l'épargne publique et partant l'incapacité des Etats à financer les infrastructures, les ressources provenant de l'exploitation pétrolière ont permis de limiter les dégâts et d'entretenir le réseau de communication existant. Par ailleurs, le taux d'investissement privé est resté relativement stable dans les pays pétroliers de la CEMAC grâce aux compagnies pétrolières (18% en 1985 et 18,6% en 1996). Pendant ce temps, les investissements publics ont chuté, passant d'environ 9% en 1985 à seulement 4% en 1996. Il est important de souligner ici la dégradation considérable des investissements privés non pétroliers qui sont revenus de 14,3% du PIB en 1985 à 8,9% en 1996. A cause des financements importants effectués par les compagnies pétrolières sur ressources externes (notamment au Congo, au Gabon et en Guinée Equatoriale et dans une moindre mesure au Cameroun), la part du financement extérieur est passé de 36% à près de 60% actuellement, tandis que celle du financement interne est tombée de 64 à 40% actuellement.

Ces indicateurs montrent l'importance de l'impact du secteur minier dans certains pays de la sous-région. C'est pourquoi les autorités doivent prendre des décisions politiques qui montrent que le secteur minier constitue l'une des priorités dans la stratégie de développement économique. La vulgarisation de l'actuel code minier apparemment très incitatif doit s'accompagner d'une vigoureuse campagne de sensibilisation en direction des sociétés minières multinationales pour faire découvrir l'importance du potentiel minier camerounais.

La volonté du Gouvernement camerounais de faire du secteur minier l'un des axes essentiels du développement doit se traduire par la publication et la diffusion d'une « **déclaration de stratégie minière** » signée par les plus hautes autorités du pays.

E. BRANCHE AGRO-INDUSTRIE

Le secteur agro-alimentaire camerounais de transformation des produits d'origine agricole est dominé par les filières :

- *produits de la chocolaterie et confiseries, notamment de la première transformation du cacao (pâte, beurre et poudre de cacao) ;*
- *boissons alcoolisées et non alcoolisées, notamment celles produites par les brasseries ;*
- *cigarettes et tabacs ;*
- *sucre et mélasses ;*
- *corps gras, notamment la production d'huile de palme raffinée ;*
- *préparations pour sauces, bouillons et soupes ;*
- *pâtes alimentaires ;*

- *produits laitiers et glaces.*

Dans cette branche, la situation réelle des différentes filières qui la constituent sera examinée, à l'exception des filières pour lesquelles les données ne sont pas disponibles, telles : les filières huile de maïs et autres produits amylicés, biscuits et pâtisseries de conservation, condiments et assaisonnements.

E1. TRANSFORMATION DES PRODUITS D'ORIGINE AGRICOLE EN GENERAL

La production totale du sous-secteur de transformation des produits d'origine agricole pour l'exercice 1999/2000 est estimée à environ 54,5 Milliards de FCFA, en régression de plus de 1,6% comparé à l'exercice précédent. La totalité de sa production est écoulee sur les marchés national et international et son chiffre d'affaires représente 17% de la totalité de la production vendue de l'Agro-industrie camerounaise. Sa contribution au sous-secteur agro-industriel est de 14% et 20% respectivement pour la valeur ajoutée et la masse salariale versée aux employés.

Le rendement économique du sous-secteur est certes satisfaisant (8,93%) mais demeure en deçà de la moyenne de l'ensemble des branches. Il progresse de 0,5 point par rapport à l'exercice 1998/1999 mais s'accompagne d'une détérioration de la productivité des entreprises du sous-secteur. Cette mauvaise performance conforte la tendance à la baisse du niveau de production et des ventes entre 1998 et 2000. Le sous-secteur de transformation des produits d'origine agricole dispose d'un marché potentiel facile à conquérir.

E2.- FILIERE PRODUITS A BASE DE FRUITS ET LEGUMES

Parmi les produits de cette filière, on distingue : les conserves appertisées de légumes, les conserves de fruits, les jus de fruits et légumes, la pâte d'arachide, les autres produits à base de fruits et légumes, etc.

2.1- Données quantitatives

2.1.1- Poids de la filière

En 1997/1998, la production de la filière produits à base de fruits et légumes est de 40,37 Milliards FCFA pour une valeur ajoutée de 25,72 Milliards FCFA, soit un taux de valeur ajoutée de 64%. Cette filière contribue pour 0,45% à la production nationale et pour 0,45% à la valeur ajoutée nationale.

Le secteur informel y occupe une place importante, et sa valeur ajoutée représente 86% de la valeur ajoutée totale de cette filière.

2.1.2- Offre

Aujourd'hui, la transformation des fruits est réalisée par des unités artisanales, localisées pour la plupart à Douala et Yaoundé. Leur production est variée et comprend : jus, confiture, nectar, fruits séchés, etc.

Malgré l'existence d'une demande domestique importante, l'offre de fruits préparés et transformés est constituée à plus de 90% par les importations. Au cours de l'exercice 2001/2002, le Cameroun a importé 6.573 tonnes de préparations de fruits et légumes, pour une valeur de 3.904 Millions FCFA, contre 2.904 Millions FCFA en 2000/2001, soit une hausse de +34%. En 1997/1998, ces importations étaient de 4.149 tonnes pour une valeur de 2.651 Millions FCFA.

2.1.3- Données d'échanges avec les autres filières

Les produits de la filière « produits à base de fruits et légumes » sont utilisés par 23 filières de production comme consommations intermédiaires. Sur une production de 37,75 Milliards FCFA en 1996/1997, la consommation des autres filières (y compris produits à base de fruits et légumes) s'élève à 12,07 Milliards FCFA. Parmi les filières qui achètent le plus à la filière « Fruits et légumes », on a : hôtel et restaurant (6,32 Milliards FCFA), industries de boissons (2,43 Milliards FCFA), industrie du lait, des fruits et légumes (1,72 Milliards FCFA), commerce de gros et de détail (0,65 Milliards FCFA), fabrication de papiers et d'articles en papiers (0,22 Milliards FCFA), administration publique et sécurité sociale (0,17 Milliards FCFA), élevage et chasse (0,1 Milliard FCFA).

Par ailleurs, la filière produits à base de fruits et légumes achète aussi des consommations intermédiaires à 6 filières, dont : viande et poissons (2,7 Milliards FCFA), fabrication des produits à base de fruits et légumes (1,72 Milliards FCFA), produits du cacao, café, thé et sucre (0,52 Milliard FCFA), produits de l'industrie textile et de l'habillement (0,13 Milliard FCFA), oléagineux et aliments pour animaux (0,51 Milliard FCFA), travail des grains et produits amylacés (0,01 Milliard FCFA).

Ainsi, selon les comptes nationaux, la filière produits à base de fruits et légumes entretient des relations avec 23 filières (y compris elle-même) sur un total de 42 filières, soit un taux d'intégration de 55%.

2.2- Croissance et développement

2.2.1- Potentiel de croissance et de développement

De part sa diversité agro-écologique, le Cameroun présente un fort potentiel de production d'une gamme variée de fruits tropicaux. Des quantités importantes de mangues, agrumes, ananas, avocats, papayes, goyaves, etc sont produites par des agriculteurs.

Du milieu des années 70 à la fin des années 80, le Cameroun a connu une dynamique agressive en matière de transformation de fruits, période au cours de laquelle des PMI mettaient à la disposition des consommateurs une gamme variée de produits très appréciés : jus, nectars, confitures, etc.

Le marché des jus de fruits offre des opportunités exceptionnelles. Toutes les activités de la filière fruits sont rentables. De la production des fruits à la fabrication des produits grand public, en passant par le conditionnement et la transformation des fruits en produits alimentaires intermédiaires, des unités modernes peuvent se créer. Leur rentabilité est assurée si les précautions nécessaires sont prises.

La fabrication des produits semi-finis est exécutée dans la proximité immédiate des plantations de fruits. Cette activité est une opportunité les plus prometteuses de la filière fruits : le cycle de production est court et la valeur ajoutée élevée, bien que variable d'un produit à l'autre. Les PAI (Produits Alimentaires Intermédiaires) les plus courants sont la pulpe, la purée, le jus brut, les fruits confits, les jus de fruits concentrés, etc.

Les produits grand public sont : les jus, les confitures, les marmelades, etc. Ces produits viennent en substitution aux produits similaires importés et/ou autres boissons gazeuses produits par les brasseries. Bien conduite, ce maillon offre d'excellentes opportunités d'investissement. Compte tenu des potentialités actuelles du pays (main d'œuvre et terre), les entreprises modernes peuvent maîtriser la filière et conquérir les différents marchés.

Les opportunités de cette filière sont les suivantes :

- ⇒ *la demande locale en produits transformés à base de fruits tropicaux est importante ;*
- ⇒ *l'existence en Europe d'un potentiel important et inexploité dans différents segments de l'agro-alimentaire tels que les jus, la pâtisserie, la confiserie, les arômes, etc.*
- ⇒ *le regain sans cesse grandissant des produits de l'agriculture biologique de la part d'un nombre important de consommateurs des pays occidentaux ;*
- ⇒ *l'admission du Cameroun à l'AGOA ;*
- ⇒ *la technologie est simple et accessible mais demande beaucoup de professionnalisme, notamment pour la transformation*
- ⇒ *etc.*

Les autres opportunités de la filière « produits à base de fruits et légumes » sont :

- *les confitures et gelées, pour les ménages et pâtisseries ;*
- *les pâtes de fruits, pour les ménages et industries de fruits ;*
- *les fruits confits, pour les ménages, biscuiterie, crèmes glacées et pâtisserie ;*
- *les fruits surgelés, pour les industries (jus, confitures, etc.) ;*
- *les fruits déshydratés, pour les industries de jus reconstitués ;*
- *les fruits secs, pour les ménages et les pâtisseries.*

Cependant, les préférences des consommateurs étrangers pour les haricots verts et les ananas frais, la possibilité de congélation des haricots verts, estompent les perspectives de cette filière.

2.2.2- Stratégies de croissance et de développement

Il faudrait :

- *Faire le bon choix des technologies et des équipements fiables et bien maîtrisés par certains pays ;*
- *Prendre des précautions particulières dans certaines des opérations de parage des fruits ;*
- *Faire des analyses et contrôles nécessaires, notamment par des laboratoires locaux ;*

- *A partir d'une certaine échelle de production (2.500 l/h), ne plus utiliser directement les matières premières agricoles mais s'installer plutôt dans les zones de consommation et utiliser les Produits Alimentaires Intermédiaires (PAI) provenant d'unités primaires installées en milieu rural ; etc.*

2.3- Exposition de la filière à la compétition internationale

Depuis 1997/1998, le Cameroun n'a pas exporté des produits fabriqués à base de fruits et légumes.

2.4- Potentiel par rapport a la main d'œuvre

En 1996/1997, la filière produits à base de fruits et légumes employait 2.218 personnes sur un total des effectifs employés de 4.188.737, soit un taux d'emploi de 0,05%. 45% des effectifs de cette filière relèvent du secteur informel.

2.5- Problèmes rencontrés

La filière est approvisionnée par la production de micro parcelles familiales, où la polyculture est largement pratiquée. Un nombre restreint de fruits provient de plantations agricoles traditionnelles caractérisées par :

- *peu ou pas de traitements phytosanitaires, ni de fertilisation ou d'irrigation ;*
- *absence de mécanisation de la production ;*
- *absence de critères de qualité établis ;*
- *absence de variétés sélectionnées ;*
- *irrégularité des approvisionnements*

Parmi les autres problèmes rencontrés, on relève :

- *l'inexistence d'une association professionnelle ;*
- *la qualité des emballages utilisées : les unités sont contraintes à l'utilisation de bouteilles en verre recyclées (manque de fiabilité, difficultés de nettoyage, encombrement, étiquetage, couvercles de récupération souvent abîmés, etc.) ou mieux au conditionnement en plastique (sérieuses lacunes au niveau des systèmes de sertissage des bouteilles ou des flacons en plastique, risques de fuite, de falsification et de contamination, etc.) ;*
- *la faible capacité de stockage ;*
- *les difficultés d'approvisionnement en matière première : qualité des produits approximative, livraisons irrégulières et incertitude des sources d'approvisionnement ;*
- *la nature des équipements de production ;*
- *l'absence de financement ;*
- *l'absence de stratégies intégrées et cohérentes ;*
- *le coût élevé des principaux intrants de la transformation :*
 - ⇒ *l'énergie, qui peut représenter jusqu'à 30% des frais de fonctionnement ;*
 - ⇒ *le sucre, dont les prix locaux sont beaucoup plus élevés que les cours mondiaux ;*
 - ⇒ *les emballages, qu'il faut importer du fait de la qualité des produits locaux ;*
 - ⇒ *le personnel nécessaire à certaines phases délicates de la production n'est pas toujours disponible localement avec l'expérience requise ; etc.*

En conclusion, la filière « Transformation des fruits et légumes » est potentiellement porteuse à condition qu'un certain nombre de problèmes soient résolus, notamment l'irrégularité des approvisionnements, le manque d'emballages adaptés, l'absence de financement, le manque de personnel technique, l'inadaptation des équipements et la concurrence des produits gazeux importés. Si ces problèmes trouvent solutions, les perspectives seront dès lors intéressantes en raison notamment de la demande locale croissante, du succès des produits de l'agriculture biologique en Europe, du marché de la CEMAC qui reste demandeur, des opportunités offertes par l'AGOA et de la simplicité des technologies de transformation des fruits et légumes.

E3.- FILIERE BOISSONS

Les produits de cette filière peuvent être regroupés en trois groupes :

- *les boissons alcoolisées : alcool éthylique, boissons alcoolisées distillées, bière de malt et malt, autres bières, vins et autres alcools ;*
- *les boissons non alcoolisées ;*
- *les eaux de table.*

3.1- Données quantitatives

3.1.1- Poids de la filière

La production vendue des entreprises de cette filière pour l'exercice 2000/2001 est de 158.074 Millions FCFA. Elle contribue pour 1,87% à la production nationale, et est dominée par la SABC (64% de la production vendue), suivie de GUINNESS (19%) et de UCB (7%) : ces trois entreprises détiennent 90% des parts de marché.

La quasi totalité de la production est écoulee sur le marché local: la production vendue au Cameroun est de 148.594 Millions FCFA contre 9.480 Millions FCFA à l'étranger, soit un taux d'exportation de 6%. Le Cameroun exporte ainsi quelques 5.000 tonnes de boissons non alcoolisées et 12 à 14.000 tonnes de boissons alcoolisées vers la sous région CEMAC.

En 1997/1998, cette filière a dégagé une valeur ajoutée de 83,73 Milliards FCFA, soit un taux de 50%, et contribue pour 1,46% à la valeur ajoutée nationale. Le secteur informel y occupe une faible importance, et sa valeur ajoutée ne représente que 15% de la valeur ajoutée totale de cette filière.

En 2000/2001, les dix entreprises qui y opèrent ont acheté des intrants pour un montant total de 91.855 Millions FCFA, dont 58.653 Millions FCFA de l'étranger et 33.202 Millions FCFA du Cameroun, soit un contenu importatif d'intrants de 64%.

3.1.2- Offre

Au cours des six derniers exercices, la production des boissons alcoolisées et non alcoolisées est en progression constante, à un taux moyen annuel de 8% ; le tableau ci-dessus en donne une parfaite illustration :

Tableau 26 : Evolution de la production de boissons (en hectolitre)

Exercices	1996/1997	1997/1998	1998/1999	1999/2000	2000/2001	2001/2002	Moyenne
Bière	3.000.204	3.260.661	3.346.469	3.463.241	3.713.788	3.867.837	3.442.033
Boissons non alcoolisées	969.814	1.706.427	1.386.365	1.445.504	1.611.179	1.659.014	1.463.051
Eau minérale	145.645	217.923	272.129	293.247	382.974	467.702	296.603
Spiriteux	21.166	16.532	20.938	23.804	32.568	39.657	25.778
Ensemble	4.136.829	5.201.543	5.025.901	5.225.796	5.740.509	6.034.210	5.227.465
Evolution		+26%	-3%	+4%	+10%	+5%	+8%

Source : DSCN

La production de la bière représente 66% de l'ensemble de la production de cette filière mais l'évolution de la production de l'eau minérale est la plus importante (27%).

L'activité informelle est constituée de la production des vins de palme et de raphia, de « l'odontol », etc.

Dans cette filière, le Cameroun importe les boissons et liquides alcooliques, les vins et les liqueurs. Au cours de l'exercice 2001/2002, il a importé 18.236 tonnes de ces produits, pour une valeur totale de 8.295 Millions FCFA, contre 7.776 Millions FCFA en 2000/2001 soit une hausse de +6,7%. En 1997/1998, ces importations étaient de 15.496 tonnes pour une valeur totale de 7.074 Millions FCFA ; elles sont dominées par les boissons et liquides alcooliques (59% en valeur) et les vins (34% en valeur).

3.1.3- Données d'échanges avec les autres filières

Les produits de la filière boissons sont utilisés par 13 filières de production comme consommations intermédiaires. Sur une production de 112,93 Milliards FCFA en 1996/1997, la consommation des autres filières (y compris filière boissons) s'élève à 113.89 Milliards FCFA, ce qui traduit un déstockage effectué pendant cet exercice. Parmi les filières qui achètent le plus à la filière boissons, on a : hôtel et restaurant (92,93 Milliards FCFA), industries de boissons (20,17 Milliards FCFA), commerce de gros et de détail (0,45 Milliard FCFA), administration publique et sécurité sociale (0,21 Milliard FCFA), Postes et télécommunications (0,046 Milliard FCFA), santé et action sociale (0,037 Milliard FCFA), industries de textile et de confection (0,023 Milliard FCFA).

La filière boissons achète des consommations intermédiaires à 6 filières, dont : industries de boissons (20,17 Milliards FCFA), transformation des grains et produits amylicés (4,18 Milliards FCFA), produits du cacao, café, thé et sucre (3,09 Milliards FCFA), produits à base de fruits et légumes (2,43 Milliards FCFA), autres produits d'extraction (0,056 Milliard FCFA), produits de l'industrie textile et de l'habillement (0,001 Milliard FCFA).

Ainsi, selon les comptes nationaux, la filière boissons entretient des relations avec 13 filières (y compris elle-même) sur un total de 42 filières, soit un taux d'intégration de 31%.

3.2- Compétitivité

3.2.1- Avantage comparatif

En 1997 et 1998, 50% des producteurs de boissons ont l'avantage comparatif ; en 1999 et en 2000, cette proportion s'accroît et représente 75% et 100% respectivement. 50% des entreprises de la filière sont efficaces entre 1997 et 2000. Cependant, une analyse de la compétitivité révèle que 75% de ces entreprises ne sont pas compétitives entre 1997 et 2000. Cela permet de penser que les distorsions des cas du fait de la politique économique leur sont globalement défavorables.

3.2.2- Concurrence

Le marché camerounais de boissons alcoolisées est très concurrentiel et la compétition entre les entreprises pour conquérir des parts de marché est rude. Ce marché compte une dizaine d'entreprises à savoir :

- | | |
|--------------|-----------------|
| - CAVINEX | - SIAC ISENBECK |
| - FERMENCAM; | - SOFAVINC |
| - GUINNESS | - SOVICAM |
| - SABC | - SUPERMONT |
| - SEMC | - UCB |

Quatre de ces entreprises produisent la bière, trois du vin et trois autres les liqueurs . Dans chaque catégorie, la concurrence est vive du fait que les produits sont à peu près identiques. Par ailleurs, le marché peut sembler étroit au regard du volume produit.

3.3- Croissance et développement

3.3.1- Potentiel de croissance et de développement

La filière est orientée principalement vers le marché national. Le sous secteur des brasseries (boissons alcoolisées et non alcoolisées) est un secteur porteur face à une demande croissante, en raison de la croissance démographique, de l'urbanisation et de l'amélioration de la situation économique.

3.3.2- Stratégies de croissance et de développement

Il faut produire du malt et du gritz de maïs et créer la nécessaire liaison interindustrielle. Il faut également fournir aux provenderies des levures.

3.4- Exposition de la filière à la compétition internationale

Depuis 1997/1998, le Cameroun n'exporte que les boissons gazeuses et les bières. En 2001/2002, le pays a exporté 6.649 tonnes de boissons gazeuses et bières, pour une valeur totale de 2.173 Millions FCFA, contre 827 Millions en 2000/2001. Cette filière contribue pour 0,19% aux exportations totales du Cameroun et son contenu exportable est de 0,52%.

3.5- Potentiel par rapport a la main d'œuvre

En 1996/1997, la filière boissons employait 8.509 personnes sur un total des effectifs employés de 4.188.737, soit un taux d'emploi de 0,02%. Près de 59% des effectifs de cette filière relèvent du secteur informel.

3.6- Problèmes rencontrés

Les principaux obstacles de cette filière sont ceux de la culture du maïs pour la production de la bière ; pour les boissons gazeuses, ces principaux obstacles résident au niveau du prix du sucre.

En conclusion, la filière « boissons » est porteuse en raison de la demande croissance et de l'urbanisation accélérée du pays. Par ailleurs, cette filière, de part sa demande en consommation intermédiaire, peut avoir des effets importants sur la production du maïs, du thé, du cacao, du café, des fruits et légumes ainsi que sur les industries de verres et d'emballages, de fabrication des bouchons et de l'impression des étiquettes.

E4.-FILIERE PRODUITS DE LA CHOCOLATERIE ET CONFISERIES

Parmi les produits de cette filière, on relève : le cacao en masse, le beurre de cacao, le cacao en poudre, le chocolat et les préparations à base de chocolat, les confiseries, etc.

4.1- Données quantitatives

4.1.1- Poids de la filière

Cette filière est dominée par la première transformation du cacao (pâte, beurre et poudre de cacao). Deux usines de transformation de cacao existent : SIC CACAOS et CHOCOCAM.

La production de la pâte, beurre et poudre de cacao consomme environ 21% à 22% de la production nationale de fèves de cacao, soit 25.000 à 26.000 tonnes par an.

4.1.2- Offre

La production locale du beurre de cacao au Cameroun connaît une baisse moyenne annuelle de 31% entre les exercices 1996/1997 et 2001/2002, comme le montre le tableau ci-dessus, en raison entre autres de l'incorporation de la matière grasse végétale dans la fabrication du chocolat.

Tableau 27 : Evolution de la production du beurre de cacao (en tonnes)

Exercices	1996/1997	1997/1998	1998/1999	1999/2000	2000/2001	2001/2002	Moyenne
Production	4.447	3.383	2.863	3.662	1.764	179	2.716
Evolution		-24%	-15%	28%	-52%	-90%	-31%

Source : DSCN

Quant à la production locale des confiseries, elle connaît une hausse moyenne annuelle de 7% entre les exercices 1996/1997 et 2001/2002.

Dans cette filière, le Cameroun importe les préparations faites à base de cacao. Au cours de l'exercice 2001/2002, le pays a importé 503 tonnes de préparations de cacao, pour une valeur de 414 Millions FCFA, en hausse de 13% comparé à 2000/2001. En 1997/1998, ces importations étaient de 373 tonnes pour une valeur de 328 Millions FCFA.

4.2- Exposition de la filière à la compétition internationale

Depuis plusieurs années, le Cameroun exporte la pâte de cacao, le beurre de cacao, les chocolats et autres préparations à base de cacao. La pâte et le beurre de cacao sont exportés essentiellement vers la France et les Pays Bas alors qu'une infime partie de la poudre de cacao est exportée vers les pays de la CEMAC. En 2001/2002, le Cameroun a exporté 24.656 tonnes de ces produits, pour une valeur totale de 25.542 Millions FCFA, contre 23.972 Millions en 2000/2001. Cette filière contribue pour 2,2% aux exportations totales du Cameroun.

Les produits transformés à base de cacao souffrent des importations de produits semblables. Les préparations locales à base de cacao sont jugées de moindre qualité par certains consommateurs qui préfèrent les produits étrangers de meilleure qualité. Par ailleurs, les produits de chocolaterie et confiseries sont essentiellement consommés dans les zones urbaines et sont peu connus dans les zones rurales. Ils sont également considérés comme des friandises du fait qu'ils ne remplissent pas les conditions des produits de consommation de masse ; car, en plus du handicap de leurs prix relativement élevés, ils sont en train de répondre aux habitudes alimentaires de la plupart des camerounais.

E5.- FILIÈRE CORPS GRAS

Parmi les produits de cette filière, on distingue :

- *les huiles brutes : huile brute de palme ou de palmiste, huile brute d'arachide, huile brute de coton, autres huiles brutes ;*
- *les huiles raffinées : huile raffinée de palme ou de palmiste, huile raffinée d'arachide, huile raffinée de coton, autres huiles raffinées ;*
- *les autres corps gras ;*
- *les graisses ;*
- *les tourteaux ; etc.*

5.1- Données quantitatives

5.1.1- Poids de la filière

La production d'huile de palme brute au Cameroun par le secteur moderne est de 106.585 tonnes en moyenne par an ; elle croît en moyenne de 2% par an depuis 1996/1997 et provient à 90% des plantations industrielles (SOCAPALM, CDC, PAMOL, SOFACAM, etc.). Cependant, elle est largement inférieure à la demande intérieure dopée par le développement des industries de fabrication de savons et

détergents et dans une moindre mesure de l'accroissement du nombre d'unités de production artisanale de la provende pour des besoins d'utilisation personnelle par certains grands éleveurs de volailles.

5.1.2- Offre

Au cours des six derniers exercices, le secteur moderne a produit en moyenne 106.585 tonnes d'huile de palme. En 2001/2002, sa production est de 86.768 tonnes contre 125.000 tonnes en 2000/2001, soit une baisse de -31%, qui s'explique par le repos végétatif du palmier à huile après les bonnes récoltes enregistrées au cours des deux derniers exercices.

Tableau 28 : Evolution de la production de l'huile de palme brute par le secteur moderne (en tonnes)

Exercices	1996/1997	1997/1998	1998/1999	1999/2000	2000/2001	2001/2002	Moyenne
Production	111.000	97.085	96.906	122.750	125.000	86.768	106.585
Evolution		-13%	0%	+27%	+2%	-31%	-3%

Source : DSCN

Quant à l'huile de coton et de palme raffinées, leur production locale annuelle est de 309.134 hectolitres ; celle-ci croît en moyenne de 13% par an depuis l'exercice 1996/1997, comme le montre le tableau suivant.

Tableau 29 : Evolution de la production de l'huile de coton et de l'huile de palme raffinées (en hectolitres)

Exercices	1996/1997	1997/1998	1998/1999	1999/2000	2000/2001	2001/2002	Moyenne
Huile de coton raffinée	151 348	163 925	161 206	121 136	139 965	181 001	153 097
Huile de palme raffinée	83 173	138 782	138 107	153 381	185 014	237 763	156 037
Ensemble	234 521	302 707	299 313	274 517	324 979	418 764	309 134
Evolution		29%	-1%	-8%	18%	29%	13%

Source : DSCN

Dans cette filière, le Cameroun importe les graisses et huiles animales ou végétales, notamment les huiles brutes ou raffinées et la margarine. En 2001/2002, il en a importé 13.827 tonnes, pour une valeur totale de 5.888 Millions FCFA, contre 6.135 Millions FCFA en 2000/2001 soit une baisse de -4%. En 1997/1998, ces importations étaient de 8.115 tonnes pour une valeur de 4.087 Millions FCFA.

5.1.3- Echanges avec les autres filières :

Les huileries alimentent les provenderies en tourteaux, contribuant ainsi à l'intégration des industries agro-alimentaires.

5.2- Croissance et développement

Le camerounais consomme de plus en plus des huiles raffinées. Les raffineries doivent être rapidement montées pour satisfaire d'abord les besoins locaux et s'orienter vers l'exportation. La technologie du raffinage de l'huile de palme est celle de la désodorisation neutralisante. L'extraction de l'huile de soja peut momentanément s'effectuer par pression mais lorsque la production aura atteint un

seuil suffisant, l'extraction par solvant l'emportera. Les capacités existantes pour l'huile de coton sont suffisantes.

Ces orientations stratégiques contribuent à l'autosuffisance alimentaire et à l'équilibre extérieur ; elles favorisent aussi la valorisation des produits primaires et l'équilibre régional : la Province de l'Ouest pour le soja, celles du Sud et du Sud-Ouest pour l'huile de palme, etc.

5.3- Stratégies de croissance et de développement

Cette filière peut devenir très porteuse si :

- *les variétés à haut rendement remplacent celles actuellement cultivées ;*
- *les conditions d'accès aux nouvelles terres sont assouplies pour permettre l'extension des plantations modernes et villageoises ;*
- *les ressources financières sont disponibles pour assurer les investissements indispensables.*

5.4- Exposition de la filière à la compétition internationale

Depuis 1997/1998, le Cameroun n'exporte que l'huile de palme brute raffinée, et en 2001/2002 ses ventes ont atteint 3.336 tonnes d'huile de palme brute raffinée, pour une valeur totale de 2.154 Millions FCFA, contre 1.573 Millions en 2000/2001. Cette filière contribue pour 0,18% aux exportations totales du Cameroun et son contenu exportatif est de 0,63% en volume.

5.5- Problèmes rencontrés

Les savonneries et les entreprises de raffineries d'huile de palme souffrent de l'insuffisance de la production, et le marché national enregistre périodiquement des pénuries. Cette filière connaît d'autres problèmes parmi lesquels on peut mentionner :

- *la faible productivité des plantations de palmiers à huile liée à la fois à la qualité médiocre des variétés de semences utilisées et à une main d'œuvre peu qualifiée ;*
- *le vieillissement des plantations et le non renouvellement périodique des palmiers trop vieux ;*
- *les difficultés d'extension des palmeraies en raison des contraintes foncières, car si les réserves foncières sont apparemment libres dans le domaine national de l'Etat où aucun titre foncier n'existe, leur mise en valeur n'est pas aisée. En effet, ces zones apparemment libres appartiennent à des familles ou aux collectivités avec lesquelles tout allogène ou toute entreprise étrangère doit négocier. Cette pratique est contraire à la réglementation foncière en vigueur (Ordonnance N° 74-1, 74-2, 74-3 du 6 Juillet 1974) et est la principale contrainte à l'extension des palmeraies. L'octroi du terrain est extrêmement difficile pour les cultures à cycle long.*

Comme autre obstacle sérieux au développement de cette filière, on relève principalement la rentabilité de la culture du soja à des fins industrielles qui reste à confirmer.

E6- FILIÈRE SUCRE ET MÉLASSES

6.1- Données quantitatives

6.1.1- Offre

La production annuelle du sucre à canne est d'environ 120.000 tonnes et est destinée exclusivement à la consommation intérieure. Celle du sucre en morceaux est d'environ 28.700 tonnes par an, en baisse régulière entre les exercices 1998/1999 et 2000/2001 avant de connaître un léger mieux en 2001/2002, comme le montre le tableau ci-dessous :

Tableau 30 : Evolution de la production du sucre en morceaux (en tonne)

Exercices	1996/1997	1997/1998	1998/1999	1999/2000	2000/2001	2001/2002	Moyenne
Production	29 446	37 696	29 523	26 048	23 972	25 447	28 689
Evolution		28%	-22%	-12%	-8%	6%	-1%

Source : DSCN

Dans cette filière, le Cameroun importe les sucres et sucreries ainsi que les sucres raffinés de canne ou de betterave. Au cours de l'exercice 2001/2002, il a importé 79.949 tonnes de ces produits, pour une valeur totale de 31.852 Millions FCFA, contre 30.565 Millions FCFA en 2000/2001, soit une hausse de +4%. En 1997/1998, ces importations étaient de 71.166 tonnes pour une valeur de 17.675 Millions FCFA.

6.1.2- Echanges avec les autres filières

Les sous-produits des sucreries sont très mal utilisés, bien qu'une partie des mélasses camerounaises soit transformée en alcool par des distilleries basées à Douala (FERMENCAM et ADIC).

6.2- Croissance et développement

La satisfaction des besoins nationaux implique l'extension des capacités sucrières installées, l'utilisation des sous-produits tels que la mélasse et le montage des unités de confiseries, laiteries, boissons gazeuses, levurerie, distillerie d'alcool et au-delà vinaigrerie, boissons alcoolisées. La bagasse peut également être utilisée pour produire de l'électricité.

Les perspectives de croissance de cette filière sont excellentes, car une forte demande existe aussi bien sur le marché national que sur le marché régional et de l'Union Européenne, dans le cadre des accords sur le sucre.

Si les investissements nécessaires sont réalisés, l'extension des plantations, accompagnée de l'amélioration des rendements, devrait conduire à l'augmentation sensible de la production de cette filière pour satisfaire la demande actuelle. C'est une filière extrêmement porteuse à court et moyen termes.

6.3- Exposition de la filière à la compétition internationale

Depuis 1997/1998, le Cameroun n'exporte que le sucre et les sucreries. En 2000/2001, les ventes ont atteint 1.520 tonnes pour 1.497 Millions FCFA. Cette filière contribue pour 0,13% aux exportations totales du Cameroun et son contenu exportable est de 5,97% en volume.

6.4- Problèmes rencontrés

La production de cette filière souffre d'une instabilité et d'une faible capacité de production qui ne permettent pas d'envisager l'exportation à court terme.

En outre, elle est incapable de satisfaire les besoins rationaux, notamment ceux des brasseries et es ménages ; c'est ce qui explique les importations d'importantes quantités de sucres par les brasseries pour assurer la production des bières et des boissons gazeuses.

E7.- FILIÈRE CAFÉ, THÉ ET INFUSIONS

Parmi les produits de cette filière, on a : le café torréfié, les produits dérivés du café, le thé conditionné, les infusions, etc.

7.1- Données quantitatives

La production du café torréfié au Cameroun connaît une baisse moyenne annuelle de 11% entre les exercices 1996/1997 et 2001/2002. Le creux est atteint en 1999/2000 avec seulement 230 tonnes produites, contre 538 tonnes en 1996/1997. Cependant, dès 2000/2001, on assiste à une légère reprise de l'augmentation des quantités produites.

Tableau 31 : Evolution de la production du café torréfié (en tonne)

Exercices	1996/1997	1997/1998	1998/1999	1999/2000	2000/2001	2001/2002	Moyenne
Production	538	526	375	230	259	267	366
Evolution		-2%	-29%	-39%	13%	3%	-11%

Source : DSCN

Quant au thé, sa production est très fluctuante d'une année à l'autre. Sa production annuelle est d'environ 4.200 tonnes par an sur la période 1996/1997 à 2001/2002, avec un taux de croissance annuelle de 3%. Cette production a connu une baisse en 1999/2000 et 2001/2002, comme le montre le tableau ci-dessous.

Tableau 32 : Evolution de la production du thé (en tonne)

Exercices	1996/1997	1997/1998	1998/1999	1999/2000	2000/2001	2001/2002	Moyenne
Production	3 614	4 187	4 557	4 085	4 665	3 956	4 177
Evolution		16%	9%	-10%	14%	-15%	3%

Source : DSCN

7.2- Croissance et développement

La transformation du café camerounais pour en accroître la valeur ajoutée offre des perspectives intéressantes. Tout en satisfaisant le marché local, il faudrait l'exporter sous forme de café soluble. Pour se situer dans ce créneau où la concurrence est très agressive, la stratégie commerciale la plus appropriée consisterait, pour toute nouvelle installation de café soluble au Cameroun, à négocier un accord avec une grande chaîne de distribution sur un marché important. Il convient de promouvoir également l'aspect transformation par torréfaction et lyophilisation, moulu et ensachage pour l'exportation et diversifier les transformations : café soluble en infusette, décaféiné, boissons au café, etc.

Dans le domaine du cacao, une partie de cette culture continuera à être transformée en chocolat pour la consommation nationale et l'autre partie sera destinée à l'exportation. Il convient également de signaler que le traitement des résidus des cacaoyers n'est pas encore rentabilisé à cause des problèmes de collecte.

Le thé camerounais est de bonne qualité et est très prisé à l'exportation, mais malheureusement mal connu des camerounais. Parmi les produits végétaux de rapport, le thé est celui pour lequel la demande mondiale augmentera sans doute le plus rapidement et on prévoit que le prix mondial enregistrera des gains sensibles.

7.3- Exposition de la filière à la compétition internationale

Depuis 1997/1998, le Cameroun n'a pas exporté des produits de la filière café, thé et infusions. De ce fait, le contenu exportable et la contribution de cette filière aux exportations totales du Cameroun sont nuls.

E8.- FILIÈRE TRANSFORMATION DES OLÉAGINEUX ET FABRICATION D'ALIMENTS PRÉPARÉS POUR ANIMAUX

Cette filière est organisée autour de quelques sociétés locales privées spécialisées dans la production d'aliments complets et également de matériels et animaux (poussins), notamment Elevage - Promotion - Afrique (EPA) à Douala, Complexe Avicole de Mvog Betsi (CAM) à Yaoundé, Société des Provenderies du Cameroun (SPC) à Bafoussam. Mais l'inorganisation de la filière est persistante.

8.1- Données quantitatives

8.1.1- Poids de la filière

En 1997/1998, la production de la filière transformation des oléagineux et fabrication d'aliments pour animaux est de 92,1 Milliards FCFA pour une valeur ajoutée de 49,03 Milliards FCFA, soit un taux de valeur ajoutée de 53%. Cette filière contribue pour 1,02% à la production nationale et pour 0,85% à la valeur ajoutée nationale.

Le secteur informel occupe une place négligeable dans cette filière : sa valeur ajoutée ne représente que 3.4% de la valeur ajoutée totale de cette filière.

8.1.2- Offre

Outre la production locale, le Cameroun importe des préparations alimentaires pour animaux. En 2001/2002 ses achats ont atteint 3.482 tonnes pour 2.086 Millions FCFA, contre 1.606 Millions FCFA en 2000/2001, soit une hausse de +30%. En 1997/1998, ces importations étaient de 2.402 tonnes pour une valeur de 1.406 Millions FCFA.

8.1.3- Données d'échanges avec les autres filières

Cette filière est par excellence une filière « intégratrice » puisqu'elle absorbe à titre de consommations intermédiaires, les produits et sous-produits des maïseries, des brasseries, des rizeries, des huileries, des minoteries, des abattoirs, etc. Elle sert aussi par ses propres produits la filière viande/lait. Aussi est-elle soit tributaire des implantations d'autres unités agro-alimentaires, et exige d'être insérée dans une véritable planification. Par la dispersion de ses sources et des emplois de ses produits, cette filière contribue à l'objectif d'équilibre régional.

Les produits de la filière transformation des oléagineux et fabrication d'aliments pour animaux sont utilisés par 15 filières de production comme consommations intermédiaires. Sur une production de 86,11 Milliards FCFA en 1996/1997, la consommation des autres filières (y compris transformation des oléagineux et fabrication d'aliments pour animaux) s'élève à 45,991 Milliards FCFA. Les filières qui achètent à la filière transformation des oléagineux et fabrication d'aliments pour animaux sont les suivantes : hôtel et restaurant (14,279 Milliards FCFA), élevage et chasse (14,091 Milliards FCFA), industrie des oléagineux et aliments pour animaux (10,936 Milliards FCFA), industrie chimique (5,817 Milliards FCFA), fabrication produits à base de céréales (0,434 Milliard FCFA), administration publique et sécurité sociale (0,209 Milliard FCFA), produits à base de fruits et légumes (0,051 Milliard FCFA), poste et télécommunications (0,046 Milliard FCFA), santé et action sociale (0,037 Milliard FCFA), éducation (0,033 Milliard FCFA), agriculture industrielle et d'exportation (0,026 Milliard FCFA), industrie du cacao, du café, du thé et du sucre (0,023 Milliard FCFA), agriculture vivrière (0,006 Milliard FCFA), commerce de gros et de détail (0,002 Milliard FCFA) et fabrication de papiers et articles en papiers (0,001 Milliard FCFA).

Par contre, la filière transformation des oléagineux et fabrication d'aliments pour animaux achète des consommations intermédiaires à 6 filières dont : oléagineux et aliments pour animaux (10,936 Milliards FCFA), travail des grains et fabrication des produits amyliacés (2,82 Milliards FCFA), viande et poisson (0,905 Milliard FCFA), autres produits d'extraction (0,269 Milliard FCFA), produits du cacao, café, thé et sucre (0,161 Milliard FCFA) et industrie textile et confection (0,029 Milliard FCFA).

Ainsi, selon les comptes nationaux, la filière transformation des oléagineux et fabrication d'aliments pour animaux entretient des relations avec 15 filières (y compris elle-même) sur un total de 42 filières, soit un taux d'intégration de 36%.

8.2- Croissance et développement

8.2.1- Potentiel de croissance et de développement

Les matières premières d'une véritable industrie de fabrication d'aliments préparés pour animaux existent au Cameroun mais n'y sont pas véritablement utilisées : la mélasse est utilisée comme engrais potassique ; le palmiste et le son sont exportés ; les drèches des brasseries sont déchargées dans les cours d'eau ; d'autres produits dont la culture est possible ou réalisée au Cameroun (soja, maïs, manioc, etc.) pourraient trouver des utilisations dans cette filière.

8.2.2- Stratégies de croissance et de développement

Jusqu'en 1974, la politique de développement du secteur de l'élevage avait porté peu d'attention à l'alimentation des animaux, la priorité à l'époque étant la protection sanitaire du cheptel (bovin notamment) contre les grandes épizooties meurtrières qu'étaient la peste et la péripneumonie bovines, ainsi que la trypanosomiase bovine.

8.3- Exposition de la filière à la compétition internationale

Depuis 1997/1998, le Cameroun n'a pas exporté d'aliments préparés pour animaux. De ce fait, le contenu exportable et la contribution de cette filière aux exportations totales du Cameroun sont nuls.

8.4- Potentiel par rapport à la main d'œuvre

En 1996/1997, la filière transformation des oléagineux et fabrication d'aliments pour animaux employait 24.528 personnes sur un total des effectifs employés de 4.188.737, soit un taux d'emploi de 0,59%. 12% des effectifs de cette filière relèvent du secteur informel.

E9.- FILIÈRE PRODUITS LAITIERS ET GLACES

Parmi les produits de cette filière, on distingue : les laits liquides et concentrés, les laits en poudre, le beurre, les fromages, les yaourts et crèmes de lait, les crèmes glacées et sorbets, etc.

L'historique de la production laitière au Cameroun est assez ancienne et date de l'époque coloniale. Les travaux de recherche dans ce secteur ayant commencé à cette époque ont abouti à des résultats très intéressants. Fort de ces résultats, la politique du MINEPIA s'est fortement ressentie dès le début des années 80 avec l'avènement du Projet Laitier de Ngaoundéré. Elle a été dans un premier temps orientée vers la mise en place des infrastructures de transformation dont le Projet Laitier Pilote de Ngaoundéré. Composé de deux volets, à savoir une ferme pilote et une usine de transformation, ce projet devait mener des actions de développement dans trois secteurs à savoir la production en amont et la transformation et la commercialisation des produits laitiers en aval. Malgré sa privatisation depuis trois ans le volet usine du projet n'arrive pas toujours à être rentabilisé. Entre-temps de nombreuses laiteries privées ont vu le jour, notamment la SOTRAMILK à Bamenda

et la Laiterie de Banyo, orientées vers la transformation du lait frais . Par contre des structures comme CAMLAIT , SAPLAIT, MILKWAY, TOPLAIT ont orienté leurs activités vers la reconstitution des poudres de lait importées d'Europe.

