

# **RAPPORT D'ACTIVITES**

**Par**  
**Le Secrétariat exécutif APROSPEN**

**Année 2012**

## CONTEXTE ET JUSTIFICATION

Depuis 2003, APROSPEN s'est toujours engagée auprès des communautés pour soutenir celles-ci à lutter contre les fléaux qui minent son existence. Dans son approche méthodologique, elle s'est déployée sur le terrain à travers plusieurs axes d'intervention que sont la santé communautaire, l'appui à la production et la protection de l'environnement. Si certaines actions ont été menées en partenariat avec les partenaires techniques et/ou financiers, d'autres ont plutôt été initiées et réalisées par les membres à travers un déploiement matériel et physique propre à l'organisation.

### A- AXE 1 : SANTE COMMUNAUTAIRE

Sur le plan de la santé communautaire, compte tenu des dégâts causés par le VIH/Sida et le paludisme, ces deux maladies ont été priorisées au cours de l'année 2012. Plusieurs activités ont été planifiées et mises en œuvre :

#### I – PROJET DE LUTTE CONTRE LE VIH/SIDA SUR L'AXE ROUTIER MEIGANGA-NGAOUNDERE

##### *Contexte et Justification du Projet*

Dans le cadre de leurs activités quotidiennes, les camionneurs et les transporteurs routiers transitent et observent des temps d'arrêt assez longs soit au niveau des points d'arrêts situés dans les villages ou dans les restaurants de route. Pendant ces temps d'arrêt qui varient généralement d'une heure à plus de 24 heures selon les circonstances, ces professionnels du transport ainsi que les clients qu'ils portent à bords de leurs véhicules fréquentent les restaurants de la place et se livrent à l'activité sexuelle particulièrement intense durant leurs séjours sur les lieux. Cette situation assez fréquente sur certains axes routiers notamment celui de Meiganga -Ngaoundéré est un facteur important associé à la propagation de l'infection au VIH SIDA. Pendant ces arrêts, les femmes détentrices de ces restaurants hébergent et se livrent aux camionneurs et transporteurs routiers et parfois sans aucune mesure de protection. Ce comportement lié soit à l'ignorance de la maladie ou au doute persistant s'accompagne malheureusement de conséquences fâcheuses par rapport à l'évolution de l'infection.

Aujourd'hui, l'infection par le VIH/SIDA est considérée non seulement comme une menace pour la santé de ces individus, mais aussi et surtout comme une entrave au développement de ce secteur d'activité dont la place dans l'économie nationale n'est plus à démontrer. La connaissance du VIH/SIDA et la prise en conscience de ses répercussions sociales pourraient sans doute inciter la population cible à un changement systématique de comportement.

C'est dans ce contexte que s'insère ce projet considéré comme une forme de continuité d'un 1<sup>er</sup> projet conduit par APROSPEN en 2004 sous financement du CNLS. Il rentre dans le cadre d'un accord de financement passé entre le Groupe Technique Provincial de lutte contre le Sida de l'Adamaoua et l'ONG APROSPEN et consiste à contribuer activement à la lutte contre le VIH à travers la sensibilisation de masse, la sensibilisation de proximité, la distribution des kits de prévention et l'incitation au dépistage volontaire et enfin la prise en charge des personnes vivant avec le VIH/SIDA sur l'axe routier Meiganga-Ngaoundéré.

La première étape du projet a consisté en une descente sur le terrain pour identifier les restaurants (particulièrement sollicités par les camionneurs qui y fréquentent pour s'alimenter et se reposer), les barrières des pluies (il s'agit des points de blocage et d'interdiction d'accès aux pistes humides pour les camions et cars de transport. Les arrêts

deviennent obligatoires dès le début des pluies et ne prennent fin qu'après dessèchement complet des pistes), les comités locaux ont été aussi identifiés.

Afin d'être efficace dans notre méthodologie de travail et avoir un langage commun par rapport à nos objectifs, il s'est avéré indispensable d'organiser des séances de formation des équipes d'animation ayant la charge de mener les activités sur le terrain. Dix équipes ont été formées et mises en mission pour sillonner les 12 (douze) villages cibles (DIBI, BELEL DIBI, GALDI, YAMOURE, MANGOLI, MBERE MAGOINANG, NYAMBAKA, MBOULAI, BABONGO, GARGA LIMBONA, GUNBELA, ROBLIN).

**Sensibilisation de masse :** Elle a consisté essentiellement à informer la population cible sur la maladie et ses répercussions afin de susciter en eux une prise de conscience et un changement de comportement collectif. Cette sensibilisation a eu pour objectifs spécifiques de :

- Atteindre la grande masse au même moment ;
- Véhiculer le message sur le VIH/SIDA et ses méthodes de transmission ;
- Présenter les différentes méthodes de protection (préservatif masculin et féminin, abstinence et fidélité) ;
- Encourager les populations à connaître et à accepter les statuts sérologiques ;
- Identifier et dénombrer les candidats volontaires au test de dépistage

#### ***Sensibilisation de proximité***

Il était question d'évaluer la sensibilisation de masse sur le VIH/SIDA menée par APROSPEN dans les 12 (douze) villages cibles, de recueillir les points de vue des participants et conscientiser davantage les esprits pour un changement radical de comportement. La sensibilisation de proximité a permis d'approfondir la discussion dans un cadre restreint (restauratrices, camionneurs...) et a favorisé des échanges fructueux entre participants. Les ateliers de discussion ont été organisés à cet effet.

#### ***Résultats obtenus :***

- A l'issue de ces investigations, les résultats suivants ont été obtenus :
- 52 restaurants ont été identifiés ;
- 11 barrières de pluies ont été identifiées ;
- 11 CLLS ont été formés, associés au projet mis à contribution pour son exécution;
- 24 agents de sensibilisation et 02 (deux) encadreurs ont été formés sur la problématique du VIH/SIDA ;
- 12 communautés villageoises ont été sensibilisées sur la problématique du VIH/SIDA, l'utilisation et le port correct des condoms masculins et féminins, l'importance du test de dépistage, la prise en charge psychosociale des PVVS et l'importance du dialogue parent enfant ;
- 902 personnes ont été directement éduquées pendant la sensibilisation de masse sur l'infection à VIH/SIDA. Parmi celles-ci, on a 809 hommes et 93 femmes ;
- 305 candidats au test de dépistage volontaire ont été dépistés parmi lesquels 228 hommes et 77 femmes ;
- 37 personnes dépistées ont été trouvées positives ( 12,13% ) parmi lesquelles 13 Hommes ( 35 %) et 24 Femmes ( 65 %)
- 20 personnes vivant avec le VIH (PVVIH) ont été orientées vers les UPEC pour leur prise en charge.

- 839 personnes ont suivi les travaux en atelier parmi lesquels 260 personnes dans les 52 restaurants, 246 personnes dans les 12 groupes des jeunes, 211 personnes dans les 12 groupes des femmes et 122 personnes dans les 12 groupes des personnes âgées ;
- 34 membres du bureau de 11 CLLS répertoriés ont été rencontrés et associés au travail d'évaluation ;
- 40 cartons de condoms masculins et 700 unités de condoms féminins ont été distribués ;
- 150 affiches sur format A3 ont été confectionnées et fixées sur les murs et autres supports autour des restaurants et les lieux publics. Ces affiches ont attiré l'attention des uns et des autres sur les conséquences néfastes du SIDA, la prévention et le test de dépistage volontaire du VIH/SIDA ;
- 90% des restauratrices et des camionneurs ne sont pas prêts à faire le test de dépistage volontaire ;

Par ailleurs, il ressort de nos observations que seuls 02 (deux) des 52 restaurants identifiés sont gérés par les hommes. Les autres sont entièrement gérés par les femmes. Ces sites sont très fréquentés par les camionneurs qui en font non seulement un cadre de restauration mais aussi et surtout une forme d'auberge et des lieux de débauche. D'autres femmes sans emplois y trouvent refuge pour rencontrer des hommes et se faire un peu d'argent.

Il ressort également de ces observations que les femmes, bien qu'hostiles au regroupement mixte, cherchent à s'informer en isolée sur la maladie et surtout à acquérir les kits de prévention.

De nombreuses interpellations ont également été enregistrées même parmi les hommes et ceci en marge des réunions pour s'informer davantage sur le sujet.

Les données ont été traitées et capitalisées pour la confection du rapport général déposé auprès du partenaire (GTP/Adamaoua) avec des vœux de mettre en place un système de pérennisation du projet.

## **II- LUTTE CONTRE LES VECTEURS DU PALUDISME :**

Dans un contexte de pauvreté extrême et d'insalubrité ambiante généralisée, les quartiers périphériques de la ville de Ngaoundéré se caractérisent par leurs fortes popularités et mobilisent toutes les conditions favorables au développement des vecteurs du paludisme et diverses autres maladies. Face à cette déplorable situation parfois délaissée aux seules autorités publiques, APROSPEN a inscrit dans son plan d'action l'assainissement du cadre de vie de la population des quartiers concernés.

La mise en place du 1<sup>er</sup> projet de ce vaste programme a concerné à sensibiliser les populations des quartiers identifiés sur les modes de transmissions du paludisme, l'écologie de son vecteur et les facteurs favorables au développement des moustiques.

### ***Contexte et justification du projet :***

Le paludisme, cette maladie qui fait de nombreuses victimes chaque année, touche principalement les habitants des quartiers pauvres avec des conséquences beaucoup plus désastreuses sur les enfants. Pour quelques rares familles aisées des quartiers concernés, la chimio-prévention, en dépit de ses limites, a souvent été considérée comme le moyen de prévenir cette maladie. Pour la grande majorité de ces habitants, la lutte contre le paludisme basée en partie sur l'automédication n'est nécessaire que lors de l'apparition des symptômes cliniques. Tous vivent malheureusement avec les vecteurs et tous contribuent quotidiennement au développement des vecteurs dans leurs domiciles. C'est dans ce contexte

que s'inscrit ce projet qui est la pure émanation de l'ONG APROSPEN avec pour objectif principal l'amélioration des cadres de vie de la population

**Objectifs spécifiques :**

Ce projet qui a duré 09 mois (Février 2012 à Octobre 2012) a pour objectifs spécifiques :

- Sensibilisation des populations sur les modes de transmission du paludisme,
- Information sur les facteurs favorables au développement des moustiques ;
- Sensibilisation des populations sur l'impact des poubelles dans les quartiers et les domiciles
- Sensibilisation des populations sur la conservation des eaux dans les récipients
- Identification et assainissement des égouts localisés dans les quartiers

**Activités menées :**

Pour atteindre les populations ciblées, 12 animateurs d'APROSPEN ont été mobilisés.

Deux types de sensibilisation ont été menés :

- la sensibilisation de masse qui s'est déroulée quartier par quartier.
- la sensibilisation de proximité : elle s'est déroulée domicile par domicile.

Dans chaque quartier et dans chaque domicile, au-delà de la sensibilisation, les égouts et les latrines ont été pulvérisés.

**Population cible :**

Cette activité a concerné 09 quartiers riverains de la ville de Ngaoundéré, à savoir : MBIBAR, NDARBOL, BALI, 12 POTEAUX, SABONGARI, PETIT MARCHE, MARCHE- CIFAN, MABANGA ET BANTAI.

Dans chaque quartier, une moyenne de 45 familles a été visitée et éduquée sur les problèmes d'insalubrité. Dans chaque famille une moyenne de 9 personnes a été sensibilisée.

**Résultats enregistrés :**

- 09 quartiers identifiés et visités,
- 04 marigots répertoriés dans le périmètre urbain,
- 08 sites de dépôts d'ordures délogés et nettoyés dans les quartiers,
- 4300 personnes sensibilisées
- 405 familles visitées
- 2000 récipients perforés,
- 600 égouts et latrines pulvérisés.

**Pérennisation du projet :**

Afin de pérenniser cette initiative, dans chaque quartier un comité d'assainissement et de lutte contre l'insalubrité a été mis en place. Le comité sera chargé de veiller à l'application des strictes résolutions prises à l'occasion des débats dans les quartiers.

Des recommandations ont par ailleurs été formulées, à savoir :

- Les collectivités doivent s'impliquer davantage en mettant à la disposition de la population des bacs à ordures et des insecticides.
- Les sites de dépôts d'ordures doivent être désormais éloignés des écoles,

### **Conclusion :**

Le déploiement de APROSPEN sur le terrain aux fins de sensibiliser la population sur l'assainissement des cadres de vie a permis d'édifier la communauté sur les méthodes simples et efficaces de lutte contre le paludisme.