De petites unités de transformation artisanales ont vu le jour ces dernières années dans l'Adamaoua (Idool, Bang Bouhari), le Nord-Ouest (Tadu et Sabga, etc.) et le Nord.

9.1- Données quantitatives

9.1.1- Poids de la filière

Cette filière est dominée par CAMLAIT (60% des parts de marché) et SOTRAMILK (20% des parts de marché).

Quant au conditionnement des laits en poudre, il est fait de CAMLAIT et NESTLE. 300 à 400 tonnes de laits en poudre sont exportés vers la sous région.

La production du lait liquide au Cameroun est d'environ 14.000 hectolitres ; elle croît en moyenne de 1% par an depuis l'exercice 1996/1997. Cette production a connu des variations importantes d'un exercice à l'autre, comme le montre le tableau ci-dessous.

Tableau 33 : Evolution de la production du lait (en hectolitres)

Exercices	1996/1997	1997/1998	1998/1999	1999/2000	2000/2001	2001/2002	Moyenne
Production	12 804	19 866	11 625	14 978	15 432	9 067	13 962
Evolution		55%	-41%	29%	3%	-41%	1%

Source : DSCN

Quant aux yaourts, leur production est d'environ 14.000 hectolitres ; elle croît en moyenne de 24% par an depuis l'exercice 1996/1997, avec des hausses assez significatives en 1998/1999 et 1999/2000, comme le montre le tableau ci-dessous.

Tableau 34 : Evolution de la production des yaourts (en hectolitres)

Exercices	1996/1997	1997/1998	1998/1999	1999/2000	2000/2001	2001/2002	Moyenne
Production	7 842	7 994	10 830	16 714	17 138	21 677	13 699
Evolution		2%	35%	54%	3%	26%	24%

Source : DSCN

9.1.2- Offre

Malgré l'existence de différentes sociétés laitières sus-indiquées, le Cameroun connaît toujours un déficit en matière de lait et produits dérivés. En 2001/2002, il a importé 12.610 tonnes de ces produits, pour une valeur de 16.359 Millions FCFA, contre 14.499 Millions FCFA en 2000/2001, soit une hausse de +14%. En 1997/1998, ces importations étaient de 10.730 tonnes pour une valeur de 10.337 Millions FCFA. Le lait en poudre ou concentré constitue le principal produit importé de cette filière : 92% en volume et 88,5% en valeur.

9.2- Croissance et développement

9.2.1- Potentiel de croissance et de développement

La filière lait prend progressivement de l'essor malgré son mode d'exploitation encore extensif. Des noyaux d'intensification sont entrain de prendre pied dans les provinces du Nord-Ouest et de l'Adamaoua. Ici les contraintes majeures ont trait à la faible productivité des animaux laitiers locaux mais surtout à l'enclavement des zones de production.

9.2.2- Stratégies de croissance et de développement

En ce qui concerne la production artisanale rurale (miel et produits laitiers pour l'essentiel), il s'agira de consolider et de développer les initiatives déjà engagées au niveau des zones de production, généralement destinées à la consommation locale (fromage, miel), afin d'améliorer leurs performances techniques et économiques. Des partenaires devront être recherchés (bailleurs de fonds, ONG) pour financer ou délivrer des formations en fromagerie (des compétences existent, au Cameroun ou ailleurs) ou en matière de production de miel et autres produits apicoles.

9.3- Exposition de la filière a la compétition internationale

Le Cameroun n'exporte que le lait en poudre ou concentré. En 2000/2001, ses ventes atteignent 358 tonnes de lait en poudre ou concentré, pour une valeur totale de 1.244 Millions FCFA. Cette filière contribue pour 0,09% aux exportations totales du Cameroun et le contenu exportable du lait est de 3,9% en volume.

9.3- Problèmes rencontrés

Avec un marché local pourtant très demandeur, les unités de transformation restent confrontées à des problèmes d'approvisionnement, d'équipement et de financement qui freinent leur développement. Malgré d'importants efforts consentis, la production de lait camerounais reste embryonnaire et insuffisante du fait de la persistance de nombreuses contraintes:

- *inexistence d'une politique laitière bien définie ;*
- *faible travail de sélection et d'amélioration du potentiel génétique de nos zébus ;*
- *mise en place de grosses unités de transformation aux charges trop lourdes ;*
- *absence de promotion de petites unités de transformation laitière ;*
- *non définition et inorganisation des circuits de collecte et de commercialisation des produits de transformation traditionnelle (beurre, lait caillé, etc.) ;*
- *méconnaissance des technologies traditionnelles et absence d'encadrement des producteurs pour leur faire adopter des technologies simples (fromageries) ;*
- *coût élevé des technologies avancées telle que le "TETRAPACK" et le lait UHT.*

E10.- FILIÈRE FARINES

Parmi les produits de la filière farine, on distingue : le riz décortiqué, la farine de blé, les farines d'autres céréales, les autres farines, etc.

10.1- Données quantitatives

10.1.1- Poids de la filière :

Toutes les minoteries du Cameroun, en dehors de SGMC dont la part du capital détenu par les nationaux est de 65%, appartiennent à 100% aux promoteurs camerounais.

Ces minoteries transforment du blé dur importé de l'Europe ou des USA. La farine obtenue est soit celle du blé européen, soit celle du blé américain, soit un mélange, suivant la demande du marché. En dehors de la matière première (le blé), les minoteries consomment notamment du travail, de l'électricité, des emballages, du carburant et du capital.

Les minoteries camerounaises employaient environ 800 personnes. Au cours des six derniers exercices, leur production moyenne annuelle est de 75.548 tonnes pour une capacité de production installée de 200.000 tonnes, soit un taux d'utilisation des capacités de production de 38% ; cette production connaît une hausse régulière depuis l'exercice 1999/2000, comme le montre le tableau ci-dessous.

Tableau 35 : Evolution de la production de la farine de blé (en tonnes)

Exercices	1996/1997	1997/1998	1998/1999	1999/2000	2000/2001	2001/2002	Moyenne
Production	83 475	73 117	69 755	72 971	76 304	77 666	75 548
Evolution		-12%	-5%	5%	5%	2%	-1%

Source : DSCN

Avec un taux de VA de 20%, leur contribution au PIB s'élèverait à plus de 10 Milliards FCFA.

En dehors de l'emploi et de la VA directe générée par les minoteries, elles contribuent aussi indirectement au développement du tissu industriel national. Les minoteries utilisent en effet des sacs fabriqués par d'autres industries ; leurs installations sont montées ou entretenues par des entreprises locales qui progressivement maîtrisent la technologie industrielle.

10.1.2- Demande

La farine de froment est utilisée principalement par les boulangeries et les ménages.

Dans la catégorie des ménages, les entrepreneurs individuels sont constitués de femmes (très souvent) qui produisent des beignets pour la vente. Les ménages ordinaires sont également des utilisateurs de la farine de froment ; elle sert pour la fabrication des beignets et des gâteaux.

10.1.3- Offre

Outre la production locale, la farine de froment est aussi importée. Son importation est soumise à trois contraintes majeures :

- *tout opérateur économique désirant se lancer dans cette activité doit soumettre au MINDIC une déclaration d'importation. Ainsi, l'importation de la farine, tout comme pour tout autre produit libéré, ne nécessite ni autorisation préalable, ni licence d'importation, mais est soumise tout simplement à la formalité de déclaration préalable aux fins statistiques, d'inspection et de contrôle des importations. La déclaration d'importation est valable pendant 9 mois et peut être prorogée de 3 mois. La fiscalité douanière applicable à la farine de froment est de 61,9%. A cela il faudrait ajouter la taxe municipale et la taxe de contrôle phytosanitaire ;*
- *l'importateur doit ensuite convaincre son banquier de l'appuyer dans l'opération ; il doit par ailleurs entrer en contact avec un fournisseur situé à l'étranger ;*
- *enfin, le candidat importateur doit s'assurer que le prix auquel il importe est compétitif sur le marché intérieur et que les débouchés existent.*

Lorsque le contrat est conclu, le fournisseur saisit la SGS qui s'occupe de l'embarquement. La farine étant une denrée périssable, le délai maximum d'embarquement prévu dans le contrat n'excède pas en général deux semaines. Les avaries lors du transport sont généralement prévues dans le contrat.

Les principaux fournisseurs de la farine importée au Cameroun sont la France et les USA ; mais les importations en provenance des USA se sont arrêtées en 1992/1993. La Belgique, les Pays Bas et la Chine apparaissent comme des fournisseurs marginaux et occasionnels

En 1995, on dénombrait une quinzaine d'importateurs de farine au Cameroun, ayant presque tous pignon sur rue à Douala. Les plus importants parmi eux sont :

- | | |
|----------------|--------------------|
| - SOCOGEB | - SOACAM |
| - GARBA AOUDOU | - AMINOUE et Cie |
| - SOCAFOC | - SANIELI S.A |
| - CACIC | - ADDAFINI et Fils |

Au cours de l'exercice 2001/2002, le Cameroun a importé 11.129 tonnes de farine de froment, pour une valeur de 3.147 Millions FCFA, contre 6.133 Millions FCFA en 2000/2001, soit une baisse de -49%. En 1997/1998, ces importations étaient de 25.365 tonnes pour une valeur de 3.995 Millions FCFA.

10.2- Compétitivité

La farine produite localement par les minoteries aurait pu être très compétitive car le prix de la farine importée lui est supérieur de 18% (une différence de 2.400 FCFA par sac de 50 Kg en Décembre 1995).

Mais cette compétitivité est établie dans l'hypothèse que les tarifs officiels sont effectivement appliqués en douane. L'application exacte des tarifs douaniers pour la farine importée est un facteur déterminant dans la recherche de la compétitivité des

minoteries locales. Or il se trouve qu'à travers le jeu des entrepôts fictifs et les simulations de transit, les importateurs arrivent à sortir la farine du port sans dédouaner normalement.

La farine non dédouanée au tarif officiel exerce une concurrence déloyale à la farine locale. Si la douane ne joue pas correctement son rôle, les minoteries locales vont courir vers la faillite.

Sur le plan de la qualité, la farine locale est plus appréciée par les boulangeries qui en sont les principaux utilisateurs. Selon eux, le produit utilisé pour la conservation de la farine importée pendant le transport maritime altère sa qualité par rapport à celle de la farine locale.

10.3- Croissance et développement

Pour la croissance et le développement de cette filière, il faudra :

- *produire du blé sur place ;*
- *introduire chez nous, comme cela se fait dans d'autres pays africains (Ghana, Nigeria, Maroc, etc.), la panification à base de céréales ou à base de farines composées ;*
- *favoriser la création de nouvelles minoteries dans le but de réduire à un niveau résiduel les importations de farine ;*
- *lutter efficacement contre les fraudes douanières, notamment par l'élimination des entrepôts fictifs.*

10.4- Exposition de la filière a la compétition internationale

Le Cameroun exporte des produits de la minoterie et le malt. En 2000/2001, ses ventes à l'extérieur ont atteint 1.438 tonnes pour 317 Millions FCFA. Cette filière contribue pour 0,023% aux exportations totales du Cameroun et son contenu exportatif est de 1,88% en volume.

10.5- Forces et faiblesses

Forces

La filière présente l'avantage d'avoir une demande soutenue et croissante. La place du pain dans la consommation des ménages urbains donne à la filière une importance certaine bien qu'au Cameroun il y ait une grande diversité des produits vivriers. Les avantages en amont se situent au niveau de la main d'œuvre.

Faiblesses

La principale faiblesse de la filière est liée au fait que le blé est entièrement importé.

Par ailleurs, le pays n'a pas encore une bonne maîtrise de la douane. La fraude douanière fragilise la compétitivité de la production locale. C'est ainsi que la croissance de minoteries locales est conditionnée par la bonne application de la réglementation douanière.

Les minoteries ont des besoins en fonds de roulement élevés et des CREDOC pour l'importation du blé. Une défaillance des banques peut porter un sérieux coup à l'activité des minoteries.

E.11- FILIÈRE PAIN ET PÂTISSERIES FRAÎCHES

11.1- Données quantitatives

11.1.1- Poids de la filière

La boulangerie est l'activité industrielle la plus répandue au Cameroun. En 1995, l'on a dénombré 235 unités de boulangeries et pâtisseries⁶³, soit un tiers de PMI. Une portion non négligeable des actifs du secteur informel y exerce de façon permanente. En dehors des Provinces anglophones du pays où les unités informelles de fabrication du pain sont nombreuses, les unités informelles dans le secteur des boulangeries et des pâtisseries sont surtout constituées de petits fabricants et vendeurs de beignets. En 1994, on dénombrait environ 4.500 unités informelles de fabrication de beignets et de pain, employant 15.000 personnes.

Indicateurs :

- *En 1995, l'intensité capitalistique (capital productif / effectif employé) est de 5 Millions FCFA et le taux de Valeur Ajoutée (VA / production) de 23% ;*
- *Les boulangeries sont très peu endettées ;*
- *Leur marge d'exploitation (Résultat / Chiffre d'affaires) est de 2,8% ;*
- *La productivité du travail est de 2 Millions FCFA et celle du capital de 20% ;*
- *La part des salaires dans la VA est de 32% ;*
- *Le rapport de financement des immobilisations par les capitaux permanents est de 110%.*

11.1.2- Demande

En 1993, la demande potentielle des produits de boulangerie est estimée à 49 Milliards FCFA, soit près de 2% de la consommation finale des ménages. La répartition urbain/rural de la demande donne 35% pour les villes (Chefs lieux de Départements) et 65% pour la zone rurale. Les deux métropoles Douala et Yaoundé absorbent 46% de la demande urbaine des produits de boulangerie, soit près de 16% de la demande totale.

La demande des produits de boulangeries est largement influencée par le phénomène d'urbanisation. Ainsi, la consommation des ménages est faible en proportion dans les Provinces faiblement urbanisées (Adamaoua, Est, Sud et Sud-Ouest).

11.2- Compétitivité

Le pain est principalement concurrencé par les beignets de farine, le poids des autres produits étant négligeable.

⁶³ Recensement/enquête de la PME camerounaise. CRETES/ACDI,

En 1995, l'on a dénombré 235 unités de boulangeries et pâtisseries contre moins de 100 en 1984/1985. C'est un secteur dont la technologie peut être considérée comme socialement maîtrisée et intégrée. La concurrence est devenue très intense et le seul coût sur lequel les promoteurs peuvent jouer est le coût salarial.

11.3- Régionalisation

Bien que les boulangeries soient les PME industrielles les plus répandues au Cameroun, leur répartition géographique est très inégale. La répartition régionale des boulangeries dépend essentiellement du taux d'urbanisation, plus précisément de la population urbaine. C'est ainsi que Douala et Yaoundé se taillent près de la moitié des boulangeries modernes du pays.

Même à l'intérieur des zones agro-écologiques, l'urbanisation reste un facteur déterminant. Dans la zone savane, la Province de l'Adamaoua, dont la population totale représente moins du tiers de celle de l'Extrême Nord, dispose d'une vingtaine de boulangeries contre seulement la moitié pour l'Extrême Nord. Le taux d'urbanisation apparaît donc comme un phénomène favorable à un développement des boulangeries.

11.4- Potentiel par rapport a la main d'œuvre

Les boulangeries sont en général des unités de petite taille : 15 personnes en moyenne en 2001. Le personnel est essentiellement constitué d'ouvriers et d'employés de vente encadrés par un agent de maîtrise.

Le personnel de production travaillant dans les boulangeries est essentiellement formé sur le tas. Il ne se pose pas de problème significatif du personnel de production dans les boulangeries. C'est plutôt dans le domaine de la maintenance qu'il se pose certains problèmes.

11. 5- Potentiel par rapport au capital investi

Les principaux équipements de production des boulangeries sont le four et le pétrin. En 1995, le prix moyen d'un four était estimé à 25 Millions FCFA. C'est la principale barrière financière à l'entrée de cette filière. Le prix du pétrin se chiffre en moyenne à 7 Millions FCFA. Ces équipements sont installés dans un local approprié. Les boulangeries ont généralement 2 à 3 véhicules de distribution. Dans certaines zones, elles utilisent des motos et des « porte-tout ».

L'activité informelle de cette filière comporte essentiellement la fabrication des beignets, bien qu'il puisse exister aussi des boulangeries dans l'informel. Cette activité de production de beignets n'exige pas de gros outillages : cuvettes, cuillères, four fait généralement avec de vieux emballages de pots de peinture et autres, marmites. Comme consommations intermédiaires, on a essentiellement la farine, la banane, les haricots, les huiles, la levure, le sucre, le sel, les « copeaux », le bois ainsi que l'eau.

11. 6- Problèmes rencontrés

Parmi les problèmes rencontrés par la filière, on relève :

- *la crise de liquidité ;*
- *les coûts élevés des consommations intermédiaires, notamment de la farine, de l'électricité et des transports ;*
- *l'atomicité du marché ;*
- *la fiscalité élevée ;*
- *la concurrence déloyale des producteurs clandestins ;*
- *etc.*

11.7- Forces

Au contraire des autres produits industriels, le pain se consomme généralement le jour même de sa production. Il faut donc atteindre les points de vente immédiatement après la production. L'activité est bien maîtrisée au Cameroun, et la barrière financière à l'entrée y est aussi relativement facile à franchir.

En plus, les produits des boulangeries bénéficient d'une protection naturelle liée à la nature de leurs produits.

E12. FILIÈRE PÂTES ALIMENTAIRES, COUSCOUS ET PRODUITS FARINEUX SIMILAIRES

La production locale des pâtes alimentaires au Cameroun s'élève en moyenne à 6.300 tonnes par an et connaît une croissance moyenne annuelle de 6% depuis l'exercice 1996/1997. Cette production connaît une évolution en dents de scie, comme le montre le tableau ci-dessous.

Tableau 36 : Evolution de la production des pâtes alimentaires (en tonne)

Exercices	1996/1997	1997/1998	1998/1999	1999/2000	2000/2001	2001/2002	Moyenne
Production	5 475	4 845	5 836	7 595	7 468	6 778	6 333
Evolution		-12%	20%	30%	-2%	-9%	6%

Source : DSCN

Le Cameroun exporte des pâtes alimentaires. En 2000/2001, ses ventes atteignent 547 tonnes pour une valeur de 276 Millions FCFA. La filière contribue pour 0,024% aux exportations totales du Cameroun et son contenu exportable est de 8% en volume.

E13- FILIÈRE FABRICATION D'AUTRES PRODUITS A BASE DE CÉRÉALES

Parmi les autres produits fabriqués à base de céréales, on distingue : les céréales transformées, les sons et résidus de meunerie, etc.

13.1- Données quantitatives

13.1.1- Poids de la filière

En 1997/1998, la production de la filière fabrication d'autres produits à base de céréales est de 95,61 Milliards FCFA pour une valeur ajoutée de 47,58 Milliards FCFA, soit un taux de valeur ajoutée de 50%. Cette filière contribue pour 1,07% à la production nationale et pour 0,83% à la valeur ajoutée nationale. Le secteur informel y occupe une place importante et sa valeur ajoutée représente 65,5% de la valeur ajoutée totale .

13.1.2- Offre

Outre la production locale, le Cameroun importe des préparations à base de céréales. En 2001/2002, ses achats s'élèvent à 8.798 tonnes pour 8.230 Millions FCFA, contre 6.325 Millions FCFA en 2000/2001, soit une hausse de +30%. En 1997/1998, ces importations étaient de 3.372 tonnes pour une valeur de 3.850 Millions FCFA.

13.1.3- Données d'échanges avec les autres filières

Les produits à base de céréales sont utilisés par 7 filières de production comme consommations intermédiaires. Sur une production de 89,39 Milliards FCFA en 1996/1997, la consommation des autres filières (y compris fabrication d'autres produits à base de céréales) s'élève à 12,79 Milliards FCFA. Les filières qui achètent à la filière autres produits à base de céréales sont les suivantes : hôtel et restaurant (12,02 Milliards FCFA), administration publique et sécurité sociale (0,45 Milliard FCFA), poste et télécommunications (0,1 Milliard FCFA), santé publique et action sociale (0,079 Milliard FCFA), éducation (0,06 Milliard FCFA), commerce de gros et détail (0,039 Milliard FCFA), fabrication de produits à base de céréales (0,039 Milliard FCFA).

Elle des consommations intermédiaires à 8 filières, dont : travail des grains et produits amylacés (39,458 Milliards FCFA), produits du cacao, café, thé et sucre (2,747 Milliard FCFA) oléagineux et aliments pour animaux (0,434 Milliard FCFA), produits à base de céréales (0,039 Milliard FCFA), produits à base de fruits et légumes (0,038 Milliard FCFA), viande et poissons (0,005 Milliard FCFA), autres produits d'extraction (0,003 Milliard FCFA).

Ainsi, selon les comptes nationaux, la filière fabrication d'autres produits à base de céréales entretient des relations avec 8 filières (y compris elle-même) sur un total de 42 filières, soit un taux d'intégration de 19%.

13.2- Potentiel par rapport a la main d'œuvre

En 1996/1997, la filière fabrication d'autres produits à base de céréales employait 26.499 personnes sur un total des effectifs employés de 4.188.737, soit un taux d'emploi de 0,63%. Près de 78% des effectifs de cette filière relèvent du secteur informel.

E14.- FILIÈRE VIANDES, PRODUITS A BASE DE VIANDE ET PRODUITS DE L'ABATTAGE

Parmi les produits de cette filière, on distingue : les viandes de boucherie, les viandes de volailles, les autres viandes, les préparations et conserves à base de viandes, les peaux brutes et autres produits de l'abattage.

On note une absence notable d'unités de transformation des produits de l'élevage. Pour certaines filières (volailles, porcs) cela représente un frein considérable pour leur développement. Depuis la fermeture de l'usine KOUSSEL (Unité de fabrication de Corned Beef) dans les années 1970, aucune usine de transformation de produits carnés ou halieutiques n'a vu le jour.

14.1- Offre

Outre la production locale, le Cameroun importe des préparations de viande et poissons. En 2001/2002, il en a acheté 1.112 tonnes pour une valeur totale de 1.400 Millions FCFA, contre 1.110 Millions FCFA en 2000/2001, soit une hausse de +26%. En 1997/1998, ces importations étaient de 1.243 tonnes pour une valeur de 1.253 Millions FCFA.

14.2- Potentiel de croissance et de développement

Les produits d'origine animale interviennent de façon importante dans le maintien de la sécurité alimentaire car ils sont fondamentaux à l'équilibre de la ration alimentaire des êtres humains, notamment les enfants et femmes enceintes ou qui allaitent. La disponibilité et l'accessibilité de ces produits conditionnent cet aspect de la sécurité alimentaire. Certains analystes pensent que pour l'ensemble des pays en voie de développement, pour satisfaire la demande sur les produits d'origine animale, la production par tête de bétail devra quasiment doubler d'ici à 2020.

Au Cameroun, en 2020, la population devrait dépasser les 27 millions d'habitants (contre environ 15 Millions aujourd'hui), dont 18 à 20 Millions seront dans les villes (contre 7,5 Millions aujourd'hui).

Il faudra opérer des choix sur les espèces et les systèmes de production à promouvoir, compte tenu des problématiques actuelles de l'offre et de la demande. L'élevage laitier, l'aviculture et la production porcine se présentent comme les meilleures opportunités du fait d'une bonne valorisation des céréales (dont la culture devra être promue). La tendance à l'intensification raisonnée des productions qu'il est aujourd'hui important d'accompagner aura certainement des incidences sur les couches les plus pauvres de la population. De ce fait, le défi de taille sera de faire en sorte que les petits producteurs, dans le jeu de l'intensification de la production, aient leur chance face aux grandes sociétés qui s'implanteront dans les secteurs avicoles, porcins et laitiers.

Les marchés à l'exportation sont fortement demandeurs de qualité. Les accords internationaux et les organismes normatifs, tels que l'OIE, l'OMC, le *Codex alimentarius*, mettent en avant la nécessité pour tout pays de se mettre à un niveau minimal concernant les bonnes pratiques et les standards sanitaires, pour des raisons de santé humaine et de qualité des aliments. Ainsi, en matière d'exportations de produits d'origine animale, des systèmes efficaces de lutte ou d'éradication des maladies animales et de contrôle de la qualité des produits doivent fonctionner. Ces systèmes doivent être accompagnés de politiques et institutions adéquates.

L'arrimage de l'élevage et des pêches aux normes internationales et l'amélioration de la qualité de nos produits leur assureront une compétitivité certaine, et favorisera l'exportation autant des animaux que des produits issus des industries de transformation. Les opportunités de marché abondent dans la sous/région.

A propos de la transformation des produits de l'élevage et des pêches l'on doit reconnaître que le Cameroun accuse un grand retard. Le développement de ce segment de la production pastorale et halieutique devra être une des priorités pour le MINEPIA. L'objectif ici est de générer une plus forte valeur ajoutée et donc de contribuer à augmenter la richesse nationale, tout en limitant le poids des importations alimentaires et en créant de nouveaux emplois.

Car il faut le dire, le pays reste grand importateur des denrées d'origine animale. Ces importations ont atteint la valeur de 40 milliards de FCFA en 2001.

14.3- Stratégies de croissance et de développement

Le développement de la transformation des produits de l'élevage et des pêches relève essentiellement des initiatives et des investissements privés, toutefois un certain nombre d'actions sont nécessaires pour lever les principales contraintes :

- ⇒ *Identifier et développer en collaboration avec la recherche, toutes les technologies simples de transformation des produits d'origine animale (salaison, séchage, fumage, beurreries, etc.) en vue de leur vulgarisation auprès des promoteurs éventuels ;*
- ⇒ *Encourager, par une législation particulière, les promoteurs de projets dans le domaine des industries animales ;*
- ⇒ *Encourager l'installation de petites unités de transformation (laiteries, fromageries, charcuteries, ateliers de salaison, ...)* ;
- ⇒ *Elaborer une information périodique sur les technologies, les marchés, l'environnement réglementaire, les fournisseurs d'équipements, les dispositifs d'appui, etc. et la diffuser vers les entrepreneurs ;*
- ⇒ *Appuyer l'initiative du MINDIC pour la définition et la mise en application d'un cadre normatif des produits transformés répondant aux exigences de santé publique et au besoin légitime d'information des consommateurs.*

Il s'agit là de chantiers importants qui devront être mis en œuvre et suivis en collaboration avec les organismes professionnels et la Recherche. Un certain nombre d'études ciblées devront ainsi permettre au MINEPIA d'élaborer un schéma directeur du développement de la transformation et des Industries Animales au Cameroun.

L'augmentation de la production qui devra se faire est susceptible d'accroître la pression sur les ressources naturelles. De ce fait, il s'agira d'encourager et d'organiser les initiatives, en particulier des groupes de producteurs démunis dans un cadre communautaire, en faveur d'un développement durable respectueux de l'environnement. En d'autres termes, enclencher un développement répondant aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures à répondre à leurs propres besoins. Il s'agira également de valoriser l'exploitation des espèces animales non conventionnelles (Aulacodes, Grenouilles géantes, escargots, etc.).

Ce sont de nouvelles spéculations et niches de marché qu'il faudra explorer.

Les marchés national et régional sont toujours porteurs pour ces viandes encore très prisées par les consommateurs africains et étrangers. L'élevage de ces espèces permet en outre de diminuer le prélèvement de gibiers dans leur milieu naturel et contribue ainsi à la préservation des écosystèmes. Néanmoins les techniques de domestication restent perfectibles afin de donner à ces spéculations un caractère rentable et durable.

D'où la nécessité pour tout ce qui précède d'une constante surveillance des aspects de :

- *dégradation des sols dans les zones semi-arides et sub-humides ;*
- *intensification des systèmes et production de déchets;*
- *Compétition entre bétail et faune sauvage.*

Afin d'améliorer les conditions sanitaires, d'accroître le rendement de l'élevage et de sauvegarder la qualité des peaux, il convient d'installer des abattoirs modernes dans tout le pays. Il existe des modèles à une ou deux chaînes d'abattage pouvant travailler, chacune avec une ou deux équipes. Certains des abattoirs consacrés aux porcins seront assortis de charcuteries industrielles. L'insuffisance de la production dans certaines régions milite en faveur de conserveries de viande en alternative avec des tunnels de congélation, mais il est possible de destiner quelques milliers de tonnes de corned-beef à des pays de la région.

E15.- FILIÈRE POISSONS ET PRODUITS DE LA PÊCHE PRÉPARÉS

Parmi les produits de cette filière, on distingue : les poissons congelés ou surgelés, les crustacés et mollusques congelés ou surgelés, les poissons séchés ou salés, les poissons fumés, les préparations et conserves à base de poissons, les coquillages, crustacés et mollusques en conserve, les farines de poissons, etc.

En 2000/2001, le Cameroun a exporté 358 tonnes de crevettes congelées, pour une valeur totale de 1 244 Millions FCFA. Cette filière contribue pour 0,09% aux exportations totales du Cameroun.

E16.- FILIÈRE PRÉPARATIONS POUR SAUCES, BOUILLONS ET SOUPES

Le Cameroun exporte des préparations pour soupes et potages. En 2000/2001, ses ventes atteignent 3.830 tonnes pour une valeur totale de 5.021 Millions FCFA.

CONCLUSION GÉNÉRALE SUR L'AGRO-INDUSTRIE

La branche des industries agro-alimentaires camerounaises est extrêmement importante et assez dynamique. Elle représente (en terme d'effectif d'entreprises employant moins de 250 personnes) environ 15,5% du secteur industriel et plus de 4% du secteur productif. Il contribue pour plus de 29% au PIB du secteur industriel camerounais et pour plus de 1,3% au PIB national. En 1999/2000, sa production totale est évaluée à plus 344,8 Milliards pour un chiffre d'affaires de plus de 339 Milliards de FCFA et une valeur ajoutée de l'ordre de 116 Milliards de FCFA. Ce secteur emploie environ 26.500 personnes pour une masse salariale annuelle supérieure à 43,1 Milliards de FCFA.

Le rendement économique (Excédent Brut d'Exploitation/Immobilisation Brute) est satisfaisant pour l'exercice 1999/2000 avec un taux de l'ordre de 9% pour la période.

Cette branche contribue de manière décisive à la sécurité alimentaire et son potentiel économique est énorme. Malgré cela, elle ne réussit pas encore à satisfaire la totalité des besoins nationaux, d'où l'importation des quantités non négligeables des produits transformés pour compléter la production locale encore insuffisante en raison :

- *d'une faible productivité ;*
- *de la mauvaise qualité de certains produits ;*
- *d'une technologie inadaptée ;*
- *et de la dépendance à la production agricole.*

En outre, l'industrie agro-alimentaire camerounaise connaît d'énormes problèmes dont les plus importants sont :

- *une très forte dépendance de la production agricole sur les plans qualité, quantité et prix ;*
- *la mauvaise qualité des matières et des produits finis qui rend ces derniers moins compétitifs sur le marché ;*
- *les problèmes d'emballages et de conditionnement ;*
- *les problèmes de commercialisation liés en parties au manque d'information sur les marchés intérieur et extérieur ;*
- *une technologie de production inappropriée et un manque de personnel qualifié ;*
- *des choix technologiques très limités et la faiblesse de la maintenance des machines et des équipements ;*
- *une insuffisance des compétences entrepreneuriales nécessaires pour une gestion rationnelle et compétitive des unités industrielles ;*
- *des coûts élevés de production et une insuffisance des services en quantité et en qualité ;*
- *une étroitesse du marché domestique et le faible pouvoir d'achat des populations ;*
- *une insuffisance des systèmes de financement des activités agro-industrielles en quantité et qualité ;*
- *un environnement pas toujours favorable au développement des activités industrielles ;*
- *une concurrence accentuée sur le marché international (Accord de l'OMC).*

Concernant les exportations, les produits de cette branche ont du mal à pénétrer les marchés extérieurs, car peu compétitifs. C'est pourquoi le pays doit consentir de réels efforts pour éliminer les obstacles à l'éclosion de cette branche en facilitant l'accès aux facteurs et aux techniques modernes de production et de transformation.

Mais les perspectives sont très intéressantes, car les terres arables sont encore abondantes et sont utilisées à seulement 15% au Cameroun et en moyenne 3% dans les autres pays de la CEMAC qui constituent des débouchés intéressants pour les produits agricoles primaires et transformés.

F. FABRICATION DE PRODUITS À BASE DE TABAC

Parmi les produits de la filière tabac manufacturé, on distingue : les cigares et cigarettes, d'autres tabacs manufacturés, les déchets et le tabac. Au Cameroun, on cultive deux variétés de tabac : le « tabac de cape » utilisé dans la fabrication de cigares et le « tabac de coupe ».

1- DONNÉES QUANTITATIVES

1.1- Poids de la filière

La filière cigarettes et tabacs est dominée par la British American Tobacco (BAT) qui détient plus de 50% des parts du marché et de son principal concurrent la Société Industrielle des Tabacs du Cameroun (SITABAC).

En 1997/1998, la production de la filière tabac est de 21,26 Milliards FCFA pour une valeur ajoutée de 9,54 Milliards FCFA, soit un taux de valeur ajoutée de 45%. Cette filière contribue pour 0,33% à la production nationale et pour 0,17% à la valeur ajoutée nationale. Le secteur informel y occupe une place négligeable avec une valeur ajoutée qui ne représente que 10% de la valeur ajoutée totale de cette filière.

Les ventes de cigarettes et tabacs ont connu une augmentation de 4% en valeur sur l'exercice 98/99 par rapport à 97/98 ; mais ses exportations ont régressé de 8 à 9% entre décembre 98 et mi-Mai 99.

1.2- Offre

Au cours des six derniers exercices, le Cameroun a produit en moyenne 2.934 tonnes de cigarettes par an. Cette production décroît depuis l'exercice 1999/2000 comme le montre le tableau ci-dessus.

Tableau 37 : Evolution de la production de cigarettes (en tonne)

Exercices	1996/1997	1997/1998	1998/1999	1999/2000	2000/2001	2001/2002	Moyenne
Production	2.751	2.938	3.091	3.065	2.914	2.847	2.934
Evolution		7%	5%	-1%	-5%	-2%	1%

Source : DSCN

En 2001/2002, le pays a importé 1.424 tonnes de tabacs, pour une valeur de 3.086 Millions FCFA, contre 7.915 Millions FCFA en 2000/2001 soit une baisse de - 61%. En 1997/1998, ces importations étaient de 517 tonnes pour une valeur de 1.675 Millions FCFA.

1.3- Données d'échanges avec les autres filières

Les produits de la filière tabac ne sont utilisés que par les industries de tabac comme consommations intermédiaires. Les industries du tabac ont consommé 8,03 Milliards FCFA en 1996/1997.

Par contre, les produits de l'industrie du tabac sont consommés par deux filières : la filière textile et confection (0,17 Milliard FCFA) et la filière produits à base de fruits et légumes (0,005 Milliard FCFA).

Ainsi, selon les comptes nationaux, la filière tabac manufacturé entretient des relations avec 2 filières (y compris elle-même) sur un total de 42 filières, soit un taux d'intégration de 5%.

2- ATOUTS DU MARCHE CAMEROUNAIS

- ⇒ *Les ressources humaines sont abondantes et très qualifiées par rapport à d'autres pays africains ;*
- ⇒ *Le pouvoir d'achat des camerounais est relativement élevé ;*
- ⇒ *La population est relativement importante et la demande est appelée à s'améliorer ;*
- ⇒ *Le potentiel énergétique est immense et peut être développer rapidement moyennant des investissements raisonnables ;*
- ⇒ *Les terres sont fertiles et disponibles pour pouvoir cultiver à terme les variétés de tabac actuellement importées.*

3.- COMPETITIVITE

Dans cette filière, une entreprise sur deux que compte le Cameroun a l'avantage comparatif dans son activité en 1999. Pour les autres années, aucune firme n'a l'avantage comparatif. La performance d'une entreprise se dégrade graduellement entre 1997 et 2000. Une firme est compétitive entre 1998 et 2000 ; l'activité de cette dernière devrait être encouragée.

4.- EXPOSITION DE LA FILIERE A LA COMPETITION INTERNATIONALE

En 2001/2002, le Cameroun a exporté 183 tonnes de cigarettes, pour une valeur totale de 1.323 Millions FCFA. Cette filière contribue pour 0,11% aux exportations totales du Cameroun et son contenu exportable est de 6,8%.

En 1996/1997, la filière tabac manufacturé employait 2.008 personnes sur un total des effectifs employés de 4.188.737, soit un taux d'emploi de 0,05%. Environ 71% des effectifs de cette filière relèvent du secteur informel.

CONCLUSION

Les perspectives de cette filière restent incertaines pour plusieurs raisons :

- *les matières premières sont importées dans une très grande proportion en raison de l'inadaptation du tabac local et dont la production n'a cessé de régresser depuis quelques années ;*
- *certaines matières premières importées, notamment le tabac, et les pièces détachées, en raison de leur coût élevé, rendent les cigarettes camerounaises peu compétitives sur les marchés extérieurs ;*
- *la concurrence des produits similaires importés frauduleusement est vive : ces produits envahissent le marché national et réduisent les parts de marché des produits locaux. A titre indicatif, d'importantes quantités de cigarettes sont importées de TURQUIE dans un manque de transparence qui frustre les producteurs locaux. Sur ce, il s'avère nécessaire d'intensifier la lutte contre la contrebande et la fraude douanière car elle pourra rendre les produits nationaux plus compétitifs et plus concurrentiels face aux produits importés ;*
- *face à la vigoureuse campagne anti-tabac qui se développe à travers le monde, la consommation de ces produits est appelée à diminuer ;*
- *la fiscalité camerounaise des tabacs est très élevée comparativement à celle de certains pays africains*

G. BRANCHE TEXTILE ET CUIR

Dans cette branche sera examinée la situation réelle des différentes filières qui la constituent, sauf celles pour lesquelles les données sont indisponibles : la filière maroquinerie, sellerie et bourrellerie.

G1- FILIÈRE TEXTILE ET CONFECTION

La filière textile recouvre des activités aussi différenciées que la filature, le tissage, l'impression, la teinture, la bonneterie, la confection, la production de tissus spéciaux. Verticalement, elle va de l'égrenage du coton à la filature, au tissage, à la finition et à la confection ; son taux d'intégration vertical est donc élevé, alors qu'horizontalement, l'industrie textile embrasse une large gamme de produits : tissus, vêtements, linge de maison, cordages et sacs.

Ces activités se subdivisent elles-mêmes en catégories souvent éloignées l'une de l'autre. Le tissage est très différent pour les toiles, les velours ou les gazes. La confection artisanale est un mode de production très éloigné de la confection industrielle.

Pour chaque activité, le processus de production, l'importance de la main d'œuvre, la part des matières premières et de la valeur ajoutée, l'aspect « mode » sont très variables et les stratégies de développement des productions ne peuvent qu'être différentes. D'autre part, certains produits, filés et tissés écrus par exemple, ne sont que des demi-produits incorporés dans les produits finaux.

Parmi les produits de cette filière, on relève :

- *les fils et filés, tissus et services d'ennoblissement : fils de coton, autres fils, tissus de coton, autres tissus, services d'ennoblissement textile ;*
- *les tapis et carpettes ;*
- *les autres articles textiles : linge de maison, ficelles, cordes et cordages, filets à maille et réparation de filets et cordages, produits textiles divers ;*

- *les étoffes et articles de bonneterie : étoffes à maille, bas et chaussettes, pull-overs et articles similaires ;*
- *les articles d'habillement et fourrures : vêtements en cuir, vêtements de dessus, vêtements de dessous, tee-shirts et maillots de corps, vêtements divers et accessoires du vêtement, fripes, pelleteries et fourrures ;*
- *etc.*

Ces produits peuvent être regroupés en six familles de produits, retenues sur le critère de la demande finale :

- *les tissus ;*
- *la bonneterie ;*
- *le prêt-à-porter ;*
- *la friperie ;*
- *les articles de maison ;*
- *les autres articles textiles*

Bien que cette classification puisse ne pas sembler homogène (par exemple, la friperie comporte des articles de bonneterie, des tissus ou du prêt-à-porter), elle est logique si on se place du point de vue de la demande finale, pour laquelle il s'agit de produits différents même s'ils peuvent être substituables, ainsi que du point de vue de l'offre, chaque famille ayant pour origine des productions différentes.

A ces six familles de produits, il faut ajouter la confection des tissus qui constitue un segment important de la filière textile.

1.1- Données quantitatives

1.1.1- Poids de la filière

- *La culture du coton est le fait d'environ 300.000 agriculteurs localisés essentiellement dans les Provinces septentrionales du Cameroun, et bénéficiant de l'encadrement rapproché de la SODECOTON.*
- *L'égrenage du coton-graine est effectué par la SODECOTON. Le coton fibre produit est exporté actuellement à plus de 95%, le reste étant vendu à la CICAM.*
- *L'activité de filature est réalisée par des entreprises privées, notamment la CICAM (plus de 90% de la production locale), et la NOUFIL. Outre le coton fibre de SODECOTON, les fibres synthétiques importés constituent d'autres matières premières utilisées dans cette activité.*
- *Le tissage est assuré par la CICAM et la SOLICAM (absorbé par la CICAM) qui produisent une gamme variée de tissus destinés à divers usages : pagnes, tissus pour vêtements, linges, ameublement, etc.*
- *La confection est celle qui utilise dans cette filière, après la culture du coton, le plus de main d'œuvre. Elle comprend un secteur moderne, composé d'une trentaine de confections, et un secteur artisanal très développé dont le potentiel de machines à coudre est grossièrement estimé à 25.000.*

La peau, le cuir et le coton représentent en moyenne 98% de la valeur totale des exportations de la branche chaque année. Quant aux importations, elles sont essentiellement dominées par la friperie qui couvre en moyenne chaque année la moitié des importations de la branche.

En 1997/1998, la production de la filière textile et confection est de 519,81 Milliards FCFA pour une valeur ajoutée de 291,86 Milliards FCFA, soit un taux de valeur ajoutée de 56%. Cette filière contribue pour 5,80% à la production nationale et pour 5,08% à la valeur ajoutée nationale.

Le secteur informel y occupe une place prépondérante : sa valeur ajoutée représente 70,67% de la valeur ajoutée totale de cette filière.

1.1.2- Demande

La demande d'articles vestimentaires et de linges de maison au Cameroun peut être subdivisée en quatre catégories :

- *le marché des vêtements pour enfants ;*
- *le marché des vêtements pour hommes ;*
- *le marché des vêtements pour femmes ;*
- *le marché de lingerie de maison.*

Chacune de ces catégories peut être subdivisée en deux classes en fonction de la qualité et du prix des articles : la gamme ordinaire et le haut de gamme

1.1.3- Offre

La demande est satisfaite par une offre concentrée essentiellement à Douala et Yaoundé, et composée :

- *d'articles de friperie importés ;*
- *de vêtements importés d'Asie, notamment d'Indonésie, de la Thaïlande, de Taïwan et de la Chine ;*
- *de vêtements prêt-à-porter importés d'Europe dont les prix sont très compétitifs ;*
- *d'une production locale par des tailleurs (environ 15.000) travaillant de façon artisanale ;*
- *d'une centaine d'ateliers de bonneterie travaillant plus ou moins légalement ;*
- *d'une activité locale de confection industrielle ;*
- *d'une production locale de haute couture et de prêt-à-porter par des couturiers et des créateurs tandis que les couturiers de haut de gamme travaillent sur commande et reproduisent des modèles*

Le secteur informel de cette filière est très développé dans la confection : les ateliers de couture prolifèrent un peu partout dans les quartiers, et certains de ces ateliers sont fournisseurs de grands magasins du pays ; mais en réalité il s'agit du recyclage des produits de la friperie.

Au cours de l'exercice 2001/2002, le Cameroun a importé 28.719 tonnes des produits faits en matières textile, pour une valeur totale de 25.065 Millions FCFA, contre 28.045 Millions FCFA en 2000/2001 soit une baisse de -10,6%. Ces importations sont dominées par la friperie (62% en volume et 41% en valeur).

1.1.4- Données d'échanges avec les autres filières

Les produits de la filière textile et confection sont utilisés par 38 filières de production comme consommations intermédiaires. Sur une production de 486,02 Milliards FCFA en 1996/1997, la consommation des autres filières (y compris textile et confection) s'élève à 131,86 Milliards FCFA. Parmi les filières qui achètent le plus à la filière textile et cuir, on relève : l'industrie textile et de la confection (94,35 Milliards FCFA), l'agriculture industrielle et d'exportation (8,44 Milliards FCFA), l'extraction d'hydrocarbures (5,03 Milliards FCFA), les administrations publiques et sécurité sociale (3,88 Milliards FCFA), la fabrication des meubles (3,59 Milliards FCFA), le commerce de gros et de détail (2,68 Milliards FCFA), l'industrie du bois (2,06 Milliards FCFA), la construction (2,04 Milliards FCFA), l'élevage et la chasse (1,67 Milliards FCFA), les activités de services aux entreprises (1,55 Milliards FCFA).

Par contre, la filière textile et confection achète très peu de consommations intermédiaires à d'autres filières ; exception faite de l'industrie textile et de la confection, elle n'achète que des produits de la filière boisson. En 1996/1997, l'ensemble des consommations intermédiaires achetées par la filière textile et confection s'élève à 94,37 Milliards FCFA, soit 94,35 Milliards FCFA de l'industrie textile et de la confection et 0,02 Milliard FCFA de la filière boissons.

Ainsi, selon les comptes nationaux, la filière textile et confection entretient des relations avec 38 branches (y compris elle-même) sur un total de 42 branches, soit un taux d'intégration de 90%.

1.2- Compétitivité

1.2.1- Avantage comparatif

En 1997, 67% des entreprises de la filière textile et confection ont l'avantage comparatif. Ce pourcentage est de 33% en 1998 et 0% en 1999. Les données ne sont pas disponibles pour l'année 2000. La performance de toutes les entreprises diminue entre 1997 et 1999. Les firmes ne sont pas compétitives. Cela explique la baisse graduelle de la part de la valeur ajoutée manufacturière entre 94/95 et 99/00.

1.2.2- Concurrence

67% des produits de cette filière disponibles sur le marché proviennent des fabricants et 33% sont de fabrication étrangère ; ces importations proviennent essentiellement du Nigeria et de la France. Quant aux produits locaux, ils proviennent à 50% des micro-entreprises informelles, à 25% respectivement des PME/PMI et des Grandes entreprises.

1.2.3- Compétitivité et lutte contre la pauvreté

De toute la filière textile, le segment confection bonneterie est le moins capitalistique : il renferme généralement de micro-entreprises ou d'ateliers artisanaux et est celui qui emploie le plus de femmes. Pour ces raisons, il apparaît comme un segment à fort potentiel de croissance et de réduction de la pauvreté.

1.3- Croissance et développement

1.3.1- Potentiel de croissance et de développement

1- La confection industrielle de luxe ou semi-luxe de la lingerie de maison : la lingerie de maison semble être un créneau à travers lequel le Cameroun, par le biais de sa richesse culturelle, peut développer une activité d'exportation à destination des marchés européens et nord-américains.

2- Les atouts du Cameroun reposeront sur :

- *l'originalité du design des tissus et adaptation des créations aux goûts et préférences de la clientèle africaine, européenne, américaine : à partir de cette logique, la compétition se jouera plus sur la qualité que sur le prix des produits ;*
- *l'existence d'unités de confection industrielle qui pourraient servir de support aux créateurs.*

1.3.2- Stratégies de croissance et de développement

Les différents axes de la stratégie doivent être assis sur la réalisation des critères économiques tels que l'intégration verticale et horizontale optimale, la consolidation et la création de nouveaux emplois, l'accroissement de la valeur ajoutée, la promotion des exportations et l'amélioration du rendement fiscal. Ainsi, dans le cadre de la restructuration et du redéploiement de cette filière, il est essentiel de conduire un diagnostic approfondi et participatif ainsi qu'un plan d'action pour guider le redressement de la filière. C'est dans cette perspective que le gouvernement a déjà commis un audit stratégique de la CICAM, usine de filature et tissage. Le programme prévoit de capitaliser sur cette approche en s'appuyant sur les axes stratégiques suivants :

- *Consolidation des performances agro-industrielles et financières et prévention des aléas et des variations erratiques des cours mondiaux du coton brut ;*
- *Mise à niveau, à court terme, des installations de filature et de tissage et d'autres entreprises réputées stratégiques ;*
- *Extension et diversification, à moyen et long termes, des installations de filature et de tissage en vue de leur adaptation à la demande de la confection et de l'habillement ;*
- *Revitalisation et promotion, à court termes, des métiers de la confection et de l'habillement, à travers des actions d'encadrement et d'appui au secteur informel, en vue de son accession à l'économie moderne.*

Les autres stratégies de croissance et de développement de cette filière doivent reposer sur :

- *Le développement et la promotion de l'aval de la filière, c'est à dire la confection (habillement), notamment par la mise en place de stratégies de développement spécifiques similaires à celles que l'on trouve dans les pays tels que l'île Maurice, le Maroc, la Tunisie ou Madagascar ;*
- *La prise de conscience du handicap de travailler en vase clos ;*
- *Le regroupement des entreprises liées à l'industrie du textile-habillement au sein d'une association ;*
- *Les appuis au développement d'un certain nombre de programmes communs, notamment la formation et le perfectionnement des professionnels, les échanges d'expérience, etc. ;*

- *Le renforcement des synergies relationnelles avec les marchés et les fournisseurs ;*
- *Les appuis au développement des programmes du Gouvernement en direction de cette filière ;*
- *L'amélioration de la visibilité du secteur auprès des investisseurs particuliers et institutionnels ;*
- *Le développement de programmes de coopération sous-régionale entre des associations professionnelles des mêmes filières ;*
- *La définition d'une politique de développement de la branche confection, notamment dans les produits de luxe ou semi-luxe ;*
- *La formation dans le stylisme et la création ;*
- *Le développement et le renforcement des capacités manufacturières ;*
- *La promotion des échanges entre les opérateurs de même secteur avec les pays asiatiques, européens, etc. ;*
- *La réduction des coûts des facteurs ;*
- *Le développement des infrastructures routières et de télécommunication ;*
- *L'application effective des prix de référence des produits de la filière définis conjointement par la profession et les pouvoirs publics pour assurer une meilleure protection des entreprises contre les pratiques commerciales non concurrentielles⁶⁴.*

1.4- Exposition de la filière à la compétition internationale

Depuis 1997/1998, les exportations des produits de la filière textile et confection sont marginales. De ce fait, le contenu exportable et la contribution de cette filière aux exportations totales du Cameroun sont négligeables.

1.5- Potentiel par rapport à la main d'œuvre

En 1996/1997, la filière textile et confection employait 75.511 personnes sur un total des effectifs employés de 4.188.737, soit un taux d'emploi de 1,8%. L'industrie du textile et de la confection, est l'une des filières du secteur manufacturier qui crée le plus d'emplois dans le secteur informel : 88% des effectifs de cette filière relèvent du secteur informel. Plus singulièrement, on estime le nombre de tailleurs à près de 15.000 et 10.000 tailleurs, respectivement à Douala et Yaoundé. La confection est celle qui utilise dans cette filière, après la culture du coton, le plus de main d'œuvre. On peut donc raisonnablement affirmer que ce secteur représente un important gisement de main d'œuvre, créateur de valeur ajoutée et de recettes fiscales qui pourraient être rapidement mobilisées moyennant une organisation volontaire de la migration de l'informel vers le formel.

1.6- Problèmes rencontrés

Entre autres contraintes qui pèsent sur le fonctionnement et la compétitivité des entreprises de cette filière, on relève :

- *Une sous-utilisation des capacités installées entraînant un rendement insuffisant du capital investi ;*

⁶⁴ Voir à cet effet l'arrêté n° 00486/MINEFI/CAB et la décision n° 03685/MINEFI/CAB du 06 Nov. 2000 portant institution des valeurs de référence pour la taxation de certains produits textiles importés au Cameroun.

- *Une diversification trop poussée au sein des entreprises en regard de l'étroitesse du marché intérieur, ce qui entraîne une perte d'économies d'échelle et une augmentation des coûts de production ;*
- *Une forte dépendance de l'étranger pour les intrants et les consommations intermédiaires ;*
- *L'incapacité de maîtriser les importations illégales, la faible compétitivité des produits et le peu d'accès aux marchés extérieurs ;*
- *Une faible synergie entre les créateurs et les marchés porteurs ;*
- *Une organisation de la production encore artisanale et une absence de spécialisation ;*
- *La faible synergie entre les producteurs de tissus, les unités de confection industrielle et les créateurs ;*
- *Des ressources humaines insuffisantes ;*
- *L'absence de coopération entre les entreprises de la filière ;*
- *Le manque d'appuis institutionnels ;*
- *Les infrastructures physiques (réseau routier, ports, aéroports, système de télécommunications, énergie, etc.) : leur efficacité de fonctionnement laisse encore à désirer, bien que de grands espoirs d'amélioration soient placés sur leur privation ;*
- *Le coût élevé des matières premières et fournitures importées ;*
- *Le niveau élevé des taxes fiscales et douanières ;*
- *Le coût élevé des consommations intermédiaires (électricité, eau, etc.) ;*
- *Le coût élevé des transports ;*
- *La faible productivité des équipements.*

La combinaison de ces facteurs et bien d'autres a contribué à fragiliser la filière textile camerounaise ; ce qui s'est traduit par l'arrêt d'une série d'activités, tant elles étaient laminées, d'une part par les difficultés financières et, d'autre part, par les vicissitudes du marché.

En définitive, il se dégage qu'en dépit de nombreux problèmes rencontrés, le secteur textile est important dans l'économie camerounaise. Sa contribution à la création des richesses, à l'emploi et à la diversification des échanges interindustriels est considérable. La faiblesse du secteur réside dans son incapacité à satisfaire la demande, ce qui se traduit par des importations massives d'articles vestimentaires, avec une domination de la friperie qui empêche ainsi l'émergence de toute l'industrie textile, notamment de la bonneterie.

G2- FILIÈRE PEAUX ET CUIRS TRAVAILLÉS

Il s'agit des peaux et cuirs bruts de bovins et équidés, d'ovins et de caprins, des autres peaux et cuirs travaillés et des déchets de cuir. Ils passent par plusieurs stades de transformation qui modifient leur structure, leur forme et leurs propriétés.

Dans cette filière, le Gouvernement camerounais avait créé la Société de Tanneries et de Peausseries du Cameroun (STPC) qui est devenue dans les années 80 les Tanneries Industrielles du Cameroun (TANICAM), société para-étatique, dans le but de valoriser les cuirs et peaux. Cette société est située à Ngaoundéré dans la province de l'Adamaoua à 700 et 1.000 km des grands centres de consommation Yaoundé et Douala. Les cuirs et peaux devaient être transportés bruts de ces centres vers Ngaoundéré et une fois tannés repartaient de Ngaoundéré vers Douala pour être exportés. Ce double transport greffait fortement la société qui a fini par être

fermée. La TANICAM a été rachetée par un privé qui avait créé la Nouvelle Tannerie du Cameroun (NOTACAM), essentiellement tournée vers la collecte, le pré-tannage et l'exportation des cuirs et peaux à l'état semi-tannés. La NOTACAM connaît d'énormes problèmes :

- *difficultés de ravitaillement en cuirs et peaux ;*
- *exportations croissantes des cuirs et peaux pour la consommation humaine vers les pays voisins ;*
- *nombreuses coûtélures sur les cuirs ;*
- *problèmes de gestion ;*
- *etc.*

2.1- Données quantitatives

2.1.1- Poids de la filière

En 1997/1998, la production de la filière peaux et cuirs travaillés est de 15,2 Milliards FCFA pour une valeur ajoutée de 9,91 Milliards FCFA, soit un taux de valeur ajoutée de 65%. Cette filière contribue pour 0,17% à la production nationale et pour 0,17% à la valeur ajoutée nationale.

Le secteur informel y occupe une place non négligeable : sa valeur ajoutée représente 38,7% de la valeur ajoutée totale de cette filière.

2.1.2- Offre

Le nombre des abattages représente le potentiel théorique de la production des peaux et cuirs bruts. Mais une quantité considérable des cuirs et peaux est perdue du fait de son utilisation pour la consommation humaine et des diverses détériorations que subissent les peaux au moment de l'abattage, de la dépouille et du conditionnement.

En 1997/1998, la production nationale de peaux et cuirs était estimée à 400.000 cuirs de bovins, 805.000 peaux d'ovins et 700.000 peaux de caprins. On estime à près de 800.000, soit 4 Millions de pieds carrés, le nombre de peaux tannées par les artisans par an au Cameroun.

Au cours de l'exercice 2001/2002, le Cameroun a importé 52 tonnes des peaux et cuirs, pour une valeur totale de 36 Millions FCFA, contre 318 Millions FCFA en 2000/2001 soit une baisse de -89%. En 1997/1998, ces importations étaient de 47 tonnes pour une valeur de 45 Millions FCFA.

2.1.3- Données d'échanges avec les autres filières

Les produits de la filière peaux et cuirs travaillés sont utilisés par 9 filières de production comme consommations intermédiaires. Sur une production de 13,3 Milliards FCFA en 1996/1997, la consommation des autres filières (y compris peaux et cuirs travaillés) s'élève à 2,9 Milliards FCFA. Parmi les filières qui achètent le plus à la filière peaux et cuirs travaillés, on a: les administrations publiques et sécurité sociale (1,61 Milliard FCFA), l'élevage et la chasse (0,53 Milliard FCFA), la santé et action sociale (0,31 Milliard FCFA), la production de caoutchouc et fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (0,24 Milliard FCFA), les industries

du cuir et fabrication de chaussures (0,13 Milliard FCFA), les industries chimiques (0,08 Milliard FCFA), la production et la distribution d'électricité, de gaz et d'eau (0,03 Milliard FCFA).

Par contre, la filière peaux et cuirs travaillés achète très peu de consommations intermédiaires à d'autres filières ; exception faite de l'industrie du cuir et fabrication de chaussures, elle n'achète que des produits de la filière viande et poissons, notamment pour la collecte des peaux des animaux. En 1996/1997, l'ensemble des consommations intermédiaires achetées par la filière peaux et cuirs travaillés s'élève à 3,6 Milliards FCFA, soit 3,5 Milliards FCFA de la filière viande et poissons et 0,1 Milliard FCFA de la filière industrie du cuir et fabrication de chaussures.

Ainsi, selon les comptes nationaux, la filière peaux et cuirs travaillés entretient des relations avec 9 filières (y compris elle-même) sur un total de 42 filières, soit un taux d'intégration de 21%.

2.2- Compétitivité

Les facteurs qui agissent sur les prix des cuirs et peaux bruts sont :

- *le poids ;*
- *la qualité ;*
- *la race et le type de l'animal ;*
- *le conditionnement ;*
- *le transport ;*
- *les taxes et douanes ;*
- *l'offre et la demande ; etc.*

Cependant, ces facteurs ont plus ou moins une grande influence selon qu'il s'agit des achats du collecteur auprès du producteur primaire (boucher ou éleveur) ou de ceux du négociant/tanneur auprès du collecteur ou encore les achats de l'intermédiaire étranger auprès du négociant.

Au niveau du producteur primaire, les facteurs les plus influents sont le type de l'animal et son poids (la taille). Ainsi :

- *les peaux sauvages (caïman, crocodile, panthère, boa, serpent noir, etc.) sont plus recherchées que les peaux d'élevage. En 1990, une peau de zébu coûtait au maximum 5.000 FCFA alors qu'une peau de caïman pouvait atteindre 300.000 FCFA ;*
- *les cuirs sans bosse sont plus prisés que les cuirs avec bosse et sont plus chers que les peaux d'ovins et de caprins ;*
- *la demande pour les cuirs à dessus étant plus importante que pour les cuirs à semelle, les cuirs légers qui ont une plus grande surface au kilogramme sont plus prisés que les cuirs lourds.*

2.3- Croissance et développement

Le Cameroun, comme bon nombre de pays d'Afrique Centrale, possède un fort potentiel dans le secteur du cuir en termes de matières premières et de ressources humaines. En dépit de ces atouts, la filière cuir connaît depuis quelques

années des difficultés croissantes qui se traduisent par l'arrêt du processus d'industrialisation de la filière amorcée dans les années 60 et 70.

Cette régression du professionnalisme aboutit à une baisse de qualité et une dégradation générale de l'image de marque des cuirs et des articles finis en cuir camerounais. Au regard de cette situation sommairement décrite, le Cameroun aujourd'hui semble s'être cantonné dans le rôle de fournisseur de produits bruts et semi-finis sans chercher à acquérir ou à développer la capacité et le savoir-faire nécessaires pour fabriquer des produits finis de qualité acceptable.

Le manque de compétences en termes de connaissances techniques à chaque étape du processus aboutit à un faible taux de récupération des matières premières imputable à une médiocre conception des produits, ce qui limite le développement de l'industrie du cuir dans ce pays.

Pourtant, le marché international du cuir, qui a besoin du potentiel de production du Cameroun en matière de cuirs et peaux, constitue une source de devises, un facteur d'industrialisation, donc un créneau de développement économique. D'après les experts, les pertes dues à la mauvaise qualité, à la non collecte, à la non-valorisation des cuirs et peaux et aux mauvaises pratiques commerciales sont évaluées à plusieurs centaines de millions de FCFA.

De nos jours, on relève que la fabrication des articles chaussants et des produits en cuir dans le monde se délocalise des pays industrialisés vers les pays en développement.

Aussi, depuis un moment, certains opérateurs intervenant dans la filière cuir au Cameroun et regroupés au sein de l'ADEFIC (Association pour le développement de la filière cuir et industries connexes au Cameroun) ont pris conscience de la nécessité de développer entre eux – artisans et unités industrielles – un partenariat intra et interprofessionnel afin d'améliorer la qualité des cuirs et peaux et des articles finis en cuir, condition sine qua non de la relance des activités dans la filière.

Il se révèle donc que le faible volume de la demande intérieure et les prix élevés du cuir d'origine locale par rapport à ceux du produit importé et du simlicuir limitent la production de cuir fini pour le marché national. C'est donc vers l'extérieur que doit être tournée l'activité des tanneries par la substitution de peaux tannées à une partie de peaux brutes actuellement exportées.

Pour ce faire, il faudra :

- *Installer des abattoirs modernes dans tout le pays afin de sauvegarder la qualité des peaux ;*
- *Augmenter les disponibilités des cuirs et peaux non seulement des bêtes d'élevage, mais aussi des animaux sauvages, notamment des crocodiles dont la peau est très prisée par les maroquinières locaux ;*
- *Création d'un centre d'élevage de crocodiles en captivité ;*
- *Améliorer la qualité et la quantité des peaux et cuirs, des cuirs préparés et des articles en cuir ;*
- *Création d'un centre pilote de tannage artisanal ;*
- *Création d'un atelier pilote de maroquinerie ;*
- *Création d'un atelier pilote de coordonnerie ;*

- *Inciter à une plus grande intégration sectorielle et une introversion de la filière ;*
- *Création d'un organisme national de promotion et de financement du commerce des peaux et cuirs et produits dérivés ;*
- *Promouvoir la formation technique et de gestion dans les métiers du cuir, principalement dans l'artisanat ;*
- *Création d'un centre de formation et de perfectionnement aux métiers du cuir.*

2.4- Exposition de la filière à la compétition internationale

Depuis 1997/1998, le Cameroun n'exporte que les peaux épilées d'ovins. En 2001/2002, les ventes s'élèvent à 28 tonnes de peaux épilées, pour une valeur totale de 86 Millions FCFA. Cette filière contribue pour 0,007% aux exportations totales du Cameroun.

2.5- Régionalisation

La province de l'Extrême Nord dispose le plus des potentialités propices à l'émergence et au développement des PME dans la filière peaux et cuir : elle est la province la plus peuplée du Cameroun et sa population est principalement occupée dans les activités agro-pastorales ; son cheptel bovin représente près du quart du cheptel national ; elle détient environ 30% d'ovins et 40% de caprins du pays ; on y retrouve un artisanat florissant et varié ayant une renommée internationale ; les structures et les circuits de collecte et de commercialisation des peaux et cuirs sont relativement bien organisés et bien rodés ; l'encadrement technique et administratif dans la filière y est satisfaisant ; etc.

En dépit de ces potentialités, la production de la filière reste en deçà de ses capacités tant au niveau de la quantité qu'à celui de la qualité. Les moyens de production semblent peu efficaces, les conditions de travail déplorables, l'impact socio-économique de la filière sur l'économie nationale peu significatif.

2.6- Potentiel par rapport à la main d'œuvre

En 1996/1997, la filière peaux et cuirs employait 7.058 personnes sur un total des effectifs employés de 4.188.737, soit un taux d'emploi de 0,17%. Environ 81% des effectifs de cette filière relèvent du secteur informel.

2.7- Potentiel par rapport au capital investi

L'installation d'une tannerie industrielle, notamment celle de la Province de l'Extrême Nord, avait nécessité des investissements de l'ordre de 500 Millions FCFA et la capacité de traitement installée était estimée à 1.000 cuirs et 3.000 peaux par jour, soit une production annuelle de près de 4 Millions de pieds carrés.

2.8- Problèmes rencontrés

- *Le principal facteur limitant de la filière est la qualité médiocre des cuirs et peaux qui, outre les défauts naturels, ont de nombreux défauts de dépouille (coûtelures et trous) et de conditionnement et traitement ;*
- *Les défauts apparaissent du vivant de l'animal (défauts d'origine traumatique, détériorations causées par les parasites et les maladies à virus) et se*

répercutent en cascade jusqu'au niveau du cuir fini en passant par la dépouille, le conditionnement et les détériorations survenant lors du transport et traitement ;

- Faibles pourcentages de collecte des cuirs ;*
- Faible utilisation des capacités dans les secteurs du cuir et des articles en cuir : études de faisabilité médiocres, politiques d'approvisionnement incohérentes, faible intégration sectorielle, non utilisation des capacités artisanales ;*
- Le faible volume de la demande intérieure et les prix élevés du cuir d'origine locale par rapport à ceux du produit importé et du similicuir limitent la production de cuir fini pour le marché national.*

En conclusion, les activités de la filière « Peaux et cuirs » sont relativement modestes et sont confrontées à de nombreuses difficultés telles l'inorganisation des circuits de collecte, la mauvaise qualité des produits, la faiblesse de la demande du marché intérieur victime de l'atonie de la production des articles chaussants, et la gestion approximative des unités de production qui opèrent dans la filière. Les difficultés actuelles et la faiblesse de la demande intérieure et extérieure ne permettent pas d'envisager des perspectives intéressantes pour cette filière.

G3.- FILIÈRE CHAUSSURES ET ARTICLES CHAUSSANTS

Depuis de nombreuses années, la filière « Chaussures et articles chaussants » connaît de sérieux problèmes. Elle est victime d'une part, des difficultés de la filière « Peaux et cuirs travaillés » et d'autre part des importations massives des chaussures neuves et surtout celles de seconde main.

Par le passé, les rares entreprises nationales ou les succursales d'entreprises étrangères (Bata Cameroun) qui ont investi dans cette filière n'ont pas pu résister à la concurrence des produits importés et ont été contraintes de fermer. Seules les entreprises qui fabriquent des chaussures en plastique essaient encore de confronter la concurrence étrangère.

Les importations des chaussures ont atteint 3,3 milliards de FCFA en 1998/99, 3,4 milliards en 1999/2000, 4,7 milliards en 2000/2001 et 3,9 milliards en 2001/2002. C'est dire que la consommation nationale des produits chaussants est largement tributaire de l'étranger. Cette préférence des consommateurs camerounais pour les produits étrangers s'explique d'une part par l'incapacité de l'industrie nationale de produire des objets de bonne qualité et d'autre part par la gamme extrêmement variée et des prix très bas des chaussures importées de seconde main.

Le secteur artisanal de production des chaussures est dominé par des artisans dont les activités sont essentiellement informelles ; une gamme assez variée de chaussures artisanales est produite dans les grandes villes des provinces de l'Adamaoua, du Nord et de l'Extrême Nord. Cette activité ravitaille essentiellement le marché national et emploie un nombre non négligeable de camerounais.

Si le secteur moderne de fabrication de chaussures est sinistré, le secteur informel continue de résister à la concurrence étrangère et met sur le marché national des produits destinés aux couches à faible revenu et aux touristes étrangers qui recherchent les plus originaux de ces produits comme souvenirs de leur voyage au Cameroun ;

En raison de l'incapacité de la filière « Cuir et peaux travaillés » à fournir à la filière « Chaussures » des consommations intermédiaires adaptées et à moindre coût, la filière « Chaussures et articles chaussants » (exception faite des chaussures en plastique) peut difficilement affronter la concurrence étrangère. Cette filière n'est pas compétitive. Seules les activités informelles essaient de résister. C'est vers le secteur informel que d'éventuels soutiens techniques et financiers devront être dirigés.

H- L'INDUSTRIE DU BOIS ET DE FABRICATION DES MEUBLES⁶⁵

L'industrie du bois et de fabrication des meubles est un secteur dont l'impact est important pour la réalisation des objectifs de développement. C'est un secteur qui valorise une ressource abondante et qui est susceptible d'un large éventail de relations interindustrielles concourant à l'intégration de l'économie. Exploitée dans de bonnes conditions, elle peut ouvrir la voie à de larges exportations de produits transformés ; elle offre de bonnes possibilités aux PME et est fortement porteuse d'emplois.

1- DONNÉES QUANTITATIVES

1.1- Production, exportations et importations

Elle représente environ 8% du secteur secondaire camerounais et sa production totale est estimée à plus de 121 Milliards de FCFA pour une valeur ajoutée de plus de 31,6 Milliards de FCFA.

En 2000/2001, le sous-secteur a exporté pour une valeur de 217,2 Milliards de FCFA dont : 76,9% pour le bois scié ; 9,3% pour les feuilles et placages de bois ; 8,6% pour le bois brut (grumes) ; et 0,3% pour les traverses en bois pour voies ferrées.

Quant aux importations, elles sont évaluées pour l'exercice 2000/2001 à 627 Millions dont : 82,9% pour le bois et les ouvrages en bois ; 16,9% pour les ouvrages de vannerie et sparterie ; et 3% pour le liège et ouvrages en liège.

1.2- Effectif des entreprises, emploi dans la filière

Les entreprises de ce sous-secteur emploient environ 8.000 personnes pour une masse salariale annuelle de l'ordre de 12 Milliards de FCFA. Le Cameroun compte environ 70 entreprises industrielles de transformation du bois structurées de la manière suivante :

- ⇒ 60 scieries industrielles localisées pour l'essentiel dans les Provinces de l'Est, du Sud, du Centre et du Littoral ;
- ⇒ 5 entreprises de déroulage ;
- ⇒ 01 unité de tranchage ;
- ⇒ 01 allumettier .

⁶⁵ Plan sectoriel Bois ONUDI Février 1990

- Stratégie pour la croissance et la compétitivité de quelques filières à fort potentiel BDS 2002
- Annuaire statistique du Cameroun INS 2002

Le rendement économique de la branche pour l'exercice 1999/2000 (12,49%) se situe au dessus de la moyenne nationale.

1.3- Poids du secteur informel dans le sous secteur

Le secteur informel représente environ 57% de la valeur ajoutée dégagée par les entreprises exerçant dans la première et la seconde transformation. Dans la troisième transformation, ce taux est beaucoup plus important et se situe environ à 80% de la valeur ajoutée produite par les entreprises de l'industrie de fabrication de meuble.

1.4- Données d'échanges avec les autres filières

La filière industrie du bois dans la première et la seconde transformation du bois est intégrée à 26 filière sur 44 en amont et à 19 filières sur 44 en aval. Ainsi, pour sa production, les consommations intermédiaires lui proviennent de 26 filières agrégées, avec 96% issues principalement de six branches comme le montre le tableau ci-dessous.

Tableau 38 : Intégration amont de la filière Industries du bois

Produits	Pourcentage des CI
Bois brut	51,72
Bois transformé	26,15
Fabrication du papier	2,46
Produits pétroliers raffinés	1,58
Produits chimiques	1,94
Transport	10,51
Total	96,15

Par contre, cette filière fournit ses produits à 19 filières dont 96,45% à trois filières principalement comme le montre le tableau ci après.

Tableau 39 : Intégration aval de la filière Industries du bois

Branche	Pourcentage des CI
Transformation du bois	23,73
Industrie du meuble	9,32
Bâtiments et travaux publics	63,40
Total	96,45

L'analyse de l'intégration de cette filière dans l'économie montre qu'elle dépend principalement de l'exploitation forestière et des service de transports, par contre elle influence l'évolution de la filière bâtiments et travaux publics, ainsi que l'industrie de la fabrication des meubles. Les échanges intra-filières sont très importants.

La filière de fabrication de meubles, assure la troisième transformation du bois. Elle est intégrée à 23 branches en amont et à toutes les branches de l'économie nationale en aval.

Ainsi, pour sa production, les consommations intermédiaires lui proviennent de 23 filières agrégées, avec 94% issues principalement de onze branches dont les plus importantes sont le bois transformé et les produits métalliques comme le montre le tableau ci-dessous.

Tableau 40 : Intégration amont de la filière Fabrication de meubles

Produits	Pourcentage des CI
Les produits de l'extraction	1,19
Bois transformé	44,19
Produits pétroliers raffinés	3,70
Produits chimiques	7,16
Produits textiles	6,57
Produits minéraux non métalliques	1,05
Produit minéraux de base	15,82
Machines et appareils	3,4
Meubles	7,21
Restaurant	4,17
Services aux entreprises	3,34
Total	96,15

La filière fournit ses produits à toutes les filières de l'économie.

2. Problèmes rencontrés

On distingue généralement trois principaux stades de transformation du bois :

1. La première transformation : transformation par tranchage ou déroulage.

Plus de 60% du bois brut sorti des forêts est utilisé comme matière première des industries de transformation du bois. Les produits semi-finis en bois qu'elles mettent sur le marché sont constitués essentiellement des débités, des placages et contreplaqués obtenus par déroulage ou tranchage.

Les entreprises de première transformation ont un faible taux d'utilisation des capacités de production ; elles ne tiennent pas compte de la diversité en essence de bois dont recèle nos forêts .

2. Les entreprises de **la seconde transformation** utilisent comme matières premières les produits de celles de la première transformation. On y note une prédominance des entreprises informelles. Les activités de seconde transformation sont très porteuses, notamment vers l'exportation ; aussi faut-il entreprendre la production de débités à dimension, c'est-à-dire des sciages à l'état fini et suivant des formes et des dimensions prédéterminés, ou des assemblages finaux, notamment dans l'industrie de l'ameublement et la menuiserie du bâtiment. Des fabrications comme les portes planes ou des éléments préfabriqués de la construction peuvent également être développés.

D'autre part, l'on pourrait valoriser les déchets et rebuts forestiers pour la production de l'énergie : production du charbon de bois à haute teneur en carbone fixe ; production du charbon activé ; etc.

Enfin, le développement des entreprises de cette filière nécessite des informations sur les marchés extérieurs et une formation technique pointue des opérateurs de ce sous-secteur.

La première et la seconde transformation connaissent d'énormes problèmes dont les plus importants sont : (i) la carence et le mauvais approvisionnement des entreprises en matières premières de choix car les produits de premier choix sont destinés exclusivement à l'exportation ; (2i) la sous-utilisation des capacités installées en dépit du bas niveau de mécanisation de la transformation ; (3i) la vétusté de équipements et de manque de personnel qualifié ; et (4i) l'absence de normalisation dans la construction qui rend impossible la production industrielle.

3. Aux deux stades de transformation du bois vient se greffer **la troisième transformation** (production de meubles, composants de meubles, parquets, moulures, etc.) animée par quelques Petites et Moyennes Entreprises et artisans orientés vers la fabrication de meubles et de menuiserie de bâtiment pour le marché local. Très peu d'entreprises exercent dans la menuiserie industrielle qui pourtant dégage une valeur ajoutée considérable : « La valeur d'un mètre cube de meuble est équivalent à plus de sept fois celle d'un mètre cube de grumes ou à plus de deux fois celle d'un mètre cube de sciage ». La troisième transformation du bois concentre plus de 116 entreprises formellement constituées dont l'effectif employé n'excède pas 250 personnes.

Les obstacles au développement de la transformation tertiaire du bois sont : (i) la non maîtrise du design du meuble et des normes de qualité ; (2i) le manque de spécialisation et le faible niveau de qualification du personnel dans le domaine de la gestion des ressources techniques et humaines ; (3i) la carence de matières premières de premier choix ; (4i) le manque de financement pour faire face aux besoins en fonds de roulement des entreprises ; et (5i) le manque de volonté politique pour le développement de la transformation tertiaire du bois.

3- Forces et faiblesses

◆ Forces

- *Existence d'importantes réserves naturelles de bois, base de toute industrie dans ce secteur;*
- *Forte qualité des essences existantes;*
- *Forte demande sur le marché international;*
- *Ouverture sur l'océan atlantique qui facilite l'exportation;*

◆ Faiblesses

- *Insuffisance des connaissances sur les forêts en général;*
- *Manque de professionnalisme et/ou d'engagement des exploitants;*
- *Insuffisance de l'encadrement et des actions de développement de l'Etat en relation avec, notamment, la faiblesse de ses moyens humains;*

- *Poids des frais de transport : cette charge que représente les frais de transport intérieur au Cameroun grève considérablement les coûts totaux de production et par conséquent le prix de vente des grumes. Dans la plupart des scieries, les grumes sont acheminées par route depuis les concessions qui se trouvent à une distance minimale de 120km. Les grumes livrées dans les parc coûtent entre 9 000F et 14 000FCFA/m³, selon les distances et les espèces impliquées. Le transport des grumes et du bois scié du lieu de production vers le lieu d'exportation se fait par i) route, ii) par voie ferrée ou iii) fleuve.*
- *Absence des infrastructures: même si l'on peut laisser aux concessionnaires le soin de faire les routes en forêts, la construction des routes allant des forêts aux marchés locaux ou aux ports est indispensable;*
- *Manque de formation des hommes qualifiés;*
- *l'inexistence d'institutions de formations spécifiques à la filière industrie et négoce du bois;*
- *Disponibilité réduite de capitaux chez de nombreux concessionnaires;*
- *Niveau peu élevé de compétences techniques, entraînant d'importants gaspillages;*
- *Manque de normalisation pour le bois transformé, et du circuit de distribution;*
- *Système rigide des prix, faussant le jeu des forces du marché ;*
- *Manque de fours de séchage du bois;*
- *Lourdeur et la complexité de la réglementation;*
- *Inadéquation entre la fiscalité actuelle et les préoccupations d'exportation intensive de la forêt;*
- *Manque de crédit à des conditions compatibles avec celles obtenues par des pays concurrents;*
- *Exportation des meilleures grumes et par conséquent, les usines locales utilisent surtout le bois de second choix ;*
- *Inadéquation de certaines dispositions législatives et réglementaires en matière d'exploitations, transformation et utilisation du bois;*
- *Vétusté de l'équipement de production et inadaptation d'une partie du matériel de scierie;*
- *Manque d'informations sur les potentialités, les circuits et mécanismes des marchés internationaux;*
- *Absence d'opérateurs économiques nationaux dans le commerce international.*

4-Potentiel de croissance et de développement

4.1- Marchés et perspectives

a)- le marché intérieur et régional

La demande intérieure en bois scié est en constante augmentation des années 80 à ce jour. Le marché national porte essentiellement sur le bois de charpente pour la construction de poteaux destinés aux habitations traditionnelles, les échafaudages, poteaux électriques et télégraphiques, le bois débité pour les menuiseries et le bois de feu. La répartition de la consommation est la suivante:

- *Construction* 63,40%
- *Menuiserie - meubles* 33,05%
- *Divers* 4,55%

Certains pays de la CEMAC, notamment le Gabon, sont devenus importateurs de contre-plaqué du Cameroun. Quelques exportateurs traditionnels de bois tels que

la Côte d'Ivoire et le Nigéria sont également devenus des importateurs de certains bois épuisés dans leurs réserves.

b)- Le Marché d'exportation

D'après les estimations disponibles en 1985, le total mondial de bois rond abattu a augmenté de manière significative, atteignant 3,2 milliards de m³. Plus de la moitié a servi de combustible et 3,5% du total de bois rond commercialisé à l'international, la moitié étant du bois dur ne venant pas toujours des tropiques. Les principaux produits sollicités sur le marché mondial sont le bois scié, les grumes de bois durs, les contre-plaqués et la pâte à papier.

Le marché mondial offre d'énormes possibilités au bois de l'Afrique Centrale, notamment le Cameroun, le Congo, le Gabon, la RDC (ex Zaïre) qui disposent d'importantes réserves d'essences épuisés dans d'autres pays concurrents.

4.2- Les possibilités de développement

a)- Améliorer le taux d'extraction des forêts

Entre 1980 et 1985 ce taux a connu une augmentation de 25% sans aucun investissement supplémentaire. Ces taux doivent être revus en ce qui concerne :

- *le taux soutenable d'extraction des forêts;*
- *l'utilisation accrue d'espèces moins connues;*
- *l'infrastructure nécessaire à l'évacuation des grumes;*
- *le perfectionnement et l'enrichissement de la forêt;*
- *les "coupe à blanc-étoc" de certaines zones limitées pour la préparation de plantations;*
- *l'établissement de plantations et l'abattage par rotation.*

b)- Déchets forestiers

On estime de 30 à 50% les pertes totales enregistrées sur les grumes abattues. On estime également que la majorité de ces pertes étaient dues à la politique d'extraction sélective. IL est certain que l'extraction d'un très petit nombre d'espèces et de choix est peu rentable, cependant la technique d'abattage sélectif est recommandable car elle rend possible l'extraction d'espèces vendables et en même temps permet l'affinage et l'enrichissement de la forêt naturelle sans détruire entièrement le climat végétal ainsi que l'écosystème établi. Les types de résidus divers sont les suivants: résidus d'exploitation (arbres de rebut, éclaircissements, branches, couronnes, souches, racines, écorces) et les résidus de transformation du bois forestier (écorces, découpures - planches, pièces rebutées, noyaux de matière écorcées, rognures de placage, copeaux, sciure, poussière de ponceuse).

L'amélioration des opérations de coupe grâce à la formation, à un plus grand usage des espèces secondaires ou moins connues, et à un meilleur aménagement forestier, réduiront les pertes de la forêt en grande partie. Jusqu'ici, la production d'un arbre complet utilisée dans le produit final est habituellement inférieure à 40%. Les déchets sont généralement transformés en charbon de bois, bois scié débité, aggloméré ou comme copeaux pour la pâte à papier.

Deux suggestions pour réduire les coupes:

- *attribuer aux scieries les découpures ou sections de grumes, de bonne qualité commerciale et actuellement abandonnées dans la forêt, ce qui permettrait de produire du bois débité ;*
- *utiliser des espèces et qualités non commerciales comme bois de feu, matériaux de construction, matière premières pour le charbon de bois, matériaux d'emballage ou pâte à papier.*

c)- Transformation primaire

La transformation primaire de base des grumes donne du bois scié, du contre-plaqué ou du placage décoratif. Ces industries sont déjà établies au Cameroun avec des entreprises individuelles dont le rendement technique et la viabilité économique diffèrent considérablement. Les contraintes de ce sous - secteur ne diffèrent pas des celles du secteur. Les produits sont le bois scié produit pour le marché intérieur, le contre-plaqué, le placage. La réinjection des bénéfices dans la formation du personnel impliqué dans cette branche serait salubre.

d)- Transformation secondaire.

Tous ses sous produits, débitage à dimension, aggloméré, produits finis, sont prisés tant sur le marché national qu'international. L'on recommandait déjà qu'une capacité d'aggloméré pouvant atteindre 60 000m³ par an soit installée entre 1991 et 1996. Il est également préconisé l'installation de plusieurs complexes de transformation regroupant plusieurs unités sur le terrain.

e)- Autres industries de transformation

Il s'agit de la production industrielle du charbon de bois et de la pâte à papier. Des études doivent être effectuées dans ce domaine.

4.3- Quelques orientations stratégiques

Les orientations stratégiques de la filière découlent à la fois des objectifs généraux qu'on peut lui assigner, des données actuelles de la production et de ses contraintes de développement ainsi que des opportunités commerciales existantes et à venir pour les produits du secteur. L'industrie du bois est un secteur dont l'impact peut être le plus important pour la réalisation des objectifs du développement.

Le Cameroun se fixe 02 objectifs en ce qui concerne ses ressources forestières:

- *Augmenter le volume d'exploitation de la forêt dont on sait que les possibilités ne sont utilisées qu'à 25 ou 30% de ses potentialités;*
- *Augmenter le volume des grumes transformés au stade primaire et secondaire dans un contexte marqué par un fort gaspillage des ressources à tous les stades de la production.*

Face aux différentes contraintes sus - mentionnées tel l'absence des infrastructures qui ne peuvent être desserrées qu'à moyen ou long terme, le Cameroun est appelé à mener une stratégie progressive, appuyée sur trois axes:

- Améliorer le rendement de l'exploitation forestière et des fabrications existantes notamment par la formation du personnel et l'amélioration de l'environnement réglementaire et économique;
- Expansion modérée des zones de production sans charges trop lourdes d'infrastructures auxquelles il serait difficile de faire face et en accord dans la priorité à l'extraction du bois dans certains districts (Nord Sanaga, Ebolowa, Bertoua, Akonolinga, Abong M'bang) ;
- Elargir la transformation industrielle grâce à l'utilisation des pertes actuelles, l'augmentation de l'usage d'espèces secondaires et moins connues, au développement de nouveaux produits tels que les débits à dimension ou les agglomérés.