### **III- LUTTE CONTRE LE PALUDISME DANS LE MAYO-BANYO**

L'équipe de APROSPEN s'est déployée sur le terrain dans le Mayo-Banyo pendant les mois de mars –avril 2004 pour soutenir des actions de lutte contre le paludisme. Deux activités principales ont été menées. Il s'agit de la distribution des moustiquaires aux femmes enceintes suivie des séances de sensibilisation sur la lutte contre l'anophèle, principal vecteur du paludisme. Les femmes enceintes ont été éduquées sur l'importance de l'utilisation des moustiquaires imprégnées en période de grossesse. 05 (cinq) villages de la localité (Mbamti Djoumbaré, Allat Toutouwal, Mbamti Katarko, Sambo Labbo et Djem ) ont été ciblés par le projet. Dans ces différents villages, 703 femmes ont été sensibilisées sur la lutte contre les vecteurs et 500 femmes enceintes ont bénéficié des moustiquaires imprégnées.

| <b>Villages</b>  | <b>Nombre des femmes sensibilisées</b> | <b>Nombre de moustiquaires imprégnées distribuées/village</b> |
|------------------|--|---|
| Mbamti Djoumbaré | 142                                    | 100   |
| Allat Toutouwal  | 139                                    | 100   |
| Mbamti Katarko   | 157                                    | 100   |
| Sambo Labbo      | 183                                    | 150   |
| Djem             | 82                                     | 50  |
| <b>TOTAL</b>     | <b>703</b>                             | <b>500</b>  |

De nombreux conseils ont par ailleurs été abordés relatif à la prise en charge du paludisme à domicile.

500 moustiquaires ont été distribuées à 500 femmes du village. Le projet n'a malheureusement pas pu répondre à la forte sollicitation exprimée dans la localité compte tenu des moyens limités de notre organisation.

### **IV- PROJET D'AMELIORATION DE L'ACCES DES FEMMES ENCEINTES A LA PTME ET AUX CPN**

#### **Contexte et justification**

Le VIH/SIDA ne cesse d'être un problème de santé publique ceci malgré les efforts conjugués de l'Etat Camerounais et des organisations nationales et internationales. La situation reste inquiétante au sein de la communauté musulmane dans laquelle la sexualité reste un tabou et le taux de stigmatisation et de discrimination y reste encore élevé. Cette situation devient davantage préoccupante au regard de nombre croissant d'enfants qui naissent avec le VIH en dépit des efforts notables que le comité scientifique a déployé pour faciliter la prévention de la transmission mère-enfant. Malheureusement, l'accès aux produits et services offert par la PTME est difficile pour la plupart de femmes enceintes car celles-ci n'adhèrent pas au programme CPN encore moins au programme PTME. Ceci pour plusieurs raisons, notamment les blocages socio-culturels, le non-respect de l'éthique dans la pratique médicale de certaines formations sanitaires, la peur de la stigmatisation et de la discrimination encore en cas de dépistage positif. Face à cette situation, APROSPEN s'est engagée à mettre en place un dispositif de communication et d'éducation communautaire en vue d'une meilleure fréquentation des femmes aux CPN et leur accès aux PTME.

### ***Objectif global***

Limiter le niveau de transmission mère-enfant du VIH

.

### ***Objectifs spécifiques***

Améliorer le taux de fréquentation des femmes enceintes aux programmes CPN,

Renforcer l'accès de ces femmes aux PTME

Faciliter la prise en charge et le suivi des femmes enceintes séropositives

### ***Méthodologie***

Au regard de la complexité de ce sujet jugé tabou, il s'est avéré important d'identifier au préalable 20 médiatrices communautaires, les former et les accompagner à organiser des causeries éducatives au sein des ménages et des plaidoyers auprès des chefs traditionnels et autorités religieuses. Au cours de l'atelier de formation, des exposés, les présentations power points et l'étude des cas ont guidé ces femmes et leur ont permis d'être outillées. Un travail d'accompagnement et de coaching s'en est suivi. Ces opérations ont permis à ces médiatrices sous le contrôle de l'équipe technique d'APROSPEN d'être opérationnelles sur le terrain.

### ***Résultats obtenus***

- 20 médiatrices communautaires ont été identifiées et formées
- 52 Causeries éducatives ont été animées au profit de 67 ménages dans 6 quartiers de Ngaoundéré (Tongo, Gada mabanga, bamyanga, Joli soir, Baladji 1 et Boumdjere),
- 389 personnes ont été sensibilisées sur la CPN et la PTME parmi lesquelles 192 femmes,
- 64 Prédicateurs, 26 Imams et 17 chefs traditionnels ont été conscientisés sur le sujet,
- 11 femmes enceintes testées positives ont été orientées vers les UPEC pour leur prise en charge,
- 3 perdues de vue testées positives ont été identifiées et reconduites dans le circuit.

## **A- AXE 2 : ENVIRONNEMENT**

### **I- La lutte contre le feu de brousse/ Reforestation des espaces**

#### ***Contexte et justification :***

L'Adamaoua, zone des hautes savanes guinéennes du Cameroun est une région dont la principale activité économique est l'élevage et l'agriculture. L'un des principaux problèmes freinant le développement de cette activité est la dégradation de la végétation à cause des surcharges globales des pâturages, de la mauvaise utilisation des parcours, les feux de brousse mal orientés et de la surpopulation, etc. Ce problème entraîne une importante baisse de production de notre paysage et les ressources naturelles (bois de chauffe, de service), la fertilité des sols et constitue ainsi un frein énorme pour le développement économique du pays et le bien-être de sa population. Malgré l'importance de ce problème, aucune disposition n'a été faite sur la reforestation des plantes locales facilement domesticable par la population riveraine. En particulier la reforestation intégrée et participative de la population riveraine ainsi que la gestion et la conservation de l'environnement.

Le système d'élevage encore extensif est basé essentiellement sur l'exploitation des pâturages naturels. La culture fourragère et la complémentation animale peu utilisées favorisent une mauvaise occupation des espaces et un surpâturage. La saison sèche s'avère très rude et s'accompagne des pénuries alimentaires pour le bétail. Pour pallier à cette

situation, les éleveurs mettent systématiquement les feux de brousse dans les espaces en dépit de son impact sur la biodiversité. Deux solutions ont été envisagées par APROSPEN, à savoir :

- la plantation des arbres
- la lutte contre les feux de brousse.

#### ***La lutte contre les feux de brousse :***

Face à la situation néfaste des feux de brousse sur l'environnement, trois sessions de formation ont été organisées par APROSPEN à l'intention des éleveurs de Ngaoundéré, Tignère et Tibati.

Les thèmes abordés étaient les suivants :

- Gestion et aménagement des pâturages,
- Feu de brousse et impact sur l'environnement,
- Constitution des réserves fourragères

Au total 898 personnes ont participé à ces séances de formation dont 370 à Ngaoundéré, 242 à Tibati et 286 à Tignère.

Des documents ont été confectionnés et remis aux participants pour suivi et restitution auprès de leurs organisations respectives.

#### ***- La plantation des arbres :***

Pour ce qui est de la reforestation des espaces, l'action de **APROSPEN** s'est située à deux niveaux :

- la sensibilisation des population sur l'intérêt de plantation des arbres,
- l'acquisition du terrain et plantation des arbres

Par rapport à ce dernier volet, APROSPEN a acquis en 2000 un terrain d'une superficie de 4,5 ha sur la route de Djalingo à environ 5 kms de Ngaoundéré. Une opération de plantation de 5000 plants d'Eucalyptus a été effectuée avec succès.

## **A- AXE 3 : APPUI AU DEVELOPPEMENT RURAL**

### **I- APPUI A L'ORGANISATION DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION DU BETAIL**

#### ***Contexte et justification***

Le circuit de commercialisation du bétail au Cameroun est caractérisé par l'existence d'une multitude d'acteurs entre l'éleveur producteur et le consommateur final. Cette situation a tendance à favoriser la cherté de la viande sans pour autant améliorer les revenus de l'éleveur producteur. Par ailleurs, la gestion des opérations reste opaque et ne permet pas de disposer d'une traçabilité à travers laquelle pourraient se dégager des données statistiques fiables.

C'est en réponse à cette situation préoccupante que l'OPEN a été appuyé par la SNV pour engager des actions visant à la réorganiser le système de commercialisation du bétail. Il s'agit notamment de :

- Diagnostic du système,
- Mise en place du système d'information sur les marchés (SIM),
- Confection des outils de gestion,
- Structuration des acteurs autour des marchés

Le commerce du bétail dans l'Extrême-Nord présente une série de dysfonctionnements d'ordre organisationnel et managérial. Cette situation constitue en partie



l'un des points de blocage de la productivité du bétail. Plusieurs acteurs cohabitent et interagissent sur des bases essentiellement empiriques. Bien que le processus de décentralisation soit suffisamment avancé au Cameroun, l'implication des collectivités décentralisées reste encore subsidiaire. L'exigence du professionnalisme marquée par des débats entre acteurs, de contrats de service, de cahiers de charges de l'équipe de gestion, l'usage des outils de suivi contrôle des activités, est méconnue du système.

L'appui de la SNV à la réorganisation du système est de nature à soutenir l'économie de la région à travers l'augmentation des revenus des producteurs

### **Méthodologie :**

L'approche méthodologique utilisée est celle impliquant tous les acteurs dans les différentes étapes du processus.

- Le recrutement d'un organisme local qui fait office de facilitateur,
- Les échanges directs pendant les collectes des données de terrain,
- L'organisation des ateliers d'échanges

Le suivi et évaluation des activités à travers l'accompagnement

L'OPEN (Observatoire du Pastoralisme pour l'Extrême-Nord), organisation bénéficiaire, défend les intérêts des pasteurs dans le processus.

13 Collectivités décentralisées membres de l'OPEN interviennent en qualité d'acteurs directs dans la gestion des marchés à bétail.

Des organisations de producteurs, notamment la FEB (Fédération des Eleveurs de Bovins) et la CNEBCAM (Confédération Nationale des Eleveurs du Bétail du Cameroun) agissent aux côtés de l'OPEN

Des ONGs locales notamment ACEEN.

Pour accompagner l'OPEN dans cette action, la SNV a recruté APROSPEN, un organisme local d'appui au développement.

### **Résultats**

Les activités menées ont permis d'amorcer la réorganisation du système et les résultats qui en découlent offrent une meilleure gestion des marchés. Il s'agit notamment de la confection de nouveaux outils de collecte de données qui prennent en compte tous les soucis de gestion transparente, la mise en place d'un système d'information sur les marchés qui tient compte de la qualité des informations à synthétiser pour une diffusion hebdomadaire en langues dominantes locales par voie d'affichage ou via les radios communautaire. Au niveau de chaque marché à bétail il est préconisé la création d'une association locale de marché à bétail dont les membres sont les acteurs utilisateurs. Un comité de gestion des marchés à bétail ayant la charge d'administrer les marchés, de collecter les taxes et de gérer le SIM se compose de 05 membres dont un représentant des collectivités décentralisées, un représentant du service technique du MINEPIA et trois représentants élus de l'association locale de marché à bétail. Les différents comités de gestion vont s'organiser et se structurer en réseau. Pour consolider les acquis, deux marchés à bétail sont accompagnés dans l'utilisation des outils et la finalisation du processus.

Les activités ayant conduit à ces résultats sont :

- la collecte de données sur les marchés à bétail,
- les échanges et débats,
- la vulgarisation des textes sur le transfert de compétences
- les ateliers de travail
- l'élaboration des SIM et outils de gestion

## **Leçons**

Plusieurs leçons ont été tirées de ce processus, à savoir :

-la difficulté à mettre les intermédiaires hors du circuit de commercialisation du bétail. Ce sont des acteurs à reconverter positivement dans le sens d'en faire des commerciaux qui vivent des commissions. Cette reconversion nécessite une concertation entre acteurs impliqués.

- La méconnaissance des enjeux autour des marchés à bétail par les collectivités décentralisées et surtout l'insuffisance des compétences aptes à assoir un système de gestion concertée et transparente. Il est donc important de vulgariser les textes sur le transfert des compétences en matière de productions pastorales mais aussi et surtout de renforcer les capacités des collectivités et des membres des comités de gestion des marchés.