I. FABRICATION DE PAPIER ET CARTON, ÉDITION ET IMPRIMERIE

1-DONNÉES QUANTITATIVES

1.1- Production, emplois et importations

Cette branche a un poids faible dans l'économie : 0,48% du PIB pour une production estimée à 29 milliards de Francs cfa. Elle emploie 2.514 personnes environ. Les importations des produits de la branche sont en constante augmentation tant en quantité qu'en valeur comme le montre le tableau ci après.

Tableau 41 : Importations de papiers et cartons

(Q en tonnes et V en millions FCFA)

Période	1996/1997		1997/1998		1998/1999		1999/2000		2000/2001	
	Q	V	Q	V	Q	V	Q	V	Q	V
Papiers et cartons	45.710	24.470	53.529	29.171	51.790	27.196	55.918	30.300	57.492	35.738

1.2-Echanges avec les autres filières

Cette filière échange avec 22 branches en amont et 39 en aval. En amont, elle reçoit principalement des intras consommés, ainsi que des produits de la branche des industries chimiques comme le montre le tableau ci après :

Tableau 42 : Intégration amont de la filière fabrication de papier et carton, édition et imprimerie

Produits	Pourcentage des CI
Papier et carton	65,40
Produits chimiques	10,35
Caoutchouc et matière plastique	4,76
Meuble	8,58
Total	89,09

En aval, nous avons une intégration presque complète de cette filière dans toute l'économie. Mais nous pouvons noter une prédominance des échanges internes (9,9%) ainsi que l'importance des services aux entreprises (9,64%) de l'administration publique (9,42%) et de l'éducation (7,45%) comme le montre le tableau ci après

Tableau 43 : Intégration aval la filière fabrication de papier et carton, édition et imprimerie

Produits	Pourcentage des CI
Produit du cacao, café et dérivés	3,14
Boisson	2,85
Transformation du bois	5,72
Papier et carton	29,9
Produits minéraux non métalliques	2,73
Commerce et distribution	5,55
Transport	2,90
Banque et assurance	2,25
Service aux entreprises	9,64
Administration publique	9,42
Education	7,45
Santé	2,85
Services collectifs et de récréation	2,53
Ensemble	86,93

2- PROBLEMES DE LA FILIERE

- *L'activité polygraphique de l'imprimerie continue est quelque peu abandonnée à cause de nombreuses importations.*
- *Concurrence déloyale de l'extérieur due à la mondialisation ;*
- *Droits de douane excessifs : l'Etat ne fait pas de différence entre les industriels (créateurs de valeur ajoutée) et les commerçants. A titre indicatif, le film plastique à l'état neutre est soumis aux droits de douane de l'ordre de 10% tout comme le même film plastique à l'état d'imprimé.*
- *Le matériel de production est assujéti à la TVA, ce qui défavorise la compétitivité des entreprises locales.*

3- ATOUTS DE LA FILIERE

- *Les produits de la filière sont diversifiés ;*
- *La demande intérieure en emballage et autres autocollants est bonne à du fait de la qualité et de la proximité du marché.*

J. RAFFINAGE DE PÉTROLE⁶⁶

1- DONNÉES QUANTITATIVES

1.1- La production

Le Cameroun est doté d'une raffinerie de type hydroskimming d'une capacité de traitement annuel de 2 Millions de tonnes pour la satisfaction de la demande intérieure en butane, essence, pétrole lampant, carburacteur, gazole et fuel 1500. Quant au fuel 3500, il est destiné à l'exportation.

⁶⁶ Etude sur les sources et stratégies de croissance pour la réduction de la pauvreté op citée

Les installations maritimes de la SONARA comprennent un poste en mer pouvant accueillir des navires d'une capacité de 30.000 à 90.000 tonnes et un poste à quai d'une capacité d'accueil des navires de 10.000 tonnes métriques maximum.

La SONARA réalise les 2/3 de son chiffre d'affaires sur le marché national et le tiers restant sur le marché international ; en effet, en 2000/2001, son chiffre d'affaires s'élevait à 300 Millions USD, dont 100 Millions à l'export.

1.2- La consommation intérieure

Le bilan énergétique présenté en 1987/1988 au Cameroun, donne les indications suivantes :

- *Le secteur de transport consomme 71% de part de marché dont 78% pour les transports routiers, 10% pour le transport aérien, 9% pour le transport maritime et 3% pour le transport ferroviaire.*
- *Le secteur habitat et ménage consomme 15% de la demande globale.*
- *L'industrie manufacturière 12%.*
- *Les autres secteurs consomment moins de 2% chacun.*

La répartition par produit et par usage donne les proportions suivantes : 29,1% pour le super (26,6%) pour le gasoil, 11,6% pour le pétrole, et moins de 3% pour le butane.

1.3- Les importations

Les importations sont essentiellement constitués de carburants et lubrifiants, dont on note l'explosion des quantités depuis quelques années grâce à l'ouverture progressive de ce secteur à la concurrence internationale.

Tableau 44 : Evolution des importations des produits pétroliers raffinés

(Q en tonnes et V en millions FCFA)

Période Libellés	1997/1998		1998/1999		1999/2000		2000/2001	
	Q	V	Q	V	Q	V	Q	V
Carburants et lubrifiants	36.811	10.809	14.993	6.166	70.941	14.783	55.591	15.207
Coke de bitume et autres résidus du pétrole	32.233	4.238	41.602	4.747	68.899	8.801	77.488	11.725

2- LE STOCKAGE

Le stockage des produits pétroliers au Cameroun est assuré par :

- *La Société Camerounaise de Dépôts pétroliers (SCDP) qui exploite sur l'ensemble du territoire 6 dépôts d'une capacité totale de 273000 mètres cubes ;*
- *La SCEFL conditionne le bitume importé et dispose d'un dépôt de stockage de 8510 mètres cubes ;*
- *La Société de bitume et de Cut Back (SBCBC) dispose de deux usines de fabrication localisées à Bonabéri-Douala et à Ngaoundéré pour une capacité totale de stockage de 6610 mètres cubes.*

3- LE TRANSPORT ET LA DISTRIBUTION

Le transport de produits pétroliers se fait de trois manières :

- Par mer par la CAMSHIP qui exploite un tanker de 50.000 Tonnes pour le ravitaillement de la SONARA en pétrole brut et un caboteur de 10.000 Tonnes pour l'approvisionnement du dépôt principal de Douala.
- Par rail par la CAMRAIL pour l'approvisionnement des dépôts secondaires (au nombre de trois).
- Par route par des privés nationaux et expatriés disposant des camions citernes.

La distribution des produits pétroliers est assurée par huit sociétés dont sept à capitaux étrangers et une à capitaux nationaux spécialisée beaucoup plus dans la distribution du gaz de pétrole liquéfié. Le support de la distribution est constitué d'environ 400 stations de services, une centaine de wagons-citernes et 420 camions citernes.

Par ailleurs, le secteur dispose d'un important parc de 600.000 bouteilles pour la distribution du gaz domestique dont plus de la moitié est fabriquée localement.

La distribution des produits pétroliers souffre d'une inégale répartition des différentes unités de production et de distribution qui ne tient pas compte de la concentration de la population et de la distance entre le dépôt et les populations à desservir.

4- DONNEES D'ECHANGES AVEC LES AUTRES FILIERES

La filière raffinage de pétrole est intégrée à 20 filières sur 44 en amont et à 41 filières sur 44 en aval. Ainsi, pour sa production, les consommations intermédiaires lui proviennent de 20 filières agrégées, avec 92,9% issues principalement de quatre branches l'extraction de pétrole, les produits chimiques, le transports et les services aux entreprises comme le montre le tableau ci-dessous.

Tableau 45 : Intégration amont de la filière raffinage de pétrole

Produits	Pourcentage des CI
Extraction de pétrole	77,60
Produits chimiques	2,98
Transport	3,27
Service aux entreprises	9,06
Total	92,91

Par contre, cette filière fournit ses produits à pratiquement toutes les autres filières de l'économie camerounaise (41/44), les filières les plus demandeuses sont : le transport 41,85%, le commerce et la distribution 13,52%, le textile et la confection 6,71%, l'administration publique 4,61. Toutes les autres filières demandent chacune moins de 3% de la valeur des produits disponibles en CI.

5- PROBLEMES DE LA FILIERE

Les principaux problèmes de l'activité de raffinerie du pétrole sont :

- *les frais élevés de raffinage ;*
- *la faiblesse de la marge nette ;*
- *la rareté des champs d'extraction du gaz ;*
- *etc.*

K. INDUSTRIES CHIMIQUES

1- CARACTÉRISTIQUES DE LA BRANCHE

L'industrie chimique se divise en deux composantes que sont :

1.1- Produits chimiques inorganiques

Ils comprennent les acides, sels et métaux produits essentiellement des minéraux tels que soufre, chaux, sel, phosphate, silice, potasse et bauxite. Les principaux produits tirés de ces produits chimiques inorganiques sont l'aluminium, le savon, les détergents, les engrais, les désinfectants, l'eau purifiée, les colorants et charges de peintures, les textiles, le cuir et le papier. Parmi les minéraux de base, l'alumine, tirée de la bauxite, constitue le principal poste d'importation au Cameroun, suivi des engrais et loin derrière mais en volume la soude caustique.

1.2- Produits chimiques organiques

Ce sont des produits dérivés des hydrocarbures-pétrole et gaz naturel et de matériaux d'origine animale et végétaux. Les intermédiaires chimiques tirés de ces produits de base permettent de fabriquer les produits agrochimiques (engrais et phytosanitaires, peinture de véhicules, vernis, colles, savons, détergents et désinfectants). Parmi ces gammes de produits, les engrais azotés (urée), les plastiques, les polymères (PE et PVC) et les résines d'urée-formaldéhyde sont ceux les plus importés au Cameroun.

1.3- Industries chimiques et agrochimiques

Ces industries sont au premier stade au Cameroun de leur évolution. Actuellement aucun minéral n'est disponible sur place pour servir de base à la fabrication de produits chimiques inorganiques. Les engrais sont importés emballés et prêts pour la distribution. Par contre certains produits chimiques intermédiaires et finaux (Colles, peintures, détergents non saponifiés et quelques phytosanitaires) sont importés pour mélange et conditionnés dans des usines locales.

2- POTENTIALITÉS DE DÉVELOPPEMENT

Le Cameroun possède des ressources agricoles (huile de palme et de palmiste, maïs, manioc et caoutchouc) qui peuvent servir de base au développement de l'industrie chimique. Seul l'huile de palme brute est actuellement utilisée en quantité importante par l'industrie de savon et de provendes. Le Lac Tchad contient

d'énormes réserves de soude naturelle (carbonate de soude) et l'on trouve des puits salants sur la côte et dans les marécages qui peuvent constituer de sources potentielles de soude caustique.

Il est aussi possible de produire de gamme de produits chimiques (acide acétique, l'acétone, le goudron et le poix, divers gaz combustibles à partir du charbon de bois, du carbure et de l'hydrogène) à partir du bois.

Le dextrine peut être produit à partir de l'amidon extrait de mouture de cassave et éventuellement du maïs. Des adhésifs peuvent être produits à partir du latex et des colles d'animaux et de poissons des déchets osseux. Le pyrèthre peut être cultivé au Cameroun et fournir ainsi la matière première pour la fabrication de poudre de pyrèthre et des insecticides peu toxique.

Il existe une importante demande en engrais et produits phytosanitaires par les agriculteurs et une demande en colle d'urée formaldéhyde par l'industrie de bois.

3- ORIENTATIONS STRATÉGIQUES

L'industrie chimique au Cameroun est limitée pour l'essentiel à des activités de formulation-conditionnement (l'essentiel des intrants étant importés). Seule la para-chimie connaît un certain développement. Pourtant le développement d'une industrie chimique est d'importance pour la satisfaction d'un grand nombre de besoins de consommation finale et intermédiaire. Des secteurs prioritaires tels que l'agriculture et la santé sont en relation étroite avec la chimie.

Les principales contraintes au développement du secteur sont :

- *l'étroitesse du marché pour beaucoup de produits, aggravées dans le cas de la chimie par l'extrême diversité des composants nécessaires pour la fabrication d'un produit ;*
- *l'absence des ressources minérales pour le développement des intermédiaires de base de la chimie inorganique ;*
- *l'insuffisance des ressources humaines qualifiées au niveau intermédiaire.*
- *les importations irrégulières et frauduleuses ;*
- *l'absence de normalisation et de contrôle de qualité face aux produits importés dont la qualité est garantie.*

Le Cameroun dispose d'importantes ressources organiques, hydrocarbures et ressources végétales (huile, graisses, cellulose) qui offrent de larges possibilités de transformation.

La combinaison de ces contraintes et opportunités permet d'envisager les axes de stratégie suivants :

a) Dans un premier temps

- *Etendre les branches existantes telles que savons, colles et adhésifs.*
- *Industrialiser partiellement certains besoins importants satisfaits par l'importation tels que les engrais.*
- *Elargir la gamme des produits de la para-chimie dès que les niveaux de besoins permettent d'envisager de petites fabrications viables.*

b) Dans un deuxième temps

- *Aborder la production de certains intermédiaires de base : soit en relation avec le développement de certaines filières de la pétrochimie ; soit en relation avec les possibilités du marché ou en relation avec une valorisation des ressources organiques et agricoles (pyréthrines) ;*
- *Rechercher les nouvelles opportunités industrielles ouvertes par le lancement de la fabrication de certains intermédiaires chimiques de base afin d'accroître les échanges inter-industriels et aborder des productions de la chimie.*

4- DÉVELOPPEMENT DES FILIÈRES DE LA BRANCHE

4.1- Engrais

4.1.1- Situation actuelle du marché

Depuis la fermeture de la SOCAME, le marché des engrais est approvisionné par les importations actuellement assurées par :

- *(i) les importateurs installés au Cameroun : PELEGENT ; CIBA GEIGY*
- *(2i) les entreprises internationales répondant directement aux appels d'offres lancés par le Gouvernement ou les grandes exploitations modernes (SODECOTON ou SEMRY)*

La SEPCAE a investi dans une unité de conditionnement des engrais et l'activité est actuellement assuré par ADER-Cameroun.

Plusieurs sources statistiques permettent de quantifier le marché de l'engrais :

- *les statistiques du MINAGRI qui permettent de quantifier les engrais subventionnés et les quantités d'engrais mises en place par les grandes exploitations.*
- *Les statistiques d'importation publiées par les Douanes.*

L'analyse de ces statistiques permet de relever des disparités énormes entre les deux sources. En effet le MINAGRI publie les statistiques concernant uniquement les engrais subventionnés.

Le coût unitaire des engrais peut être déterminé par une analyse des valeurs des importations (Coûts CIF) et les données communiquées par les importateurs.

4.1.2- Axes de développement

Etant donné que le Cameroun ne possède pas de ressources en soufre et phosphates, la production locale d'engrais inorganiques tels que phosphates simples et triples ne serait probablement pas économique. Cependant l'exploitation du gaz naturel pourrait permettre la production économique d'urée et d'ammoniaque.

4.2- Les colles et adhésifs

4.2.1- Les colles naturelles qui comprennent :

- *les colles animales essentiellement à base d'os, de peaux ou caséine , généralement utilisées dans l'emballage-carton, l'étiquetage et la reliure des livres.*
- *les colles minérales à base de bitume et d'asphalte, aujourd'hui très peu utilisées et remplacées par des colles synthétiques acryliques.*
- *les colles végétales à partir d'amidon, de dextrine et de latex.*

4.2.2- Les colles et adhésifs à base de résines

Elles sont constituées des colles epoxy, phénoliques, acrilates, polyamides, polystyrène, urée-formol, résorcinol urée-formol, vinyliques. Dans cette classification ne sont pas intégrées les ciments-colles, mastics, etc.

Le marché camerounais des colles est satisfaite par trois entreprises locales :

- *SACIC qui a une capacité de production de 2000 tonnes/an avec une seule équipe travaillant cinq jours par semaine.*
- *SCIMPOS a une capacité de 150 tonnes/an*
- *LITOCOLLE*

4.2.3- Les colles à base d'urée formaldéhyde notamment

Elles sont essentiellement importées. L'industrie camerounaise de colles est caractérisée par le mélange, les formulations étant fournies par des entreprises européennes auxquelles ces unités sont liées. Les matières premières pénalisent lourdement ces industries compte tenu des prix élevés qui représentent entre 73 et 83% du prix de revient de la colle.

4.3- Les peintures

4.3.1- Situation actuelle

En 1985, Le marché camerounais de peinture était assuré en grande partie par les producteurs locaux que sont la C.E.P, SAPCAM qui avaient des capacités de production respective de 11.000 et 12.000 tonnes/an. La C.E.P détient 70 à 75% de la part du marché camerounais de peinture.

Les principaux types de peintures produites sont :

- *peintures pour bâtiment à l'eau ou à l'huile ;*
- *verniss ;*
- *peinture contre la corrosion.*

Les peintures marines et peintures pour la carrosserie sont également produites mais en faible quantité.

Quelle que soit l'unité concernée, toutes les matières premières sont importées. Un grand nombre de matières premières différentes intervient dans la fabrication de peintures et de vernis. Plus de 300 d'entre elles sont employées dans la formulation des peintures produites localement. Pendant de nombreuses années encore, le marché de la peinture au Cameroun ne sera pas suffisamment important pour supporter la fabrication rentable de la plupart de ces matières de base.

Cette branche est confrontée aux problèmes suivants :

- *la difficulté d'obtenir l'agrément d'un nouveaux prix, cette lourdeur ne permettant pas de suivre le marché international ;*
- *l'obligation de vendre au même prix de détail à des privés ou des grossistes ;*
- *le fait que l'Administration limite au maximum les marges admises ne tenant pas en compte la nécessité de renouveler les équipements ;*
- *la difficulté et la lourdeur administrative pour obtenir un agrément nécessaire à toute importation d'équipements hors taxes .*

4.3.2- Le Marché

Le marché camerounais des peintures est satisfait par :

- *les producteurs locaux ;*
- *les importations de peintures spécifiques non produites localement ou de peintures produites en quantités insuffisantes (certificat de carence).*

4.3.3- Plan d'action

Pour la satisfaction des besoins en peintures, seules quelques extensions ou diversifications des productions des entreprises existantes sont envisageables à terme. Le grand nombre de matières premières (300) ne permet pas actuellement de développer de nouveaux projets en amont sauf peut être pour l'utilisation des glycérides naturels déjà sous-produites.

4.4- Produits phytosanitaires

4.4.1- Situation actuelle

Compte tenu de la diversité des produits, des différentes de présentation (poudres, liquides), les statistiques de consommation sont difficiles à exploiter. Dans certaines, on parle en matières actives, dans d'autres de volumes.

Cependant, le marché total camerounais est estimé à 10 Milliards de FCA dont 8 Milliards sont passés par appel d'offres et concernent les fongicides cacao, les fongicides café, les insecticides coton et les consommations des petits planteurs (2 Milliards de FCFA).

Si l'on fait une distinction entre pesticides liquides et en poudre, le marché actuel peut être estimé ainsi :

- *pesticides liquides : 2,5 millions de litres ;*
- *pesticides en poudre : 40 millions de sachets dose de 30 grammes.*

Ces marchés sont cependant sous estimés, car en zone sub-sahélienne, 50% de la production est encore ravagée après la récolte.

4.4.2- Axes de développement

La nature des produits chimiques de base qui entrent dans la fabrication des pesticides, fongicides et herbicides laisse prévoir que la fabrication de ces matières ne pourra se faire au Cameroun de sitôt.

Le plus simple est d'adopter d'autres stratégies basées sur :

a)- La préparation pour le marché local

Le mélange et le conditionnement de liquide et poudre phytosanitaires .
La valeur estimée totale du marché camerounais pour les phytosanitaires est d'environ 2,5 millions de litres par année.

b)- Installation de mélange

Techniquement, les installations de mélange peuvent être de capacités quelconque. Il est possible que de petites installations puissent présenter un attrait économique mais la nature toxique et nocive de ces matières et produits chimiques de base utilisés dans leur formulation requière des inspections régulières de ces installations.

4.4.3- Plan d'actions

Les actions à mener pour ces produits devraient viser essentiellement :

- *une meilleure distribution permettant une livraison à temps adéquat des produits ;*
- *une bonne adaptation des produits et leur renouvellement lorsqu'ils deviennent peu efficaces ;*
- *une réduction des prix grâce à l'importation en vrac et aux économies sur le conditionnement et le transport ;*

Il sera aussi nécessaire d'étendre les installations de conditionnement au cours de la prochaine décennie.

4.5- Savons et détergents synthétiques

4.5.1- Situation actuelle

L'industrie des savons et détergents peut être considéré comme le sous-secteur de l'industrie chimique le plus important au Cameroun. Il a des liaisons interindustrielles significatives, quoique limitées à la production de savon de ménage qui utilise de l'huile de palme comme matière première.

Plusieurs unités de production existent au Cameroun mais C.C.C (Complexe Chimique Camerounais) fournit environ 50% du marché.

4.5.2- Prévisions des besoins et axes de développement

Contrairement aux autres industries chimique étudiées, le secteur savon et détergents a d'importantes connexions avec l'économie camerounaise puisqu'il représente un débouché assuré pour l'huile de palme utilisée dans la fabrication du savon. Par ailleurs, la récupération de glycérine permet également d'envisager une intégration avec d'autres industries.

4.5.3- Problèmes rencontrés par les industriels de ce secteur

- *les prix élevés de l'huile de palme leur principale matière première ;*
- *les difficultés pour trouver sur place un personnel technique compétent ;*
- *les coupures importantes de la fournitures en énergie électrique ;*
- *les difficultés d'investir en nouveau équipement car il n'est pas possible d'obtenir la détaxation.*

4.6- Industries du sel

4.6.1- Situation actuelle

Avant la création de CASALCO, deux sociétés (SELCAM et SISELCAM) avaient le monopole de la production du sel au Cameroun. Elles lavent, sèchent et conditionnent du sel importé d'Espagne ou d'Egypte.

4.6.2- Axes de développement

Ils concernent essentiellement la soude caustique, qui est le produit chimique inorganique NaOH ou hydroxyde de sodium ; c'est un élément fondamental de l'industrie chimique. On s'en sert dans la fabrication du savon, des textiles, du papier, des colorants, du caoutchouc, des produits pharmaceutiques, de l'alimentation et des boissons, et de la préparation des autres produits chimiques. La soude caustique est produite par électrolyse à partir du sel.

En envisageant la production locale de la soude caustique, il faut en même temps penser aux débouchés offert au coproduit que représente le chlore.

4.6.2.1. Marchés de la soude caustique et du chlore

En 1990, le marché du Cameroun de la soude caustique était d'environ 10000-12000 tonnes par an, entièrement importée. On prévoyait qu'en 1995, la consommation de soude caustique atteindrait 20.000 tonnes par an et 25.000 tonnes en l'an 2000.

Le marché potentiel offert au chlore dans la production locale de tous les dérivés organiques chimiques utilisés au Cameroun est important. Le chlore, lorsqu'il est mis en réaction avec de l'éthylène, produit du chlorure de monovinyle utilisé dans les plastiques à base de PVC. Le marché camerounais des PVC en 1990 était de l'ordre de 5000 tonnes par an.

4.6.2.2. - Plan d'actions

Malgré l'intérêt certain qu'il y aurait à produire la soude caustique, sa liaison avec le chlore conduit à différer tout investissement jusqu'à ce qu'un marché du chlore apparaisse grâce aux projets entrepris dans d'autres branches.

En attendant ces échéances, il convient de :

- *rechercher des solutions pour la production du sel localement (marais salants et sel gemme) ;*
- *suivre les prévisions des besoins en chlore à la faveur des investissements projetés dans d'autres branches.*

4.7- Intégration de la filière dans l'économie nationale

La filière industrie chimique est intégrée à 26 filières sur 44 en amont et à 41 filières sur 44 en aval. Ainsi, pour sa production, les consommations intermédiaires lui proviennent de 26 filières agrégées, avec 84% issues principalement de neuf branches comme le montre le tableau ci-dessous.

Tableau 46 : Intégration amont de la filière Industrie chimique

Produits	Pourcentage des CI
Oléagineux et aliments pour animaux	11,97
Papier, carton et articles imprimés	4,22
Produits chimiques	38,15
Produits en caoutchouc et plastiques	6,64
Produits métalliques de base	12,45
Machines et appareils	2,49
Meubles	2,46
Transport	3,19
Services aux entreprises	2,38
Ensemble	83,95

Par contre, cette filière fournit ses produits à 41 filières dont 78,15% à treize filières principalement comme le montre le tableau ci après.

Tableau 47 : Intégration aval de la filière Industrie chimique

Branche	Pourcentage des CI
Agriculture industrielle d'exportation	11,43
Elevage	3,50
Exploitation forestière	2,63
Pêche	5,54
Fabrication de boisson	3,53
Textile et confection	4,77
Transformation du bois	2,90
Papier et imprimerie	3,04
Raffinage de pétrole	2,77
Industrie de produits chimiques	11,62
Industrie des produits minéraux de base	6,06
Bâtiments et travaux publics	9,21
Commerce et distribution	11,15
Ensemble	78,15

L'analyse amont de la filière montre que le coefficient technique de cette filière est de 42,37%, soit un taux de valeur ajoutée de 57,63%. Le salaire moyen annuel s'élève à 920.207 Francs CFA.

L. INDUSTRIES PHARMACEUTIQUES

1-DONNÉES QUANTITATIVES SUR LA FILIÈRE

Le poids ici se limite à la présentation des importations en produits pharmaceutiques.

Tableau 48 : Importation des produits pharmaceutiques

(valeur en millions de FCFA et quantités en tonnes)

Années	1985	1986	1994	2001
Valeur	22 445	20 745	19 055	17 405
Quantités			1 560	1 690

La valeur des importations régresse constamment depuis 1985, cependant que les quantités augmentent. L'introduction des produits génériques explique cette évolution à la baisse des prix. Ces produits viennent principalement de la France et de l'Allemagne.

A l'exportation, de très faibles quantités, principalement des plantes médicinales sont vendues.

2- CONCURRENCE

L'industrie pharmaceutique est à peine naissante au Cameroun. La production locale est assurée par PLANTECAM-MEDICAM qui représente environ 1% du marché, LDN (Laboratoire Docteur NGUEWA) et Rhône - Poulenc Santé Industrie (RPSI). Cette production locale se limite aux perfusions intraveineuses, cachet aux produits liquides dans la spécialité antipaludéennes, antalgiques, antitussifs,

dermatologiques et antiasthémiques, aux comprimés (aspirine, nivaquine, solaskil, gardéal, ganidan, doliprane, flagyl, antrima) et des gellules (doxycycline, ampicilline, amoxillines) etc...

Le marché est essentiellement alimenté par l'importation. Dans le privé, LABOREX détient 80% du marché, le reste se distribue entre GPC, CAMPHARM, SOCAPHARM, CECAPHARM, et PHARMACAM. Bien que l'ouvrage ne donne pas des chiffres sur le volume des offres il donne une idée de la structure de l'offre nationale.

Tableau 49 : Structure de l'offre des médicaments au Cameroun

Système	Destinataire	Principaux bénéficiaires
Etats	Hôpitaux, cliniques, pharmacies rurales	Catégories à revenus modestes et populations rurales
Missions	Cliniques et hôpitaux ruraux	Populations rurales à revenus modestes
Médecine privée (Commerciale)	Pharmacies urbaines, cliniques privés	Populations urbains; une partie de la population rurale
Médecine privée (Clandestine)	Villes et villages isolés	Populations rurales

3- LES FORCES ET LES FAIBLESSES

◆ Les forces

- *La qualité des produits dont l'emballage et l'étiquetage est en général bonne et bon équipement des pharmacies ;*
- *Réseau de distribution excellent en dehors du secteur public.*

◆ Les faiblesses

- *Absence de statistiques et contradictions quantitatives avec ceux qui existent ;*
- *Absence quasi totale des contrôles de qualité.*
- *Pour le secteur public essentiellement:*
- *Procédures de commandes très rigides, seulement 02 fois l'an ;*
- *Mauvaise gestion des stocks qui provoque des pertes et du gâchis ;*
- *Mauvaise tenue des registres ;*
- *Pénurie de personnel qualifié technique et d'encadrement ;*
- *Budget d'exploitation insuffisant ;*
- *Mauvais système de distribution. En particulier on note des circuits de distribution clandestins et non réglementés surtout dans le secteur rural ;*
- *Manque de collaboration entre l'Université, les instituts de recherches (IMPM) et les opérateurs économiques en vue d'une valorisation efficace de nos plantes médicinales ;*
- *Indisponibilité du médicament (prix, coûts élevés par habitant et par an ;*
- *Peu de campagnes d'information sur les questions de santé les problèmes sanitaires, l'utilisation des produits génériques, la contraception, la lutte contre les épidémies y compris le SIDA ;*
- *Condition de paiement des fournisseurs peu avantageuses ;*
- *Délai de livraison très long ;*

- Les fournitures livrées en vrac sont partagées et distribuées dans des conditions qui présentent des risques considérables de contamination, de perte des étiquettes ou de vol.

M. L'INDUSTRIE DE CAOUTCHOUC ET PLASTIQUE

1- LA MATIÈRE PLASTIQUE

1.1- Données quantitatives sur la filière

La Matière première nécessaire à la fabrication des plastiques (polyéthylène, polypropylène, PVC et polystyrène) est importée. La filière est animée par 25 entreprises, et représente environ 2,2% de l'industrie manufacturière en termes de valeur ajoutée, 4,4% en terme de masse salariale. 5500 personnes y sont employées pour un salaire mensuel moyen de 98800 francs CFA.

La filière met sur le marché un nombre varié de produits, mais les capacités installées sont largement sous utilisées, en raison de : séries trop limitées pour des équipements à grands débits, concurrence des produits finis importés qui répondent souvent mieux en prix et normes à la demande, prix de revient élevés, marchés saturés et durée de vie limitée des produits. Les entreprises les plus viables du secteur sont Plasticam, Scimpos, Icrafton, etc.

1.2-Analyse du Marché

1.2.1 La demande

Tableau 50 : Importations des produits en matières plastiques et caoutchouc

(Valeur en millions , Quantités en tonnes)

Libellés	1994/95		2000/2001	
	Q	V	Q	V
Demi-produits	162	257	1251	980
Tuyaux et éléments pour la construction	241	439	646	695
Emballages en matières plastiques	1138	1872	1778	3293
Articles ménagers en matières plastiques	0		0	
Autres produits en matières plastiques	1141	2624	1533	2813
Total	2683	6986	7483	9470

Les importations des produits de cette filière sont en constante augmentation ; entre 1994/95 et 2000/2001, elles ont cru respectivement de 28,6% en quantité et de 35,6% en valeur. Les exportations sont destinées essentiellement aux autres pays de la CEMAC.

1.3- Les forces et les faiblesses

- *Très peu d'informations disponibles sur le secteur;*
- *Dépendance du secteur par rapport à l'extérieur, car la matière première est essentiellement importée;*
- *Coût de la matière première qui représente environ 54,6% du coût total de production;*
- *Rude concurrence imposée par les produits importés en provenance des pays asiatiques.*

1.4.Potentiel de croissance et de Développement.

1.4.1 Tendances du marché mondial et prix

Toute décision d'investir dans ce secteur nécessite la prise en compte du prix de la matière première sur le marché mondial. Le marché des produits pétrochimique tel que polystyrène, polypropylène, chlorure de polyvinyle et polystyrène qui constituent la matière première de ce secteur, sont soumis à une forte concurrence sur leurs marchés respectifs. Ainsi, une augmentation de prix des produits a tendance à provoquer un accroissement de l'investissement, donc la création de capacité excédentaire qui provoque à son tour une chute de prix.

1.4.2.Orientations Stratégiques

Il existe en amont une relation intéressante entre l'industrie des plastiques, celle du pétrole et du Gaz naturel. Cette inter - relation constitue, au regard des objectifs nationaux, une raison attrayante pour développer le secteur des matières plastiques. En aval, le potentiel d'échanges que ce secteur peut avoir avec d'autres secteurs est une raison supplémentaire pour le développer.

Sur ce, il serait souhaitable que les industriels locaux disposent de sources locales d'approvisionnement pour leurs matières premières, mais seulement dans la mesure où celles-ci seraient plus avantageuses que la matière première importée. Dans le cas contraire, cela porterait un sérieux préjudice au secteur.

Techniquement, les possibilités de production au Cameroun sont très larges. Le propylène, l'éthylène et le benzène pourraient être produits localement à partir du gaz naturel ou des produits de base venant de la raffinerie de pétrole. Alternativement, la production locale peut se baser sur l'importation de propylène, d'éthylène ou de benzène, ou bien sur l'importation des matières premières MVC et styrène avant de produire du PVC ou du polystyrène. Cependant, le marché national actuel ou projeté pour tous ces produits est très étroit.

Pour les plastiques thermodurcissables, on a déjà examiné la possibilité la plus évidente qui est la production de résines aminoplastes et phénoplastes pour la production de colles. Les autres produits thermodurcissables (polyestères, époxydes, etc) et les mousses ont des marchés beaucoup trop réduits même en y incluant la CEMAC.

Aussi, tout investissement dans les produits pétrochimiques ou les matières premières plastiques au Cameroun devra-t-il affronter les risques du marché mondial, en prenant en compte deux considérations essentielles :

- *il se peut qu'il soit économiquement bénéfique de continuer à importer les matières premières pour le plastique et de prendre avantage de la subvention des investissements à faible rendement ;*
- *les approvisionnements en hydrocarbures (gaz pour le moment) des unités pétrochimiques ne pouvant probablement pas se faire à bas prix au Cameroun, contrairement au Moyen Orient par exemple, il faut s'interroger sur l'aptitude d'une industrie des produits de base à être compétitive sur les marchés mondiaux en pratiquant des prix qui leur permettraient d'obtenir un bénéfice acceptable.*

On soulignera que le prix de l'éthylène est le paramètre clé pour prendre toute décision concernant le développement d'une industrie pétro - chimique en amont des plastiques. Il s'agit en effet du premier élément de la chaîne et d'une étape essentielle dans la production des plastiques et c'est malheureusement un prix difficile à prévoir.

La stratégie la plus appropriée paraît être celle de remonter par étapes la filière des plastiques pour l'asseoir le plus largement possible sur des bases nationales, quitte à saisir les opportunités internationales si celles-ci devaient se présenter. Cette démarche conduirait à :

- *favoriser l'industrie des produits issus des autres ressources nationales telle que le bois ;*
- *procéder dès à présent à la composition dans le pays de mélanges de matières plastiques pour les fabricants de produits finis. La composition des mélanges présente l'avantage de servir de lien entre les futurs fournisseurs nationaux de matières de base et les fabricants ;*
- *aborder ensuite la fabrication des polymères: PVC d'abord puis polyéthylène et polypropylène ;*
- *envisager enfin, dans une dernière étape, la production éventuelle de monomères. Toutefois l'évolution du marché des hydrocarbures et des produits pétrochimiques de base, la mise en exploitation du gaz national ou la découverte de gisements importants de pétrole peuvent modifier l'approche en ce qui concerne la production pour l'exportation de produits comme l'éthylène ou le propylène, voir de certains polymères.*

2- LE CAOUTCHOUC

2.1- Données quantitatives

2.1.1 Production et poids dans l'économie

Tableau 51 : Production du caoutchouc en 2000/2001

Libellés	Q	V
Pneumatiques et accessoires	2.275	1.690
Tuyaux et éléments pour la construction en matière plastique	646	695
Emballages en matières plastiques	1.778	3.293
Autres produits en matières plastiques	2.784	3.793
Total	7.483	9.470

Le Cameroun produit environ 60.000 tonnes de latex dans les plantations de la CDC et HEVECAM.

Même si son poids est faible par rapport au PIB (0,31%), cette filière emploie environ 5.400 personnes pour un salaire moyen annuel de 1.186.262 Francs CFA.

2.1.2- La demande

Contrairement à d'autres produits de rapport, la demande mondiale de caoutchouc brut est soutenue et les stocks à tout moment ne représentent que 10% de la production. L'Europe Occidentale est le débouché le plus important pour le Cameroun car, (en théorie) les frais de transport seraient moins onéreux que ceux supportés par les fournisseurs actuels de la Malaisie et Indonésie. En raison de ces facteurs, le caoutchouc est parmi tous les produits de rapport, celui qui offre le plus de perspectives pour un investissement rentable à long terme, et pour produire des devises.

2.1.3. Données d'échanges avec les autres filières (Plastique et Caoutchouc)

Comme le montre le tableau ci dessous, cette filière consomme principalement en amont :

- *ses produits en intra consommation : 72,14% ;*
- *les pièces pour machines et appareils : 8,31% ;*
- *les produits de l'Agriculture vivrière : 7,42% ;*
- *les produits chimiques : 2,78% ;*
- *les produits pétroliers raffinés : 1,01% ;*
- *l'électricité et eau : 1,74%.*

Tableau 52 : Intégration aval de la filière Caoutchouc

Branche	Pourcentage des CI
Caoutchouc et matières plastiques	72,14
Pièces pour appareils et machines	8,31
Fabrications de produits chimiques	2,78
Agriculture industrielle	7,42
Total	90,65

En aval, les produits de cette filière s'intègrent dans l'ensemble de l'économie. Cependant les filières suivantes émergent en tant que grandes demandeuses de ses produits :

- les consommations internes 26,92% ;
- les services publics 5,52% ;
- le commerce et la distribution 2,85% ;
- la fabrication du matériel de transport 11,85% ;
- le bâtiment et les travaux publics 1,77%.

Il s'avère donc que l'implantation de cette filière dans l'économie peut avoir un effet d'entraînement aval très important et pourrait permettre un économie de devises en réduisant fortement les importation de ces produits par l'augmentation de l'offre domestique.

Tableau 53 : Intégration aval de la filière Caoutchouc

Branches	Pourcentage des CI
Caoutchouc et plastiques	26,92
Transport	11,65
Agriculture industrielle	8,51
Agriculture vivrière	6,37
Administration publique	5,52
Fabrication de boissons	5,11
Produits chimiques	5,07
Textiles et confection	3,68
Papier cartons et articles imprimés	3,51
Sylviculture	3,5
Elevage	3,08
Commerce et distribution	2,85
Oléagineux et aliments pour animaux	2,40
Total	88,17

N. FABRICATION D'OUVRAGES EN MÉTAUX

1- PRODUCTION ET IMPORTATIONS

Cette branche a un poids faible dans l'économie : 0,82% du PIB pour une production estimée à 115 milliards de francs CFA. Elle emploie 3350 personnes environ pour un salaire moyen annuel de 3.096.304 Francs CFA.

Le niveau et le contenu en importation sont restés pratiquement les mêmes depuis 1994/95 pour l'ensemble de cette filière.

Tableau 54 : Importations d'ouvrages en métaux

Valeur en million, Quantités en tonnes

Libellés	94/95		00/01	
	Q	V	Q	V
Eléments en métal pour la cons, réservoirs, chaudière et autre	774	1288	1122	1867
Outillages et articles de croutellerie	3	13	5	9
Vis et boulons	234	508	419	523
Chaînes et ressorts	596	1491	404	1149
Ouvrages divers en métaux	6	24	8	11
Ensemble	1613	3325	1957	3558

2- ECHANGES AVEC LES AUTRES FILIÈRES

Cette filière échange avec 25 branches en amont et 32 en aval. En amont, elle reçoit principalement des intra consommation (41,05%), ainsi que des produits de la branche des produits pétroliers raffinés, les industries chimiques, la fabrication de machines et appareils, l'électricité, gaz et eau et les services aux entreprises (environ 10% chacun).

Tableau 55 : Intégration amont de la filière Fabrication d'ouvrages en métaux

Produits	Pourcentage des CI
Fabrication d'ouvrages en métaux	41,05
Activités de services aux entreprises	10,08
Produits chimiques	9,79
Fabrication de machines et matériels	9,74
Raffinage du pétrole	9,54
Electricité, gaz et eau	9,21
Transport, entreposage et communication	3,13
Industries du meuble	2,08
Total	94,62

En aval, nous avons une intégration presque complète de cette filière dans toute l'économie. Mais nous pouvons noter une prédominance des échanges internes (21,9%) ainsi que l'importance de la santé (24%), de l'électricité, gaz et eau (14,72%) et de la fabrication de machines et appareils (10,49%) comme le montre le tableau ci après

Tableau 56 : Intégration aval la filière Fabrication d'ouvrages en métaux

Produits	Pourcentage des CI
Santé	23,99
Fabrication d'ouvrages en métaux	21,92
Electricité, gaz et eau	14,72
Fabrication de machines et matériels	10,49
Produits chimiques	6,06
Service aux entreprises	4,92
Raffinage du pétrole	3,93
Industries du meuble	3,76
Ensemble	88,90

O. FABRICATION DE MACHINES ET APPAREILS

1- PRODUCTION ET IMPORTATIONS

Cette branche a un poids faible dans l'économie : 0,44% du PIB pour une production estimée à 32 milliards de francs CFA. Elle emploie 1926 personnes environ pour un salaire moyen annuel de 1737279 francs CFA.

Tableau 57 : Importations de machines et matériels

Valeur en million, Quantités en tonnes

Libellés	1994/95		00/01	
	Q	V	Q	V
Filière machines et appareils d'usage spécifique	48	886	169	763
Filière appareils domestiques	57	171	106	180
Filière machines de bureau et matériel informatique	14	459		374
Filière machines et matériels électriques	9	3	320	6
Filière équipements et appareils de radio, télévision et communication	57	877	50	608
Filière instruments médicaux, de précision, d'optique et d'horlogerie	33	199		834
	8	5	761	9
	17	309	35	253

2- ECHANGES AVEC LES AUTRES FILIÈRES

Cette filière échange avec 23 branches en amont et 41 en aval. En amont, elle reçoit principalement des ouvrages en métaux (36,38%), ainsi que des produits chimiques (27,01%) les produits pétroliers (9,38%). L'intra consommation ne représente que 7%.

Tableau 58 : Intégration amont de la filière Fabrication de machines et appareils

Produits	Pourcentage des CI
Fabrication d'ouvrages en métaux	36,38
Produits chimiques	27,01
Papier et carton et articles imprimés	9,38
Fabrication de machines et matériels	6,87
Transport, entreposage et communication	4,94
Caoutchouc et articles en plastique	2,57
Raffinage du pétrole	2,22
Total	89,37

En aval, elle ne donne qu'à la production des produits chimiques (2,3%) et à la fabrication d'ouvrages en métaux (2,6%).