- La difficulté à contrôler les mouvements des animaux sur les marchés compte tenu du libre accès lié au manque de clôture. Il serait judicieux de chercher des partenaires financiers qui pourront investir dans les infrastructures de 1<sup>ère</sup> nécessité, notamment les clôtures, les toilettes et points d'eau

## **II- ACCOMPAGNEMENT DES ELEVEURS A L'ELABORATION DU CODE PASTORAL**

### **Contexte et justification**

Pratiqué par environ 80% d'éleveurs du bétail du Cameroun, l'élevage pastoral constitue une source de revenus pour près de 30% de la population rurale. Ce système bien que contribuant à la valorisation du potentiel agro-écologique est confronté à des difficultés qui menacent sa pratique, fragilisent et appauvrissent les acteurs engagés dans la filière. Outre la diminution des ressources naturelles à la suite de la pression sévère que connaissent l'espace pâturé et les couloirs, la pratique du système pastoral s'accompagne d'autres incidences d'ordre social notamment les phénomènes de prise d'otages et autres conflits permanents entre acteurs utilisateurs des terres. Cette Situation affecte non seulement le niveau de productivité du bétail mais contribue à dégrader la cohésion sociale au sein des communautés. Malheureusement, le cadre légal règlementaire régissant cette activité se trouve en déphasage et inadapté aux évolutions actuelles. Face à cette situation, le Gouvernement camerounais s'est engagé à doter le pays d'un Code Pastoral régissant les activités pastorales. Cette initiative ne saurait déboucher vers des solutions durables que si les préoccupations des pasteurs sont prises en compte.

Consciente du caractère marginal des producteurs et des enjeux liés à la prise en compte de leurs préoccupations dans le code pastoral en préparation, la SNV s'est engagée à soutenir et reconforter la position et l'implication effective des pasteurs dans les différentes étapes d'élaboration de cet important projet de loi, ce à travers une organisation faitière d'envergure nationale. C'est dans ce contexte que la Confédération Nationale des Eleveurs du Bétail du Cameroun « CNEBCAM » a bénéficié de l'appui de la SNV à travers des activités spécifiques visant à améliorer les capacités des pasteurs à influencer le processus d'élaboration du code pastoral.

D'autre part, au-delà de renforcer la capacité des pasteurs, l'un des défis est de faciliter l'ouverture du gouvernement à l'intégration des contributions des éleveurs à ce processus d'élaboration du Code. Pour cela, la SNV à travers une convention de collaboration avec le MINEPIA, s'est engagée à accompagner le ministère dans ce processus à développer et mettre en œuvre une méthodologie participative afin de veiller à la prise en compte des intérêts spécifiques des hommes et femmes exerçant l'activité d'élevage pastoral.

### **Méthodologie :**

Avant de parvenir à influencer le processus d'élaboration du Code Pastoral, plusieurs activités de renforcement de capacité des pasteurs ont été menées. La CNEBCAM, après avoir effectué une visite d'échanges au Niger pour tirer des enseignements de l'expérience des éleveurs dans un processus d'élaboration du code pastoral, a été accompagnée à mener une analyse du sous-secteur, ce qui lui a permis d'identifier les points majeurs de contraintes à la pratique de l'élevage pastoral au Cameroun. Une formation sur les techniques de lobbying et de plaidoyer et l'accompagnement à la formulation de leur plan d'actions a été l'élément clé pour aboutir à l'élaboration des outils et la collecte des données sur les activités pastorales.

Leur accompagnement à la capitalisation des données collectées en faveur d'une action de plaidoyer pour une prise en compte de leurs préoccupations a nécessité une approche participative facilitée à travers :

- Le recrutement et l'accompagnement d'un organisme local qui fait office de facilitateur dans le processus d'accompagnement de la CNEBCAM,
- Le renforcement des capacités et l'encadrement de proximité de la CNEBCAM en vue d'une meilleure appropriation des approches techniques utilisées.
- Les échanges entre acteurs dans l'optique d'adopter une vision concertée,
- Le coaching des membres de la CNEBCAM sur l'exploitation du questionnaire et la collecte efficace de données auprès des acteurs de la filière,

La consolidation de ces données à travers les ateliers régionaux de restitution qui visent non seulement l'appropriation communautaire de l'information mais aussi et surtout de documenter les amendements apportés par les participants.

Pour accompagner la CNEBCAM dans cette action dans la partie septentrionale du pays couvrant 3 régions, la SNV a recruté APROSPEN<sup>4</sup>, un organisme local d'appui au développement

### **Résultats**

Le processus a été conduit avec succès et a permis de faire un état des lieux sur la situation des activités pastorales au Cameroun. Les membres de la CNEBCAM ont été outillés tant sur la confection des outils que sur l'activité de collecte de données. Les pasteurs sont sortis de leurs léthargies et ont pris conscience du rôle à jouer dans le processus. Leurs préoccupations ont été définies et soulevées et leurs attentes clairement exprimées pendant les débats locaux autour de l'avant-projet de loi sur le code pastoral. La CNEBCAM s'est engagée plus que par le passé à poursuivre sa mission de défense des intérêts de ses membres. Elle a pu de façon stratégique capitaliser ces actions à travers des rencontres formelle et informelle ayant permis de porter à l'attention du Ministre de l'Elevage les doléances des pasteurs. La disponibilité des données actualisées sur les réalités des activités pastorales est un atout important sur lequel va s'appuyer la CNEBCAM non seulement pour mener des actions endogènes en faveur de ses membres mais aussi pour engager des négociations auprès des décideurs et autres bailleurs de fonds.

Plusieurs extrants ont permis d'aboutir à ces résultats, à savoir :

- L'élaboration d'une fiche de collecte de données ;
- La restitution des données dans les régions ;

Le lobbying autour des préoccupations soulevées par le rapport.

### **Leçons apprises**

De nombreuses leçons ont été apprises dans le cadre de ce processus, à savoir :

- L'implication des pasteurs autour du processus d'élaboration du code pastoral à travers la CNEBCAM a permis à cette organisation, autrefois peu connue dans certaines localités, d'être plus opérationnelle et d'acquiescer une meilleure écoute auprès de ses membres.

- La prise en charge du transport et la restauration des pasteurs semble conditionner malheureusement leurs participations aux activités communautaires. Une conscientisation de masse reste à faire dans ce domaine.

- Le problème de leadership et le choix parfois erroné des hommes ont tendance à affecter les capacités managériales des organisations paysannes et compromettre de ce fait l'atteinte de leurs objectifs.

- les femmes et les enfants, bien qu'agissant aux côtés des hommes dans le cadre des activités pastorales, semblent peu impliqués dans les organisations d'éleveurs, notamment au sein de la CNEBCAM et leurs avis sont de ce fait peu capitalisés

- Malgré la multiplicité d'organisations de pasteurs dans les 3 régions, l'insuffisance institutionnelle et organisationnelle qui les caractérise justifie leurs faibles apports en termes de stratégies de gestion efficiente des difficultés des pasteurs.

## **V- STRATEGIES D'AMELIORATION DE LA DISPONIBILITE EN RESSOURCES PASTORALES**

### **Contexte et justification**

L'Extrême-Nord reste et demeure une préoccupation majeure tant pour les producteurs que pour l'avenir du secteur élevage au Cameroun. La pratique de l'élevage majoritairement de type extensif repose essentiellement sur l'apport des pâturages dont la qualité est compromise suite aux nombreuses mutations que connaissent les espaces pastoraux. C'est dans ce contexte que l'OPEN (Observatoire du pastoralisme pour l'Extrême-Nord) a bénéficié de l'appui de la SNV pour mener des activités visant à améliorer la disponibilité des ressources pastorales, il s'agit de :

- Diagnostic participatif de la situation des pâturages,
- Elaboration des stratégies d'amélioration,
- Recherche des partenaires technique et financier
- Accompagnement dans la mise en place des stratégies

Les espaces pastoraux subissent aujourd'hui de profondes mutations sous la pression des utilisateurs ayant parfois des intérêts divergents. Caractérisés par un système d'exploitation communautaire, ils subissent de rétrécissement progressif à la suite de nombreuses formes de dégradation. Le phénomène d'infestation des pâturages par les insectes vecteurs s'y ajoute et rend inexploitable certains espaces pourtant riches en essences fourragères de qualité. Cette situation favorise le surpâturage et compromet systématiquement la productivité du bétail.

La SNV vient en appui à ce secteur qui représente une source majeure de revenus pour 30% de la population rurale à travers l'OPEN, une organisation bien implantée dans 13 communes de la région.

### **Méthodologie :**

Il s'agit d'une approche participative facilitée par la SNV à travers :

- Le recrutement d'un organisme local qui fait office de facilitateur dans le processus,
- L'appui à l'organisation des ateliers d'échanges sur les différentes étapes du processus,
- L'implication de tous les acteurs à la base  
Le suivi et évaluation des activités

Pour accompagner l'OPEN dans cette action, la SNV a recruté APROSPEN, un organisme local d'appui au développement.

### ***Résultats***

Le processus a été conduit avec succès pendant quatre mois et a permis de faire un état des lieux de la situation des pâturages assorti des stratégies d'amélioration élaborées et mises en place. Un plan de plaidoyer sur l'amélioration des pâturages a été élaboré et conduit par l'OPEN. Un plan de lutte alternative contre les insectes vecteurs a été conçu et intègre la pulvérisation, l'application des insecticides épi-cutanés et la mise en place d'un comité de veille pour la surveillance des pâturages. Le renforcement organisationnel de l'OPEN a été programmé à travers la sensibilisation des pasteurs, la communication et le renforcement de capacités.

Plusieurs activités ont été menées pour aboutir à ces résultats, à savoir :

- La collecte de données sur le pâturage,
- Les échanges et débats
- L'élaboration des stratégies d'amélioration
- La communication

Le coaching de l'OPEN

### ***Leçons apprises***

De nombreuses leçons ont été apprises dans le cadre de ce processus, à savoir :

- La prolifération des insectes à activités diurnes impose de nouvelles pratiques d'élevage, notamment, la fumigation des espaces pâturés, les pâtures nocturnes et la sédentarisation diurne des animaux dans des cases construites à cet effet. Un plan d'assainissement des zones infestées s'impose dans l'immédiat.

- La mise en place des comités de veille pour la surveillance pastorale et l'établissement des règles de gestion communautaire des ressources pastorales pourront en partie limiter les gaspillages de ressources disponibles et susciter les initiatives locales en faveur de la préservation contre les dégradations.

- la structuration des pasteurs et les renforcements des capacités en leur faveur pourraient susciter une meilleure appropriation du code de bonne pratique en matière de gestion des pâturages.

- Le défaut de sécurisation des espaces délimités se justifie par la non appropriation des pasteurs à la base. Un travail de sensibilisation et une concertation élargie à tous les utilisateurs pourraient corriger ces insuffisances.

## **VI- AMELIORATION DE L'ACCES AUX SOUS PRODUITS AGRO-INDUSTRIELS DANS L'ALIMENTATION DU BETAIL**

### ***Contexte et justification***

Le déficit alimentaire de saison sèche à l'origine des pertes de poids de 129 à 187 g par jour constitue une contrainte importante à la productivité du bétail dans l'Extrême-Nord du Cameroun. Une solution possible à ce problème est l'utilisation des sous-produits agro-industriels. Parmi ces sous-produits, le son de céréales et le tourteau de coton sont les plus connus et utilisés par les éleveurs pour l'entretien du cheptel et l'embouche bovine de contre-saison. Malheureusement, l'exploitation de ce potentiel dans la complémentation du bétail reste encore faible. Sur plus de 8 200 t de tourteau de coton produits annuellement, à peine 16 % seulement de sont utilisés par les éleveurs gros bétail.

Dans le cadre de ses investigations sur la recherche des solutions alternatives aux difficultés alimentaires que pose le pâturage, l'OPEN a bénéficié du soutien de la SNV pour mener des actions en faveur de l'accès équitable aux sous-produits agro-industriels par les éleveurs, il s'agit de :

- Diagnostic du système de complémentation du bétail,

- Elaboration des stratégies d'accès équitable aux sous-produits agro-industriels,
- Accompagnement de l'OPEN dans la mise en place des stratégies,

L'utilisation du tourteau de coton reste la forme de complémentation alimentaire du bétail la plus fréquente. Malheureusement cette pratique souffre de nombreuses contraintes liées à son prix élevé et instable et à la compétition sévissant entre les éleveurs, les provenderies au nombre croissant et les exportateurs des pays voisins. En dehors de ces aspects, l'éloignement de la plupart des sites d'élevage ainsi que leur enclavement par rapport au centre de production et/ou de distribution constituent un autre blocage d'accès au produit

Cette situation compromet la base de rationnement de saison sèche et se répercute sur la productivité du bétail.

La SNV est intervenu à travers l'OPEN pour faciliter l'accès aux sous-produits agro-industriels dans l'optique de déconnecter les performances productives des aléas climatiques.

### ***Methodologie***

L'approche méthodologique utilisée est participative et se caractérise par l'implication de tous les acteurs à des niveaux d'intervention différents.

- Le recrutement d'un organisme local qui fait office de facilitateur dans le processus,
- Les échanges directs pendant les collectes des données,
- l'organisation des ateliers d'échanges sur les différentes étapes du processus,
- Le suivi et évaluation des activités à travers l'accompagnement

Pour accompagner l'OPEN dans cette action, la SNV a recruté APROSPEN, un organisme local d'appui au développement

### ***Résultats :***

Cette action conduite en quatre mois a permis de dégager toutes les contraintes liées à l'accès équitable aux sous-produits agro-industriels. De nombreuses stratégies ont été formulées et mises en place, notamment la conduite d'un plaidoyer auprès de la SODECTON et d'autres décideurs, la mise en place d'un cadre de concertation en vue de l'organisation des achats groupés et l'élaboration d'un microprojet de construction de 05 magasins de stockage. Outre ces aspects, il est prévu une formation des pasteurs sur le système de rationnement de saison sèche et les techniques de conservation des fourrages.

Les activités ayant conduit à ces résultats sont :

- La collecte de données sur l'accès aux sous-produits agro-industriels,
- Les échanges et débats
- L'élaboration des stratégies d'amélioration
- L'élaboration du microprojet de construction des magasins de stockage

La recherche de partenaires financiers

### ***Leçons apprises :***

Les leçons apprises dans le cadre de ce processus sont multiples, à savoir :

- La faible maîtrise du système de complémentation alimentaire par les éleveurs se répercute sur les performances productives du bétail surtout en saison sèche. Situation qui prouve que le seul accès aux sous-produits agro-industriels ne constitue pas une solution en soi mais devra être appuyé par des formations sur le rationnement.

- Les techniques de conservation des fourrages ne sont pas connues des pasteurs et justifient en partie la forte dépendance vis-à-vis des sous-produits agro-industriels. Des alternatives de substitution sont à encourager.

- Les spéculations autour du tourteau de coton sont à l'origine des tarifications arbitraires du produit. Seuls des plaidoyers soutenus et continus pourraient stopper ces phénomènes et laisser place à la bonne gouvernance.

Le défaut de structuration des éleveurs constitue un handicap sérieux à la possibilité de stockage de réserve pendant que l'offre en tourteau est importante à la SODECOTON. Il est impératif de rendre opérationnelles les organisations paysannes existantes et surtout de les galvaniser dans le sens des concertations permanentes sur le processus de rationnement du bétail.

## **VII- ACCOMPAGNEMENT DES ACTEURS LAITIERS DE LA REGION DE L'EXTREME-NORD**

### ***Contexte et justification***

Caractérisée par une forte mobilisation des acteurs notamment des femmes transformatrices, la composante laitière prend de plus en plus de l'ampleur dans la région de l'Extrême-Nord et contribue à l'amélioration des conditions de vie des populations rurales. Les activités d'appui de la SNV à ce secteur à travers le renforcement de capacités des membres de la Plate-forme des Acteurs de la Filière laitière de l'Extrême-Nord (ACFILEN) ont suscité de nombreux espoirs du côté des acteurs. Au-delà des changements positifs observés dans le processus de transformations du lait, la diversification des produits de transformation s'apparente à de nouvelles opportunités pour ces différentes unités. De nombreux impacts ont été déjà observés, il s'agit notamment de l'amélioration de la capacité d'écoulement, l'augmentation du chiffre d'affaires des unités de transformation et surtout de l'extension des unités existantes et la création envisagée de nouvelles petites unités laitières. Toutes ces mutations dans la filière sont de nature à booster la production et améliorer les revenus de tous les acteurs de la chaîne. Il est cependant important de noter que la dispersion des acteurs et la volonté qu'ils manifestent à cavalier en individuel risqueraient non seulement de les fragiliser mais aussi et surtout de conduire vers une multitude de petites entreprises vulnérables et sans lendemain certain. La mise en synergie de ces différents acteurs à travers la création d'une Mini-laiterie serait une alternative à envisager pour mieux capitaliser les acquis actuels. Cette alternative devra certainement permettre de susciter l'interaction entre les acteurs et participer à terme au développement de la chaîne de valeurs lait. C'est dans cette optique que la SNV a voulu anticiper à travers une étude de faisabilité type qui tienne compte des réalités socioéconomiques de la région. C'est dans ce cadre qu'APROSPEN intervient en qualité de LCB recruté par la SNV pour accompagner le processus.

L'objectif général cette activité est d'améliorer les capacités des membres d'ACFILEN à l'élaboration des projets bancables et à la négociation avec les partenaires financiers en vue de faciliter la création d'une unité de transformation laitière ou la réorientation des activités y afférentes.

Les objectifs spécifiques étant de:

- Améliorer et contextualiser les données existantes sur les activités laitières notamment celles liées à traite, la production, la collecte, la transformation et la distribution des produits laitiers dans l'Extrême-Nord.
- Renforcer les capacités des membres d'ACFILEN sur le développement de la chaîne de valeur et des activités connexes de la filière lait dans la région de l'extrême-nord.

### ***Activités planifiées et réalisées***

Pour atteindre ces objectifs, les activités suivantes ont été planifiées et réalisées:

| <b>Activités planifiées</b>   | <b>Niveau de réalisation</b> | <b>Observations</b>  |
|---|------------------------------|--|
| Collecte de données quantitatives et qualitatives sur les activités laitières                               | 100%                         | Le diagnostic a été réalisé dans les localités de Kousséri, Kaélé, Yagoua, Maroua et leurs environs.   |
| Organisation d'un atelier de restitution des données collectées   | 100%                         | La restitution et la formation a été organisée au cours d'un même atelier.<br>Cet atelier tenu à Maroua a regroupé les acteurs des différentes localités |
| Formation des membres d'ACFILEN sur les approches et les conditions de développement des chaînes de valeurs |                              |  |
| Accompagnement au processus de mise en œuvre du développement de la chaîne de valeurs                       | 100%                         | Les stratégies sont développées en atelier et une planification de la mise en œuvre réalisée   |
| Réalisation d'une étude de faisabilité d'un modèle d'unité de transformation laitière                       | 100%                         | L'étude de faisabilité est réalisée et le document existe  |

### **Approche méthodologique**

Chacune des activités a été faite de façon participative avec le bénéficiaire (ACFILEN). Au préalable, la préparation de la mise en œuvre de chaque activité intègre l'élaboration des termes de références suivie des échanges avec le conseiller en élevage de la SNV. Les documents de travail et les outils d'animation sont également soumis au partage et échanges avec le conseiller SNV pour harmoniser la vision de l'intervention tout en augmentant les chances de réussite. Compte tenu de la spécificité de chaque activité et au-delà des caractères généraux, une approche méthodologique spécifique a été adoptée pour chaque type d'activité selon ses réalités.

### **Déroulement des activités**

Au-delà des résultats globaux, chaque activité s'inscrit dans un contexte tout particulier, sa mise en œuvre obéit à une approche méthodologique appropriée et permet d'atteindre des résultats spécifiques.

## **Diagnostic du système de production, collecte (transport), transformation, et commercialisation du lait**

### ***Contexte et justification***

Les activités d'appui de la SNV à la production, la transformation et la commercialisation du lait dont la Plate-forme des Acteurs de la Filière laitière de l'Extrême-Nord (ACFILEN) a bénéficiées ont suscité de nombreux espoirs du côté des acteurs. En dépit des efforts réels déployés par la Plate-forme les acteurs continuent à évoluer en rangs dispersés. Les appuis multiformes en renforcement de capacités sont capitalisés beaucoup plus à l'échelle individuelle et son impact sur toute la chaîne est peu perceptible. Consciente de cette situation, la SNV s'est engagée une fois de plus à appuyer ACFILEN dans le sens de développer une synergie entre acteurs et une interconnexion positive entre les différents maillons de la chaîne lait. Pour y arriver, il est indispensable de procéder à une analyse de la chaîne à travers la collecte de données fiables sur les différentes étapes du processus, de la production jusqu'à la commercialisation. Certes, une étude diagnostic avait été faite sur les



aspects de transformation et de commercialisation mais celle-ci n'a pas ratissé large et de nombreux aspects pourtant d'importance capitale à l'étude de faisabilité n'avaient pas été abordés. C'est dans cette optique de compléter, améliorer et contextualiser les données existantes que s'inscrit cette mission de collecte de données sur les acteurs laitiers, leurs activités de production, de collecte, de transport, de transformation et de commercialisation du lait et produits dérivés dans l'extrême-Nord. Mission qui constitue une étape importante dans l'élaboration d'une étude de faisabilité d'un modèle d'unité de transformation laitière.

### ***Objectifs***

Les objectifs spécifiques ont été définis pour mener cette étude de collecte de données:

- Identifier et fichier les différents acteurs de la filière au niveau de l'Extrême-nord,
- Apprécier le niveau de production laitière dans la région,
- Caractériser les systèmes de collecte et de transport de lait vers les lieux de transformation,
- Disposer de données actualisées sur les différents aspects de la transformation,
- Catégoriser les circuits de distribution et les techniques de commercialisation du lait et produits dérivées.

### ***Méthodologie***

Pour atteindre ces objectifs la méthodologie de travail a consisté à collecter les données primaires et secondaires auprès des structures faisant dans la transformation et la distribution des produits laitiers et des services compétents en charge de ce secteur. Un guide d'entretien par rubrique a été préalablement élaboré. La production, la collecte et le transport, la transformation et la commercialisation sont les rubriques qui ont fait l'objet des échanges avec les acteurs exerçant dans la filière laitière. Les discussions ont permis de recueillir des informations et leurs consignations sur les fiches de collecte de donnée. Les tableaux consignés en annexes 1, 2, 3 et 4 représentent les fiches d'entretien utilisées pour collecter les informations par rubrique.

### ***Résultats obtenus***

A l'issue de la saisie et analyse des données, les résultats suivants ont été enregistrés.

#### ***a/ Les acteurs enquêtés et les localités et communes concernées***

Le tableau 1 donne une illustration des acteurs interviewés regroupés selon leurs localités et commune d'attache.

Des guides pour faciliter le contact avec les acteurs sur le terrain ont été mis à contribution pour collecter les données et une trentaine d'unités laitières et services assimilés ont été visitées.

Dans la localité de Maroua et ses environs, en dehors des services du MINEPIA et des organisations non gouvernementales tels que CARPA, PDR-EN, UICN, ACEEN, 7 GIC ou unités laitières ont été visités et les responsables et/ou acteurs de ces structures ont été interviewés. Le village de Bankara Nassarao qui abrite la plus grande communauté d'éleveurs organisés en comité d'éleveurs du village dans l'arrondissement de Gazawa (département du Diamaré) a été visitée. L'entretien s'est déroulé avec deux éleveurs qui font dans la production et la collecte du lait. Le GIC espace avenir femme de Pette qui est une unité de transformation dotée d'une expérience reconnue a été visitée.

Dans l'arrondissement de Mindif département de Mayo Kani 2 GIC regroupant les producteurs, collecteurs et transformateurs ont participé aux échanges.

Dans la localité de Kousséri et de ses environs 4 GIC de transformation, 2 distributeurs indépendants, 1 GIC de collecteurs et 1 comité de village regroupant les producteurs et les collecteurs de lait ont participé aux échanges.

Dans la localité de Yagoua et de ses environs, 2 unités de transformation, 4 structures de collecte et 1 comité de village qui exerce dans la production et la collecte ont été répertoriés. Au-delà des échanges sur la fiche, il a été question d'apprécier les équipements utilisés, les étapes de transformation sur le plan pratique et par endroit la qualité et la quantité des produits qui en découlent. Certains points de vente et quelques consommateurs rencontrés autour de ces points ont également été interviewés. Les informations sur les sources d'approvisionnements en intrants ont été également notées. Certaines unités font uniquement dans la transformation tandis que d'autres font non seulement dans la transformation mais aussi dans la distribution, un une catégorie d'acteurs font dans la production et la collecte.

Le tableau 2 ressort le nombre de personnes enquêtées.

Tableau 2 : Nombres de personnes enquêtées par genre et par rubrique

| Genre                     | Production |    | Collecte |      | Transformation |    | Commercialisation |     |
|---------------------------|------------|----|----------|------|----------------|----|-------------------|-----|
|                           | b          | %  | b        | %    | b              | %  | b                 | %   |
| Hommes                    | 0          | 0% |          | 7,5% |                | 0% |                   | 86% |
| Femmes                    |            | 0% |          | 2,5% |                | 0% |                   | 14% |
| Nb et % par rubrique      | 5          | 7% |          | 6%   | 3              | 4% |                   | 13% |
| Nombre total de personnes | 53         |    |          |      |                |    |                   |     |

Il ressort de ces données que la production, la collecte et la commercialisation sont majoritairement assurées par les hommes alors que la transformation est beaucoup plus féminine (70%) correspondant à 9 femmes pour 13 transformateurs au total. En effet 53 personnes au total ont été enquêtées parmi lesquels on retrouve 16 femmes et 37 hommes.