Tableau 59 : Intégration aval la filière Fabrication de machines et appareils

Produits	Pourcentage des CI
Fabrication d'ouvrages en métaux	2,60
Produits chimiques	2,29
Ensemble	4,89

P. FABRICATION DE MATÉRIELS DE TRANSPORT

1- PRODUCTION ET IMPORTATION

Cette branche a un poids faible dans l'économie : 0,10% du PIB pour une production estimée à 10 milliards de francs CFA. Elle emploie 1450 personnes environ pour un salaire moyen annuel de 1842069 francs CFA.

2- ECHANGES AVEC LES AUTRES FILIÈRES

Cette filière échange avec 21 branches en amont et 39 en aval. En amont, elle reçoit principalement des ouvrages en métaux (53,5%), ainsi que de l'intra consommation (13,34%), les meubles (3,46%) et les services aux entreprises (4,30%).

Tableau 60 : Intégration amont de la filière Fabrication de matériel de transport

Produits	Pourcentage des CI
Fabrication d'ouvrages en métaux	53,50
Fabrication de matériels de transport	13,34
Services aux entreprises	4,30
Industrie des meubles	3,46
Total	74,6

En aval, elle ne donne qu'à la fabrication d'ouvrages en métaux (3,37%) et à l'activité de fabrication de matériel de transport.

Tableau 61 : Intégration aval de la filière Fabrication de matériel de transport

Produits	Pourcentage des CI
Fabrication de matériels de transport	6,02
Fabrication d'ouvrages en métaux	3,37
Total	9,39

Q. PRODUCTION ET DISTRIBUTION D'ÉLECTRICITÉ, DE GAZ ET D'EAU

1- EAU

Le processus de privatisation de la SNEC n'a pas abouti car le Gouvernement a jugé insuffisante d'offre de la société Suez Lyonnaise des Eaux qui était l'adjudicataire provisoire. L'administration provisoire nommée le 24 Avril 2002 a pour mission de veiller à la poursuite du processus de privatisation et à la continuité du service public de l'eau.

Dans le programme de l'hydraulique villageoise : 38 sources ont été aménagées, 38 systèmes d'adduction d'eau potable et 232 forages ont été réalisés. Le Projet de réalisation de 376 forages et 12 systèmes d'adduction d'eau, sur fonds PPTTE pour un montant de 3,5 Milliards de FCFA, ainsi que les travaux de réalisation de 300 forages dans 7 provinces sont en cours.

2- ENERGIE ÉLECTRIQUE

Le secteur électrique est avant toute chose, un secteur industriel à fort contenu technologique. La production de l'électricité peut se faire en utilisant une variété de technologies en fonction de la matière première de base. Production de l'électricité à partir des combustibles ou énergies fossiles donc épuisables (pétrole, gaz, charbon), c'est le thermique classique. Production de l'électricité à partir de l'atome, c'est le nucléaire. Production de l'électricité à partir des énergies renouvelables (inépuisables) ou électricité propre : l'hydraulique à partir de l'eau, le solaire (à partir du soleil), l'éolien (à partir du vent), la biomasse (à partir des végétaux comme le bois, les déchets), la géothermie (à partir de la chaleur). Les filières d'avenir intègrent en particulier les centrales solaires orbitales, les réserves de méthane au fond des océans et la pile à combustible.

2.1- Données quantitatives

La puissance installée de la SONEC depuis plusieurs années, telle que le ressort l'étude du CEPI, est d'environ 800 MW. Cette capacité de production d'énergie électrique se décompose en hydroélectricité 82,50% (barrages d'Edéa, de Song-Loulou et Lagdo) et en thermique classique 17,50%. Cette capacité de production correspond à une mise à disposition théorique d'électricité de 7 milliards de kilowatt heure (kWh) par an. La production effective moyenne des années 90 se situe à 2,8 milliards de kWh par an c'est-à-dire 40% de la puissance installée. Il y a un gap de 60 % par rapport à la capacité installée.

2.2- La demande

Une bonne partie de la demande solvable en énergie électrique est insatisfaite aujourd'hui. Les estimations du taux de croissance (5% réajusté à 8% récemment) de la demande n'intègrent pas les effets néfastes de la répression qui se traduit de plusieurs manières : énormes difficultés à obtenir un branchement même en acceptant de payer les frais supplémentaires de corruption imposés par les agents et les procédures opaques de l'entreprise ; les coupures intempestives dans la fourniture de l'énergie ; la demande non satisfaite des entreprises et des industriels en particulier, qui se découragent et recherchent des solutions de rechange même plus coûteuses, ou abandonnent tout simplement. Les statistiques disponibles de consommation (voir tableau 2 ci-dessus) indiquent un niveau en dessous de la production effective, et traduisent une situation éloignée de la réalité du marché de l'électricité.

2.3-Données d'échanges avec les autres filières

La filière production et distribution de l'eau, du gaz et de l'électricité représente 1,33% de la valeur ajoutée totale de l'économie et 9,2% du secteur secondaire. Elle emploie environ 6.300 personnes pour un salaire moyen annuel de 2.887.964 Francs CFA. Elle est intégrée à 20 filières sur 44 en amont et à 40 filières sur 44 en aval. Elle présente un taux de valeur ajoutée très élevé soit 74,91% contre une moyenne nationale de 62,27%.

Aussi, pour sa production, les consommations intermédiaires lui proviennent de 20 filières agrégées, avec 97,6% issues de treize branches dont les principales sont présentées dans le tableau ci-dessous :

Tableau 62 : Intégration amont de la filière production et distribution de l'eau, du gaz et de l'électricité

Produits	Pourcentage des CI
Pièces de rechange pour machine et appareils	31,22
Produits chimiques	12,52
Produits pétroliers raffinés	8,71
Eau et électricité	7,20
Meubles	5,81
Construction	5,80
Papier, carton et produits imprimés	4,35

Par contre, cette filière fournit ses produits à pratiquement toutes les autres filières de l'économie camerounaise (40/44), les filières les plus demandeuses sont : (i) la production métallique de base 14,72% ; (ii) le commerce et la distribution 13,16% ; (iii) l'administration publique 10,76% ; (iv) les services sociaux et éducatifs 7,91% et (v) la transformation du bois 3,03%. Toutes les autres filières demandent chacune moins de 3% de la valeur des produits disponibles en CI.

2.4- Potentiel d'investissement et axes stratégiques de développement

Les opérations suivantes ont été réalisées dans le domaine de l'électrification :

- *Création d'un comité conjoint avec le groupe Pechiney chargé de réfléchir sur le mécanisme de financement de la construction du complexe hydroélectrique de Lompangar-Nactchigal afin de résoudre la pénurie de l'énergie électrique, et les possibilités techniques de sa réalisation ;*
- *L'extension des lignes MT sur 500 km dans les 10 provinces ;*
- *L'électrification de 300 localités supplémentaires dans les dix provinces sur ressources BIP et PPTE.*

Les pouvoirs publics camerounais doivent mettre en place d'urgence un programme d'investissement dans la production de l'électricité. Le secteur électrique camerounais souffre d'un sous-équipement chronique en matière d'ouvrages de production d'énergie électrique.

R- TRAVAUX DE CONSTRUCTION DE BÂTIMENTS

1. LES BATIMENTS ET TRAVAUX PUBLICS (BTP)

Les bâtiments et travaux publics constituent un maillon essentiel et un véritable baromètre du niveau d'activités d'une économie. L'adage dit que "lorsque le bâtiment va, tout va".

En 1997 /1998, les comptes nationaux du Cameroun donnent quelques indicateurs de la branche. La valeur ajoutée de la branche est estimée à 106 milliards de Fcfa pour une masse salariale de 38 milliards de Fcfa. Le personnel employé est estimé à 94.481 personnels, au 6^e rang des branches (après l'agriculture vivrière : 1 778 810 employés, l'agriculture industrielle et d'exportation (764 854 employés), les services collectifs sociaux et personnels (544 446 employés), la vente en gros et détail (242 683 personnes) et les produits des travaux des grains et produits amyliacés (100 003 personnes).

Les BTP sont intégrés en amont à 24 branches et en aval à 39 branches. Ils sont de ce fait au centre de l'activité économique de la nation.

D'après les dirigeants des PME/PMI⁶⁷, la branche BTP a connu une évolution erratique entre le 1^{er} et le 3^e trimestre 2001. Mais à partir du 4^e trimestre de la même année, on assiste à une hausse constante et importante du chiffre d'affaires de la production et des emplois créés (excepté aux mois de Juillet à Septembre correspondant à la saison des pluies). Les entrepreneurs de la branche expliquent cette embellie par :

- (i)- l'accroissement des offres de marché publics dans la branche BTP et de contribution des habitations par les particuliers
- (ii)- le règlement des factures des travaux déjà réalisés et qui étaient en instance de paiement.
- (iii)- l'aménagement des voiries urbaines de Yaoundé et de Douala, etc.

⁶⁷ Conjoncture PME N°21 Août 2002 Page 12

2. LES MATERIAUX DE CONSTRUCTION

De l'analyse de la situation actuelle il ressort les constatations suivantes :

1. *L'offre globale des matériaux de construction reste encore très difficile à saisir surtout en ce qui concerne le sable, le gravier, les pierres concassées, les agglomérés. Elle reste encore tributaire de l'importation en général et celles de certaines matières premières en particulier. Par ailleurs, on note une très faible participation des nationaux dans la production des matériaux de construction en raison des lourds investissements matériels et financiers que cela exige.*
2. *Les principales unités de production et les principaux distributeurs des matériaux de construction sont concentrés dans le Littoral. Ceci grève par conséquent les coûts des matériaux dans les régions éloignées.*
3. *L'utilisation des matériaux dits « locaux » comme le bois, la latérite, l'argile n'a pas encore atteint les proportions souhaitées au sein des populations à cause d'un manque de promotion et de faible diffusion de leurs propriétés et spécificités.*
4. *Les données chiffrées de l'utilisation des matériaux de construction restent extrêmement difficiles à saisir dans les entreprises des travaux publics et bâtiments et chez les particuliers parce que l'application des normes d'utilisation n'est pas très courante.*
5. *La maîtrise de la demande des matériaux de construction reste très superficielle tant du côté des producteurs que de celui des distributeurs (grossistes, détaillants, etc.). Ceci explique les pénuries souvent constatées et les provisions faites en fonction des ruptures des stocks.*
6. *Les prix des matériaux de construction sont élevés dans les régions éloignées de Douala à cause du coût de transport, de l'inégale répartition géographique des distributeurs dont certains échappent souvent à la réglementation en vigueur.*
7. *Le marché intérieur des matériaux de construction souffre actuellement de l'entrée frauduleuse de certains produits en provenance du Nigéria, particulièrement dans les provinces anglophones et septentrionales du pays.*

En somme, la physionomie actuelle du secteur des matériaux de construction présente beaucoup de lacunes qui méritent une attention particulière des pouvoirs Publics.

S- SERVICES D'HÔTELLERIE ET DE RESTAURATION

1. DONNÉES QUANTITATIVES

Le chiffre d'affaires des hôtels a augmenté de plus de 50% entre 2000 et 2001. Il est de 48,7 milliards en 2001. Les arrivées dans les hôtels progressent de 3,5% dans l'ensemble et le nombre de nuitées de 10,9%. La contribution des nationaux à cette croissance est négligeable en ce qui concerne les arrivées dans les hôtels (0,7% seulement) ; quant aux nuitées, celles des nationaux progresse de 4,7% contre 28,1% pour les étrangers.

En 2001, l'emploi dans ce sous secteur est estimé à 10.185 personnes dont 1.674 cadres.

Tableau 63 : Données récapitulatives sur le secteur touristique

Libellés	1997	2000	2001	Variation 2000-2001
A Arrivées dans les hôtels				
1- Les étrangers				
a- Non-résidents	145 373	177 219	199 534	12,7%
b- Résidents étrangers	35 836	46 934	55 883	19,6%
Sous Total1	181 209	224 543	255 417	13,7%
1- Nationaux	446 217	827 495	833 617	0,7%
Total A	627 426	1 052 048	1 089 034	3,5%
B. Nuitées				
1- Les étrangers				
a- Non-résidents	211 410	334 875	727 183	27,6%
b- Résidents étrangers	49 592	71 509	92 267	29,0%
Sous Total1	261 002	405 384	519 450	28,1%
1- Nationaux	575 763	1 097 565	1 149 013	4,7%
Total A	836 765	1 503 949	1 668 464	10,9%
C- Chiffre d'affaires	13.365.520.320	32.222.557.080	48.659.659.345	51,1%
D- Impôts versés				
E- Emploi dans le secteur			10 185	
1- Cadres			1 674	
2- Agents de maîtrise			9 511	

Source : Ministère du Tourisme

2- RÉPARTITION SPATIALE⁶⁸

2.1- Les infrastructures

La répartition des infrastructures hôtelières entre les différentes provinces est très déséquilibrée. Le tourisme d'affaire est prédominant. Il se pratique surtout dans les grands centres de décisions des affaires administratives, politiques, économiques et financières que sont Yaoundé et Douala.

Le Centre et le Littoral se taillent la part du lion avec 373 hôtels sur 809 et 7432 chambres sur un total de 13 697, soit 46,1% et 54,3% respectivement. 52,3% des hôtels classés de tourisme sont situés dans ces deux provinces. La concentration est plus forte pour cette catégorie lorsque l'on considère le nombre de chambres, elle est de 67,5% .

Malgré l'importance de ses richesses touristiques, le grand Nord du pays vient loin derrière les deux Provinces sus-citées.

2.2 Les investissements

La prédominance du tourisme d'affaires dans les flux touristiques internationaux en direction du Cameroun se répercute sur la localisation et le volume des investissements consacrés au développement du secteur touristique. Ils sont concentrés dans les localités jugées rentables sur le plan financier : Littoral, Centre-Sud et Sud-Ouest. Les investissements par tête d'habitant dans ces régions sont

⁶⁸ ESSONO : Le tourisme au Cameroun 257 pages

plus importants comparés à ceux des provinces à vocation touristique plus marquée que sont l'Ouest, le Nord et le Nord-Ouest.

Douala apparaît comme le premier pôle de promotion de l'augmentation des infrastructures d'hébergement. Plus de 2000 chambres en 40 ans. La promotion des hôtels classés de tourisme a été principalement concentrée dans les deux villes de Yaoundé et Douala. Ce qui dénote l'importance des affaires dans l'orientation des investissements et le relatif intérêt accordé à la promotion des différents autres types de tourisme offerts par le Cameroun : tourisme balnéaire, culture, cynégétique, de paysans, de montage etc.

2.3- Poids du secteur touristique dans l'économie⁶⁹

2.3.1. Balance de paiement du secteur

En 1975, les recettes touristiques représentent 9,1% de la balance de paiement alors que les paiements du pays à l'étranger se situent à 8,5%. En 1982, les mêmes recettes s'élèvent à 7,6% et les paiements atteignent 5,8% des importations de la balance de paiement, des services et revenus.

2.3.2. Création d'emplois.

Création d'emplois dans l'Hôtellerie

Avec un ratio de 0,8 personne par chambre d'hôtel, le nombre d'emplois créés dans l'hôtellerie camerounaise est estimé en décembre 1999, à 12.800, soit 16.000 si ce ratio est d'un emploi créé pour une chambre d'hôtel construite et exploitée.

Les inégalités de salaire entre nationaux et expatriés sont notables. Alors que la moyenne des salaires des nationaux était de 46425 Fcfa en 1999, celle des expatriés oscille entre 300000 et 1000000 Fcfa, indépendamment du poste occupé et de la catégorie de l'hôtel.

Création d'emplois dans les agences de tourisme.

Les 87 agences de tourisme en activité en 1998 utilisaient 52 personnes en permanence. Le personnel d'accueil comprend les chauffeurs (24%), des guides (15,2%), des responsables d'exploitation (8,3%) et représente 47,5% de l'ensemble des effectifs disponibles. Les chauffeurs (46,8%) et les guides (35,5%) composent l'essentiel du personnel saisonnier et occasionnel, soit au total 82,3% des effectifs. La ventilation selon le genre laisse apparaître 65% d'hommes et 35% de femmes. Par nationalité, cet effectif comprend 97% de nationaux pour 3% d'étrangers.

⁶⁹ Voir Essono, Le tourisme au Cameroun 257 pages

2.4- La compétitivité du tourisme camerounais

Facteurs limitant :

- ⇒ *L'éloignement relatif du Cameroun des grands foyers émetteurs de touristes internationaux qui rend le coût du produit touristique Camerounais très élevé et par conséquent peu compétitif.*
- ⇒ *L'offre hôtelière assez réduite car se limitant à des établissements d'hébergement de haut standing essentiellement destinés au tourisme de luxe visé d'affaire.*
- ⇒ *Les conditions d'hygiène précaires, l'absence de réseau routier étendu, l'état défectueux des routes et piste menant aux sites à visiter*
- ⇒ *Les difficultés de liaisons téléphoniques dans les sites de renom : Waza, Rhumsiki, Buffle noir, etc.*
- ⇒ *La formation insuffisante du personnel touristique et hôtelier*
- ⇒ *Le déséquilibre spatial, temporel, qualitatif et quantitatif des fréquentations hôtelières*
- ⇒ *La léthargie des organes de tourisme dans la promotion et le développement du secteur ;*
- ⇒ *Des actions de promotion et de développement qui ne favorisent que le tourisme d'affaires au détriment des autres types de tourisme susceptibles d'être offerts et pratiqués.*
- ⇒ *L'absence de stratégie et de politique cohérente de production, de développement et de commercialisation du tourisme camerounais.*
- ⇒ *L'absence des mesures visant à faire entrer et à retenir au Cameroun les devises provenant du tourisme ;*
- ⇒ *L'absence de politique d'ensemble de marketing pour la distribution et la commercialisation du produit touristique camerounais ;*
- ⇒ *L'inadaptation des prestations de services aux exigences de la demande.*
- ⇒ *La connaissance approximative du produit domestique camerounais dans les grands foyers émetteurs de touristes internationaux ;*
- ⇒ *La mauvaise image de marque du produit touristique camerounais laissé aux touristes lors de leurs séjours ;*
- ⇒ *La médiocrité de la créativité en matière d'action promotionnelle ;*
- ⇒ *Les interférences et les actions peu encourageantes de certaines administrations : Administration Territoriale, la Police, la Douane, les services de délivrance de visas etc.*

2.5. Les déterminants de la compétitivité des produits touristiques⁷⁰.

Ils sont :

a) L'existence d'un produit connu

Il faut avoir un produit pour se faire connaître. Dans le cas du Cameroun, il paraît difficile de définir un tel produit compte tenu de la grande diversité de ses potentialités touristiques. Cette diversité offre pourtant l'avantage de pouvoir présenter différents produits selon la cible que l'on veut atteindre. Il y a donc lieu de mettre en œuvre un plan marketing approprié pour la promotion du tourisme Camerounais dans les grands pays demandeurs de produits touristiques. Parallèlement à cette action, il faudrait mettre en œuvre des mesures tendant à faire

⁷⁰ - Résumé d'un entretien avec M. MEBARA, Directeur des Etudes au Ministère du Tourisme
- ESSONO Le tourisme au Cameroun, Opt citée

baissier le coût de ces produits. Pour un séjour de 7 nuitées, le prix du produit offert par la Tunisie est de 3,2 et 4 fois moins élevé que ceux proposés respectivement par la Côte d'Ivoire et le Cameroun. « Le prix de la pension hôtelière constitue une des importantes composantes du contrat d'allotement signé entre l'hôtelier et le tour-opérateur. C'est un facteur qui conditionne en grande partie la place de l'hôtel et la destination dans le rapport qualité/prix par rapport à la concurrence ».

Tableau 64 : Offre de AFRICATOUR au départ de Paris (Hiver 1981/1982)

Destination	Durée de séjour	Prix en FF
Tunisie	8 jours/7nuits	1390
Côte-d'Ivoire	9 jours/7nuits	4490
Cameroun	10 jours/7nuits	5580

Source : AFRICATOUR. In Essono Le tourisme au Cameroun 257 pages

b) La durée et surtout le coût de transport des touristes par voie aérienne

Au départ de Paris, le Cameroun est sur le plan touristique moins compétitif en terme de durée autant que de coût du voyage par rapport au Maroc et la Tunisie par exemple.

c) L'accueil, l'hébergement et les infrastructures.

Celui-ci commence par les services de visas des ambassades ou des consulats du Cameroun dans les pays de départ des touristes et dans les aéroports à l'arrivée au Cameroun. L'attitude du personnel de ces services vis-à-vis des touristes a un impact positif ou négatif sur la compétitivité du tourisme.

L'offre hôtelière du Cameroun est modeste et pas du tout adaptée au type de tourisme proposé ou supposé être commercialisé. Elle se limite à des établissements d'hébergement de haut standing essentiellement destiné au tourisme de luxe et d'affaires. Les centres d'intérêts où peuvent se pratiquer les turismes balnéaires, culturel, cynégétique, de montagne, de paysage etc. présentent une offre plus que modeste et plus ou moins adaptée en matière d'hébergement. Le Cameroun ne dispose pas encore de structures d'accueil adaptées au tourisme balnéaire (villages de vacances par exemple). Cette offre se heurte à l'autre difficulté en terme de qualité : conditions d'hygiène et salubrité ; formation approximative du personnel.

S'agissant des infrastructures, elles sont caractérisées par :

- *l'absence ou le mauvais état des infrastructures de communication et d'accueil, les contrôles abusifs des éléments de la police, des douanes etc. Cette insuffisance handicape principalement le tourisme de montagne;*
- *les difficulté d'établir des communications entre les villes, têtes de pont des départs et d'arrivées des touristes, et les localités de certaines régions touristiques.*

Cette situation entrave sérieusement le tourisme.

Au niveau du tourisme balnéaire :

- *difficulté d'accès aux sites et centres touristiques, notamment le manque d'accès direct par avion à Kribi et Limbé.*

Pour le tourisme cynégétique :

- *les difficultés d'accès aux réserves animales ;*
- *l'absence d'infrastructures de communication ;*
- *l'insuffisance des effectifs en personnel formé ;*
- *l'intensification du braconnage qui diminue en qualité et en quantité les réserves de la faune ;*
- *la sécheresse etc.*

d) Les conditions de sécurité

L'expansion du tourisme repose aussi sur les conditions de sécurité ambiantes.

2.6. Potentiel de compétitivité et de croissance

L'inventaire des sites touristiques réalisé par le gouvernement en 2000 a mis en exergue d'immenses potentialités du pays pour différents types de tourisms (safari, écologique, balnéaire, culturel, etc.). insuffisamment exploitées. L'on estime le nombre de touristes à 250 000 par an⁷¹.

Pour prendre l'exemple du grand Nord, son potentiel attractif intervient à 62% dans la commercialisation des produits touristiques du Cameroun. La capacité d'accueil de cette région se place en dessous de son offre ; pourtant il y a une corrélation entre ces structures d'hébergement et ses sites. Le potentiel qu'offre cette région est peu consommé dans son ensemble. Elle dispose des infrastructures aéroportuaires viables.

T- TRANSPORTS ET ACTIVITÉS AUXILIAIRES DE TRANSPORTS ET COMMUNICATION

Les transports dans l'économie camerounaise en 1997/98

L'activité des transports génère en 97/98 une valeur ajoutée de 290 milliards de F cfa, soit 5,4% du PIB courant, et une production de 535 milliards de F cfa, soit 6,3% de la production totale des biens et services. Elle constitue en outre un poste important de la structure des coûts du système productif car les consommations intermédiaires de transports représentent près de 10% de l'ensemble des consommations intermédiaires⁷². Les dépenses de transport constituent par ailleurs 8% du budget de consommation finale des ménages selon les résultats de l'enquête consommation de 1996.

L'activité du secteur formel déclarant est constituée de 90 à 100 entreprises environ en 1999⁷³ dont trois avec un effectif de plus de 1000

⁷¹ Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté (Projet), janvier 2003, page 58.

⁷² MINEFI/DSCN Les comptes nationaux du Cameroun selon le SCN 93 1999

⁷³ AFD , Chaîne de transports et compétitivité de l'économie camerounaise, février 1999.

personnes. Les grandes entreprises et les PME de travaux publics d'entretien routiers ainsi que les bureaux d'étude ne figurent pas dans cet effectif.

La chaîne des transports constitue par conséquent un maillon essentiel tant pour la compétitivité du secteur productif que pour la condition de vie des populations.

Transports et compétitivité dans différentes filières de production ⁷⁴

Les problèmes les plus récurrents relevés par les opérateurs économiques en 1999 sont les suivants :

- *L'état général du réseau routier, et en particulier de la liaison avec le Nord et le Tchad par l'Est*
- *Le mauvais fonctionnement du transport ferroviaire*
- *Les coûts, les délais et l'insécurité croissante du passage portuaire à Douala*
- *La limitation du tonnage des navires*
- *Les nombreux contrôles routiers et l'insécurité de la route du Nord.*

Les coûts de revient des transports au Cameroun dépassent le plus souvent ceux observés dans d'autres pays africains

La filière bois : Le coût du transport au Cameroun représenterait les essences en 30% et 50% du prix de vente en Europe et serait de 10 à 15% plus cher qu'en Côte d'Ivoire mais 25% moins cher qu'en RCA et au Congo.

La filière banane : le coût des maillons maritime est 56% plus élevé qu'en Côte d'Ivoire.

La filière cacao : le coût de maillon terrestre au Cameroun serait plus du double de celui de Côte d'Ivoire, suivant une étude récente de l'INTETS, il serait 46% plus élevé et près de trois fois plus élevé que celui du Ghana.

La filière coton : le maillon terrestre explique en grande partie les coûts de transport plus élevés du coton camerounais par rapport au coton du Bénin ou du Burkina Faso.

La filière vivrière : Le transport des produits vivriers⁷⁵ présente 3 enjeux

L'amélioration du transport des vivriers est susceptible de favoriser la réduction de la pauvreté monétaire et même celle des conditions de vies et des potentialités des personnes:

- *par la hausse des productions commercialisées et donc des revenus des petits producteurs ruraux, population la plus affectées par la pauvreté ;*
- *par la diminution du prix de revient des produits vivriers dans les zones urbaines, et donc une amélioration de l'alimentation des ménages urbaines et/ou une diminution de la part du budget consacré à l'alimentation ;*
- *par une diminution du temps et des peines consacrées aux tâches quotidiennes liées à la culture et à la commercialisation des produits ;*

⁷⁴ Voir AFD , Chaîne de transports et compétitivité de l'économie camerounaise, février 1999, pages 15-33

⁷⁵ Voir AFD, La chaîne des transports au Cameroun, Evolution récentes et problématiques, Bertrand Savoye, juin 2000, page 33-77

- *par un désenclavement des populations rurales, et donc un accès facilité aux biens et aux services de base.*

Tableau 65 : Contribution des différents modes de transport à la performance économique du secteur (1996/1997)

Mode	Production		Valeur ajoutée		Effectif	
	Mds FCFA	%	Mds FCFA	%	Nombre	%
Transport par taxi	88,258	18	55,267	17	28981	47,5
Autres transport routier de voyageurs	20,082	4	16,929	5	7244	11,9
Transport routier de marchandises	152,94	31	97,388	31	18007	29,5
Transport ferroviaire	25,825	5	2,499	1	918	1,5
Autres transports(air, eau)	99,652	20	79,125	25	142	0,2
Activités annexes et auxiliaires	102,918	21	66,927	21	5684	9,3
Total	489,675	100	318,135	100	60976	100,0

Source : DSCN, calculs CES

Les opérateurs économiques du secteur des transports

Les unités informelles réalisent 2/5^{ème} de la production de transports, et emploient plus de 3/5^{ème} des effectif de la branche en 96/97.

Tableau 66 : Importance (en %) du secteur informel dans l'activité (1996/1997)

Mode	Secteur formel		Secteur informel	
	Production	Effectif	Production	Effectif
Transport par taxi	0	0	100	100
Autres transport routier de voyageurs	44	23	56	77
Transport routier de marchandises	37	15	63	85
Transport ferroviaire	100	100	0	0
Autres transports(air, eau)	99	99	1	1
Activités annexes et auxiliaires de transports	100	100	0	0
Total	600	18	40	82

Source : DSCN, calculs CES

L'activité du secteur formel déclarant est constitué en 1999 de 90 à 100 entreprises environ.

Tableau 67 : Les 20 premières entreprises du secteur des transports au Cameroun en 1996/97

Entreprises	Chiffres d'affaires millions de F cfa.	Effectif
Cameroon Airlines	50 885	1 453
Cameroon Shipping lines	34 836	276
Office national des ports du Cameroun	23 978	1 118
Régie national des chemins de fer du Cameroun (CAMRAIL actuel après privatisation)	21 537	3 620
Sté camerounaise de manutention et de transit	16 505	539
SA de gérance des armements Cameroun	12 909	709
United Transport Cameroun SA	10 874	470
Sté camerounaise de dépôts pétroliers	5 870	241
Sté d'exploitation des parc à bois du Cameroun	5 092	375
Transport Blat	4 865	299
Sté camerounaise de manutention et d'acconage	4 362	200
Sté d'intérêts mixtes	2 025	132
Getma Cameroun SA	1 955	98
Air affaires Afrique	1 792	70
Sté Omega	1 736	110
Transports Javourez SA	1 727	80
Transport grumes sciages	1 592	72
Compagnie maritime camerounaises	1 281	6
Transatlantic SARL	1 216	93
DHL international Cameroun SARL	1 098	35

Source : AFD , Chaîne de transports et compétitivité de l'économie camerounaise, février 1999, page 84.

1- TRANSPORTS FERROVIAIRES

Sont concernés ici : les services de transport ferroviaire de passagers et de marchandises.

1.1-Données quantitatives⁷⁶

La longueur du réseau ferroviaire du Cameroun est de 1016 km à laquelle il convient d'ajouter 237 km de voies de services dans les gares. Ce réseau comprend en outre 33 gares. La capacité des infrastructures ferroviaires est estimée à 2,5 tonnes de marchandises et 4,2 millions de passagers par an. Le parc de matériel de CAMRAIL se compose en 2000 de : 66 locomotives, 76 voitures à voyageurs et 1359 wagons.

Le trafic ferroviaire des passagers a régulièrement progressé entre 1995/1996 et 2000/2001 en terme du nombre de voyageurs par km. Il passe de 292 passagers/km en 95/96 à 350 passagers/km en 2000/2001 ; mais entre 2000/01 et 2001/02 il baisse de 14%.

⁷⁶ Sources des chiffres : MINEFI : Rapport économique 2001/2002, Ministère des transports : Bulletin statistique des transports 2000, DSCN : Annuaire statistique 2000.

En ce qui concerne le transport ferroviaire des marchandises, il progresse autant en tonnage/km qu'en volume total transporté : 51% et 35% respectivement. Les principaux produits transportés sont le bois en grumes ou ouvrés, les hydrocarbures, le coton, les farines et les matériaux de construction.

Les recettes croissent de 54% sur la période et se chiffrent à 32,4 milliards Fcfa en 1999/2000.

Des entretiens avec les opérateurs économiques en 2000⁷⁷ par Bernard SAVOYE confirment le rôle économique du rail et son impact régional en ce qui concerne le trafic des marchandises. La part du marché du trafic ferroviaire est de 30% en 1999/2000 pour le fret de marchandises sur l'axe central qui se décompose ainsi qu'il suit :

- *le chemin de fer Douala-Ngaoundéré*
- *l'axe routier Douala – Yaoundé-Bertoua-Ngaoundéré-Tchad*
- *la route Bertoua Yokodouma..*

Sur la base des trafics ferroviaires des douze premiers mois d'activité de CAMRAIL et du différentiel de trafic pratiqués par CAMRAIL et ceux pratiqués par les transporteurs routiers, Bernard SAVOYE de l'AFD a calculé les économies annuelles (hors frais de rupture de charge) pour les filières clientes :

- *environ 6 milliards pour les hydrocarbures*
- *environ 5 milliards pour les grumes et 1 milliard pour les bois sciés*
- *environ 4 milliards de FCFA respectivement pour le coton et pour la farine*
- *environ 700 millions de FCFA pour les matériaux de construction.*

Au total, les économies brutes réalisées par les différentes filières ont dépassé pour les 12 premiers mois d'activité de CAMRAIL atteint les 20 milliards de FCFA⁷⁸

1.2- Potentiel de croissance et de compétitivité

Perspectives de trafic à court et à moyen terme⁷⁹

i) A Court terme :

- *un triplement du trafic des matériaux de construction*
- *accroissement du trafic avec Alucam*
- *maintien des grands trafics traditionnels (coton, engrais), grains de parts de marché du rail sur la route en ce qui concerne le bois.*

ii) A moyen terme :

Les menaces qui pèsent sur le trafic ferroviaires sont :

- *la chute du trafic de grumes en transit, en provenance de la RCA et de la République Populaire du Congo*
- *la captation d'une partie du trafic tchadien en transit par le port de Lagos*
- *la diminution du marché nord camerounais des hydrocarbures au profit d'importations nigérianes, en provenance de la raffinerie de Kaduna.*

Cependant, les trafics suivants pourront sans nul doute s'accroître :

⁷⁷ AFD, Chaîne de transports et compétitivité de l'économie camerounaise, février 1999.

⁷⁸ AFD, Chaîne de transports et compétitivité de l'économie camerounaise, février 1999.

⁷⁹ AFD, Chaîne de transports et compétitivité de l'économie camerounaise, février 1999.

- la mise en activité du gisement de Doba
- le transport des produits vivriers reste encore largement sous-exploité
- le transport de la viande qui se substituerait avantageusement au trafic du bétail
- le transport du ciment etc.

Tableau 68 : Perspectives d'évolution des parts de marché du rail (pdm rail) pour le fret de marchandises sur l'axe central, en millier de tonnes.

Marchandises	1999/00			Régime de croisière				
	Trafic par rail	Trafic total	Pdm rail	Trafic par rail		Trafic total / pdm rail		
				Scénario bas	Scénario haut		Scénario bas	Scénario haut
Grumes	346	1484	23%	300	350	1140	26%	31%
Bois sciés	86	707	12%	100	150	800	13%	19%
Hydrocarbures	345	428	81%	300	400	450	67%	89%
Matières première All	39	250	16%	147	147	250	59%	59%
Matériaux de construction	47	212	22%	148	148	230	64%	64%
Coton	131	170	77%	120	140	170	71%	82%
Aluminium et tôles	1	80	1%	30	30	80	38%	38%
Sucre	44	90	49%	30	50	100	30%	50%
Farine et céréales	82	102	81%	80	100	120	67%	83%
Angrais	62	115	54%	65	65	120	54%	54%
Autres marchandises	249	1150	22%	250	300	1200	21%	25%
Total	1467	4833	30%	1570	1880	4660	34%	40%

Source : AFD , Chaîne de transports et compétitivité de l'économie camerounaise, février 1999.

2- FILIÈRE TRANSPORTS ROUTIERS⁸⁰

2.1 Données quantitatives

2.1.1. Infrastructure routière

Le Cameroun compte environ 50 000 km de route répartie ainsi qu'il suit :

- 4 048 km de routes bitumées
- 16 992 km de routes en terre classées
- 28 457 km de routes rurales.

Lorsque l'on considère le réseau prioritaire, 23% se trouve dans la province du Centre, celle-ci est suivie des provinces de l'Ouest et du Sud avec 10% chacune.

⁸⁰ Sources des chiffres (sauf indications contraires) : MINEFI : Rapport économique 2001/2002, Ministère des transports : Bulletin statistique des transports 2000, DSCN : Annuaire statistique 2000

Cependant, la densité routière (nombre de route pour 100 km²) est la plus élevée dans les provinces de l'Ouest (199) et du Nord-Ouest (129).

Comparé à huit pays d'Afrique de l'Ouest, le Cameroun arrive en dernière position pour la longueur du réseau rapporté au PIB et avant dernière pour cette même longueur rapportée au PIB par habitant. IL s'agit des pays suivant : Bénin, Burkina Faso, Guinée, Côte d'Ivoire, Ghana, Mali, Niger et Sierra Léone⁸¹

Les routes camerounaises sont globalement peu fréquentées. Les trafics journaliers sont faibles. En 2000, le trafic moyen par km de route bitumée était respectivement de 1692 véhicules par jour et 437 véhicules par jour pour les routes en terre. Cette relative faiblesse s'explique en premier lieu par la petite taille du parc de véhicules : 5 véhicules par km de route contre 25 en Tunisie en 1996, 9 en Côte-d'Ivoire, 8 au Sénégal, 7 au Nigeria (rapport de 1998 sur les World Development Indicators de la Banque mondiale). La seconde raison de cette faiblesse est le mauvais état de route qui se traduit par des délais de transports plus longs et de rotation moins fréquentes. Le kilométrage moyen annuel d'un camion est inférieur à 40000 km contre une moyenne de 50000 pour l'Afrique et 90000 pour l'Asie.

Tableau 69 : Réseau routier prioritaire par type de route et densité routière par province en 2000

Provinces	Bitumée	En terre classée	Rurale	Total	Superficie (*)	Km de route pour 1000 km ²	Population	Km de route pour 1000 habitants
Adamaoua	306	1 155	605	2066	63 701	32	681 362	3
Centre	827,4	1 332	3 914	5 973,4	68 953	87	2 272 559	3
Est	91,7	1 216	868	2 175,7	109 002	20	711 651	3
Ext-Nord	577	942	1195	2714	34 263	79	2 553 389	1
Littoral	513,9	625	787	1 925,9	20 248	95	1 861 463	1
Nord	441	758	867	2 066	66 090	31	1 145 038	2
N-Ouest	189,2	814	1231	2 234,2	17 300	129	1 702 559	1
Ouest	407,8	825	1528	2 760,8	13 892	199	1 843 518	1
Sud	449,0	1 466	796	2 711,0	47 191	57	514 336	5
S-Ouest	244,9	796	766	1 806,9	25 410	71	1 153 125	2
Total	4047,8	9 929	12457	26 433,8	466 050	57	14 439 000	2

Source : DR/MINTP et calculs CES

(*) Superficie continentale

2.1.2. Le parc national

Le parc national se chiffre en 2000 à 210 802 automobiles, et se compose de 55% de voitures personnelles, 8,6% de camionnettes, 5,4% de camions, 5,1% de bus, cars et autobus et 22,3% de motos. Le taux moyen de croissance de l'ensemble sur 5 ans est de 2,7%. Le parc des cars, autocars et bus a le taux de progression le plus élevé avec 7,8%, de même que celui des tracteurs et engins mécaniques : +4,2% entre 1996 et 2000.

⁸¹ Voir AFD , Chaîne de transports et compétitivité de l'économie camerounaise, février 1999, pages 47-49

8087 licences de transports ont été délivrées en 2000 dont 3113 dans le Centre et 2729 dans le Littoral, soit 72,2% du total de licences. Sur les 24 937 cartes de transports publics délivrées en 2000 qui est un indicateur du nombre d'emplois dans cette filière, 63,5% l'ont été dans les deux provinces.

2.1.3. Le trafic routier

Les résultats du comptage routiers réalisés en août 2000 par la DR/MINTP montrent que les densité du trafic sont de 1692 véhicules par jour sur route bitumée, de 1010 véhicules par jour sur route en terre. Cette densité est très inégale entre les provinces, pour les routes bitumées, les densités à l'Ouest (3712 véhicules par jour) et dans le Littoral (3171 véhicules par jour); sont environ 10 fois plus fortes que celles de l'Adamaoua (246 véhicules par jour) et du Nord (367 véhicules par jour).

Globalement, le Cameroun a une densité moyenne de 5 véhicules au km sur son réseau bitumé et 1 véhicule au km pour les routes en terre.

2.1.5. La sécurité routière

L'indice du nombre d'accidents sur la route (base 100 = 1990) est de 105 en 1999. En 1999, il y a eu 4 389 accidents sur les routes camerounaises pour 868 morts et 5250 blessés. Les causes matérielles (carences techniques, freins défectueux, pneus usés et surcharge) interviennent pour 35% dans ces accidents.

2.1.6. L'entretien routier

Le montant hors taxes du budget du fonds routier en 1999/2000 est de 20 milliards de FCFA ⁸²alors que les capacités actuelles d'intervention des PME camerounaises est estimée à 8 milliards de FCFA. En 1999/2000, les campagnes d'entretien routiers ont mobilisées 80 à 100 PME mécanisées, 70 PME de cantonnement, 7 à 10 bureaux d'études. Néanmoins, seule une dizaine ou une vingtaine d'entre elles tout au plus auraient atteint, selon les experts, un niveau de professionnalisme satisfaisant.

2.2 Potentiel de croissance

Le réseau routier camerounais demeure modeste comparé à plusieurs pays de même niveau de développement. Beaucoup reste à faire au niveau du réseau interne comme à celui du réseau régional.

Les voitures d'occasion représentent environ 88% de véhicules en dehors des motos. La progression du parc automobile est fortement corrélée à la croissance économique.

A long terme, un maintien minimal de l'état des routes d'ici 2005 supposerait des dépenses moyennes annuelles de 50 milliards.

⁸² AFD, La chaîne des transports au Cameroun, Evolution récentes et problématiques, Bertrand Savoye, juin 2000

3- FILIÈRE SERVICES DE TRANSPORTS MARITIMES ET CÔTIERS⁸³

3.1 Données quantitatives

3.1.1-Infrastructures portuaires

Le Cameroun dispose de 4 ports autonomes dont deux ports maritimes ouverts sur la mer : Kribi et Limbé, un port maritime intérieur, le port de Douala et un port fluvial, le port de Garoua.

Le Port autonome de Douala (PAD) offre les installations et les équipements suivants :

- *un chenal d'accès avec une côte qui devra atteindre une profondeur de -8,50m;*
- *7 terminaux avec des spécialisations: le terminal fruitier, le terminal à conteneurs et le parc à bois.*
- *26 quais d'accostage sur un linéaire de 10 km;*
- *une capacité annuelle de traitement de trafic de 7 millions de tonnes;*
- *une capacité annuelle de stockage de 11 milliards de tonnes;*
- *25 km de voies ferrées;*
- *20 km de routes bitumées.*

3.1.2- Le trafic passagers

Le trafic des passagers débarqués progresse beaucoup plus vite que celui des passagers embarqués entre 1996 et 1999 : 11,8% contre 5,9%. Sur cette dernière période le nombre de navires et la jauge nette ont aussi augmenté.

3.1.3- Le trafic marchandises

Entre 1996 et 2000, le tonnage des marchandises débarquées augmente de 7,9% et celui des marchandises embarquées de 2,7%. A l'importation, le trafic des marchandises en 2000 est dominée par les hydrocarbures (23%) et les clinkers (17%), l'alumine et le blé en vrac viennent ensuite avec 7% chacun. A l'exportation, le bois scié (41%) et les billes de bois (23%) constituent plus de 3/5^{ème} du trafic. Le coton, le café et le cacao interviennent respectivement pour 12%, 7% et 5% dans ce trafic.

3.2 Potentiel de compétitivité et de croissance

Selon les données du Rapport économique et financier de 2000/2002, le trafic global au Port Autonome de Douala a progressé de 4% entre 2000/2001 et 2001/2002. Les quantités importées ont augmenté de 14% contre une baisse de 10% pour les quantités exportées. Le chiffre d'affaires quant à lui a progressé de 7%.