Par ailleurs les producteurs sont les plus nombreux avec 25 personnes au total, ce qui représente 47% des personnes enquêtées

Par ailleurs les producteurs sont les plus nombreux et représentent 47% des personnes enquêtées

### C/ structures enquêtées

Tableau 3 : Nombre de structures par rubrique

| Structures               | Production |    | Collecte |       | Transformation |      | Commercialisation |     |
|--------------------------|------------|----|----------|-------|----------------|------|-------------------|-----|
|                          | Nb         | %  | Nb       | %     | Nb             | %    | b                 | %   |
| Comité de village        | 14         | 6% |          | 7,5 % | 0              | 0%   |                   |     |
| Gic                      | 11         | 4% |          | 0%    | 13             | 100% | 3                 | 43% |
| Bars laitiers            |            |    |          |       |                |      | 1                 | 14% |
| Alimentation             |            |    |          |       |                |      | 3                 | 43% |
| Nombre et % par rubrique | 5          | 7% |          | 6%    | 3              | 4%   | 7                 | 13% |
| Total                    | 53         |    |          |       |                |      |                   |     |

100% des transformateurs sont organisés en GIC. Les autres rubriques sont certes composées majoritairement des GICs mais font observer également des acteurs individuels (12.5% chez les producteurs) et d'autres formes d'organisations. En effet au niveau de la commercialisation, en dehors des 3 GICs qui représentent 43% des distributeurs on distingue 1 bar laitier et 3 alimentations représentant respectivement 14% et 43% des distributeurs.

#### d/ Ancienneté dans la filière :

Tableau 4 : Ancienneté dans la filière par rubrique

| Ancienneté dans la filière | Production |    | Collecte |      | Transformation |    | Commercialisation |    |
|----------------------------|------------|----|----------|------|----------------|----|-------------------|----|
|                            | b          | %  | b        | %    | b              | %  | b                 | %  |
| Activité ancestrale        | 0          | 0% |          | 0%   |                | 6% |                   | %  |
| 2 – 5 ans                  |            | 2% |          | 5%   |                | 3% |                   | 2% |
| 5-10 ans                   |            | %  |          | 2,5% |                | 9% |                   | %  |
| >10 ans                    |            | %  |          | 2,5% |                | %  |                   | %  |
| < 2 ans                    |            | %  |          | %    |                | 4% |                   | 8% |
| Proportion par rubrique    | 5          | 7% |          | 6%   | 3              | 4% |                   | 3% |
| Total                      | 53         |    |          |      |                |    |                   |    |

Il ressort de ces données que 80% de producteurs mènent cette activité depuis la nuit des temps. Par contre l'activité de transformation a pris de l'envol ces dix dernières années.

Les résultats par rubriques indiquent que la commercialisation a pris son envol ses 5 dernières années et elle représente le maillon le plus faiblement représenté dans la filière avec environs 13% des acteurs,

#### e/ Capacités de production et de collecte de lait :

Tableau 4 : Capacité de production en fonction des structures

| Capacité de production par jour | Nombres de structures | Pourcentage (%) |
|---------------------------------|-----------------------|-----------------|
| < 2 litres                      | 9                     | 36 %            |
| 5-10 litres                     | 6                     | 24%             |
| 10-20 litres                    | 6                     | 24%             |
| 20-40 litres                    | 2                     | 8%              |
| 40-70 litres                    | 1                     | 4%              |
| >100 litres                     | 1                     | 4%              |

Il ressort de ces données que la majorité (36%) de structures de productions produisent à peine 2 litres par jour. Deux structures correspondant à 8% de producteurs parviennent à produire plus de 40 litres de lait jour. Cependant 1 structure produisant plus de 100 litres de lait par jour a été répertoriée, : il s'agit du comité de village de Goulfey regroupant *Amfara, Amkefa2, Dourbaye, et Djagalat* dont la production peut même atteindre 200litres selon les saisons.

En période d'abondance, 32% de structures parviennent à produire plus de 20 litres par jour (Tableau 4a) contre plus de 52% qui expriment un niveau de production journalière de moins de 5 litres en période de soudure. Cependant en période d'abondance le comité de village de Goulfey dans l'arrondissement de Goulfey et le GIC *Djamiya* de Arkiss situé dans l'arrondissement de Kousséri sont les plus gros producteurs de lait dont les quantités gravitent ou dépassent les 200 litres par jour. En période de soudure seul le comité de village de goulfey est capable de produire plus de 100 litres (tableau 4b).

Tableau 4a : Quantité de lait produite en période d'abondance

| Quantité de lait produite en période haute | Nombre de structures | Pourcentage |
|--|----------------------|-------------|
| 200 litres                                 | 2                    | 8%          |
| 20-50 litres                               | 6                    | 24%         |
| 10-20 litres                               | 9                    | 36%         |
| <10 litres                                 | 8                    | 32%         |

Tableau 4b : Quantité de lait produite en période de soudure

| Quantité de lait produite en période basse | Nombre de structures | Pourcentage |
|--|----------------------|-------------|
| >100 litres                                | 1                    | 4%          |
| 30-40 litres                               | 2                    | 8%          |
| 10-20 litres                               | 3                    | 12%         |
| 5 -10 litres                               | 6                    | 24%         |
| <5 litres                                  | 13                   | 52%         |

Le prix de lait subit par contre d'énormes fluctuations en fonction des périodes et des localités. 32% de producteurs parviennent à vendre le lait à plus de 500 f le litre en période de soudure. Il s'agit spécifiquement des GIC producteurs de lait situé près des centres urbains où la demande pour la transformation laitière est de plus en plus croissante. C'est le cas du GIC *Narral* et *Ndraka Dowoul* dans la localité de Maroua 1<sup>er</sup> du GIC *Kaoutal* à Bongor dans l'arrondissement de Mindif et du GIC *Djamiya* situé à Arkiss dans l'arrondissement du Logone et Chari. Par contre 52% de producteurs vendent le litre de lait à moins de 200 f en période d'abondance, il s'agit des localités où la transformation du lait n'est pas assez développée comme le comité de village de *Gandjam Foulbé* située la localité de Mvélé département du Mayo Danay et le comité de village de Goulfey dans le Logone et Chari (tableau 4c et 4<sup>e</sup>).

Tableau 4c : Prix du lait produit en période de soudure

| Prix de vente du lait par les producteurs en période de basse production | No mbre de structures | Pourcentage |
|--|-----------------------|-------------|
| >800Fcfa   | 1                     | 4%          |
| 500-800fcFa  | 7                     | 28%         |
| <500fcFa   | 17                    | 68%         |

Tableau 4e : Prix du lait produit en période d'abondance

| Prix de vente du lait par les producteurs en période de haute production | No mbre de structures | Pourcentage |
|--|-----------------------|-------------|
| 350-500Fcfa  | 7                     | 28%         |
| 200-350fcFa  | 5                     | 20%         |
| <200Fcfa   | 13                    | 52%         |

Tableau 5 : Capacité de collecte en fonction des structures

| Capacité de collecte par jour | Nombre de structures | Pourcentage |
|-------------------------------|----------------------|-------------|
| <35 litres                    | 1                    | 12,5%       |
| 35-60 litre                   | 3                    | 37,5%       |
| >60 litres                    | 4                    | 50%         |

Par contre pour ce qui est de la collecte, 50% d'acteurs totalisent au moins 60 litres jour.

63% de collecteurs soit environ 5 structures vont au-delà de 200 litres jour en période d'abondance (tableau 5a). Il s'agit des GICs Moustaqbal localisé à Kabela (arrondissement de Logone Birni) et Djamiya à Arkiss (arrondissement de Kousséri) dans le Logone et Chari, des GICs Narral à Wouro-Issa et l'union des GICs Redou Gniwa (Arrondissement de Maroua 1<sup>er</sup> situé dans Diamaré) puis de l'union des GICs Tapaiképe à Yagoua dans le Mayo Danay. En période de soudure par contre, seuls 50% de collecteurs sont à moins de 20 litres jour (Tableau 5b). Les 4 structures répertoriées ici sont les GICs *Ndraka Dowoul* de Maroua 1<sup>er</sup>, *Niyya* de Mindif, *Nafouda* de Yagoua et Ngravounda du village Agolla situé dans l'arrondissement de Mvélé.

En période de soudure par contre, seuls 50% de collecteurs sont à moins de 20 litres jour (Tableau 5b)

Tableau 5a : Quantité de lait collecté en période d'abondance

| Quantité de lait collecté en période haute | Nombre de structures | Pourcentage |
|--|----------------------|-------------|
| 50-100Litres                               | 1                    | 12%         |
| 100-200 Litres                             | 2                    | 25%         |
| >200 Litres                                | 5                    | 63%         |

Tableau 5b : Quantité de lait collecté en période de soudure

| Quantité de lait collecté en période basse | Nombre de structures | Pourcentage |
|--|----------------------|-------------|
| 50-100 Litres                              | 1                    | 12%         |
| 20-50 Litres                               | 3                    | 38%         |
| <20 Litres                                 | 4                    | 50%         |

#### f/ Altération de lait

Tableau 6 : Type d'altération du lait par rubrique

| Types d'altération     | Production |    | Collecte |    | Transformation |       | Commercialisation |     |
|------------------------|------------|----|----------|----|----------------|-------|-------------------|-----|
|                        | b          | %  | b        | %  | b              | %     | b                 | %   |
| Acidifiant coagulation |            | %  |          | 0% |                | 38,5% |                   | 29% |
| Gluant/floculation     |            | %  |          | 5% |                | 7,7%  |                   | 14% |
| Liquéfaction           |            | %  |          | 5% |                | 30,8% |                   | 14% |
| Aucun                  | 3          | 2% |          | %  |                | 23,1% |                   | 43% |

Les cas d'altération sont beaucoup plus rencontrés chez les transformateurs (76,9%) et les commerçants (57%). L'altération au niveau de la transformation serait due à la non maîtrise du processus, au non-respect de la chaîne de froid pendant la fabrication ou simplement aux manipulations en marge des règles fondamentales d'hygiène. On note cependant que 92% des producteurs n'ont pas des problèmes d'altération du lait. Ceci est dû au fait que ils ont amélioré l'hygiène de la traite suite aux formations reçues récemment par des ONG ou par le MINEPIA sur la production laitière soit parce que le lait produit est le plus souvent enlevé par les collecteurs qui les acheminent vers les transformateurs. Seule une toute petite quantité est laissée à la ferme pour la consommation familiale.

Chez les producteurs, des cas d'altération sont détectés à travers l'odeur, la viscosité et surtout le goût (36%) et la couleur (36%) (Voir tableau 7)

Tableau 7 : Moyen de détection du lait par les producteurs

| Détection qualité du lait | Nom<br>bre de<br>structures | Pourcentage |
|---------------------------|-----------------------------|-------------|
| Aucune                    | 2                           | 8%          |
| Odeur                     | 3                           | 12%         |
| Viscosité                 | 2                           | 8%          |
| Aspect du goût            | 9                           | 36%         |
| Aspect couleur            | 9                           | 36%         |

Chez les collecteurs par contre, le texte de chauffage est également un moyen de détection des cas d'altération.

Tableau 8 : Moyen de détection du lait par les collecteurs

| Détection qualité du<br>lait | Nombre de<br>structures | Pourcentage |
|------------------------------|-------------------------|-------------|
| Odeur                        | 2                       | 25%         |
| Chauffage                    | 2                       | 25%         |
| Aspect au toucher            | 2                       | 25%         |
| Aspect au gout               | 2                       | 25%         |

Chez les transformateurs (Tableau 9), des tests appropriés permettent de détecter l'altération dans 31% des cas. Quatre structures ont des moyens modernes pour détecter la qualité du lait réceptionné auprès des producteurs ou des collecteurs : il s'agit de *Tapaiképe* à Yagoua, *Redou Gniwa* à Maroua 1<sup>er</sup>, L'Espace Avenir Femmes de Pétte à Pétte et du GIC *Djamiya* à Arkiss (Kousséri).

Tableau 9 : Moyen de détection du lait par les transformateurs

| Détection qualité<br>du lait | Nombre de<br>structures | Pourcentage |
|------------------------------|-------------------------|-------------|
| Aucune                       | 4                       | 31%         |
| Odeur                        | 1                       | 8%          |
| Aspect au toucher            | 2                       | 15%         |
| Aspect du gout               | 2                       | 15%         |
| Test (Réactifs)              | 4                       | 31%         |

#### g/ Moyens de transport du lait et produits laitiers :

Le lait issu de la production est à 72% de cas transportés à pied (surtout dans les localités enclavées comme Goulfey, Gazawa et Gandjam Foulbé) alors que les produits de

collecte, de transformation et de commercialisation sont transportés par les motocyclettes respectivement dans 62% et 70% et 71% de cas. Les voitures interviennent dans la transformation et la commercialisation dans 23% et 29% respectivement. C'est dans le centre urbain de Maroua que 3 transformateurs et 2 distributeurs répertoriés utilisent des voitures pour mener leur activité. La motocyclette reste le moyen de transport le plus utilisé par tous les maillons de la filière laitière.

Tableau 10 : Moyens de locomotion utilisée par rubrique

| Moyen de locomotion | Production |    | Collecte |      | Transformation |    | Commercialisation |    |
|---------------------|------------|----|----------|------|----------------|----|-------------------|----|
|                     | b          | %  | b        | %    | b              | %  | b                 | %  |
| Marche à pied       | 8          | 2% |          | 2    |                | 7  |                   | 0  |
| Motocyclettes       |            | 8% |          | 6    |                | 7  |                   | 7  |
| Bicyclettes         |            | %  |          | 2,5% |                | 0  |                   | 1% |
| Voitures            |            | %  |          | 1    |                | 2  |                   | 0  |
|                     |            | %  |          | 0    |                | 3% |                   | 2  |
|                     |            | %  |          | 2,5% |                | 0  |                   | 9% |

#### h/ Difficultés liées à la production :

Tableau 11 : Difficultés liées à la production laitière

| Difficultés liées à la production | Nombre de structures | Pourcentage |
|-----------------------------------|----------------------|-------------|
| Ecoulement /Conservation          | 3                    | 12%         |
| Vol/ conflit avec agriculteurs    | 2                    | 8%          |
| Types d'animaux /race             | 4                    | 16%         |
| Sante/climat                      | 5                    | 20%         |
| Tourteaux/fourrages               | 6                    | 24%         |
| Pâturages et eau rare             | 5                    | 20%         |

Ce tableau met en évidence les types de difficultés auxquelles les producteurs font face. Les problèmes alimentaires occupent les places les plus importantes, notamment l'accès aux tourteaux (24%), l'accès aux ressources pastorales (20%) et les perturbations climatiques (20%). Dans les localités de Yagoua et de Maroua, 2 structures ont souligné les vols de bétail et les conflits récurrents avec les agriculteurs : il s'agit respectivement des GICs Arc en Ciel et Narral.

Face à ces difficultés, de nombreuses solutions endogènes ont été proposées par les enquêtés (Tableau 12) au premier desquelles les cultures fourragères (32%) et les renforcements de capacités des acteurs (20%) par des formations suivi et/ou accompagnement sur la production soit par les ONG ou les pouvoirs publics à travers le MINEPIA. L'acquisition des races laitières a été aussi suggérée comme solution pour augmenter la production laitière surtout que l'on sait que la production moyenne des vaches locales se situe aux alentours de 2litres par jour.

Tableau 12 : Solution à la bonne production laitière

| <b>Solutions pour améliorer production</b> | <b>Nombre de structures</b> | <b>Pourcentage</b> |
|--|-----------------------------|--------------------|
| Acquisition des races laitières            | 3                           | 12%                |
| Extension des cultures fourragères         | 8                           | 32%                |
| Amélioration du pâturage                   | 4                           | 16%                |
| Formation /conservation alimentaire        | 5                           | 20%                |
| Facilité d'accès en intrants               | 5                           | 20%                |

**i/ Difficultés liées à la collecte :**

Les difficultés de conservation du lait pendant la collecte et le transport constituent la principale difficulté à laquelle les collecteurs font face. Ces facteurs représentent à elle seule près de 80% des difficultés liés à ce maillon. Cela se répercute sur la qualité de lait avant livraison avec des risques élevés d'altération. (tableau 13).

Parmi les solutions endogènes proposées, la formation sur les techniques de conservation figurent en 1<sup>ère</sup> position.

Tableau 13 : Difficultés liées à la collecte laitière

| <b>Difficultés liées à la collecte</b> | <b>Nombre de structures</b> | <b>Pourcentage</b> |
|--|-----------------------------|--------------------|
| Etats des routes                       | 1                           | 12%                |
| Manque de clients                      | 1                           | 12%                |
| Conservation/stockage                  | 3                           | 38%                |
| Transport/transhumance                 | 3                           | 38%                |

Tableau 14 Solutions pour une bonne collecte laitière

| <b>Solutions pour améliorer la collecte</b> | <b>Nombre de structures</b> | <b>Pourcentage</b> |
|---|-----------------------------|--------------------|
| Amélioration des routes                     | 1                           | 12%                |
| Moyen de locomotion                         | 2                           | 25%                |
| Création des points de collecte             | 2                           | 25%                |
| Formation/conservation                      | 3                           | 38%                |

**j/ Difficultés liées à la transformation**

La rupture de la chaîne de froid (39%) et les difficultés d'accès aux intrants et emballages (31%) constituent les principales contraintes auxquelles les transformateurs font face. Cette situation compromet la qualité du produit transformé et son conditionnement dans les emballages inappropriés le rend peu attrayant des consommateurs. Par ailleurs, le manque d'équipements appropriés pour la transformation, l'état vétuste des bâtiments et le ravitaillement non constant du lait par les producteurs ou les collecteurs représentent près de 30% des problèmes rencontrés par les transformateurs.

Tableau 15 : Difficultés liées à la transformation laitière

| <b>Difficultés liées à la transformation</b> | <b>Nb de structures</b> | <b>Pourcentage</b> |
|--|-------------------------|--------------------|
| Ravitaillement en lait                       | 2                       | 15%                |
| Intrants/emballages                          | 4                       | 31%                |
| Equipements/bâtiments                        | 2                       | 15%                |
| Chaîne de froid/consommateurs                | 5                       | 39%                |



La structuration des acteurs de de la filière et le renforcement de capacités figurent parmi les priorités les plus évoquées en termes de solutions endogènes (tableau 16). A travers une bonne structuration il sera aisé de mettre en synergie les différents acteurs à travers l'usage des équipements communs, les échanges d'expériences positives et la baisse des coûts de revient de produits par des achats groupés des intrants et emballages. En effet, 40% des structures souhaitent être organisée en filière.

Tableau 16 : Solutions pour une bonne transformation laitière

| <b>Solutions pour une bonne transformation</b> | <b>Nomb<br/>re de<br/>structures</b> | <b>Pourc<br/>entage</b> |
|--|--------------------------------------|-------------------------|
| Maitrise technique                             | 2                                    | 15%                     |
| Formation/conservation                         | 4                                    | 31%                     |
| Sensibilisation/hygiène                        | 2                                    | 15%                     |
| Organisation en filière                        | 5                                    | 39%                     |

#### **k/ Difficultés liées à la commercialisation de produits laitiers**

La commercialisation de produits laitiers connaît d'énormes de difficultés aux premiers rangs desquels les problèmes d'équipement (29%) et l'accès au financement (29%).

Cependant les problèmes liés aux plaintes des clients, aux emballages et à la conservation (chaîne de froid) sont de nature à fragiliser cette activité dont la rentabilité est liée aux variations de climat et de saisons (pic des ventes en saison de fortes chaleurs et baisse des ventes en période de froid). En effet, produits laitiers sont considérés comme désaltérants dans cette région. Sa valeur nutritive est très peu assimilée par les populations et les consommateurs.

Tableau 17 : Difficultés liées à commercialisation des produits laitiers

| <b>Difficultés liées à la commercialisation</b> | <b>Nombre de structures</b> | <b>Pourcenta<br/>ge</b> |
|---|-----------------------------|-------------------------|
| Plaintes des clients                            | 1                           | 14%                     |
| Financement                                     | 2                           | 29%                     |
| Emballage                                       | 1                           | 14%                     |
| Equipements/bâtiments                           | 2                           | 29%                     |
| Chaîne de froid/cons                            | 1                           | 14%                     |

Le tableau 18 classe la diversification des produits transformés et les dispositions de conservation aux premiers rangs des solutions à envisager. Ce qui pourrait garantir à coût sûr la diversité de choix de produits de bonne qualité pour le consommateur avec de répercussions réelles sur le niveau de vente. Par ailleurs si la valeur alimentaire du lait était connue et/ou vulgarisée, cela entrainerait certainement une amélioration de la consommation des produits laitiers en d'autres termes sa distribution et sa commercialisation

Tableau 18 : Solutions pour une bonne commercialisation des produits laitiers

| <b>Solutions pour bonne commercialisation</b> | <b>Nb de structures</b> | <b>Pour centage</b> |
|---|-------------------------|---------------------|
| Diversification                               | 2                       | 29%                 |
| Maitrise procédés                             | 1                       | 14%                 |
| Hygiène                                       | 1                       | 14%                 |
| Publicité/marketing                           | 1                       | 14%                 |
| Formation/conservation                        | 2                       | 29%                 |

Les producteurs ont très peu de problèmes d'écoulement de lait (96% écoulent la totalité de leurs productions). 63% de collecteurs par contre sont à un taux d'écoulement compris entre 80-100% pendant que ces taux d'écoulement semblent plus bas chez les transformateurs (tableau 19)

Tableau 19 : Taux d'écoulement du lait et produits laitiers par rubrique

| Taux d'écoulement | Production |             | Collecte |             | Transformation |             |
|-------------------|------------|-------------|----------|-------------|----------------|-------------|
|                   | Nombre     | Pourcentage | Nombre   | Pourcentage | Nombre         | Pourcentage |
| < 80%             | 0          | 0%          | 0        | 0%          | 1              | 7%          |
| 80-100%           | 1          | 4%          | 5        | 63%         | 3              | 23%         |
| 100%              | 24         | 96%         | 3        | 37%         | 9              | 70%         |

Le lait étant une denrée périssable, les produits non commercialisés subissent une altération rapide constituent systématiquement de pertes pour les producteurs et les collecteurs. Chez les transformateurs les risques sont plus réduits si la chaîne de froid est bien respectée pendant la conservation.

#### **I/ Disposition à participer aux actions collectives)**

Il ressort de données d'enquêtes (tableau 20) que plusieurs acteurs sont prêts à se mettre ensemble pour des actions collectives en faveur du développement de leurs activités.

Cependant le niveau de participation au capital collectif est variable d'une rubrique à l'autre

Cette volonté se met en place même si à de degrés différents selon les catégories d'acteurs prouvent une réelle volonté pour certains de développer des actions synergiques et complémentaires en faveur du développement de la filière. C'est également une illustration de la volonté de certains acteurs à se mettre ensemble pour développer une chaîne de valeurs lait ou simplement à mettre en commun leurs avoirs et savoir-faire autour des structures de production genre coopérative.

#### **Appuis des partenaires :**

Les acteurs déclarent avoir bénéficié d'appuis multiformes des partenaires. 92% de transformateurs se félicitent des appuis de la SNV contre 38%, 32% et 14% respectivement pour les collecteurs, les producteurs et les commerçants. Ces derniers semblent bénéficier de très peu de soutiens (tableau 21)

Il est important pour les partenaires de développer une approche systémique dans le cadre des actions du soutien de terrain. Compte tenu de l'interdépendance qui existe entre les maillons de la chaîne, soutenir un maillon en délaissant l'autre ne garantit pas à 100% le succès de l'action

#### **Restitution de données et formation sur la chaîne de valeurs**

##### **Contexte et justification**

L'élevage laitier, la transformation et la commercialisation de produits laitiers connaissent tous une forte croissance dans la région de l'Extrême-Nord en dépit de la singularité des acteurs à évoluer encore en rangs dispersés. Non conscients de

l'interdépendance qui existe entre les différentes spéculations, les acteurs se déploient sur le terrain sans tenir compte des exigences que pose la présence des autres. Les petites unités de production et de transformation existantes parviennent à peine à se développer à cause de nombreuses difficultés d'ordre technique et matériel dont elles font face. Les récents appuis techniques initiés par la SNV en faveur des acteurs de la filière ont certes abouti à des outcomes palpables mais l'impact réel recherché ne saurait être encore perceptible. De nombreuses unités de transformation ont vu leur chiffre d'affaires et leurs capacités de production améliorés. Cependant les contraintes majeures au développement du secteur restent encore d'actualité et justifient la nécessité d'approfondir les investigations pouvant aboutir à la confection d'une étude de faisabilité sur le développement de cette filière reconnue rentable. Une collecte de données a été préalablement organisée sur l'ensemble des localités de la région et a concerné autant les aspects production, collecte et transport de lait que la transformation et la commercialisation des produits laitiers. Ces informations pourront être capitalisées pour envisager la migration de la notion « filière laitière » vers l'identification et le développement de la chaîne de valeurs dans ce secteur. C'est dans ce contexte que s'inscrit cet atelier de restitution de données collectées suivie de la formation sur les chaînes de valeurs et la mise en relation des acteurs de différents maillons de la chaîne. Cet atelier constitue une étape dans le processus d'accompagnement et d'appui accordé par la SNV à ACFILEN.