Une étude réalisée⁸⁴ par l'AFD en 2000 relevait encore de nombreux disfonctionnements malgré les réformes portuaires avec notamment la mise en place

⁸³ Sources des chiffres (sauf indications contraires) : MINEFI : Rapport économique 2001/2002, Ministère des transports : Bulletin statistique des transports 2000, DSCN : Annuaire statistique 2000

⁸⁴ AFD, La chaîne des transports au Cameroun, Evolution récentes et problématiques, Bertrand Savoye, juin 2000

effective de l'autorité portuaire national, la création du Port Autonome de Douala (PAD) et de son comité consultatif d'orientation (CCO).

Par ailleurs, les délais de passage demeure toujours trop long. Notamment l'attente à la base qui, selon les standards de la profession devrait représenter 10% de la durée d'escale, atteindrait aujourd'hui 30-40%.

Les actions prévues en vue de l'amélioration des services du PAD et de l'augmentation du trafic sont:

- *L'élaboration et la mise en œuvre du nouveau plan de réduction des coûts et des délais de passage*
- *L'amélioration du chenal d'accès au PAD pour porter la côte de 7,5 mètres à 8 mètres afin d'accueillir les bateaux de plus grand tonnage.*

4- FILIÈRE SERVICES DE TRANSPORTS AÉRIENS

4.1. Données quantitatives

4.1.1-Infrastructure aéroportuaire

Le Cameroun dispose de cinq aéroports principaux dont trois aéroports internationaux : Douala, Yaoundé Nsimalen et Garoua. Quelques autres 10 aérodromes pouvant accueillir des vols réguliers sont répartis sur le reste du territoire nationale. La capacité aéroports internationaux de Yaoundé et de Douala est de 1.500.000 passagers par an. Ces deux aéroports peuvent également traiter un fret aérien de 10.000 tonnes et 5000 tonnes respectivement.

4.1.2-Mouvements de transports aériens

Selon les chiffres de l'ADC (Aéroports Du Cameroun) publiés dans l'Annuaire statistique de 2000, les mouvements de transports aériens ont progressé en moyenne de 0,7% entre 1996 et 2000.

4.1.3-Trafic aérien de passagers

Le trafic passager commercial a progressé de 6,5% en moyenne entre 1996 et 2000. Le trafic des passagers en transit direct est celui qui a le plus progressé ; les trafics des passagers régionaux (6,9%) a progressé plus vite que celui des passagers internationaux (4,7%), dors que le trafic des passagers nationaux n'a progressé que de 4,5%.

4.2-Potentiel de compétitivité et de croissance

La progression du chiffre d'affaires de la CAMAIR est de 14% entre 2000/2001 et 2001/2002. Le trafic passager a crû de 38% avec 48% à l'extérieur et 15% à l'intérieur. Avec la croissance économique qui se maintient, la volonté affichée du gouvernement de dynamiser le secteur touristique, l'on peut s'attendre à ce que la demande des services de transport aérien continue sa progression.

5- FILIÈRE SERVICES DES POSTES ET TÉLÉCOMMUNICATION

5.1- Les Technologies de l'Information et de la Communication (TICS)

Les technologies de l'information et de la communication sont un ensemble de technologies modernes utilisées pour traiter, modifier et échanger les informations.

Elles se subdivisent en :

- *Nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTICS) comprenant les ordinateurs, l'Internet et le téléphone mobile, entre autres ;*
- *Les outils traditionnels de communication constitués du téléphone fixe, de la télévision, du poste radio et du câble.*

Les TICs constituent un maillon essentiel de la compétitivité de l'économie camerounaise par les possibilités qu'elles offrent pour l'accès au marché mondial des marchandises et des services.

Les TICS sont maintenant présentes dans toutes les sphères de la production et des services et sont appelées à y prendre une part de plus en plus importante. Déjà, l'équipement des services publics se fait progressivement et on assiste à un intérêt grandissant des promoteurs privés et des pouvoirs publics pour l'introduction de l'ordinateur et de l'Internet à l'école. Dans les deux principales métropoles camerounaises (Douala et Yaoundé), le développement des cybercafés est très rapide, ce qui rapproche les populations des NTICS, notamment.

5.1.1- Les Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication (NTICS)

L'ordinateur est l'une des NTICS les plus connues. Mais à peine cinq ménages sur cent dans les deux principales villes (Douala et Yaoundé) possèdent un ordinateur⁸⁵. Sur le plan individuel, on note un taux de pénétration de sept ordinateurs pour mille habitants. La possession d'un ordinateur dépend des caractéristiques du chef de ménage principalement (revenus, niveau d'instruction, sexe, etc.).

Bien que le taux de pénétration du PC⁸⁶ dans les deux principales métropoles camerounaises soit très faible en l'an 2000, les populations de ces deux localités utilisent plus régulièrement les ordinateurs. Dans ces deux villes, un individu sur cinq déclare savoir travaillé sur un ordinateur. L'aptitude à travailler sur un ordinateur croît avec le niveau d'instruction, le revenu et la localité (Yaoundé étant mieux loti que Douala).

Les pouvoirs publics encouragent depuis quelques années l'accès des citoyens à l'ordinateur par des mesures telles que la baisse des tarifs douaniers sur les ordinateurs, la dotation de quelques établissements scolaires en ordinateurs et en outil internet.

⁸⁵ Données de l'Enquête Cadre de Vie des Ménages (Cavie) à Douala et Yaoundé Décembre 2000
DSCN

⁸⁶ Personal Computer

L'internet : La connexion à l'internet à domicile dépend de la possession d'un PC et d'une ligne de téléphone fixe, acquis que possèdent peu de ménages. Le taux de connexion des ménages à l'internet est très faible, et on dénombre au plus un ménage sur cent qui possède l'internet à domicile.

Par contre, l'enquête sus-indiqué relève que 14% des individus de 10 ans et plus savent naviguer sur le net.

Par son coût, sa rapidité et sa fiabilité, la messagerie électronique gagne du terrain au détriment d'autres moyens de correspondance que sont :

- *le téléphone;*
- *le fax;*
- *et le courrier traditionnel.*

La raison principale de navigation sur l'internet à Douala et Yaoundé est la correspondance ordinaire ou "mail". Cette raison est suivie par ordre d'importance par :

- *la recherche d'information et les forums de discussion;*
- *le chat;*
- *la recherche de partenaires d'affaires;*
- *les bourses d'études;*
- *les mariages et la recherche de correspondants.*

Le téléphone mobile

La restructuration des télécommunications a abouti à la création en 1998 de l'Agence de Régulation des Télécommunications (ART), qui est un établissement public chargé de veiller au respect de la réglementation, notamment en matière de concurrence. En effet, le secteur comprend à l'heure actuelle deux opérateurs privés : MTN et ORANGE CAMEROUN.

La libéralisation du secteur a permis un développement prodigieux du téléphone mobile en moins de trois ans. En effet, de moins de un ménage sur dix possédant un cellulaire en 2000, on est passé à un ménage sur deux en 2002 à Douala/Yaoundé. On obtient ainsi un ratio de 16 cellulaires pour cent habitants. L'explosion du secteur de la téléphonie mobile a un effet réel sur l'économie camerounaise, notamment par la création de nombreux emplois.

Le nombre d'abonnés à la téléphonie mobile est de 542.425 en 2001/2002, soit plus de 4/5^{ème} du nombre total d'abonnés au téléphone en cette année.

5.1.2 - Les vecteurs traditionnels de la communication

Le téléphone fixe

Bien que très ancien, le téléphone fixe reste peu accessible aux populations des deux principales villes du pays (Douala et Yaoundé) en particulier et à la population camerounaise en général.

Au 30 décembre 2000, le parc national de téléphones fixes était de 138 880 lignes pour 99057 abonnés. La disparité régionale est assez marquée: près de $\frac{3}{4}$

des lignes de téléphone fixe sont concentrées à Douala (39%) et à Yaoundé (34%). Entre 1990 et 2000, le parc téléphonique a progressé en moyenne de 0,3% seulement alors que le nombre d'abonnés augmentait de 16,8%.

Tableau 70 : Parc téléphonique et nombre d'abonnés par province

Province	31/12/1999				31/12/2000			
	Parc	%	Abonnés	%	Parc	%	Abonnés	%
Adamaoua	2.800	2,0	1.700	2,1	2.800	20,2	2.222	2,2
Centre	43.000	31,0	30.128	37,5	43.000	309,8	33.150	33,5
Est	2.600	1,9	1.243	1,5	2.600	18,7	1.800	1,8
Extrême-Nord	4.800	3,5	2.197	2,7	4.800	34,6	3.238	3,3
Littoral	56.600	40,8	30.515	38,0	56.600	407,8	39.043	39,4
Nord	3.200	2,3	2.033	2,5	3.200	23,1	3.776	3,8
Nord-Ouest	9.000	6,5	2.672	3,3	4.000	28,8	3.255	3,3
Ouest	10.200	7,3	6.257	7,8	11.200	80,7	8.062	8,1
Sud	4.400	3,2	1.609	2,0	3.400	24,5	2.520	2,5
Sud-Ouest	6.280	4,5	1.980	2,5	6.280	45,2	2.997	3,0
Ensemble	138.880	100,0	80.334	100,0	13.880	100,0	99.057	100,0

Source : MINPOSTEL – Synthèse du CRETES

Le poste radio est de loin le moyen de communication le plus utilisé dans les deux principales villes du Cameroun (Douala et Yaoundé). En effet, quatre ménages sur cinq déclarent posséder au moins un poste radio.

Avec un ratio de 146 télévisions pour 1000 habitants, **la télévision** apparaît comme l'un des moyens de communication les plus utilisés par les camerounais de ces deux villes, malgré son coût d'acquisition qui est de loin supérieur à celui de la radio. Près de trois ménages sur cinq possèdent un poste téléviseur à Douala et à Yaoundé .

L'évolution du **câble** est étroitement liée à celle de la possession d'un poste de télévision. Dans les villes de Yaoundé et de Douala, un peu plus d'un ménage sur trois est câblé, ce qui représente plus de la moitié de ménages possédant un poste de télévision. Le câble est l'un des instruments privilégiés de construction de la toile mondiale.

5.2- Potentiel de compétitivité et de croissance

Le téléphone mobile est seul à l'origine de l'augmentation du nombre de lignes de téléphone ces dernières années. La croissance du nombre d'abonnés est de 214% entre 2000/2001 et 2001/2002 et rien ne laisse encore présager une saturation de ce sous secteur. En terme d'emplois indirects, l'on observe l'apparition des "Call Box" qui en génèrent un nombre important.

U. BRANCHE INTERMÉDIATION FINANCIÈRE

1- LE SYSTÈME BANCAIRE

1.1-Données globales

Au 30 Juin 2001, 10 établissements bancaires sont en activité avec 83 agences et un effectif employé de 2433 personnes.

L'Etat s'est retiré de la gestion opérationnelle des banques bien qu'il conserve encore des intérêts minoritaires dans certaines d'entre elles.

Par l'origine du capital :

- 2 banques sont affiliées à des maisons mères anglo-saxonnes (Citibank et Standard)
- 4 sont à capital très majoritairement local, avec des partenaires extérieurs minoritaires (Afriland, Amity, CBC et UCB),
- 3 sont affiliées à des groupes bancaires français (CLC, SGBC, et BICEC),
- 1 est d'origine Africaine (Ecobank).

Les crédits à l'économie s'élèvent au 31 décembre 2001 à 713 milliards de Fcfa et les dépôts à 942 milliards de Fcfa. Après la liquidation de la BCD et du FONADER, il n'existe plus de banque de développement au Cameroun.

1.2 Contribution à la mobilisation des ressources et à leur réutilisation en emplois

Les ressources du système bancaire sont caractérisées par leur durée essentiellement courte et la prédominance des dépôts privés (80%). Le système ne dispose que de produits traditionnels de collecte.

Le montant total des crédits est de 712.953 millions de Fcfa au 31/12/2001 et se répartit ainsi qu'il suit.

Tableau 71 : Répartition des crédits à l'économie par type

Types de crédit	Montant (en Millions FCFA)	%
Crédit à long terme	2.507	0,35
Crédit à moyen terme	136.536	19,15
Crédit à court terme	158.682	22,25
Compte débiteur clientèle	305.241	42,81
Créances douteuses et annulées	109.987	15,40
Total	712.953	100,0

Source : Source : Sam Doumbé et calculs du CRETES d'après des données
Marché bancaire/situations mensuelles

Les crédits à court terme et les comptes débiteurs clientèle constituent plus de 3/5 de la masse des crédits au 31 Décembre 2001. Ceci confirme que les financements bancaires accompagnent principalement des entreprises en activité dans la couverture des besoins du fonds de roulement généré par leurs activités. La

répartition des emplois par type de clientèle met en exergue la prédominance des entreprises privées au détriment des entreprises industrielles et des PME/PMI.

Tableau 72 : Répartition des emplois au 31 Décembre 2001

Libellés	Montant (en Millions FCFA)	%
Administrations publiques	12.103	1,7
Administrations privées	5.450	0,8
Entreprises publiques	82.766	11,6
Entreprises privées	483.553	67,8
Entreprises d'assurances publiques	0	0,0
Entreprises d'assurances privées	981	0,1
Entrepreneurs industriels	41.518	5,8
Particuliers	75.124	10,6
Divers	711.458	1,6
Total	712.953	

Source : Sam Doumbé et calculs du CRETES d'après des données Marché bancaire/situations mensuelles

Le différentiel entre les dépôts et les crédits à l'économie est de 229 milliards. L'on estime cependant que si le système bancaire devait suivre, en ce qui concerne les besoins de financement de CAMRAIL, AES SONEL et MTN, la sur-liquidité actuelle serait entièrement absorbée.

1.3-La compétitivité

1.3.1-La concurrence

La surveillance bancaire des Etats de la zone BEAC est dévolue depuis Janvier 1992 à la Commission Bancaire de l'Afrique Centrale (COBAC). Cette instance a trois attributions essentielles :

- *la réglementation : elle édicte des normes*
- *la surveillance et le contrôle : elle diligente des missions de surveillance qu'elle juge utile*
- *la juridiction : elle peut prononcer des sanctions allant jusqu'au retrait d'agrément en passant par la suppression ou la révocation des dirigeants et des commissaires aux comptes.*

Elle a par ailleurs, un pouvoir d'autorisation préalable. Les banques sont tenues de respecter les règles édictées par la COBAC.

Le mouvement de libéralisation a aussi touché le secteur bancaire. La politique de taux relève maintenant des attributions du Gouverneur de la B.E.A.C qui intervient pour l'ensemble de la région. Actuellement, il n'existe que deux taux : le taux débiteur maximum ou taux de l'usure (18%) et le taux créditeur minimum (5%). Entre les deux extrêmes, les taux débiteurs ou créditeurs fluctuent en fonction de la concurrence et le taux de refinancement de la B.E.A.C. Il a été créé un marché monétaire interbancaire au niveau de la région.

1.3.2-Les coûts

Les taux d'intérêt pour les crédits d'investissement varient entre 8 et 10%. Le coût du crédit paraît élevé pour le client moyen selon des enseignements tirés de diverses rencontres avec des clients de banques de plusieurs types. Ce coût constitue par conséquent un handicap majeur à l'accès aux financements bancaires. Les banques ont la liberté de fixer leur propre taux de base interne.

1.3.3-La qualité des prestations

Le problème de liquidités qui bloquait le fonctionnement normal du système bancaire avant le réajustement monétaire de 1994 a totalement disparu, laissant la place à un excédent significatif des dépôts sur les emplois. Cette situation facilite le fonctionnement du marché interbancaire. Aujourd'hui, les banques camerounaises peuvent intervenir sans difficultés dans le fonctionnement de l'économie.

Le principal problème des banques est le manque de ressources longues qui limite leurs interventions dans les crédits à moyen terme.

Toutes les banques ont un actionariat majoritairement privé.

1.4- Potentiel de compétitivité et de croissance.

La réforme complète du secteur bancaire et la reprise économique favorisent l'émergence de nouveaux établissements bancaires. Ce qui est propice à l'amélioration de la compétitivité du système car, obéissant désormais à des stratégies et à des logiques d'opérateurs bancaires privés, ils doivent respecter les règles de l'orthodoxie bancaire.

Le réseau bancaire du Cameroun est complété par des établissements publics à caractère bancaire que sont : le crédit Foncier du Cameroun (CFC), le Fonds de Garantie et d'Aides aux Petites et Moyennes Entreprises (FOGAPE), la caisse d'épargne postale, la Société Nationale d'investissement (SNI) et les chèques postaux.

Il existe plusieurs voies de diversification de l'intermédiation financière et d'élargissement du système de financement pour couvrir les secteurs non ou insuffisamment pris en charge par les banques commerciales rénovées:

2- LES CAPITAUX ÉTRANGERS : CAS DES IDE

2.1- Données quantitatives

L'IDE est essentiellement entrant en Afrique ; il s'est élevé à 9,1 milliards de dollars en 2000 contre 8,9 milliards en 1999⁸⁷. Il reste l'apport essentiel en termes de flux de capitaux vers les pays du Sud, face à la diminution des prêts bancaires internationaux et de l'aide publique au développement. Les flux de l'IDE vers le Cameroun sont faibles quoique ayant augmenté entre 1993 et 1999.

⁸⁷ FOU DA OWOUNDI Jean Pierre, Pierre SAM-DOUMBE, Le secteur financier, l'épargne intérieure, l'investissement étranger et le financement de la croissance, Contribution à l'étude sur les sources de croissance et stratégies de croissance pour la réduction de la pauvreté, Synthèse, DRAFT 2

Tableau 73 : Evolution des flux d'IDE vers le Cameroun

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
USD (millions)	5	9	7	146	41	94

Source : Sam Doumbé, d'après des données CNUCED/MEE Yaoundé

Le retour de l'IDE correspond aux opportunités offertes par le lancement des opérations de privatisation des entreprises publiques dans le cadre de désengagement de l'état du secteur productif.

2.2. Compétitivité du Cameroun

Selon une analyse de la Mission d'Expansion Economique de l'Ambassade de France à Yaoundé, le Cameroun se place en quatrième position après les principaux pays réceptif de la zone franc que sont le Gabon, la Côte-d'Ivoire et la Guinée Equatoriale.

2.3. Qualité de l'IDE

L'intérêt de l'IDE réside dans ce que :

- elle s'effectue sans augmentation d'endettement pour le pays ;
- elle est stable, notamment en cas de crise financière ;
- elle stimule l'investissement intérieur.

3- LE SYSTÈME DE FINANCEMENT DÉCENTRALISÉ (SFD) OU MICRO-FINANCE

3.1. Données quantitatives

Selon les données recueillies par la COBAC en 2000, le secteur de la micro-finance représente un peu plus de 6% des avoirs de la clientèle privée du système bancaire, soit 35,7 milliards de FCFA. Le crédit accordé par ce secteur est de l'ordre de 25,2 milliards de FCFA, soit 4,6% de la totalité des crédits consentis par les banques au même segment de clientèle.

Ce secteur est composé de coopératives financières encore appelées COOPEC du réseau des Cameroon Cooperative Credit Union League (CAMCCUL), des EMF indépendants, des mutuelles communautaires de croissance (MC2), du réseau des caisses de base (CABA) des caisses villageoises du Projet de Crédit Rural Décentralisé (CV) et du projet ACEP développement Cameroun.

Tableau 74 : Structures du secteur de la micro-finance

	EMF ind*	CAMCCUL	CV	MCR	CABA	ACEP	TOTAL
Effectif	190	295	90	32	44	1	652
%	29%	45%	14%	5%	7%	-	100%

Source : Enquête COBAC, Mars-Juillet 2000

(*) Etablissements de Micro-Finance indépendants, c'est à dire n'appartenant à aucun réseau pré identifié. Ce groupe est très diversifié et correspond pour la plupart, aux structures opportunistes nées de la conjoncture : l'on distingue dans ce groupe les Coopec d'affaires des Coopec tontinières.

3.2 Compétitivité

3.2.1-La concurrence et les coûts

La rémunération des ressources collectées se situe largement au-dessus du TCM de la BEAC, et varie de 5% à 12%.

La facturation aux emprunteurs est très variée et les taux atteignent parfois des moyennes très élevées : 30% et 40% et plus.

3.2.2-La qualité des prestations

Les crédits consentis sont dirigés vers les secteurs du commerce et de l'artisanat, de la santé, de l'éducation, de l'agriculture, de l'élevage et de l'habitat.

Le paysage des EMF du Cameroun est largement dominé par les Caisses du réseau CAMCCUL.

3.3- Une répartition géographique déséquilibrée.

- ⇒ *86% des EMF indépendants se retrouvent dans les provinces du Centre, du Littoral et de l'Ouest. Près de 90% ont leur siège en zone urbaine principalement à Yaoundé (45%), Douala (20%) et Bafoussam (12%) ;*
- ⇒ *Le réseau MC2 s'étend en 1977 sur 5 provinces mais est concentré surtout dans la province de l'Ouest avec plus de 60% des MC2 du réseau, en zone rurale ;*
- ⇒ *Le réseau des caisses villageoises est présent uniquement en zone rurale sur 2 provinces, le Centre et l'Extrême-Nord. En ce qui concerne l'emplacement des agences, l'on a la répartition suivante par province:*
 - Centre: 37% des implantations ;*
 - Ouest : 32% ;*
 - Littoral : 15% ;*
 - Sud-Ouest: 6%.*
- ⇒ *Les 6 autres provinces se partagent les 10% restantes.*

3.4-Un impact limité sur l'économie

Les EMF touchent environ 160.000 personnes (usagers compris). Le taux de pénétration calculé par rapport au nombre de personnes actives estimées à 5 millions de personnes est d'environ 3%. Pour CAMCCUL, réseau le plus ancien, ce taux est d'environ 7% pour le Nord-Ouest comme pour le Sud-Ouest après plus de 30 ans d'existence. L'évolution du taux de pénétration des EMF est assez lente, relativement à la population active du pays. Comparées au système bancaire, les EMF ont un impact encore faible sur l'économie du Cameroun tant en termes de dépôts que de crédits. La masse des dépôts et parts sociales collectées, en volume, ne représente que 3,2% de l'ensemble des dépôts présents dans les banques du pays. En terme de crédit, l'encours des EMF représente 6,0% de la masse des crédits à l'économie du Cameroun.

Tableau 75 : Poids de la micro-finance dans le paysage financier

Donnée (en million FCFA)	Ressources	Crédits	Nombre de structures	Nombre de clients
EMFau 30/06/99	35.786	25.356	652	200.000
Banque et assimilées au 31/12/99	559.842	522.569	15	250.000
Total	595.628	547.925	667	450.000
% EMF	6,0%	4,6%	97,8%	44,4%

Source : Enquête COBAC, Mars-Juillet 2000

3.5- Public touché, participation des femmes

Les réseaux sont surtout ruraux tandis que les EMF indépendants sont urbains. Le public de ces derniers est constitué essentiellement de fonctionnaires, salariés et hommes d'affaires ou commerçants.

L'on note une faible participation des femmes : entre 17 et 35%.

3.6- Financement du secteur agricole

Les EMF indépendants octroient peu de crédits à l'agriculture. Seuls les programmes FIMAC et les crédits filières véritables comme la SODECOTON constituent les sources de financement de l'agriculture.

Pour les agriculteurs eux-mêmes, leurs activités apparaissent non rentables ou risquées (aléas, contraintes diverses). Eux-mêmes demandent plutôt beaucoup plus des crédits commerce que les crédits agricoles.

3.7-Taux de recouvrement et équilibre financier

- *Les taux de recouvrement sont faibles. Les taux d'impayés sont élevés. Il est de 30% en 1996 dans le réseau CAMCCUL. Dans les EMF indépendants d'affaires, les taux de recouvrement sont inférieurs à 60%. Même les EMF indépendants tontiniers et/ou ruraux, basés pourtant sur un groupe de base défini et identifié, rencontrent des difficultés de recouvrement.*
- *En ce qui concerne l'équilibre financier, les réseaux font preuve de sérieux car ils sont animés par un objectif de rentabilité et de pérennisation à atteindre cet équilibre. Cet équilibre est précaire pour les EMF indépendants d'affaires et tontiniers, ce qui compromet davantage leur pérennité.*

3.8- Potentiel de compétitivité et de croissance

Les coopératives d'épargne et de crédit permettent de couvrir des besoins non satisfaits par le système bancaire classique, plus spécialement ceux qui émanent des activités informelles des petites et moyennes entreprises. Leur supériorité réside dans le fait qu'elles assurent le relais des banques classiques, et elles établissent en même temps des passerelles entre les tontines et la finance formelle. Les EMF constituent comme dans plusieurs pays africains une alternative intéressante pour permettre aux populations pauvres de rentrer dans le circuit formel de l'argent et ainsi de pouvoir bénéficier de moyens financiers pour améliorer leurs conditions de

vie. L'assainissement de ce secteur lui permettra de mieux jouer ce rôle compte tenu du poids actuel du secteur informel dans l'économie en terme d'emplois.

4-FILIÈRE SERVICES D'ASSURANCE

4.1.Données quantitatives

A la clôture de l'exercice au 31 Décembre 2001, la contribution du secteur de l'assurance dans la marche de la vie économique et sociale du Cameroun se présente ainsi qu'il suit :

4.2-Les acteurs

Le secteur compte 20 compagnies d'Assurance agréées par la CIMA dont 13 pour la branche d'assurance dommage et 7 pour la branche vie et capitalisation. Le chiffre d'affaires du marché est de 69,5 milliards contre 53 milliards en 2000, soit une progression de plus de 14 milliards et 24% en valeurs relatives.

La branche vie produit 11 milliards du chiffre d'affaires total de la branche, contre 58,5 milliards Fcfa à la branche assurances dommages.

4.3- La contribution à la vie économique

Le volume des sinistres payés

Le secteur de l'assurance a payé en 2001, 53 milliards de nos francs pour désintéresser les bénéficiaires des contrats d'assurance. Le sinistre COMBI de la CAMAIR a été pris en charge par les assureurs pour 30 milliards dans les 53 milliards.

La rémunération des intermédiaires

Les intermédiaires ont reçu des Assurances au titre de leur commission, 6,5 milliards de Fcfa.

La masse salariale

La masse salariale du secteur s'élève à 4,86 Milliards Fcfa en, pour 766 salariés et 588 agents commerciaux.

Les autres investissements

Les investissements des assureurs se chiffrent à plus de 109 milliards d'actifs mobiliers et immobiliers (immeubles, actions, obligations, dépôt en banque). Les avoirs des compagnies dans les banques valent 41 milliards, soit près de 50% des actifs du marché.

4.4. L'état de santé du secteur

Cet état s'évalue à travers certains ratios tirés du compte d'exploitation. Primes acquises de l'exercice 2001 : 55,85 Milliards FCFA ; charge sinistre de l'exercice : 29,23 Milliards FCFA.

Le résultat technique

Il présente un ratio satisfaisant de 52,3%, c'est-à-dire que la charge de sinistre représente 52,3 % des primes de l'exercice. Par ailleurs le ratio d'équilibre admis est de 72%.

Les commissions : Elles représentent 9,7% des émissions.

Les charges de gestion administratives : Elles s'élèvent à 24,5%.

4.5. Potentiel de compétitivité et de croissance

Avec 20% seulement du chiffre d'affaire de la filière (contre 75% en Asie), l'assurance vie est faiblement développée au Cameroun ; ses potentialités demeurent importantes.

5- FAIBLESSES DU SYSTÈME DE FINANCEMENT ET RECOMMANDATIONS

5.1 Les principales faiblesses:

La politique de libéralisation financière mise en place au Cameroun dès la fin de l'année 1990 ne semble pas concluante⁸⁸ :

- *les crédits à l'économie n'ont pas augmenté, il y a au contraire un ralentissement de l'offre de crédits surtout en faveur du secteur privé et une tendance du côté des banques à l'augmentation des emplois de trésorerie;*
- *les taux d'intérêt débiteurs sont rigides à la baisse;*
- *l'amélioration de l'intermédiation n'est pas significative puisque le taux de transformation par les banques est inférieur à 1.*

En ce qui concerne la micro-finance, elle est en forte croissance et permet de couvrir des besoins non satisfaits par le système bancaire classique (PMEs informelles particulièrement) tout jouant un rôle majeur dans la mobilisation de l'épargne informelle. Mais les enquêtes montrent qu'elles sont d'un faible poids en termes de financement de l'économie.

Une rémunération brève (non exhaustive) des faiblesses du système bancaire donne ce qui suit:

⁸⁸ Voir FOU DA OWOUNDI Jean Pierre, Pierre SAM-DOUMBE, Le secteur financier, l'épargne intérieure, l'investissement étranger et le financement de la croissance, Contribution à l'étude sur les sources de croissance et stratégies de croissance pour la réduction de la pauvreté, Draft1 ainsi que la synthèse des deux rapports, Draft 2.

- *Les banques camerounaises ont la réputation de ne pas prêter une attention suffisante à leurs clients ;*
- *Le rétrécissement important du réseau qui caractérise le système bancaire depuis quelques années influe sur la capacité des banques à mobiliser l'épargne des ménages et à accroître les crédits à l'économie, les banques ont par ailleurs une attitude passive en matière de collecte des ressources ;*
- *Elles proposent toutes les mêmes produits ;*
- *La pratique de l'apport personnel entretient un processus d'éviction d'une frange significative de porteurs de projets ou de créateurs d'entreprises ;*
- *Elles demeurent prisonnières de pratiques tendant à privilégier les garantis immobilières et les cautions personnelles ;*
- *On observe un faible dynamisme du secteur des assurances ;*
- *La tarification bancaire est jugée élevée ;*
- *La qualité morale et managériale des dirigeants est mitigée dans le secteur de la micro-finance etc.*

5.2 Recommandations ⁸⁹:

a) Système bancaire et système financier formel

Les banques commerciales de nouveau type ne peuvent tout faire. Il convient de prévoir un élargissement du système bancaire afin qu'il couvre les secteurs qui ne peuvent plus être pris en charge par les banques commerciales actuelles, notamment les missions de service public qui étaient assurées par les anciennes banques et certaines autres qui relèvent plus des missions de développement que d'opérations bancaires classiques :

- *prise en charge de la petite clientèle*
- *les missions de développement*
- *le financement de l'agriculture*
- *le financement de l'habitat social*
- *le financement des PME*

b) Micro-finance et secteur financier informel

- *Encourager les coopératives d'épargne et de crédit, et favoriser leur insertion dans le système financier par une réglementation garantissant leur promotion d'une part, et d'autre part leur professionnalisme, avec pour objectif à terme d'en faire de véritables banques de proximité pour la collecte de l'épargne et le financement des micro-projets et des projets des entrepreneurs nationaux ;*
- *Former les dirigeants des coopératives financières ;*
- *Mettre en place un corps de contrôleurs des coopératives financières appartenant à la commission bancaire ;*
- *moderniser les structures et les outils de fonctionnement des établissements du système de la micro-finance.*

⁸⁹ Pour plus de détails, voir FOU DA OWOUNDI Jean Pierre, Pierre SAM-DOUMBE, Le secteur financier, l'épargne intérieure, l'investissement étranger et le financement de la croissance, Contribution à l'étude sur les sources de croissance et stratégies de croissance pour la réduction de la pauvreté Draft1, ainsi que la synthèse des deux rapports, Draft 2.

c) Capitaux étrangers

Les mesures à prendre viseront à attirer et à rentabiliser les investissements directs étrangers. Il faudrait :

- *Libéraliser les réglementations des flux de capitaux*
- *Assurer un fonctionnement optimal de zones franches industrielles*
- *Développer des incitations financières, notamment fiscales en veillant toutefois à avantager l'économie locale.*

CHAPITRE 4 : SECTEURS ET FILIERES PORTEURS

Il est difficile de trouver des secteurs porteurs ou stratégiques qui répondent à tous les intérêts: augmentation des exportations, des revenus, de l'emploi et intégration dans l'économie nationale en même temps. Même si pour la plupart des acteurs de la compétitivité ces critères apparaissent comme les principaux, aucune classification ne semble recueillir l'unanimité. Nous présentons ci-après les deux classements des secteurs opérés respectivement par le Dr. James G. Bennett et le CRETES. Les deux sélections se basent sur des calculs faits à partir des données issues du Tableau Ressources Emplois (TRE) pour l'année 1996 (à prix courant) de la Direction de la Statistique et de la Comptabilité Nationale (DSCN).⁹⁰ Il convient de noter que les critères adoptés par le Dr. James G. Bennett sont indépendants de la taille du secteur, ce qui n'est pas le cas pour ceux adoptés par le CRETES.

1- CHOIX DES SECTEURS STRATEGIQUES

1.1- Critères d'identification

En vue d'identifier les secteurs de production prioritaires, le choix est porté sur une approche critériologique, tout en gardant à l'esprit l'aspect compétitif des filières pour l'économie et la réduction de la pauvreté .

Le souci de compétitivité de l'économie et de réduction de la pauvreté ont été privilégiés dans le choix des critères utilisés et de leur pondération dans la détermination du score de chaque branche d'activité. Par ordre d'importance on a retenu la création des richesses, l'intégration (amont et aval), l'emploi, les exportations et la distribution des revenus.

1.1.1- La création des richesses

La capacité de chaque filière ou branche à participer à la création de richesse est mesurée par l'indicateur VA/PIB_n . C'est l'indicateur le plus important, car toute politique économique crédible doit d'abord chercher à accroître les richesses, à améliorer la production de chaque branche d'activité, de chaque filière. Une économie qui produit peu et qui ne crée pas suffisamment de richesses ne peut pas être compétitive. Une politique de promotion de la compétitivité doit d'abord mettre en place les conditions favorables à l'accroissement de la production en quantité, en qualité et en valeur. C'est ce qui justifie l'affectation à l'indicateur VA/PIB_n la plus grande pondération. La promotion de la croissance économique reste la condition essentielle pour lutter contre la pauvreté.

1.1.2- L'intégration dans l'économie

Une filière ou branche d'activité qui entretient des échanges avec plusieurs autres filières aussi bien en amont qu'en aval contribue de manière décisive à la densification des activités économiques par ses achats ou ses ventes des biens et

⁹⁰ Quant au TRE, il s'agit d'une variante du schéma du Tableau entrées-sorties, dans lequel la ventilation des ressources employées en tant qu'intrants dans la production des 42 branches économiques ne distingue pas entre produits locaux et importés. Par conséquent, le TRE ne permet une analyse ni des « clusters » (analyse qualitative) ni des effets indirects induits par la croissance des secteurs.

services. C'est ce qui explique la prise en compte de l'intégration dans la détermination du score des filières ou branches considérées.

1.1.3- L'emploi

L'indicateur EMP/EMP_t traduit la capacité de chaque filière à contribuer à la création des emplois. Cet indicateur privilégie les branches / filières qui emploient le plus grand nombre de travailleurs par rapport à l'emploi total dans l'économie. L'insertion des différents groupes sociaux y compris les plus défavorisés, dans les circuits économiques passe par la création des emplois qui reste l'un des moyens efficaces pour lutter contre la pauvreté. Les filières porteuses sont donc celles qui créent les richesses tout en employant un plus grand nombre de travailleurs. C'est dire qu'une politique de promotion de la compétitivité d'une économie doit aussi prendre en compte les préoccupations de création d'emplois par :

- *L'incitation à la création des PME compétitives et l'incitation de micro projets qui sont des canaux actifs de génération de revenus pour les pauvres;*
- *L'incitation aux grandes entreprises à conclure par exemple les contrats de sous-traitance avec les PME/PMI;*
- *L'accès au capital avec les entrepreneurs.*

1.1.4- Les exportations

Du fait de l'internationalisation de la production et du développement des moyens de communication, on assiste à une forte interpénétration des marchés (interdépendance des économies), d'où l'importance des exportations des biens et services dans les économies modernes. Une économie compétitive est une économie qui affronte avec succès la concurrence étrangère sur le marché intérieur et réussit à exporter le surplus de sa production sur les marchés extérieurs. Les exportations permettent de gagner des devises en même temps qu'elles dopent la production des entreprises. C'est pourquoi on a affecté une pondération importante au taux d'exportation (X_j/X_t) de chaque filière ou branche d'activité.

1.1.5- La distribution des revenus

Le souci de lutte contre la pauvreté a prévalu dans le choix de l'indicateur MS/MS_t qui détermine le poids de la masse salariale de chaque filière par rapport à la masse salariale globale. Les filières qui distribuent le plus de revenu sont privilégiées ici. Une pondération de 10% a été affectée à ce ratio et qui traduit le rôle joué par la distribution des revenus dans l'économie.

1.2- Construction d'un score par secteur

A chaque critère est affecté un poids selon l'importance qui lui est accordé dans la compétitivité de l'économie et dans la réduction de la pauvreté. Il faut préciser que le niveau de désagrégation des comptes nationaux de 1997/98 qui ont servi de base à l'élaboration des scores, ne permet pas de calculer ces indicateurs au niveau des filières de production, ce qui aurait été l'idéal.

Tableau 76 : Critères de classement des secteurs et pondérations

Indicateurs de compétitivité	Ratio	Pondération
1. Création de richesses (R_i)	VA_i/PIB_n	30
2. Intégration dans l'économie (aval et amont) (INT_i)	$Int Am_i/NB_t$ $Int Av_i/NB_t$	25
3. Emploi (EMP_i)	EMP_i/EMP_t	20
4. Exportations (X_i)	X_i/X_t	15
5. Distribution des revenus (DR_i)	MS_i/MS_t	10
Total		100

Où:

- X_i : Exportations de la branche ou secteur i
- X_t : Exportations totales de l'économie
- VA_i : Valeur ajoutée de la branche ou secteur i
- PIB_n : PIB national
- EMP_i : Effectif des emplois de la branche ou secteur i
- EMP_t : Effectif total des emplois dans l'économie
- $Int Am_i$: Nombre de branches/secteurs qui échangent en amont avec la branche/secteur i
- $Int Av_i$: Nombre de branches/secteurs qui échangent en aval avec la branche/secteur i
- NB_t : Nombre total de branches/secteurs dans l'économie (TEI 1997/98)
- M_i : Importations de la branche/secteur i
- M_t : Importations totales de l'économie
- MS_i : Masse salariale de la branche/secteur i
- MS_t : Masse salariale de l'économie

La branche ou le secteur est d'autant plus performant pour chaque critère que la valeur de l'indicateur se rapproche de 1.

La valeur du score est donnée par la formule :

$$Sc_i = [30R_i + 25INT_i + 20EMP_i + 15X_i + 10DR_i] / 100$$

1.3- Résultats et choix des filières porteuses

1.3.1- Résultats

Le tableau des résultats par secteur figure en annexe. Les 20 premiers secteurs productifs porteurs sont les suivants :

Tableau 77 : Les 20 premiers secteurs productifs porteurs

N°	BRANCHES	Xi/X (en %)	Mi/M (*) (en %)	Vai/PIB (en %)	EMPi/EMP (en %)	MSi/MS (en %)	Ami/NB (en %)	Avi/NB (en %)	Score	Rang
33	Services d'hôtellerie et de restauration	0,0	0,1	2,7	0,6	4,8	92,9	75,0	22,4	1
34	Transports et Communication	3,4	2,6	5,4	1,0	6,2	97,6	56,8	22,3	2
01	Produits de l'Agriculture Vivrière	0,2	2,4	14,1	41,4	0,1	35,7	36,4	21,6	3
16	Produits de l'Industrie Textile et de l'Habillement	8,6	2,2	5,1	1,8	1,9	90,5	50,0	20,9	4
21	Produits chimiques	0,4	12,3	0,7	0,5	1,7	97,6	63,6	20,7	5
35	Services des Postes et Télécommunications	1,6	2,9	0,5	0,1	0,7	90,5	68,2	20,3	6
38	Services aux Entreprises	2,9	9,3	2,0	0,4	1,5	95,2	54,5	20,0	7
30	Travaux de construction	0,0	0,0	2,0	2,2	3,0	92,9	54,5	19,8	8
28	Meubles, produits des industries div. et see recap	0,0	0,4	1,1	0,7	1,0	95,2	52,3	19,0	9
25	Machines, appareils électriques et matériels NCA	0,5	11,0	0,4	0,0	0,4	97,6	52,3	19,0	10
22	Produits en caoutchouc et en plastique	3,2	2,4	1,4	0,4	2,0	85,7	54,5	18,7	11
19	Papiers et Cartons ; Produits édités et imprimés	0,2	3,1	0,6	0,1	0,3	92,9	50,0	18,1	12
20	Produits du raffinage, de la cokéfaction et des industries nucléaires	0,2	1,8	0,4	0,0	0,5	97,6	45,5	18,1	13
29	Electricité, Gaz et Eau	0,0	0,0	0,8	0,1	2,2	95,2	43,2	17,8	14
24	Produits métalliques de base et ouvrages en métaux	4,9	7,1	0,8	0,1	1,3	73,8	56,8	17,5	15
27	Matériel de transport	0,2	7,7	0,1	0,0	0,3	90,5	47,7	17,4	16
02	Produits de l'Agriculture industrielle et d'exportation.	10,9	0,0	2,4	17,8	2,4	19,0	56,8	15,7	17
13	Produits laitiers; base fruits et légumes et autres produits alimentaires	0,4	1,5	0,4	0,1	0,2	54,8	68,2	15,6	18
11	Oléagineux et aliments pour animaux	1,1	0,5	0,9	0,6	1,8	35,7	75,0	14,6	19
18	Produits du travail du bois et articles en bois	6,0	0,1	1,1	0,6	1,1	45,2	59,1	14,5	20

Source : TRE 1996/7 aux prix courants, Calculs du CRETES

(*) Cet indicateur n'entre pas dans le calcul du score.