### **Objectifs**

Les objectifs spécifiques liés à cette activité de restitution sont les suivants:

- ✓ Restituer les données de terrain,
- ✓ Echanger, recadrer et valider ces données,
- ✓ Améliorer la compréhension des participants sur la notion de chaîne de valeurs,
- ✓ Faciliter l'identification et la compréhension des niveaux d'intervention des différentes catégories d'acteurs,
- ✓ Identifier les problématiques qui entravent le développement des chaînes de valeurs dans le secteur laitier,
- ✓ Dégager des solutions consensuelles pour développer des chaînes de valeur dans le secteur laitier,
- ✓ Envisager la mise en relation des acteurs des différents maillons de la chaîne.

### **Méthodologie**

Pour atteindre ses objectifs, la méthodologie a consisté à faire de présentations sur support power point. Une méthode d'échanges interactives par groupe d'ateliers entre les participants d'une part et entre les acteurs et les facilitateurs à la suite des exposés d'autre part.

Dans un 1<sup>er</sup> temps, il a été question de restituer les données d'enquêtes à travers une présentation power point suivie de discussions. L'exposé a porté sur présentation synthétique de données collectées tant sur la production, le système de collecte, de transport, la transformation et la commercialisation du lait et de ses dérivés. La suite du travail a consisté à former des petits groupes pour recadrer les incohérences et insuffisances par des échanges interactifs puis amender et adopter la version corrigée

La 2<sup>e</sup> phase de l'atelier a concerné la formation sur les chaînes de valeurs et le domaine de partenariat. Il a été question d'une présentation magistrale interactive sur support power point suivie de discussions. Cette phase a permis au présentateur de préciser ce qu'est la chaîne valeurs, les démarches à la constitution d'une chaîne de valeurs, l'analyse de la chaîne, le développement de stratégies et la mise en œuvre de ces stratégies à travers le développement effectif de la chaîne. Cette présentation a édifié les participants et une

illustration a été faite sur la chaîne de valeurs lait en Inde et sur la conception de la chaîne de valeurs selon Nestlé.

#### ***Résultats de la collecte des données***

Au total 53 acteurs composés de 21 femmes et 32 hommes ont participé à cet atelier, Les données collectées ont été restituées et validées, La notion de la chaîne de valeurs et ses contours ont été compris de tous, Les différents niveaux d'intervention sur la chaîne de valeurs lait sont identifiés

#### ***Accompagnement au développement de la chaîne de valeurs***

Après cette phase de formation sur la chaîne de valeurs, les participants ont été mis à contribution pour assurer l'analyse de la chaîne de valeurs lait afin de proposer de stratégies à la mise en œuvre. Pour ce faire les participants ont été répartis en deux groupes de travail, à savoir :

- le premier groupe a travaillé sur la production la collecte et le système de transport,
- le second groupe s'est penché sur la transformation et la commercialisation du lait et de ses dérivés.

*Dans chaque groupe I, il a été question de mener le travail suivant :*

- Identification des contraintes à la production, la collecte et le transport
- Contraintes à la compétitivité et à la croissance du marché,
- Catégories d'acteurs impliqués et nature de relations entre acteurs,
- Modèle de structuration des acteurs producteurs, transporteurs et collecteurs
- Types de gouvernance (organisation, prise de décision, position des pauvres)
- Echecs, succès, obstacles et opportunités
- Stratégies d'amélioration

*Dans le Groupe II, le travail a consisté en :*

- Identification des contraintes à la transformation, et la commercialisation des produits laitiers
- Contraintes à la compétitivité et à la croissance du marché des produits transformés,
- Catégories d'acteurs impliqués et nature de relations entre acteurs,
- Modèle de structuration des unités/acteurs de transformations et de commercialisation,
- Echecs, succès, obstacles et opportunités
- Types de gouvernance (organisation, prise de décision, position des pauvres)
- Stratégies d'amélioration

A l'issue des travaux en groupe, une phase de restitution en plénière a permis de livrer la quintessence des travaux de chaque groupe

#### ***Synthèse de données restituées:***

A l'issue de la restitution en plénière une synthèse a été faite de façon participative et a permis de dégager les forces et faiblesses de la chaîne.

Tableau 22 : Récapitulatif des forces faiblesse opportunités et menaces des acteurs d'ACFILEN

Au vu des données de terrain et compte tenu des réalités actuelles des structures existantes, celles sont plus équipées et d'autres plus outillées. Il a été proposé de considérer les aspects pouvant faire l'objet de partenariat entre acteurs et envisager les stratégies de l'opérationnalité de ces partenariats.

#### **IV-4 Etude de faisabilité d'un modèle d'unité de transformation :**

Pour mener ce travail il a été question de faire une prospection du marché, de capitaliser les données collectées, d'approcher les firmes extérieures en vue de l'acquisition des prix des équipements. Cette étude donne une approche globale qui pourrait être recadrée en fonction de spécificités existantes (confère document annexe)

##### ***Note conceptuelle sur le développement de la chaîne de valeurs dans l'Extrême-Nord***

A partir des données collectées, un état des lieux sur la filière laitière de la région de l'Extrême-nord a été fait. De cette situation se dégagent les contraintes, les opportunités et es différentes possibilités en faveur du développement de la chaîne de valeur. Une note conceptuelle a été élaborée à cet effet. (Confère document annexe).

#### **CONCLUSION**

La présente étude révèle les nombreuses opportunités de la région en matière de la production laitière. Les appuis jusqu'ici accordés aux acteurs à travers la Plateforme offrent une force inouïe en faveur du développement du secteur. Les données collectées permettent d'avoir une bonne lecture des contraintes au niveau de chaque maillon de la chaîne. Par ailleurs, les données issues de l'analyse de la chaîne par les acteurs constituent une base essentielle au développement de la chaîne de valeurs. Un effort nécessite être davantage fait par les acteurs pour pouvoir se défaire des pratiques actuelles et parvenir à créer des relations interdépendances positives entre acteurs. L'étude de faisabilité qui en découle constitue une base de données à capitaliser selon le dimensionnement et la prise en compte d'autres caractères spécifiques à la mise en place d'une unité de transformation.

Au terme de ce travail, les recommandations suivantes peuvent être formulées :

Encourager les acteurs à évoluer en synergie à travers une chaîne de valeurs lait opérationnelle,

Structurer davantage les acteurs à la base,

Renforcer les capacités des acteurs

## **V- FORMATION DES ELEVEURS DU NORD ET DE L'ADAMAOUA SUR LES CHAÎNES DE VALEURS**

### **Contexte et justification**

Nonobstant cette maîtrise empirique des pratiques pastorales qui justifie en partie la fierté de l'éleveur, de nombreuses contraintes à la performance des élevages reposent sur les mauvaises pratiques. Les conditions de production subissent de mutations d'année en année, exigeant de l'éleveur une réadaptation par rapport aux exigences contextuelles. En dépit de l'encadrement technique qu'offrent les services d'élevage, la pratique d'élevage subit très peu d'avancée positive. Bien que la lutte contre les pathologies émergentes a parfois suscité quelques échanges sur la recherche de solutions collectives, aucune disposition systématique en matière d'accompagnement technique n'a été mise en place en faveur de l'amélioration des activités pastorales. Durant ses activités de sensibilisation et de redynamisation des organisations membres de la CNEBCAM, de nombreuses sollicitations en matière de renforcement de capacités ont été exprimées. Les thématiques les plus évoquées sont : la gestion des ressources pastorales, la production et la conservation des fourrages, le rationnement du bétail, les techniques de gestion des élevages laitiers, etc... C'est dans ce cadre que s'inscrit cette formation sur les chaînes de valeurs tant sur les techniques de gestion

des ressources pastorales, de production et de conservation de fourrages que sur les techniques de gestion d'un élevage laitier. Cette formation constitue une étape dans le processus de renforcement des capacités de la CNEBCAM, objet du contrat passé entre APROSPEN, LCB recruté dans ce sens et la SNV, Maître d'ouvrage.

### **Objectifs**

- ✓ Améliorer la compréhension des participants sur la notion de chaîne de valeurs,
- ✓ Faciliter l'identification et la compréhension des niveaux d'intervention des différentes catégories d'acteurs,
- ✓ Améliorer les capacités techniques des participants sur la gestion des ressources naturelles en élevage bovin;
- ✓ former les participants le développement des chaînes valeurs lait et viande ;

### **Approches méthodologiques**

Avant la descente sur le terrain, un support pédagogique sur power point a été préparé et il aborde tous les aspects de la chaîne de valeurs lait et viande.

Les formations proprement dites ont eu lieu à Garoua le 12 décembre et à N'Gaoundéré le 15 décembre 2012. Sur les deux sites, l'approche méthodologique est restée la même, à savoir : Un mot introductif du représentant de la CNEBCAM pour justifier le contexte dans lequel cette formation a été planifiée, la présentation individuelle des participants puis la formation proprement dite sur la base des présentations sur power point. A la suite de la partie magistrale, une phase pratique d'échanges a permis de mieux assimiler les informations véhiculées au courant de cette formation. Les exemples de chaînes de valeurs lait ont été utilisés dans l'Adamaoua alors que dans le Nord c'est plutôt la chaîne de valeur viande qui a été développée.

### **Déroulement de la formation**

Plusieurs articulations ont meublé la phase de présentation magistrale, chaque point a été présenté en français, traduit en langue locale et discuté dans le fond et la forme. Il s'agit des différents aspects suivants :

- Qu'est-ce qu'une chaîne de valeurs? Plusieurs définitions ont été données et illustrées par des exemples sur des réalités locales.
- Différence entre approche filière et approche chaîne de valeurs. Les relations d'interdépendance entre les maillons de la chaîne, la notion de valeur ajoutée au niveau de chaque palier de la chaîne et la focalisation de l'énergie autour du consommateur ont été les éléments de différenciation sur lesquels le présentateur s'est appuyé pour appréhender les points de divergence.
- L'évolution de la chaîne de valeurs a été abordée en précisant son début qui consiste en l'identification des besoins et des désirs des consommateurs, sa fin de qui correspond en la mise sur le marché de produits appropriés et son clé du succès qui demeure le lien *étroit* entre les maillons.
- Les activités de la chaîne de valeurs ont été présentées en s'appuyant sur les schémas de « PORTER », à savoir : les infrastructures, les ressources humaines, la recherche et développement, la logistique, le marketing et les services divers.
- La démarche appropriée au développement de la chaîne de valeurs est illustrée par ses différentes étapes que sont l'analyse d'une chaîne de valeurs comme outil conceptuel pour élaborer une stratégie et le développement de la chaîne de valeur par la mise en œuvre de la stratégie pour faire face aux contraintes et/ou pour profiter des opportunités à de multiples niveaux différents.

- L'analyse de la chaîne de valeurs a pour objectif de comprendre comment fonctionne la CV et identifier les contraintes qui entravent sa compétitivité et sa croissance économique inclusive.

- Les questions principales, préalables à la création de la chaîne de valeurs ont été largement abordées, à savoir: Quelle est la nature du (des) produit(s) qui définit (définissent) la chaîne ? Quelles sont les fonctions essentielles (processus de transformation) dans la chaîne de valeur ? Quels types d'acteurs participent à la chaîne de valeur, quelles fonctions remplissent-ils, combien sont-ils ? Comment les acteurs interagissent-ils et organisent-ils la transaction de produits ? À travers quels canaux les produits sont-ils acheminés vers les marchés finaux et quels sont les volumes des flux de produits ? Quels types de fournitures et de services alimentent la chaîne de valeur ?

- Une discussion autour de ces questions ont permis d'apprécier objectivement la situation des filières lait et viande tells développées actuellement et la possibilité de développer de façon effective la chaîne de valeurs;

A la suite de cette présentation, un accent particulier a été donné au développement de la chaîne de valeurs lait et viande respectivement dans l'Adamaoua et le Nord. Pour chacune des chaînes une analyse objective et participative de la situation a permis d'apprécier à quel niveau nous nous trouvons, d'identifier les contraintes au développement de la chaîne de valeurs et enfin de formuler de stratégies au développement de la chaîne de valeurs.