1.3.2- Choix des filières porteuses par secteur/branche

Pour la sélection des filières porteuses, d'autres critères, pour la plupart subjectifs, sont pris en compte. Ces critères sont les suivants :

a) Le Coefficient de Coûts en Ressources Internes (CCRI) : L'analyse de l'avantage comparatif des filières se fonde sur la méthode du Coût en ressource intérieure. Selon cette méthode, une filière a l'avantage comparatif dans une activité donnée si le rapport du coût total des facteurs de production et de la valeur ajoutée internationale, évaluée aux prix de référence est inférieur à l'unité. Etant donné que toute production intérieure peut être vue soit comme une exportation, soit comme un substitut aux importations, l'avantage comparatif évalue également le coût en

ressources intérieures par unité de devises gagnée ou épargnée dans une activité. Lorsque dans une économie, les filières contribuant le plus à la croissance du PIB ont l'avantage comparatif, la croissance du PIB entraîne l'enrichissement du pays. Dans le cas contraire, la croissance du PIB peut cacher un processus d'appauvrissement. C'est aussi le cas lorsque les filières ne sont pas compétitives.

b). L'existence d'itinéraires technologiques de production : Il s'agit des principaux résultats de la recherche et de la vulgarisation concernant les techniques de productions et les méthodes culturales.

c) L'organisation de la filière : Il s'agit ici des organisations régies par des textes réglementaires et qui sont l'objet d'enregistrement auprès de l'autorité publique. Parmi cette catégorie il y a :

- *Les Groupements d'Intérêt Economiques (GIE) ;*
- *Les Groupements d'Initiatives Communes (GIC) ;*
- *Les Fédérations ;*
- *Les Unions ;*
- *les Associations ;*
- *Les Sociétés Coopératives.*
- *Les organisations professionnelles (CICC, AGROCOM, GICAM etc.)*

En effet, le regroupement des producteurs dans une organisation leur permet :

- *de mieux organiser la production : l'approvisionnement en intrants et services ; acquisition et gestion communes de matériel et de machines agricoles (hydraulique agricole, périmètres assainis, prévention des conflits fonciers etc.);*
- *de mieux organiser la commercialisation : collecte, transformation, distribution;*
- *de pouvoir bénéficier des financements et des appuis techniques.*

Ces regroupements facilitent la mise en œuvre des actions ou des programmes des pouvoirs publics, des ONG ou autres institutions en faveur des producteurs.

d) La contribution à l'amélioration de l'état nutritionnel et à la sécurité alimentaire : Le problème de la sécurité alimentaire se pose principalement en terme de disponibilité des produits (aspects quantitatifs et qualitatifs) et d'accessibilité pour les populations (stabilité des prix à la consommation, augmentation des revenus). Ce problème est plus accru dans certaines zones à risques en raison de facteurs climatiques ou démographiques (Extrême-Nord, plateaux de l'Ouest, Lékié).

e) La réduction des importations : Aux lendemains de la dévaluation du FCFA, les populations ont essayé de substituer les féculents et les tubercules à certains produits alimentaires importés devenus plus chers. Face à l'inaptitude de l'appareil de production national à répondre à ce surcroît de la demande (laquelle est accentuée par celle en provenance des pays de la sous région), les importations des produits alimentaires qui s'étaient contractées reprennent de plus belle depuis 1996. Dans la perspective de l'ouverture des frontières aux produits européens à fort potentiel agricole à partir de 2008, il est impérieux que l'économie camerounaise

puisse offrir aux consommateurs des produits de qualité égale à un prix compétitif par rapport aux produits importés substituables.

f) L'impact sur l'environnement : La préservation de l'environnement constitue une priorité. La promotion des filières ayant un impact négatif sur l'environnement devra impérativement être accompagnée de la mise en œuvre d'actions visant à minimiser cet impact. Par exemple, l'exploitation forestière doit être accompagnée d'activités de régénération des forêts. La création récente de l'Agence Nationale de Développement des Forêts (ANAFOR) s'inscrit dans cette voie.

g) Le potentiel d'exportation : Certains secteurs qui n'étaient pas exportateurs le sont devenus après la dévaluation du FCFA, ce qui a favorisé les échanges à l'intérieur de la zone FCFA. En l'absence de statistiques fiables, l'on ne peut juger de son importance ; toutefois, quel que soit le niveau actuel de ces exportations, elles constituent pour un produit donné un sérieux indice de l'existence de potentiel d'exportation qu'il convient d'explorer.

h) L'aspect genre : L'on estime que l'impact des femmes dans la vie économique demeure en dessous de leurs potentialités bien qu'elles constituent 51% de la population camerounaise. Au sein de la population active occupée, elles se retrouvent principalement dans les secteurs à faible productivité (secteur informel urbain et l'agriculture vivrière notamment).

CHAPITRE 5 : PROBLEMES ET OBSTACLES A LA COMPETITIVITE DU SECTEUR PRODUCTIF ET DES ENTREPRISES CAMEROUNAISES

L'analyse des différentes filières de l'économie camerounaise a permis d'identifier un certain nombre de problèmes communs. Elle rejoint pour l'essentiel d'autres études et enquêtes réalisées ces dernières années sur le secteur privé au Cameroun et en Afrique Centrale. Il en ressort que les principaux problèmes et contraintes qui inhibent la compétitivité des entreprises sont les suivants :

1- LE MANQUE DE FINANCEMENT ET DE CRÉDIT

C'est la principale difficulté pour toutes les catégories d'entreprises et pour les filières de production : le rationnement de crédit, les coûts élevés de transactions et le manque de sûreté ont des effets négatifs sur l'accès des entreprises au crédit à long et moyen terme. Les établissements de crédit sont plus réticents à accorder les crédits aux PME qu'aux grandes entreprises. Dans ces conditions, les PME ont tendance à s'autocensurer et sollicitent peu de crédit par crainte des conséquences si elles ne remboursent pas. Elles préfèrent s'adresser à d'autres sources de financement aussi aléatoires les unes que les autres.

Tableau 78 : Répartition du principal du financement selon la source et par branche d'activité

Secteurs	Banques commerciales	Autres sources formelles	Sources étrangères	Rapatriement des fonds	Tontines	EMF	Crédit fournisseur	Parents et amis	Épargne personnelle
Boulangerie	25	3	-	1	25	1	12	11	21
Agro-industrie	24	2	19	-	8	3	9	8	29
Textile	33	9	6	2	21	2	13	3	10
Bois	24	9	-	1	22	-	11	7	26
Imprimerie	35	6	-	-	21	2	9	8	19
Chimie	41	3	12	4	16	4	9	-	11
Mécanique	34	6	10	1	10	1	15	8	15
Ensemble	32	5	6	1	18	1	12	6	18

Source: USAID/CRETES (1994)

Le dispositif actuel de financement du secteur est composé des banques commerciales, des tontines, des institutions de micro finance, des sources étrangères et autres sources (parents, amis, épargne personnelle, etc.). Il se dégage de ce tableau que les banques commerciales participent pour moins du tiers au financement des activités contre 18% pour les tontines, 18% pour l'épargne personnelle de l'entrepreneur, 12% pour le crédit fournisseur, 6% respectivement pour les parents et les sources étrangères. De plus, le loyer de l'argent issu du financement bancaire est très cher et dépasse parfois 25%.

Cette situation est d'autant plus préoccupante que les structures de financement créées au fur et à mesure de la prise de conscience par les pouvoirs publics de l'urgence d'une solution institutionnelle ont toutes été victimes de cessation d'activité. On peut notamment citer la Banque Camerounaise de Développement (BCD), le Centre d'Assistance aux PME (CAPME), le Fonds National de Développement Rural (FONADER) et plus récemment le Crédit Agricole du Cameroun (CAC).

Par ailleurs, la structure de propriété des banques contribue à l'aggravation de la situation.

Tableau 79 : Propriété des banques par pays dans la CEMAC (%)

Propriété des banques	Cameroun	Gabon	RCA	Tchad
État	28,7	15,7	47,2	51,7
Banques étrangères	47,0	53,0	51,2	35,8
Autres nationaux	18,6	12,6	1,6	1,9
Autres	5,7	18,7	-	10,6

Source : BEAC in Banque Mondiale (1996, annexe), cité in les Economies d'Afrique Centrale 2003, CEA, Bureau pour l'Afrique

Le financement bancaire est loin de satisfaire la demande des entreprises ; invoquant le prétexte du risque trop élevé le paradoxe est qu'aujourd'hui dans tous les pays de la CEMAC, les banques affichent ostensiblement leur surliquidité dans un environnement pourtant fortement déficitaire en offre de financement, notamment pour les investissements à long terme.

2- L'INSUFFISANCE DE LA DEMANDE SOLVABLE INTERIEURE

Elle est due à plusieurs facteurs :

- ⇒ Le coût et la qualité des produits fabriqués au Cameroun les rend peu compétitifs aussi bien sur le marché intérieur que le marché international
- ⇒ La dégradation des conditions de vie des populations, la faiblesse de la demande solvable, consécutive à la modicité des revenus , la réduction de 55% à 60% des traitements de la fonction publique en 1993 et l'absence d'un rattrapage significatif ont porté un coup fatal à la progression de la demande et partant au progrès du secteur d'entreprises
- ⇒ L'étroitesse du marché de la CEMAC en raison de la faiblesse de son poids démographique, du pouvoir d'achat de la population et de la multiplicité des productions qui se chevauchent entre elles, rendent aléatoire le concept d'avantage comparatif des économies de la CEMAC ;
- ⇒ Les difficultés d'exportation dans la CEMAC.

3- LES PROBLÈMES FISCAUX

La plupart des entreprises estiment que le régime fiscal, le régime douanier et leur fonctionnement constituent l'un des problèmes majeurs qu'elles rencontrent. Outre les taux d'imposition élevés, les administrations fiscales et douanières gênent les activités économiques en bloquant et en retardant inutilement la circulation des marchandises dans le pays et à l'entrée du pays, en cherchant à se procurer rente, en harcelant les entreprises à l'occasion de visites et de contrôles injustifiés, et par leur incapacité à répondre avec compétence aux demandes du secteur privé.

On reproche à ces administrations de privilégier les objectifs d'augmentation des recettes fiscales aux préoccupations économiques et sociales. On veut à tout prix atteindre les bonnes performances fiscales, ce qui aboutit à un harcèlement intolérable des contribuables qui finissent par être démotivés, car l'impôt qui affecte

gravement le revenu et le fruit du travail humain décourage toute initiative dynamique et tout esprit d'entreprise.

4- L'INSUFFISANCE DES INVESTISSEMENTS

À l'exception de certaines filières comme l'exploration/production du pétrole, le niveau des investissements engagés est généralement modeste dans le secteur privé camerounais. La limitation drastique des concours financiers attendus des organismes de financement peut contrarier les ambitions des opérateurs et cantonner de ce fait les entreprises à certaines filières récurrentes. De 1995 à 2002, la formation brute de capital fixe privée (investissement privé) est restée insuffisante : moins de 15% du PIB. Le taux d'investissement global en 2002 au Cameroun est de 15,9%(cf. Rapport économique 2002).

Cette évolution contraste fortement avec les taux d'investissement des économies performantes d'Asie de l'Est, où l'investissement total a été en moyenne de 30% du PIB durant les années 80, avec un taux d'investissement privé moyen de 18%, soit 60% de l'investissement total. Même dans les pays les moins développés de l'Asie de l'Est, les Philippines, Sri Lanka et Indonésie, la part de l'investissement privé se situait généralement à 70%, 60% et 58% respectivement tout au long des années 90.

Or, dans les pays où l'investissement privé a été le plus important, la croissance économique a été plus rapide. Dans le cas en particulier du Cameroun, Ghura (1997) montre à partir d'estimations économiques pour la période 1963-1996, que l'investissement public sur la croissance est grande, significative et robuste et que les politiques économiques qui la sous-tendent sont celles qui encouragent la compétitivité extérieure et un comportement fiscal prudent.

Face à la faiblesse des investissements publics et privés, il convient :

- ⇒ *de trouver une solution durable au problème de financement des entreprises et du secteur productif au Cameroun ; ceci passe nécessairement par la création d'une banque d'investissement ou de développement ;*
- ⇒ *d'encourager les investissements directs étrangers (IDE) qui ont été importants au début des années 80, représentant jusqu'à 25% de l'investissement privé total et qui sont tombés pratiquement à zéro vers la fin des années 80 avec l'amplification de la crise économique. Un programme de réforme pour encourager les IDE devrait inclure la mise en vigueur d'un décret permettant le transfert des dividendes et des bénéfices à l'étranger sans autorisation préalable, l'assouplissement des conditions pour l'emploi de personnel expatrié, la suppression de la double imposition et la mise en place des dispositions juridiques et financières qui garantissent la transparence, la résolution objective des différends entre les différents partenaires économiques.*

5- LE COÛT DES SERVICES PUBLICS ET DÉFICIENCE DES INFRASTRUCTURES PHYSIQUES

Malgré des progrès faits pour encourager la concurrence, les coûts de certains produits sensibles demeurent élevés. On peut mentionner les produits pétroliers, les barres d'aciers, le ciment, etc. ... Les prix élevés de ces produits grèvent lourdement les coûts de production des entreprises. Par ailleurs, les services

publics de monopole tels que l'électricité, l'eau, les services maritimes, le téléphone fixe, etc. provoquent des distorsions importantes dans la formation des coûts de revient en leur imposant des charges excessives.

Les activités de la quasi totalité des entreprises sont gênées par des difficultés liées à l'approvisionnement en électricité, au téléphone, aux routes, au chemin de fer, au mauvais fonctionnement des ports et aéroports. La disponibilité des services publics et leurs prix exorbitants causent de sérieux problème aux entreprises.

En raison de l'insuffisance de l'énergie électrique fournie par AES SONEL, le besoin de produire leur propre électricité est pour les entreprises moyennes un obstacle important à leur compétitivité et à leur croissance. Bien que certaines entreprises soient suffisamment grandes pour avoir besoin d'un approvisionnement ininterrompu en électricité pour leur production (c'est le cas notamment pour la transformation de l'alumine par le groupe ALUCAM), elles sont cependant incapables et assez petites pour supporter un générateur privé d'électricité sans alourdir considérablement leurs coûts de production et compromettre leur compétitivité .

Les PME souffrent davantage que les grandes entreprises de l'accès de certains services tels que le téléphone, l'abonnement à l'eau, à l'électricité, etc.

6- LA CONCURRENCE DES IMPORTATIONS

Les importations frauduleuses en provenance des pays voisins, la contrebande, la fraude douanière et le dumping constituent de véritables obstacles à l'éclosion d'une production nationale diversifiée et compétitive.

7- LES CONTRAINTES JURIDIQUES ET RÉGLEMENTAIRES

Dans un système politique qui reconnaît la séparation des pouvoirs, on distingue l'adoption des lois par le pouvoir législatif, la surveillance de leur respect par le pouvoir judiciaire et leur application par le pouvoir exécutif. Dans la pratique ces distinctions sont très floues et pour cause :

- ⇒ *Les lois sont souvent vagues et renvoient aux décrets d'application pour leur interprétation ; comme les décrets sont rédigés par les différents départements ministériels de l'administration, ils manquent de cohérence et il devient difficile de savoir à qui incombe leur interprétation. Les décrets paraissent rarement à temps et contredisent parfois l'esprit de la loi à laquelle ils se rapportent, se contredisent en outre les uns des autres.*
- ⇒ *L'administration déficiente des lois et réglementations par des fonctionnaires, souvent enclins à d'importantes dérives corruptibles, contribue fortement à compliquer l'application de la législation.*

Les entreprises ont la conviction que l'un des plus grands obstacles à l'épanouissement du secteur privé est le mauvais fonctionnement de la justice et comme les tribunaux ne sanctionnent que rarement l'exécution des obligations contractuelles, elles évitent le plus souvent de chercher à obtenir une quelconque réparation juridique. Les tribunaux sont réputés incapables de rendre des décisions judiciaires en toute indépendance par rapport au pouvoir exécutif. La nomination des magistrats, leur avancement, l'exercice de la discipline et les affectations relèvent de l'exécutif. En conséquence, les opérateurs économiques ont tendance à ne pas

considérer les magistrats comme des arbitres impartiaux dans le règlement des différends.

En dépit du grand nombre de magistrats dont on ne peut douter de la compétence dans la plupart de domaines de droit, le pays manque de juges commerciaux également compétents, expérimentés et impartiaux. Dès lors, le règlement des différends est lent, coûteux et son issue est très incertaine.

8- LA CORRUPTION

Les entreprises estiment que la corruption constitue un problème sérieux pour leur bon fonctionnement et leur croissance car, disent-elles, leurs rapports avec les services publics se caractérisent par de longs délais, l'absence de transparence et la corruption ouverte à tous les niveaux, des plus élevés. Ces pratiques ont été fortement aggravées par la crise économique. En 1993, les problèmes financiers de l'État ont provoqué des retards dans le paiement des fonctionnaires, ce qui a abouti à l'élargissement des pratiques de corruption. On n'évoquera jamais assez les conséquences désastreuses et durables d'importantes baisses de salaires enregistrés dans la fonction publique la même année.

9- DIFFICULTÉS D'ACCÈS À LA PROPRIÉTÉ ET À LA CESSION DES TERRES

Il existe un potentiel de croissance très important dans les filières agricoles et les filières des industries agro-alimentaires, mais l'accession à la terre constitue un obstacle majeur pour l'éclosion de ces activités.

Il y a trois catégories de terres au Cameroun : les terres privées, les terres appartenant à l'État et les terres coutumières. Si le régime de cession est relativement libre pour les terres privées, il est complexe pour les deux autres catégories. Les terres appartenant à l'État couvrent de très vastes superficies, surtout dans les zones rurales. Une loi de 1974 a défini les conditions d'acquisition de titres de propriété sur ces terres, soit par accord de concession formel préalable avec l'État, soit par «immatriculation», opération qui consiste à rendre d'abord la terre productive avant d'obtenir un titre à son égard. Cette procédure pose de sérieux problèmes : i) pour un opérateur économique, comment mettre en valeur une terre qui ne lui appartient pas ? ii) Si on veut un crédit pour cette opération, les banques vont exiger d'abord un droit de propriété comme gages. Comment faire ? iii) Comment éviter que les squatters ne viennent s'installer sur une parcelle dès qu'ils apprennent qu'elle va être mise en valeur, l'objectif étant de se faire indemniser par la suite ?

Voilà autant de questions qui rendent l'opération incertaine, périlleuse et coûteuse.

Pour les terres coutumières, aucun processus transparent de leur acquisition par les personnes privées n'existe. Ce régime protège certes les droits de propriété traditionnels, mais il constitue aussi, pour les occupants des terres coutumières, un obstacle majeur à l'investissement de ressources financières importantes dans leur mise en valeur.

Par ailleurs, les mécanismes de délivrance des titres fonciers ne sont pas transparents et on fait souvent état de manipulations malsaines et des comportements frauduleux dans leur processus. Dès lors, les biens fonciers sont parfois considérés comme des gages peu sûrs et il faut établir avec clarté les droits de propriété pour faciliter l'accès au crédit.

Dans les faits, l'acquisition de titres sur les terres coutumières et sur les terres appartenant à l'État est beaucoup plus difficile qu'il ne le paraît, car les procédures, quand elles existent, sont floues et peu transparentes. Des réformes approfondies du cadre juridique définissant mieux les moyens d'améliorer le contrôle et l'accession à la propriété sont indispensables.

10- MANQUE OU L'INSUFFISANCE DE SERVICES D'APPUI AU SECTEUR PRIVÉ

La faiblesse des politiques et des institutions d'appui au secteur privé est reflétée par la disparition de certaines institutions d'appui aux PME telles que le FOGAPE, le CAPME, la BCD, ainsi que l'absence de programmes visant à améliorer l'environnement opératoire de l'entreprise privée.

Malgré l'existence d'un certain nombre d'institutions professionnelles et d'organismes publics, les entreprises souffrent d'un mauvais accès à l'information qui leur cause des difficultés sérieuses. Les entreprises manquent les informations sur le marché, les normes des produits et les prix, en particulier sur le marché à l'exportation ; elles recherchent les services de perfectionnement, de formation technologique, d'évaluation et de préparation des investissements, de planification financière et de comptabilité. Par ailleurs, les structures de dialogue secteur privé/secteur public sont inefficaces et incapables de prendre en compte les besoins des grandes entreprises et des PME.

11- AUTRES PROBLÈMES

Les autres problèmes rencontrés par les entreprises concernent :

- ⇒ *les lenteurs administratives malgré l'institution et les performances du Guichet Unique des opérations du Commerce Extérieure (GUCE) ;*
- ⇒ *les préoccupations sécuritaires (braquage, coupeurs de route, etc.) ;*
- ⇒ *le manque d'une main d'œuvre hautement qualifiée ;*
- ⇒ *les contrôles de change ;*
- ⇒ *les tracasseries sur les voies routières ;*
- ⇒ *l'existence des visas douaniers dans les pays de la CEMAC ;*
- ⇒ *les abus de pouvoirs à tous les niveaux ;*
- ⇒ *la mauvaise gouvernance ;*
- ⇒ *la qualité de l'eau ;*
- ⇒ *l'alimentation peu régulière des industries en énergie électrique ;*
- ⇒ *les délais de passage dans les ports ;*
- ⇒ *l'insuffisance de compétences managériales, techniques et commerciales ;*
- ⇒ *l'absence des accords commerciaux entre le Cameroun et le Nigeria prive les entreprises camerounaises de l'accès sur ce vaste marché et favorise les activités frauduleuses. Le Cameroun devra donc signer des accords commerciaux avec le Nigeria pour favoriser les échanges ;*

- ⇒ *les produits camerounais rencontrent des difficultés pour entrer dans les pays de la CEMAC : par des mesures administratives, on interdit par exemple l'entrée des cigarettes camerounaises sur certains marchés tels que le TCHAD. Le Cameroun doit donc se battre pour rendre effective la libre circulation des personnes et des biens ;*
- ⇒ *etc.*

12- PROBLÈMES POSÉS PAR L'ACCORD DE COTONOU

Les règles de l'Organisation Mondiale du Commerce interdisent les relations commerciales à la fois discriminatoires et non réciproques. Ces exigences ont contraint les ACP et leurs partenaires européens à procéder à une réforme qui a abouti à un nouvel accord : l'Accord de Cotonou. Cet accord présente un grand changement par rapport aux accords antérieurs en ce sens que les préférences tarifaires non réciproques dont jouissent les ACP devront disparaître en 2007.

L'Accord de Cotonou envisage de mettre en place, à partir de 2008, des accords de partenariat économique (APE) entre l'Europe et les pays ACP regroupés au sein des blocs régionaux. Les APE cherchent à introduire la réciprocité dans les relations commerciales UE-ACP en mettant en place des zones de libre-échange entre l'Union Européenne et la ACP.

On doit cependant relever que les préférences accordées aux pays ACP dans les Accords de Lomé se sont avérées importantes et positives pour certains secteurs d'activité (viande bovine, produits horticoles, produits de la pêche, produits textiles) et pour certains pays qui ont su tirer profit de ces accords. En outre, les protocoles régissant le commerce de la banane, du sucre, de la viande bovine et du rhum ont permis aux ACP d'avoir un accès privilégié aux marchés européens pour ces produits.

Pour la viande et le sucre, les exportations ACP ont également bénéficié des prix intérieurs européens supérieurs à ceux pratiqués sur le marché mondial. La perte de ces préférences va être préjudiciable aux pays qui en dépendaient. La mise en place des zones de libre-échange va à terme impliquer l'ouverture totale des marchés ACP aux produits européens qui feront évidemment une concurrence aux produits agricoles des pays ACP qui ont par ailleurs une très faible productivité, un manque criard d'infrastructures et une instabilité économique et politique avérée, d'autant plus que les produits européens continuent et continueront de bénéficier de soutiens dans le cadre de la Politique Agricole Commune (PAC).

Les pertes fiscales émanant de l'application des APE risquent d'être très lourdes pour les finances publiques des pays ACP dont une grande partie significative des recettes fiscales provient des recettes douanières.

CHAPITRE 6 : CONCLUSIONS GENERALES

QUELLE STRATEGIE POUR LE CAMEROUN ?

1- RAPPEL DES NOTIONS DE BASE SUR LA COMPETITIVITE

- ⇒ *La compétitivité d'une entreprise se définit par rapport à sa position sur les marchés relative à celle des demandeurs de ses produits et celle des principaux concurrents. Elle peut être appréhendée tant en termes de position sur le marché intérieur (demande et concurrence nationales) qu'en termes de position sur les marchés internationaux (compétitivité à l'exportation). Chaque acteur cherche à se positionner dans un environnement local et plus large favorable à la satisfaction de ses besoins.*
- ⇒ *La compétitivité internationale d'un pays ou d'une région par contre est définie par rapport à ses performances à l'exportation ou par sa capacité à maintenir et à développer sa position sur le marché mondial face aussi bien aux mutations de la demande qu'à l'évolution de la concurrence.*
- ⇒ *Certes, ce renforcement de la compétitivité d'une entreprise, d'un pays ou d'une région peut engendrer une croissance économique, mais celle-ci n'est pas nécessairement favorable à la réduction de la pauvreté. Afin d'assurer un bon niveau de cohérence entre les politiques de compétitivité, de croissance économique et de réduction de pauvreté, il faut des analyses spécifiques et un système effectif de conseil politique.*

En terme général, la compétitivité décrit la capacité pour un individu, une entreprise ou une nation de faire face aux besoins des consommateurs et aux initiatives de ses concurrents sur le marché. Au niveau national, la conception de la compétitivité se base sur la théorie des avantages comparatifs. Ceux-ci découlent de trois composantes majeures permettant aux entreprises d'une nation donnée de relancer la concurrence sur le terrain de leur choix:⁹¹

- *rapport compétence / coût de la main-d'œuvre locale (valeur d'échange),*
- *capacité à concevoir, produire et assimiler de nouvelles technologies (valeur d'usage), et*
- *capacité des acteurs économiques à coordonner leurs efforts (valeur politique).*

2- NECESSITE DE FORMULATION D'UNE STRATEGIE COHERENTE

La formulation, approbation et mise en œuvre d'une stratégie d'envergure de promotion de la compétitivité peut contribuer de manière significative à l'élimination des principaux obstacles à la croissance économique et, par conséquent, à la réduction de la pauvreté.

C'est dans le sens d'un test de cohérence qu'une «matrice de cohérence compétitivité – croissance – pauvreté » (voir Tableau page) peut servir d'orientation dans les analyses spécifiques et les dialogues politiques, surtout pour les besoins de l'identification de la priorité de chaque mesure à préconiser. Etant donné que la politique de la réduction de la pauvreté joue un rôle central dans la politique

⁹¹ Voir : <http://rad2000.free.fr/glosseco.htm>

économique et sociale de la nation, il faut évidemment donner une forte priorité aux mesures qui auront un impact relativement important sur l'incidence de la pauvreté.

En Novembre 1998, le consortium pour la recherche en Afrique (CREA), l'OCDE et le FMI ont organisé à Johannesburg en Afrique du Sud une conférence sur les politiques à mettre en place pour promouvoir la compétitivité du secteur productif en Afrique. L'un des résultats majeurs de ces assises aura consisté à dégager six domaines principaux qui nécessitent encore de substantiels progrès dans le cadre de la promotion de cette compétitivité : la politique de taux de change, la vitesse de libéralisation commerciale, l'approfondissement des réformes structurelles, l'accroissement de la sécurité économique, le renforcement de la gouvernance et de la transparence et le renforcement du secteur financier.

Dans la recherche d'une meilleure contribution du secteur privé au développement de la sous-région Afrique Centrale, il est apparu nécessaire de s'enquérir de l'opinion des opérateurs économiques rencontrés lors d'une enquête⁹², conduite dans les pays de la CEMAC, afin de proposer le point de vue du « terrain » sur les améliorations qui conditionnent l'amélioration de l'efficacité du secteur privé.

L'on peut retenir les actions suivantes :

1. **Assainir la macroéconomie et la macro-finance.** *Il s'agit des mesures économiques habituelles depuis la gestion de l'économie de crise par les pays de la région : renforcer et/ou poursuivre la stabilisation des grands équilibres économiques ; optimiser les capacités nationales d'investissements financiers spécialisés dans le crédit à moyen et long terme, le crédit-bail et le capital développement ; soutenir les organismes spécialisés dans la micro-finance ; et poursuivre et/ou compléter la réforme des systèmes bancaires. Dans certains pays comme la RCA, le rétablissement du cycle normal des salaires apparaît comme une condition sine qua non de la reprise de la demande.*
2. **Dire le droit.** *Cette préoccupation est revenue dans tous les pays visités, avec une acuité particulière au Cameroun et au Gabon. Des entrepreneurs habités par le sentiment de l'existence de l'injustice sont moins enclins que d'autres à investir.*
3. **Alléger la fiscalité.** *Cette recommandation a chaque fois été accompagnée d'un commentaire aigre sur l'utilisation des recettes fiscales à des fins de lutte contre la pauvreté, l'insalubrité, l'urbanisation, la santé. Les entrepreneurs seraient en mesure de digérer la fiscalité, quel que soit son niveau, s'ils avaient un retour économique positif sur l'usage de la charge. Par ailleurs, dans certains pays, l'idée d'une défiscalisation pure et simple de la filière agricole a été suggérée.*
4. **Instaurer un cadre participatif permanent entre l'État et le secteur privé.** *Ce cadre s'inscrit non seulement dans l'optique de partenariat, mais également dans celui d'un « partage » de la richesse entre les structures locales. Ce cadre doit en effet permettre d'ériger un système de quotas dans l'attribution des marchés publics aux PME et PMI, ainsi que pour la participation effective de ces petites entreprises dans les chantiers publics. Cette action inclut aussi un appui aux organisations professionnelles dans les secteurs et filières porteurs.*

⁹² Enquête réalisée en 2002 par le Centre de Développement Sous-Régional pour l'Afrique (CDSR-AC) dans les pays de la CEMAC

5. **Créer de véritables institutions d'appui au secteur privé.** Ces institutions concernent à la fois la formation, l'assistance, l'aide à la décision, et la mise en place d'un fonds de garantie aux entreprises recourant aux financements autres que celui du promoteur.
6. **Revoir les conditions de crédit au secteur privé.** Cette idée, corollaire à la précédente, repose sur un double pilier : le pilier bancaire et le pilier de la micro-finance. La question des « incitations » à fournir au système bancaire pour faciliter une plus grande implication dans le financement des entreprises se pose de manière lancinante dans tous les pays. Ici, le rôle de la banque centrale a du reste été interpellé de manière parfois rugueuse.
7. **S'attaquer avec vigueur au problème de la fraude et de la corruption.** Ce problème est général dans la sous-région. Il se pose néanmoins avec encore plus de gravité pour les pays enclavés qui doivent résoudre une double équation : la corruption et la fraude interne issues de leurs agents publics, puis la corruption et la fraude externes dues aux agents et autres personnes des pays de transit de leurs marchandises.
8. **Restaurer la confiance.** La promotion de l'investissement dépend des réformes politiques. En règle générale, lorsque les institutions sont instables, les investisseurs préfèrent des placements plus mobiles, sans entraves et moins durables, généralement non générateur de croissance. L'atténuation de l'incertitude passe quant à elle par la stabilité gouvernementale, la paix sociale et surtout l'application de la politique annoncée.
9. **Résoudre le problème de l'enclavement.** Les opérateurs économiques de la RCA et du Tchad en souffrent au quotidien. Le recours aux financements extérieurs notamment les fonds communautaires et/ou étrangers généralement utilisés dans la construction des axes routiers intégrateurs, pourraient d'une certaine manière faire la part belle (si ce n'est donner la priorité) aux axes concernant ces deux pays.
10. **Défendre l'idée d'une intégration régionale juste et équitable.** Celle-ci devrait permettre aux secteurs privés de chacun des pays de profiter des bienfaits de la concurrence sur le marché élargi. Deux idées sont soulignées ici ; d'une part, les distorsions aux règles de la CEMAC portent préjudice à la bonne marche des affaires pour les entreprises opérant dans l'import/export dans la région. D'autre part, la question de la fabrication du même bien dans des pays différents doit être remise en débat lors des rencontres régionales au plus haut niveau.

Autres actions.

11. Participation active aux négociations de l'OMC.
12. Participation active à la réorientation du groupe ACP.
13. Réactivation du code des investissements.
14. Opérationnalisation de la charte des investissements.
15. Stabilisation de la pression fiscale (y compris remboursement TVA).

16. Réhabilitation et renforcement des infrastructures économiques de base (électricité, eau, télécommunication et routes).
17. Politique active d'appui aux secteurs moteurs d'exportations.
18. Etude sur les tendances de la demande et de la concurrence.
19. Renforcement des services publics aux entreprises en milieu rural.
20. Promotion de l'esprit d'entreprise.
21. Réforme du Comité de Compétitivité.
22. Coordination des programmes/projets pertinents des partenaires internationaux.
23. Suivi et évaluation régulière de la politique de promotion de la compétitivité.

Le Tableau ci-dessous sert à illustrer la façon dont une telle matrice de cohérence peut être formulée. Dès que la liste des principaux champs d'intervention et des actions à mener dans le cadre d'une stratégie de promotion de la compétitivité au Cameroun sera établie (voir la première colonne du Tableau), les experts en matière de politique économique et sociale seront chargés d'attribuer, selon les critères sélectionnés (ici: compétitivité, croissance, pauvreté), les impacts spécifiques attendus. En suivant les notions de la compétitivité systémique et territoriale, on peut songer aussi à des critères supplémentaires, tels que sur les capacités d'innovation, l'environnement ou l'implication des groupes cibles spécifiques (p.e. les femmes et la jeunesse). Dans le contexte des limitations des ressources disponibles pour la réalisation des stratégies politiques des pays en développement, ces informations peuvent servir d'orientation dans le processus d'identification et de sélection des mesures à réaliser avec haute priorité.

Tableau 80 : Maquette d'une matrice de cohérence compétitivité – croissance - pauvreté

Politiques / actions	Impact attendu sur la compétitivité	Impact attendu sur la croissance	Impact attendu sur la pauvreté
Participation active aux négociations de l'OMC			
Participation active à la réorientation du groupe ACP			
Elaboration et mise en œuvre d'une politique d'intégration régionale			
Réactivation du Code d'Investissements			
Opérationnalisation de la Charte des Investissements			
Stabilisation de la pression fiscale (y compris remboursement TVA)			
Réhabilitation et renforcement des infrastructures économiques et de base (électricité, eau, télécommunications et routes)			
Politique active d'appui aux secteurs moteurs d'exportations			
Etudes sur les tendances de la demande et de la concurrence			
Renforcement des services publics fournies aux entreprises en milieu rural			
Renforcement de la recherche scientifique appliquée			
Renforcement de la lutte anti-corrruption			
Promotion de « l'esprit d'entreprise »			
Réforme du Comité de Compétitivité			
Coordination des programmes /projets pertinents des partenaires internationaux			
Suivi et évaluation réguliers de la politique de promotion de la compétitivité			

3- LE SYSTEME DE SUIVI-EVALUATION DE LA COMPETITIVITE

3.1- Les notions de base

Le **suivi** (en anglais : *monitoring*) et l'**évaluation** partagent la même terminologie, mais il y a des différences importantes entre les deux. L'on peut distinguer entre suivi et évaluation de la manière suivante :

- *Le suivi sert à l'identification des problèmes périodiques (quotidiens, mensuels, semestriels etc.) ou ponctuels rencontrés pendant la mise en œuvre des activités d'un programme ou d'un projet. Il examine si les activités aboutissent aux résultats prévus. Si le programme / projet rencontre des difficultés dans la mise en œuvre de ses activités, cela affectera directement ou indirectement la réalisation de ses résultats, objectifs spécifiques et impacts. Le suivi sert d'orientation pour l'application de mesures correctives à court et moyen terme.*
- *L'évaluation est effectuée à un moment particulier, généralement à la fin du programme / projet ou à mi-parcours, tandis que le suivi est un processus continu qui doit être effectué à intervalles réguliers pendant toute la durée du programme / projet. La fréquence du suivi peut varier d'un programme / projet à l'autre. L'exercice de suivi doit être effectué rapidement tandis qu'une évaluation à mi-parcours peut nécessiter plusieurs mois pour être coordonnée et mise en œuvre. À la suite d'une évaluation à mi-parcours, le programme / projet peut être restructuré de manière plus ou moins globale conformément aux recommandations.*

Le suivi n'est ni l'audit ni le contrôle financier bien que des informations financières soient souvent exigées. L'audit s'intéresse plutôt au respect, lors de la mise en œuvre des ressources, de critères de comptabilité ou de critères juridiques établis, tandis que le suivi de la gestion enregistre régulièrement et avec précision la progression technique et financière du programme / projet.

3.2- L'application aux besoins de la stratégie de promotion de la compétitivité

La plupart des statistiques et autres informations nécessaires pour assurer un bon **suivi** de l'évolution de la compétitivité des entreprises sont déjà assez bien établies au Cameroun. Il s'agit essentiellement des statistiques officielles et des informations publiées dans les journaux indépendants, dont les sources les plus pertinentes ont été présentées dans le chapitre 6 (ci-dessus). D'ailleurs, on peut considérer la multitude d'informations pertinentes qui est actuellement disponible sur l'Internet. La principale tâche du suivi consiste, sous ces conditions généralement favorables, en l'élaboration et la diffusion régulière de synthèses exhaustives et judicieuses d'observations relatives au progrès fait dans le domaine de la politique de compétitivité.

Dans le cadre de la formulation de la future stratégie de promotion de la compétitivité au Cameroun, il sera nécessaire de considérer les moyens requis pour assurer un suivi efficace et effectif de la mise en œuvre de toute mesure préconisée dans la stratégie. Sans moyens techniques, humains et financiers, aucun système de suivi ne peut fonctionner de manière satisfaisante.

Quant à l'**évaluation** de la stratégie, il est recommandé que celle-ci soit entreprise par des experts indépendants nationaux et internationaux à des moments clés lors de la période de référence. Donc, des évaluations seront à prévoir :

- *Avant le démarrage de la phase de mise en œuvre de la stratégie (« évaluation ex ante »);*
- *Durant la mise en œuvre de la stratégie (« évaluation à la mi-parcours ») tous les 2-3 ans ; et*
- *A la fin de la période de mise en œuvre (« évaluation finale » ou, ultérieurement, « ex post »).*

Pour ce qui est de l'**audit** périodique du programme d'action établi pour réaliser la stratégie, il est recommandé de soumettre les contributions camerounaises aux procédures « normales » de contrôle financier camerounais, alors que les partenaires nationaux et internationaux seront contraints d'appliquer leurs propres règlements et procédures de contrôle financier. Dans les deux cas, le principe de la transparence devrait être soigneusement respecté. Ceci vaut aussi pour les résultats des activités de suivi et d'évaluation. Cette transparence générale servira, entre autres, à la visibilité du programme, qui devrait être claire et soutenue pour assurer un maximum d'adhérence des concernés aux objectifs et aux actions de la stratégie lors de toute la période de sa mise en œuvre.

3.3- Principales recommandations

Il s'agit ici des principales activités qui restent à entamer afin de finaliser et mettre en place la stratégie de promotion de la compétitivité au Cameroun :

- Approfondissement des études sur les sources de croissance ;
- Approfondissement de l'analyse des filières stratégiques et constitution de clusters;
- Approfondissement de l'analyse générale surtout dans les domaines suivants :
 - ⇒ Les impacts des règlements ACP sur le commerce extérieur ;
 - ⇒ Le cadre juridique et le système judiciaire (y compris lutte anti-corruption);
 - ⇒ Intérêts, capacités et attentes des principaux acteurs envers la stratégie de promotion de la compétitivité (« stakeholder analysis ») ;
 - ⇒ Capacités et besoins (« needs analysis ») au niveau des entités décentralisées concernées, surtout en milieu rural ;
- Etablissement d'une liste provisoire des champs d'intervention y compris les actions spécifiques préconisées dans le cadre de la stratégie de promotion de la compétitivité ;
- Analyse des champs d'intervention et des actions selon les critères établis (contributions aux exportations, aux revenus, à l'emploi, d'autres) ;
- Présentation du rapport final de l'étude diagnostique
- Publication et distribution du rapport de l'étude de diagnostic dans plusieurs formes, selon les groupes cibles (séminaires avec groupes cibles et « change agents », articles de presse et journaux spécialisés, émissions de radio etc.) ;
- Formulation et présentation du projet de stratégie à un large public ;

- Identification des principales sources de financement pour la mise en œuvre de la stratégie ;
- Validation de la stratégie par le Gouvernement et l'Assemblée nationale ;
- Coordination et suivi de la mise en œuvre de la stratégie par une petite unité spécialisée, compétente et multipartite (avec participation directe des secteurs public et privé).

Enfin, comme pour bon nombre de programmes ou de réformes en cours ou même à venir, l'efficacité de la gouvernance, définie comme "l'aptitude à mobiliser, organiser et coordonner de manière efficiente les ressources (humaines, matérielles, financières) appropriées pour la réalisation d'un objectif"⁹³ est un facteur-clé de la réussite des recommandations contenue dans ce rapport.

4- ETUDES ADDITIONNELLES

Afin de compléter la présente étude, des études additionnelles suivantes sont nécessaires pour mieux appréhender la compétitivité de l'économie camerounaise :

- 1- Etude de référence sur la compétitivité de l'économie nationale en mettant l'accent sur les échanges intracommunautaires de la CEMAC et les échanges avec le Nigéria et les pays ACP ;
- 2- Etude sur la mise en place d'un système de financement des activités productives, compte tenu des goulots d'étranglements actuels (taux d'intérêts productifs, frilosité des banques, etc.) ;
- 3- Amélioration du système de collecte des statistiques dans les secteurs productifs.

⁹³ Ingénierie et financement de projets –Conseil en management, Secteur privé, croissance économique et lutte contre la pauvreté au Cameroun, enjeux, défi et perspectives, août 2002, Etude réalisée à la demande du Comité Technique de suivi des programmes Economiques sur financement de la Banque Mondiale et du PNUD.

ANNEXES

**ANNEXE 1 : CLASSEMENT DES SECTEURS PRODUCTIFS SELON
LEUR SCORE**

ANNEXE 2 : EXPERIENCES INTERNATIONALES EN MATIERE DE PROMOTION DE LA COMPETITIVITE

Analyse des stratégies de compétitivité d'un certain nombre de pays à sélectionner, par exemple de la Tunisie (programme de « mise à niveau ») et de la Zambie (National Action Program for Private Sector Support – NAPPSS).

1- PROGRAMMES DE MISE A NIVEAU DANS LES PAYS MEDITERRANEENS

1.1- TUNISIE

1.1.1- Le cadre économique et politique

La Tunisie a été le premier pays sud-méditerranéen à signer un accord d'association et de libre échange avec l'UE, devançant par là-même la conférence de Barcelone et sa déclaration du 27 novembre 1995. L'Accord d'Association Tunisie-UE vise, au terme d'une période transitoire de 12 ans, la mise en place d'une zone de libre échange permettant la libre circulation des biens. Il prévoit également des mécanismes économique et financier d'accompagnement destinés à appuyer la libéralisation et la mise à niveau ainsi qu'un volet sur la coopération dans les domaines social et culturel. (voir Mezghani 2001)

La politique économique de la Tunisie des années 90 a été aussi caractérisée par l'adoption d'un Plan d'ajustement structurel (PAS) et l'adaptation progressive aux exigences de la mondialisation, à travers notamment l'adhésion à l'OMC en 1994.

Grâce à l'Accord, environ 50% des importations tunisiennes en provenance de l'UE sont totalement exonérés des droits de douanes. Ceci a permis à l'UE de consolider davantage sa présence sur le marché tunisien, dont le taux d'accroissement des exportations a plus que doublé durant les 5 dernières années passant de 5,5%, avant l'entrée en vigueur de l'accord, à environ 12% actuellement.

La réussite et la pérennité de la zone de libre échange entre la Tunisie et l'Union européenne passent inévitablement par un accroissement substantiel du flux des investissements directs étrangers (IDE) et plus particulièrement des IDE européens. La Tunisie a engagé depuis quelques années une politique active en matière de promotion des IDE à travers notamment la mise en place d'un cadre incitatif à l'investissement et l'amélioration continue de son environnement juridique et institutionnel. Cette politique lui a valu la consolidation de sa capacité d'attraction des IDE dans la mesure où, jusqu'à la fin de l'année 2001, près de 2140 entreprises étrangères ont choisi de s'implanter en Tunisie, contre 800 seulement il y a 10 ans.

Les indicateurs socioéconomiques suivants donnent une impression générale des résultats de la politique économique tunisienne ; Une croissance soutenue de 5,4% en moyenne durant les trois dernières années, un taux d'inflation de 3%, un déficit public stabilisé d'environ 2,7% et un accroissement régulier du revenu par tête d'habitant qui a contribué à élargir l'assiette de la classe moyenne à 80% et à réduire le seuil de pauvreté, estimé à 22% dans les années 1980 à 4% de nos jours.

Les principaux problèmes liés à l'Accord Tunisie-UE relèvent du déséquilibre commercial engendré. La mise en place de la Zone de libre échange (ZLE) a aggravé le déficit commercial, déjà important, vis-à-vis de l'UE. La part de l'UE dans les importations globales de la région méditerranéenne a augmenté, passant de 55,9% en 1994 à 58,8% en 1999, alors que sa part dans les exportations tunisiennes a accusé une baisse passant, pour la même période, de 69,6% à 67,8%. Ce déséquilibre au niveau des échanges commerciaux n'a pas été compensé par un flux d'investissements directs européens.

1.1.2- Programme National de Mise à Niveau

Le Programme National de Mise à Niveau (PNMN) est une panoplie de mesures transitoires d'appui et d'accompagnement mais aussi de techniques bancaires et financières. Son objectif est de préparer et adapter les entreprises tunisiennes de grande taille et leur environnement au nouveau contexte d'ouverture. (voir Benarous s.d.)

Le PNMN, dont les actions sont coordonnées par un bureau central (Bureau de mise à niveau, BMN), porte sur l'entreprise et sur son environnement au sens large du terme. Ses principaux axes sont les suivants :

1.1.2.1. Mise à niveau de l'entreprise

Ce programme porte sur la mise à niveau proprement dite des entreprises industrielles. Il s'agit de leur permettre de moderniser leurs structures, de renouveler leurs équipements, de réduire leur dépendance technique vis-à-vis des groupes étrangers, d'accéder aux nouvelles technologies, et de promouvoir les relations inter-industrielles. Ce programme est étalé sur quatre ans et devrait concerner 4000 entreprises.

1.1.2.2. Mise à niveau de l'environnement

Les réformes déjà engagées par la Tunisie depuis le début des années 90, visant à moderniser le cadre juridique et réglementaire pour préparer et réussir la libéralisation de son économie, sont nécessaires mais semblent insuffisantes. En effet, dans un tel objectif, l'environnement à la fois économique, juridique, réglementaire et social doit évoluer pour être plus favorable et plus attractif pour l'entrepreneur qu'il soit local ou étranger. Il s'agit donc de :

- *Redéfinir le cadre réglementaire de l'économie tunisienne (libéralisation des prix, privatisation, concurrence ...),*
- *Délimiter la place de l'administration et redéfinir son rôle dans l'économie,*
- *Promouvoir l'encadrement, le conseil, la formation professionnelle et la diffusion du savoir, et*
- *Faciliter la communication et rendre disponible en temps réel l'information économique.*

Les principaux instruments financiers du programme sont :

- *Le Fonds de développement de la compétitivité industrielle (FODEC) et*
- *Le Fonds de promotion et de maîtrise de la technologie (FOPROMAT).*

En mai 2001, plusieurs représentants du Comité de Compétitivité camerounais ont visité le BMN (voir République du Cameroun / Comité de Compétitivité 2001a). Comme résultat, le Secrétariat technique du comité a proposé la poursuite de l'échange entre interlocuteurs tunisiens et camerounais pour ce qui est des volets suivants :

- *Aide à la formulation d'un dispositif cohérent d'appui à l'ajustement de l'économie en général et des entreprises en particulier à la compétition mondiale ;*
- *Appui au renforcement du partenariat secteurs public et privé ;*
- *Stratégie de sensibilisation des acteurs économiques.*

Pour satisfaire les besoins du côté camerounais dans ces trois volets, l'approfondissement de l'échange d'information et la constitution d'un fonds documentaire peuvent être envisagés.

1.2- MAROC

Le Maroc a signé un accord d'association avec l'Union européenne dans le cadre de la nouvelle stratégie méditerranéenne de l'UE définie dans la Déclaration de Barcelone de 1995. Cet accord débouchera, à moyen terme, sur l'instauration d'une zone de libre échange (ZLE) pour les produits industrialisés des deux partenaires. Outre ses implications économiques, politiques et sociales, cet accord représente – comme en Tunisie - un grand enjeu stratégique. (voir Boussetta s.d.)

Le Maroc a signé en février 1996 l'accord d'association avec l'UE, qui est entré en vigueur le 1^{er} mars 2000. Dans le cadre de cet accord, le Maroc s'engage à créer une ZLE avec l'UE sur un horizon temporel de 12 ans. L'accord comporte des dispositions – qu'on retrouve un peu partout dans tous les accords signés par l'UE et ses partenaires méditerranéens – qui visent à donner une nouvelle impulsion au processus d'intégration économique, politique et sociale entre les deux partenaires.

L'accord d'association prévoit en 12 ans la libéralisation totale et généralisée du commerce de biens industriels des deux partenaires. Le démantèlement tarifaire devra s'effectuer au cours d'une période de transition sur la base de trois listes de produits :

- *Biens d'équipement pour lesquels le démantèlement douanier devra s'effectuer dès l'entrée en vigueur de l'accord ;*
- *Matières premières industrielles non produites localement et pièces de rechange, dont les droits et taxes douaniers devraient disparaître sur 4 ans à raison de 25% par an ;*
- *Produits fabriqués localement et qui sont considérés comme étant sensibles, dont les droits et taxes douaniers seront supprimés après trois ans de délai de grâce et avec un taux de réduction linéaire de 10% par an jusqu'à l'élimination totale.*

Ce calendrier implique un démantèlement douanier qui concerne 58% des importations globales du Maroc. Il faut ajouter que l'accord d'association prévoit des mesures protectionnistes de sauvegarde, sous certaines conditions, pour protéger les industries naissantes ou celles qui sont confrontées à des difficultés sociales.

L'intensification de la concurrence internationale, qui sera un des principaux effets de la mise en œuvre de l'accord d'association Maroc-UE, imposera aux

entreprises industrielles marocaines la nécessité de renforcer et de dynamiser leur compétitivité. Trois principaux facteurs peuvent être retenus dans cette démarche :

- *La disponibilité des services d'infrastructure de base (p.e. dans les zones, terrains et parcs industriels),*
- *L'innovation technologique et organisationnelle (différenciation des produits, amélioration de leur qualité, diffusion et application de techniques de production moderne, renforcement des institutions d'innovation et de vulgarisation), et*
- *La mise en place d'un environnement favorable aux entreprises (réformes administratives, élimination de réglementations superflues, rapprochement des standards européens et internationaux etc.)*

Au Maroc, le besoin de financement du programme de mise à niveau du secteur industriel a été estimé en 1996 par le Ministère du commerce, de l'industrie et de l'artisanat à environ 4,5 milliards de dollars US, à mobiliser sur une période initiale de cinq ans (1997-2002).

Les dispositions de l'accord d'association euro-marocaine prévoient la participation de l'UE au financement des programmes de mise à niveau du tissu industriel dans le cadre du programme MEDA. Dans ce cadre, un montant global de 631 millions d'euros a été alloué au Maroc entre 1996 et 1999. Selon Boussetta (s.d., page 14), les moyens financiers accordés par l'UE ne couvrent même pas la moitié de la perte fiscale consécutive au démantèlement douanier au cours de la période de transition à la ZLE. Par conséquent, le financement de la restructuration industrielle devrait s'appuyer fondamentalement sur les ressources internes. A cet effet, un Fonds de garantie pour la mise à niveau (FOGAM) a été constitué comme instrument d'appui aux PME.

Dans le cadre d'un entretien, ayant eu lieu en décembre 2002 à Conakry, avec un des anciens responsables du programme de mise en œuvre au Maroc, l'auteur de l'étude présente a appris que la lourdeur des procédures de l'Union européenne a souvent freiné ou même bloqué la mise en œuvre de ce programme de coopération – facteur de blocage qui figure dans bon nombre de projets internationaux, mais plus particulièrement dans ceux de l'UE. En raison des problèmes rencontrés à ce niveau, les réalisations de la plupart des programmes de mise à niveau appuyés par l'UE restent toujours loin des attentes initiales. Donc, l'aptitude de ces programmes de servir d'orientation pour la formulation d'une stratégie de promotion de la compétitivité au Cameroun n'est pas encore évidente.

2- LE PROGRAMME DE PROMOTION DU SECTEUR PRIVE EN ZAMBIE

Le Programme d'action national pour la promotion du secteur privé (National Action Programme for Private Sector Support, NAPPSS), adopté par la Zambie, comprend les objectifs prioritaires et les champs d'actions suivants (voir Matzdorf s.d.) :

- *Stabilité macro-économique ainsi qu'environnement économique et politique calculable,*
- *Marchés d'exportations : Compétitivité, accès, développement,*
- *Incitations fiscales et douanières aux industries et investissements,*
- *Financement des investissements : Accès, coûts et risques,*
- *Infrastructure matérielle et non matérielle efficace,*

- *Réduction des coûts administratifs et de transaction.*

Le processus d'élaboration d'une stratégie de moyen et long terme pour le développement du secteur industriel en Zambie représente une approche bien ciblée au niveau sectoriel, qui vise prioritairement le renforcement de la compétitivité économique du secteur. Il s'agit d'un procédé avec participation directe de l'Etat, des associations économiques, de la recherche scientifique et de la coopération allemande. Dans une première étape, dans le cadre d'une étude appuyée par la GTZ, les filières ayant un potentiel signifiant de croissance et de compétitivité seront identifiées. Sur cette base, les associations industrielles exprimeront leurs besoins en information sur la compétitivité et les points de repère (*best practice benchmarks*) au niveau international. Ces requêtes serviront à la formulation des termes de référence pour les études approfondies.

Pour le moment, aucune documentation des expériences faites dans ce cadre en Zambie n'est disponible. Cependant, vu la pertinence de l'approche zambienne pour ce qui est de l'identification et de la promotion des secteurs porteurs de croissance économique, il paraît que cette expérience mérite d'être examinée de manière plus approfondie.

3- D'AUTRES EXPERIENCES PERTINENTES

Dans cadre d'une visite auprès du Comité de Compétitivité qui a eu lieu au mois de décembre 2002, les principaux concernés ont exprimé leur intérêt relatif aussi bien aux pays susmentionnés que pour les expériences des pays suivants :

- *Ile Maurice et Botswana : Deux pays africains dans lesquels les facteurs de réussite des politiques de promotion du secteur privé méritent un examen détaillé ;*
- *Vietnam : Le Forum des entrepreneurs du Vietnam (Vietnam Business Forum) organise des conférences annuelles, avec une assistance de la Société financière internationale (International Finance Corporation, IFC), pour faciliter l'échange d'informations et le dialogue entre les leaders du secteur privé, les partenaires internationaux et les autorités publiques.*
- *Mauritanie : Voir l'expérience dans le cadre de l'étude intitulée « Mauritanie – cadre intégré. Une stratégie commerciale centrée sur la pauvreté » ;*
- *Guinée : Voir l'expérience du projet ONUDI « Compétitivité du secteur privé industriel dans la vision 'Guinée – 2010' » (janvier 1999).*

D'ailleurs, on peut recommander un examen approfondi de chaque pays qui ressemble fortement au Cameroun en termes de population, de superficie et de revenu par tête. Les principaux pays de cette catégorie sont :

- En Afrique : Côte d'Ivoire, Ghana, Madagascar, Burkina Faso, Sénégal et Zimbabwe ;
- Dans d'autres régions : Cambodge, Yémen, Papoua Nouvelle-Guinée, Ouzbékistan et l'Irak.

ANNEXE 3 : LISTES DES BRANCHES ET FILIERES

Source : Nomenclature d'Activités et de Produits des Etats membres d'AFRISTAT

Branches	Filières	Produits
<u>Agriculture</u>	Filière Céréales	Blé, Maïs, Riz paddy, Mil, Sorgho, Fonio, Autres céréales
	Filière tubercules	Pommes de terre, Igname, Manioc, Taro et macabo, Patates douces, Autres racines et tubercules
	Filière légumes à cosse secs	Haricots secs, Pois de terre, Autres légumes à cosse secs
	Filière légumes frais	
	Filière plantes oléagineuses	Arachides, Noix de palme et amandes de palmiste, Noix et amandes de karité, Soja, Coprah, Autres plantes oléagineuses
	Filière coton	Coton graine, Coton fibre, Graines de coton
	Filière canne à sucre	
	Filière tabac brut	
	Filière latex	
	Filière plantes aromatiques ou médicinales	
	Filière produits végétaux cultivés	
	Filière plantes et fleurs	
	Filière plantes pour boissons	
	Filière épices	Vanille, Autres épices
	Filière produits de base	Cacao, Café, Thé
	Filière bananes	Bananes plantains, Bananes douces
Filière ananas		
Filière autres fruits	Mangues, Mangoustans, Goyaves, Agrumes, Dattes, Fruits et noix de cajou, Autres fruits	
Elevage	Filière élevage	Bovins sur pied, Lait de vache brut, Ovins sur pied, Caprins sur pied, Equidés sur pied, Lait de chèvre ou de brebis brut, Laine et poils, Porcins sur pied, Volailles, Œufs, Camélidés sur pied, Lait de charmelle, Animaux vivants, Miel, Produits divers d'origine animale
Sylviculture et exploitation forestière	Filière sylviculture et exploitation forestière	Bois sur pied, Grumes, Bois de chauffage, Services forestiers
	Filière produits de cueillette	Gommes naturelles, Autres produits de cueillette
Pêche, pisciculture et aquaculture	Filière pêche artisanale	
	Filière pêche industrielle	
	Filière pisciculture	

Filière aquaculture

Branches	Filières	Produits
Activités extractives	Filière charbon	
	Filière lignite	
	Filière tourbe	
	Filière pétrole brut et gaz naturel	Pétrole brut, Gaz naturel, Services de liquéfaction ou de gazéification aux fins de transport, Schistes et sables bitumeux, Services annexes à l'extraction de pétrole brut et de gaz naturel
	Filière minerais d'uranium	
	Filière minerais de fer	
	Filière minerais de métaux non ferreux	Minerais de métaux précieux, bauxite, minerais de cuivre, minerais de manganèse, autres minerais métalliques
	Filière Pierres, sables et argiles	Pierres, Sables, Argiles
	Filière engrais naturels et minéraux pour l'industrie chimique	Phosphates naturels, Sels naturels de potassium, Minéraux pour l'industrie chimique
	Filière produits minéraux divers	Sel et natron, Diamants, Autres pierres précieuses, Minéraux divers
Industries agro-alimentaires	Filière viandes, produits à base de viande et produits de l'abattage	Viandes de boucherie, Viandes de volailles, Autres viandes, Préparations et conserves à base de viandes, Peaux brutes et autres produits de l'abattage
	Filière Poissons et produits de la pêche préparés	Poissons congelés ou surgelés, Crustacés et mollusques congelés ou surgelés, Poissons séchés ou salés, Poissons fumés, Préparations et conserves à base de poissons, Coquillages, crustacés et mollusques en conserve, Farines de poissons
	Filière produits à base de fruits et légumes	Conserves appertisées de légumes, Conserves de fruits, Jus de fruits et légumes, Pâte d'arachide, Autres produits à base de fruits et légumes
	Filière corps gras	Huile brute de palme ou de palmiste, Huile brute d'arachide, Huile brute de coton, Autres huiles brutes, Huile raffinée de palme ou de palmiste, Huile raffinée d'arachide, Huile raffinée de coton, Autres huiles raffinées, Autres corps gras, graisses et tourteaux
	Filière produits laitiers et glaces	Laits liquides et concentrés, Laits en poudre, Beurre, fromages, yaourts et crème de lait, Crèmes glacées et sorbets
	Filière farines	Riz décortiqué, Farine de blé, Farines d'autres céréales, Autres farines
	Filière autres produits à base de céréales	Céréales transformées, Sons et résidus de meunerie
	Filière aliments préparés pour animaux	
	Filière huile de maïs et autres produits amylicés	
	Filière pain et pâtisseries fraîches	Pain, Pâtisseries fraîches

Filière biscuits et pâtisseries de conservation

Biscuits, Pâtisseries de conservation

Branches	Filières	Produits
	Filière Pâtes alimentaires, couscous et produits farineux similaires	Pâtes alimentaires, Couscous et produits farineux similaires
	Filière sucre et mélasses	Sucre, Mélasses
	Filière produits de la chocolaterie et confiserie s	Cacao en masse, Beurre de cacao, Cacao en poudre, Chocolat et préparations à base de chocolat, Confiserie s
	Filière café, thé et infusions	Café torréfié, Produits dérivés du café, Thé conditionné, Infusions
	Filière condiments et assaisonnements	
	Filière produits alimentaires divers	
	Filière boissons alcoolisées	Alcool éthylique, Boissons alcoolisées distillées, Bière de malt et malt, Autres bières, Vins et autres alcools
	Filière eaux de table et boissons non alcoolisées	Eaux de table, Boissons non alcoolisées diverses
Fabrication de produits à base de tabac	Filière tabac manufacturé	Cigares et cigarettes, Autres tabacs manufacturés, Déchets et tabac
<u>Textiles et cuir</u>	Filière textile et confection	Fils de coton, Autres fils, Tissus de coton, Autres tissus, Services d'ennoblissement textile, Linge de maison, Ficelles, cordes et cordages, Filets à maille et réparation de filets et cordages, Produits textiles divers, Etoffes à maille, Bas et chaussettes, Pull-overs et articles similaires, Vêtements en cuir, Vêtements de dessus, Vêtements de dessous, Tee-shirts et maillots de corps, Vêtements divers et accessoires du vêtement, Fripes, Pelleteries et fourrures,
	Filière peaux et cuirs travaillés	Peaux et cuirs de bovins et équidés, Peaux et cuirs d'ovins et de caprins, Autres peaux et cuirs travaillés, déchets de cuir
	Filière articles de voyage et de maroquinerie, articles de sellerie et de bourrellerie	
	Filière chaussures et articles chaussants	
Travail du bois et fabrication d'articles en bois ou de vannerie	Filière produits de sciage et de rabotage	Bois sciés, Autres produits du sciage, du profilage et du rabotage
	Filière feuilles de placage, contreplaqués et panneaux	Feuilles de placage, Contreplaqués, Panneaux à base de bois
	Filière ouvrages de charpenterie et de menuiserie et ouvrages en bois	Ouvrages de charpenterie et de menuiserie en bois, Emballages en bois
	Filière articles divers en bois ou en liège	
	Filière articles de vannerie ou de sparterie	
Papier et carton	Filière pâte à papier, papiers et cartons	Pâte à papier, Papiers et cartons en l'état
	Filière carton ondulé, emballages en papier ou en carton	

	Filière articles en papier ou en carton	Articles en papier à usage sanitaire ou domestique, Articles de papeterie, Autres articles en papier ou en carton
--	---	---

Branches	Filières	Produits
Edition, imprimerie et reproduction d'enregistrements	Filière produits de l'édition	
	Filière produits de l'imprimerie	
	Filière services de reproduction d'enregistrements	Services de reproduction d'enregistrements sonores, Services de reproduction d'enregistrements vidéo, Services de reproduction d'enregistrements informatiques
Raffinage pétrolier	Filière produits pétroliers raffinés	Essences, Carburateurs et kérosène, Gazoles, Fiouls lourds, Huiles de pétrole, Butane et propane, Autres produits pétroliers raffinés gazeux, Produits pétroliers raffinés ou pâteux, Raffinage à façon
	Filière cokes et goudrons et produits des industries nucléaires	Cokes et goudrons, Produits des industries nucléaires
Fabrication de produits chimiques	Filière produits azotés et engrais	
	Filière charbon de bois	
	Filière autres produits chimiques de base	Gaz industriel, Colorants, pigments et agents tannants, Produits chimiques inorganiques de base, Produits chimiques organiques de base, Matières plastiques de base, Caoutchouc synthétique
	Filière produits de l'industrie pharmaceutique	Produits pharmaceutiques de base, Médicaments, Produits pharmaceutiques divers
	Filière médicaments traditionnels	
	Filière savons, détergents et produits d'entretien	Savons et produits de nettoyage, Glycérine et agents tensioactifs, Produits d'entretien ménager
	Filière parfums et produits de toilette	Parfums et eaux de toilette, Produits de beauté et de maquillage, Produits et préparations capillaires, Autres produits de toilette et d'hygiène
	Filière produits agrochimiques	Insecticides, Herbicides, Autres produits agrochimiques
	Filière peintures, vernis, adjuvants et encres d'imprimerie	
	Filière autres produits chimiques	Explosifs, Colles et gélatines, Huiles essentielles, Produits chimiques pour la photographie, Supports de données, Produits chimiques à usage spécifique
Filière fibres synthétiques ou artificielles		

Branches	Filières	Produits
Fabrication de produits en caoutchouc ou en matières plastiques	Filière pneumatiques et chambres à air	Pneumatiques neufs pour cycles et motocycles, Autres pneumatiques neufs, Chambres à air et bandages, Profilés pour le rechapage et pneumatiques usagés, Pneumatiques rechapés
	Filière ouvrages en caoutchouc	
	Filière produits en matières plastiques	Demi-produits, tuyaux et éléments pour la construction en matières plastiques, Emballages en matières plastiques, Articles ménagers en matières plastiques, Autres produits en matières plastiques
Fabrication de verre, poteries et matériaux de construction	Filière verre et articles en verre	
	Filière carreaux en céramique	
	Filière tuiles et briques en terre	
	Filière autres produits céramiques	Articles céramiques à usage domestique ou ornemental, Appareils sanitaires en céramique, Autres produits céramiques
	Filière ciment, chaux et plâtre	Clinkers, Ciment, Chaux, Plâtre
	Filière matériaux et ouvrages en ciment, en béton, en plâtre ou en pierre	Matériaux et ouvrages en ciment, en béton ou en plâtre, Ouvrages en pierre
Métallurgie et fonderie	Filière produits de la sidérurgie et de la première transformation de l'acier	Produits de la sidérurgie, Tubes et tuyaux en fonte et en acier, Produits de la première transformation de l'acier
	Filière produits de la métallurgie et de la première transformation des métaux précieux et non ferreux	Argent, Or, Demi-produits en métaux précieux, Alumine, Aluminium et demi-produits en aluminium, Produits de la première transformation des métaux non ferreux
	Filière pièces de fonderie	
Fabrication d'ouvrages en métaux	Filière éléments en métal pour la construction, réservoirs, chaudières et produits de la chaudronnerie	
	Filière autres ouvrages en métaux et travail des métaux	Outillages et articles de coutellerie, Serrures et ferrures, Vis, boulons, chaînes et ressorts, Ouvrages divers en métaux, Travail des métaux et mécanique générale

Branches	Filières	Produits
Fabrication de machines et matériels	Filière machines et appareils d'usage général	
	Filière machines et appareils d'usage spécifique	
	Filière appareils domestiques	
	Filière machines de bureau et matériel informatique	
	Filière machines et matériels électriques	
	Filière équipements et appareils de radio, télévision et communications	
	Filière instruments médicaux, de précision, d'optique et d'horlogerie	
Fabrication de matériels de transport	Filière véhicules automobile	
	Filière produits de la construction navale ou aéronautique et matériel ferroviaire roulant	
	Filière autres équipements de transport	
Fabrication de meubles	Filière matelas et sommiers	
	Filière meubles	
Fabrication de produits divers	Filière bijoux et monnaies	
	Filière instruments de musique	
	Filière bougies et allumettes	
	Filière autres produits divers	Articles de sport, Jeux et jouets, Articles de bijouterie fantaisie, Articles de broserie, Articles d'écriture et de bureau, Postiches et perruques, Etc.
Production et distribution d'électricité, de gaz et d'eau	Filière électricité	
	Filière gaz distribué et supports énergétiques	
	Filière eau distribuée	
Construction	Filière travaux de préparation des sites	
	Filière travaux de construction de bâtiments ou de génie civil	
	Filière travaux de génie civil	
	Filière travaux d'installation	
	Filière travaux de finition	
	Filière services de location de matériel de construction avec opérateur	
Hôtels et restaurants	Filière services d'hôtellerie et de restauration	Services d'hôtellerie et autres services d'hébergement, Services de restauration, Services des bars, cafés et autres débits de boissons

Branches	Filières	Produits
Transports et activités auxiliaires de transport et de communication	Filière services de transports ferroviaires	Services de transports ferroviaires de passagers, Services de transports ferroviaires de marchandises
	Filière services de transports routiers de passagers	Services de transports urbains de passagers, Services de transports routiers interurbains de passagers
	Filière services de transports routiers de marchandises	
	Filière services de transports par conduites	
	Filière services de transports maritimes et côtiers	
	Filière services de transports aériens	
	Filière services auxiliaires de transports	Services de manutention, Services d'entreposage, Services des infrastructures de transport, Services portuaires, Services aéronautiques, Services des agences de voyages, Services d'organisation du transport de fret
	Filière services des postes et télécommunications	Services de poste et de courrier Services des réseaux de télécommunication Services d'accès aux réseaux de télécommunications
Activités financières	Filière services d'intermédiation financière	
	Filière services d'assurance	
	Filière services d'auxiliaires financiers et d'assurance	
Immobilier, locations et Services aux entreprises	Filière services immobiliers	
	Filière services de location	
	Filière services informatiques et services connexes	
	Filière services de recherche et développement	
	Filière services fournis principalement aux entreprises	Services juridiques, Services comptables, d'audit et de conseil fiscal, Services d'études de marché, de sondage et de conseil pour les affaires et le management, Services d'architecture et d'ingénierie et autres conseils techniques, Services de publicité, Services d'enquête et de sécurité, Services de nettoyage, Services photographiques, Autres services fournis principalement aux entreprises
Services aux ménages	Filière services aux ménages	Services récréatifs, culturels et sportifs, Services personnels

ANNEXE 4 : BIBLIOGRAPHIE

1. 2002 ,Valoriser les potentialités agricoles
2. Analyse de la filière blé / farine au Cameroun, CRETES/CAC, Avril 1996
3. Annuaire statistique du Cameroun 1999, DSCN/MINEFI, Novembre 2000
4. Annuaire statistique du Cameroun 2000, Institut National de la Statistique
5. Appui au secteur privé : Note de conjoncture industrielle du Cameroun: dossier de présentation de l'application, Coopération Française , Juillet 1996
6. Après la dévaluation, conditions de compétitivité du secteur manufacturier et industriel au Cameroun, Fondation Friedrich Ebert / CIBLE, Mai 1994
7. Banque des Etats de l'Afrique Centrale rapport d'activité 1993-1994,
8. Bulletin du réseau technologie et partenariat en Agro Alimentaire Dossier : la transformation de l'igname,
9. Cadrage macro économique du développement urbain au Cameroun, CRETES, Juin 1994
10. Cadre de suivi du secteur privé Cameroun : Rapport principal, Agence Canadienne de Développement international
11. Cameroun 2001 : un contexte propice au développement agricole, Afrique Agriculture n° 290, Mars 2001
12. Campagne 1992/1993, SODECOTON, Avril 1993
13. Code minier – Loi N° 001 du 16 Avril 2001 – et Décret d'application, République du Cameroun, Ministère des Mines, de l'Eau et de l'Energie, Direction des mines et de la géologie
14. Compétitivité des productions animales en Afrique Sub-Saharienne et à Madagascar, CF / Ministère des affaires étrangères
15. Concertation régionale des pays de l'Afrique centrale sur l'avenir des relations ACP/UE au delà de l'an 2000, CRETES, Juin 1997
16. Contribution à l'étude sur les sources et stratégies de croissance pour la réduction de la pauvreté au Cameroun, Thème 3A: Compétitivité des filières et vecteurs de la croissance, Arsène Honoré Gidéon NKAMA
17. Contribution à l'étude sur les sources stratégies de croissance pour la réduction de la pauvreté ,Thème : Le secteur financier, l'épargne intérieure, l'investissement étranger et le financement de la croissance, Pierre SAM-NDOUMBE, Avril 2002
18. Document d'information sur la situation économique du Cameroun, Ministère des Affaires Etrangères Coopération et Francophonie – Département des Appuis Economiques et Financiers / DIAL, Janvier 1999
19. Document de stratégie de développement du secteur rural (DSDSR) document principal, Décembre 2001
20. Document de stratégie de développement du secteur rural: document principal, Décembre 2001
21. Economie des filières en régions chaudes: formation des prix et échanges agricoles, CTA Septembre 1989
22. Economy wide policies and the environment: lessons from experience, Mohan Munasinghe and Wilfrido Cruz
23. Enquête cadre et étude socio économique de la pêche artisanale maritime au Cameroun , Oumarou Njifonjou, Jean Folack, Monique Bondja, Jean Calvin Njock, Denis Njamen, Juillet 1995
24. Enquête sur les boulangeries, AGRO PME/CRETES, Janvier 1993
25. Etude de faisabilité de la culture et de commercialisation des protéacées

- d'exportation au Cameroun, Rapport de mission, Pierre ALLEMAND ingénieur Horticole ENSHV, 29 Septembre - 2 Octobre 1997
26. Etude de la filière maïs au Cameroun, TOUSSI Albert, Juillet 1999
27. Etude de la filière peaux et cuirs dans la province de l'extrême nord Cameroun, FOGAPE, Février 1990
44. Etude de l'association cultures vivrières/élevage des petits ruminants dans les provinces de l'Est, de l'Extrême-Nord, du Littoral, du Nord-Ouest, de l'Ouest du Sud et du Sud - Ouest, Annexe 3 appendice 2 synthèse du rapport final, Emile NGANDEU TELEU, Mars 2001
28. Etude des conditions et modalités de mise en œuvre d'un programme d'élevage des aulacaodes (Hérissons) dans la zone du projet, Teleu Ngandeu Emile
29. Etude des organisations rurales au sud Cameroun rapport définitif, Projet ASPPA, Avril 1998
30. Etude des volets élevage et pêche du Projet SOWEDA, province du Sud Ouest, SOFRECO, Septembre 1998
31. Etude d'impact de la dévaluation du FCFA et les perspectives de développement au Cameroun, CRETES, Avril 1994
32. Etude du secteur des PME au Cameroun : enquête diagnostic, Agro PME/CRETES/United States Agency for International Development, Mars 1994
33. Etude pour le développement de la filière maïs au Cameroun analyse économique, PDEA phase pilote 92/93
34. Etude socio économiques régionales : synthèses de rapport sur les provinces, PNUD/OPS
35. Etude sur la commercialisation des produits vivriers et du cacao, CRETES/mission catholique de Nkum Ekye Ngoumou, mars 1995
36. Etude sur la contribution du secteur forestier à l'économie nationale, République du Cameroun – Ministère de l'Economie et des Finances – Commission d'étude sur le secteur forestier, Yaoundé, Juillet 1998
37. Etude sur l'amélioration de l'efficacité de la commercialisation et de la compétitivité des filières des produits : Analyse de la filière avicole, Teleu NGANDEU Emile, Mars 2002
38. Etude sur le potentiel d'exportation des PME Camerounaises, UDEAC, Novembre 1998
39. Etude sur les acquis et les contraintes au développement de la production de la pomme de terre au Cameroun, rapport final, TECSULT/AGROCOM / PDEA - Cameroun, Avril 1998
40. Etude sur les acquis et les contraintes au Développement de la production de l'ananas au Cameroun, rapport final, TECSULT / AGROCOM / PDEA-Cameroun, Mai 1998
41. Etude sur les acquis et les contraintes au développement de la production de la pomme de terre au Cameroun, phase 2 : enquête Socio - technico-économique, PDEA - Cameroun, Septembre 1997
42. Etude sur les acquis et les contraintes au développement de la production de la pomme de terre au Cameroun, Phase 3 rapport diagnostic final, PDEA/Ere Développement, Novembre 1997
43. Etude sur les sources et les stratégies de croissance pour réduire la pauvreté au Cameroun, Jean Claude Atangana,
44. Etudes socio économiques régionales au Cameroun province du centre, PNUD, Février 2000
45. Etudes socio économiques régionales au Cameroun province du Sud, PNUD,

- Février 2000
46. Etudes socio économiques régionales au Cameroun, éradication de la pauvreté amélioration des données sociales, PNUD, Février 2000
 47. Evaluation du marché et de l'offre nationale des céréales, CRETES/Ministère des investissements publics, Mars 1998
 48. Guide de production et de protection de la culture de l'oignon destinée à l'exportation, activité 312, TECSULT/AGROCOM / PDEA - Cameroun, Mars 1998

49. Impact de la dévaluation sur le secteur forestier du Cameroun, Roger FOTEU KAMENI, Mai 1995
50. Impact de la dévaluation sur le secteur forestier du Cameroun, Roger Foteu Kameni, Juin 1995
51. L'industrie camerounaise en 2000/2001, République du Cameroun - Ministère de l'Economie et des Finances – Direction de la Statistique et de la Comptabilité Nationale – Sous-Direction des Statistiques d'Entreprises, Juillet 2002
52. La compétitivité des bois d'œuvre africains, J.C Carret , ministère de la Coopération
53. La production de lait frais au Cameroun, Marek Maurice,
54. L'aquaculture au Cameroun vivre de l'élevage, des poissons et des canards, A TABI ABODO, Avril 1996
55. Le maraîchage dans le grand Nord Cameroun, rapport de mission dans le Nord du Cameroun, CIRAD, Août Septembre 1998
56. Le secteur informel au Cameroun: problématique, monographies, propositions d'action, CRETES, Octobre 1991
57. Les comptes nationaux du Cameroun selon le SCN93, République du Cameroun – Ministère de l'Economie et des Finances – Direction de la Statistique et de la Comptabilité Nationale, Avril 1999
58. Les économies d'Afrique centrale 2003, Commission Economique des Nations Unies pour l'Afrique, Bureau pour l'Afrique Centrale, Décembre 2002
59. Les économies de l'Afrique Centrale 2002 – Pauvreté en Afrique centrale : Etat des lieux et perspectives, Commission Economique pour l'Afrique, Centre de développement sous-régional pour l'Afrique Centrale
60. Les infrastructures physiques énergétiques, les ressources naturelles et la croissance, version du 15 Avril 2002
61. Les productions bananières : un enjeu économique majeur pour la sécurité alimentaire, CF
62. Les transports routiers au Cameroun, Hubert NGABMEN
63. L'Etat des recherches sur ananas au Cameroun, CIRAD-FLHOR, bilan au 30 Avril 1994,
64. L'horticulture d'exportation au Cameroun : cas du grand Nord, MINAGRI/AGROCOM, juin 1998
65. Livre vert : sur les relations entre l'union européenne et les pays ACP à l'aube du 21^{ème} siècle défis et options pour un nouveau partenariat, Commission européenne, Bruxelles le 14 Novembre 1996
66. Loi N° 2002/004 du 19 Avril 2002 portant Charte des investissements en République du Cameroun, République du Cameroun
67. Mission d'évaluation du dynamisme actuel des organisations paysannes dans les provinces du Nord-ouest : diagnostic de la situation et identification des sites des PIDP : rapport de mission, Projet CMR, Septembre 2001
68. Mission post évaluation du fonds d'appui aux organisations rurales deuxième phase (FONDAOR II), MINAGRI/ CRETES, Juillet 1999
69. Note de conjoncture cacao/café, ONCC-NCCB
70. Note de conjoncture cacao/café, ONCC-NCCB, Mai 1999
71. PDEA Cameroun, recensement des capacités et besoins en matière d'infrastructures de conservation, conditionnement et transformation filière oignon, TECSULT/PDEA, Avril 1998
72. PDI : plan VII Industries des produits pharmaceutiques, Ministère du Plan et l'Aménagement du Territoire

73. Pisciculture en milieu Tropical Africain : Comment produire du poisson à coût modéré : des exemples du Cameroun, Victor POUOMOGNE, CEPID
74. Plan directeur d'industrialisation du Cameroun PDI : Plan sectoriel II Bois, Ministère du plan et de l'aménagement du territoire,
75. Plan directeur d'industrialisation du Cameroun PDI : Plan sectoriel XI : Industries mécaniques, électriques, électroniques, informatiques et de maintenance, ministère du plan et de l'aménagement du territoire, Février 1990
76. Plan directeur d'industrialisation du Cameroun PDI, Plan sectoriel IX Sidérurgie, Ministère du plan et de l'aménagement du territoire, 1982
77. Plan directeur d'industrialisation du Cameroun PDI: Plan sectoriel VI Industries chimiques, Ministère du plan et de l'aménagement du territoire, Février 1990
78. Plan directeur d'industrialisation du Cameroun: étude sectorielle 94 X = matériaux de construction, rapport provisoire, MINPAT/SEDA, Octobre 1986
79. Politique agricole: de nouveaux défis, MINAGRI, Décembre 1998
80. Politique agricole: de nouveaux défis, République du Cameroun, Décembre 1998
81. Programme de reforme du sous secteur engrais : évaluation à mi parcours de la 2^{ème} phase, CRETES/MINAGRI, Yaoundé Août 1997
82. Programme intégré pour une nouvelle politique industrielle au Cameroun, UNIDO, Juillet 2002
83. Projet recensement / enquête de la PME camerounaise : Recueil d'informations sur 324 entreprises, CCCC / CRETES , juin 1992
84. Projet Recensement / enquête de la PME camerounaise, rapport préliminaire, CCCC/CRETES, Juin 1992
85. PRSSE : évaluation à mi parcours de la deuxième phase plan de relance et projet relais, CRETES/MINAGRI, Août 1997
86. Rapport de campagne 1991/1992
87. Rapport d'étude : étude de la situation actuelle de l'élevage et des pêches au sein des communautés rurales au Cameroun : bilan diagnostic, potentialités, contraintes et stratégies de développement : projet d'élaboration d'un plan stratégique pour le développement communautaire en milieu rural, TELEU NGANDEU Emile B. Janvier 2000
88. Rapport économique et financier : Exercice 1998/1999, Cameroun, Juin 1999
89. Rapport économique et financier : exercice 1999/2000, Cameroun, Juin 2000
90. Rapport économique et financier exercice 2001/2002, République du Cameroun, Novembre 2002
91. Rapport sur le développement humain 1998 la pauvreté au Cameroun, PNUD,
92. Rapport sur le développement social, 1997 MINEFI/GTZ, Décembre 1997
93. Recensement des capacités et besoins en matière d'infrastructures de conservation, conditionnement et transformation, filière pomme de terre, TECSULT / PDEA - Cameroun, Avril 1998
94. Recensement des zones de production et des producteurs d'ananas au Cameroun, rapport d'activité, TECSULT/PDEA - Cameroun, Décembre 1997
95. République du Cameroun: les atouts économiques, Guide bilingue des potentialités économiques du Cameroun, 2001
96. Ressources minérales du Cameroun – Notice explicative de la carte thématique des ressources minérales du Cameroun sur un fond géologique, Paul NTEP GWETH, Yaoundé, Juillet 2001
97. Résultats de l'enquête agricole campagne 1990-1991, MINAGRI/Projet

- CAPP/USAID
98. Réunion de concertation ananas, rapport final, TECSULT / PDEA - Cameroun, 1998
 99. Révision du chapitre I du document de la stratégie sectorielle de santé, édition du 17 Juin 2000, Ministère de la Santé, Mars 2001
 100. Secteur financier, capitaux étrangers et financement de l'investissement au Cameroun, FOUDA OWOUNDI Jean Pierre

101. Secteur privé et Développement humain durable contraintes, potentialités et perspectives, PNUD, Avril 1996
102. Secteur privé, croissance économique lutte contre la pauvreté au Cameroun enjeux, défis et perspectives, BDS/ CTS / BM/PNUD, Août 2002
103. Séminaire national sur la politique et la planification de la pêche au Cameroun, Organisation des Nations unies pour l'Alimentation et l'Agriculture/Programme pour le Développement intégré des pêches artisanales en Afrique de l'Ouest Cotonou, Palais des Congrès Yaoundé du 16 au 20 Septembre 1991
104. Stratégie de développement des exportations agricoles camerounaises, Août 1996
105. Stratégie de développement du secteur rural, République du Cameroun, Avril 2002
106. Stratégies du secteur de l'éducation, MINEDUC, Juin 2001
107. Stratégies pour la croissance et la compétitivité de quelques filières à fort potentiel au Cameroun, BDS, Août 2002
108. Synthèse des travaux des ateliers régionaux fruits et légumes 1986 et propositions d'axes stratégiques, AGROCOM, Octobre 1996
109. Tableaux économiques du Cameroun, Yves MOREL Professeur d'économie, 1983
110. The economics of oil palm, Pudoc Wageningen, 1987
111. Timber service Center ACP-UE TDP, August 1998

ANNEXE 5 : TERMES DE REFERENCES

ANNEXE 6 : LISTE DES PERSONNES RENCONTREES (ENTRETIENS CIBLES)

1. *M. Hilaire TSIMI ZOA, président de l'Union des Syndicats Professionnels des Entreprises agricoles et activités connexes du Cameroun (USPAC).*
2. *M. Samuel MVONDO BINDJEME, Directeur Général Délégué de la Cotonnière Industrielle du Cameroun (CICAM).*
3. *M. Francis A. SANZOUANGO, Secrétaire Général du Groupement Interprofessionnel du Cameroun (GICAM).*
4. *M. Jean Marc OYONO, Secrétaire Général de SIC CACAOS.*
5. *M. Henk DE MUNCK, Directeur Général Adjoint, SONARA.*
6. *M. Moïse EKEDI, Secrétaire Général de la Fédération Nationale des Associations de PME (FENAP).*
7. *M. J.J. SAME EPEE, Délégué Général du SYNDUSTRICAM.*
8. *M. Georges EBELE, Secrétaire permanent AGROCOM*
9. *M. HANS DE MUNCK, Directeur Général Adjoint de la SONARA*
10. *M. TCHOKOANSI NGOUANBE Joseph, Directeur Général de CAMEROUN CONTINU*
11. *M ASSOLO ANGOULA, ONCC*
12. *Mme BAYIHA, Déléguée Adjointe de l'ASSOBACAM*
13. *M ABESSOLO ABENELANG Adolphe, Directeur des Mines au MINMEE*
14. *M. NKOTO ANGOULA, Directeur de la Stratégie de Développement à la SNH*
15. *M. OGEN NDI Benjamin, Management Accounts, Manager à BAT Cameroun*
16. *M. MEBARA MEBARA, Directeur des Etudes et de la Planification au Ministère du tourisme*
17. *M SINDEU Jean Bernard, Inspecteur Général au Ministère des Transports*