### ***Stratégies au développement de la chaîne de valeurs:***

#### ***1. Approche de création d'une chaîne de valeurs lait:***

- Renforcement institutionnel des OP
- Création d'une mini laiterie autour desquels tous les acteurs doivent converger
- Professionnalisation de tous les acteurs impliqués,
- Amélioration de la qualité et la présentation des produits,
- Diversification des produits,
- Promotion des produits laitiers locaux et sensibilisation des consommateurs,
- formation technologique des producteurs et des transformateurs ,
- Acquisition du matériel de collecte et des équipements de transformation,

#### ***2. Approche de création d'une chaîne de valeurs viande:***

- Renforcement institutionnel des OP
- Création d'une boucherie moderne autour desquels tous les acteurs doivent converger
- Professionnalisation de tous les producteurs,
- Distinction entre producteurs de bovins viande, commerçant à bétail et bouchers,
- Mise en place d'une relation d'interdépendance positive entre ces catégories d'acteurs,
- Diversification des produits,
- Promotion des de la viande locale et sensibilisation des consommateurs,
- formation technologique des producteurs et des transformateurs,
- Acquisition du matériel approprié de travail

### ***Résultats***

- 65 éleveurs ont été formés sur les chaînes de valeurs sur les deux sites de Garoua et N'Gaoundéré,

- La notion de chaîne de valeurs est mieux perçue des participants,
- Les différents niveaux d'intervention des différentes catégories d'acteurs sont identifiés et connus,
  - les capacités des participants sur l'approche de création de et gestion des chaînes de valeurs sont améliorées

### **CONCLUSION**

Cette formation a été porteuse d'espoirs pour les producteurs qui l'ont bien accueilli. Cela se justifie davantage dans le contexte socio-professionnel local où la concurrence déloyale et les intérêts égoïstes priment sur les valeurs essentielles. Au vu de cette situation et compte tenu du niveau d'assimilation des acteurs bénéficiaires de cette formation, il serait judicieux d'envisager un accompagnement de proximité pour le développement effectif des chaînes de valeurs dans les différents secteurs lait et viande.

## **VI- ATELIER D'INFORMATION, D'ECHANGES ET DE MISE EN PLACE DU RESEAU DES MARCHES A BETAIL DE L'EXTREME-NORD**

### ***Contexte et justification***

Le diagnostic du système de commercialisation du bétail dans l'Extrême-Nord fait état d'une organisation autour de laquelle cohabitent plusieurs acteurs qui interagissent sur des bases informelles. Les multiples transactions qui s'y opèrent se font enregistrer systématiquement par le personnel technique et les agents de la commune qui utilisent le plus souvent des outils peu appropriés sans garantie de transparence. Cette situation compromet tout le système qui souffre déjà d'un déficit criard d'informations sur le marché. Par ailleurs, seule la création d'un cadre de dialogue saurait faciliter la clarification des rôles des acteurs et la mise en synergie de leurs différentes interventions dans les transactions. C'est ainsi que s'inscrit cette activité qui consiste à finaliser le processus de structuration des acteurs des marchés à bétail entamés depuis 2011 dans le cadre de l'accompagnement de l'OPEN par la SNV. Il s'agit spécifiquement de mettre en place une association locale de gestion de marché à bétail (ALGMAB) assortie d'un comité de gestion dans six marchés choisis à cet effet, à savoir Mémé (Mora), Mindif, Doumourou (Kaélé), Pouss (Maga), Moulvoudaye et Moutourwa. Il s'agit d'une continuité visant à consolider les acquis et renforcer l'interconnexion entre ces acteurs et les collectivités territoriales décentralisées. Ceci est d'autant justifié dans notre nouveau contexte où le transfert des compétences en matière de productions pastorales aux collectivités territoriales décentralisées est effectif et opérationnel bien que le circuit de commercialisation du bétail au Cameroun reste encore assez complexe. Le rôle joué par les communes reste encore subsidiaire et se limite à la collecte des taxes. La gestion des opérations sur les marchés reste opaque et ne permet pas de disposer d'une traçabilité et encore moins des statistiques fiables d'où la nécessité de mettre en réseau les principaux marchés à bétail de l'Extrême-Nord afin de faciliter la circulation d'information sur ces marchés à travers un système d'information (SIM) fiable. Cette structuration à plusieurs échelles pourrait faciliter l'uniformisation de visions intercommunales sur le commerce du bétail à travers la mise en réseau de plusieurs marchés à bétail de la région.

### ***Objectifs de l'atelier :***

- ✓ Définir et harmoniser le mode de fonctionnement des Associations locales de gestion des marchés à bétail (ALGMAB),
- ✓ Présenter et amender le projet des statuts des ALGMAB,
- ✓ Faciliter la mise en place du réseau de marchés à bétail de l'Extrême-Nord,



- ✓ Présenter et amender la charte régissant le réseau

### **Méthodologie :**

Cet atelier qui vise à harmoniser la vision sur la structuration et finaliser le processus de structuration a été conduit de façon participative. Les discussions autour de la structuration a permis de lever les zones d'ombres et faciliter la compréhension de tous. L'avant-projet de statuts préalablement élaboré a fait l'objet d'une présentation suivie des amendements puis de l'adoption. La phase d'appropriation est intervenue pour clarifier les missions des acteurs en charge de conduire ces associations et le mode de fonctionnement et de gestion. A la suite de cette phase essentielle, les bureaux d'associations mis en place ont été consolidés, la charte devant régir le fonctionnement du réseau des marchés à bétail a été présentée, amendée et adoptée. L'approche retenue a été participative de manière à permettre à tous les acteurs de se sentir impliqués et concernés.

### **Déroulement de l'atelier :**

La réunion a débuté aux environs de 10 heures par le mot de bienvenue du facilitateur en la personne du **Dr Hamadou Gambo**, suivi de celui du **ABDOULAYE KORA**, conseiller de la SNV. A la suite de l'adoption du programme de l'atelier, la présentation individuelle des participants a permis de répertorier les différentes catégories d'acteurs présents. Il s'agit notamment :

- Des représentants des élus locaux ;
- Des représentants du service technique du MINEPIA ;
- Des commerçants à bétail (vendeurs, acheteurs) ;
- Des éleveurs et ;
- Des intermédiaires « *DILALI* »

Après la phase de présentation, nous avons enregistré les attentes des participants parmi lesquelles on note :

- Les objectifs spécifiques de l'atelier ;
- Les stratégies de mise en œuvre ;
- Les définitions claires assignées à l'ALMB (l'Association Locale des Marchés à Bétail) ;
- La planification opérationnelle de mise en place de la structure.

En amont, un exposé préliminaire a permis de faire un rappel du contexte de structuration des marchés (résultats d'une enquête menée en 2011) dans le but de mettre tous les participants au même niveau d'information. On retient de ce rappel que le travail de terrain effectué en 2011 a enregistré des multiples insuffisances et dysfonctionnements dans le domaine de commercialisation du bétail. A cet effet, trois marchés ont été structurés. Il s'agit précisément de Pouss, Doumrou, et Moulvoudaye. Le projet en cours a ajouté 03 autres marchés à structurer et à accompagner à la gestion des outils. Il s'agit de Moutourwa, Mémé et Mindif. Dans le même sens, on retient que certains marchés ont déjà un bureau de gestion mais les textes de base n'existent pas.

Pour faciliter la compréhension et harmoniser la vision sur l'association locale, il a été programmé des travaux en commissions. Les participants ont été répartis en quatre groupes pour traiter 04 thèmes: le groupe I a travaillé sur le mécanisme de financement, le groupe II a abordé les stratégies d'harmonisation des procédures de gestion, le groupe III a abordé l'aspect lié à la gestion du système d'information sur le marché à bétail et enfin le 4<sup>e</sup> groupe a traité de l'interaction entre les acteurs.

### **Résultats**

A la suite de la restitution de travaux en plénière, les débats fructueux autour des résultats des travaux de groupe ont permis d'aboutir à de nombreuses résolutions à savoir :

*Résolution 1* : Le montant d'adhésion à l'ALMB est fixé à 1500 FCFA pour tout acteur du marché.

*Résolution 2* : La cotisation individuelle et hebdomadaire est fixée 100 FCFA,

*Résolution 3* : Une action de renforcement de capacité et d'accompagnement des membres du bureau de gestion et des comités de gestion doit être envisagée.

A la suite de cette phase, les statuts ont été présentés article par article. Les points d'attention ont fait l'objet de discussion et d'amendement. A la fin, les statuts ont été adoptés à l'unanimité des membres présents.

La dernière phase de l'atelier a consisté à amorcer le réseautage par la question fondamentale suivante : « Pourquoi le réseau ? »

On retient de cette question que le réseau c'est :

- Pour harmoniser les procédures de gestion,
- partager les expériences positives entre les marchés à bétail,
- assurer la concertation au niveau régional,
- promouvoir les opportunités au sein du réseau,
- participer à la gestion des conflits intercommunaux.

La réponse à cette question a suscité des interrogations par les participants, surtout celles de savoir quelles sont les expériences d'un réseau déjà fonctionnel. Le facilitateur a remis la parole au conseiller de la SNV en la personne d'ABDOULAYE KORA pour présenter l'expérience du Bénin. Il a exposé sur les forces et les faiblesses du réseau des marchés à bétail au Bénin.

Comme forces on retient :

- Les bailleurs de fonds préfèrent travailler avec le réseau ;
- La construction des infrastructures dans les marchés à bétail (auberges, restaurants, parcs, points d'eau etc.) ;
- Les réseaux ont un site Web qui est consulté même en Europe...

Faiblesses

Tous les acteurs ne sont pas impliqués ; c'est pourquoi dans le cadre de ce projet, on essaye de corriger cette insuffisance à travers l'implication de tous les acteurs du marché.

Il a fini en soulignant qu'au début du processus de mise en place du réseau, 6 marchés étaient membres et aujourd'hui on en dénombre plus de 22.

A la suite des discussions autour du sujet, il a été demandé à chaque Association locale de se prononcer sur son adhésion ou non au réseau. Cette opération a permis de noter six adhérents sur 6 et la dénomination « Réseau des Marchés à Bétail de l'Extrême-Nord, en abrégé REMABEN » a été retenue.

En ce qui concerne l'approche à envisager pour la mise en place du réseau, les discussions ont permis aux acteurs de formuler plusieurs propositions contradictoires ayant conduit aux résolutions suivantes :

*Résolution 4* : Le processus du réseautage doit commencer avec 06 marchés à bétail déjà structurés;

*Résolution 5* : Les frais d'adhésion au réseau sont fixés à 15 000 F par association locale membre,

*Résolution 6* : 20% des avoirs de chaque ALMB seront reversés au réseau pour le fonctionnement

*Résolution 7* : Kaelé a été désigné comme siège social du réseau

*Résolution 8* : Le bureau du Réseau se compose de neuf membres répartis entre les marchés comme illustré dans le tableau suivant :

| <b>POSTES</b>              | <b>ALGMAB/LOCALITES</b> |
|----------------------------|-------------------------|
| Président                  | <i>POUSS</i>            |
| Vice-président             | <i>MEME</i>             |
| Secrétaire Général         | <i>DOUMROU</i>          |
| Secrétaire Général Adjoint | <i>MINDIF</i>           |
| Trésorier                  | <i>MOULVOUDAYE</i>      |
| Commissaire aux comptes    | <i>MOUTOURWA</i>        |
| Commissaires aux comptes 2 | <i>MEME</i>             |
| Conseiller                 | <i>MOUTOURWA</i>        |
| Conseiller                 | <i>MINDIF</i>           |

A la suite de cette phase du réseautage, la charte du réseau a été présentée article par article et adoptée à l'unanimité des membres.

Par ailleurs, il a été recommandé d'accompagner les 06 associations locales de marchés à bétail. Cet accompagnement consiste à :

- Finaliser la mise en place des bureaux des associations locales,
- Partager les informations sur le réseau,
- Finaliser la mise en place du comité de gestion dans chaque marché structuré,
- Renforcer les capacités des acteurs sur l'utilisation des outils et la gestion du système d'information des marchés à bétail (SIM),
- Accompagner les responsables à la légalisation des associations locales,
- Elire des représentants des associations au sein du réseau,

Pour ce faire, un calendrier de descente sur les marchés à bétail a été retenu de concert avec les acteurs. Le tableau ci-dessous ressort la planification ainsi que les responsables désignés pour chaque marché.

| <b>Date</b> | <b>Lieu</b> | <b>Responsable</b> |
|-------------|-------------|--------------------|
| 19/11/12    | Doumrou     | Bouba Ousmaila     |
| 23/11/12    | Mindif      | Bouba Ousmaila     |
| 25/11/12    | Titing      | Djibrilla Aoudou   |
| 27/11/12    | Pouss       | Djibrilla Aoudou   |
| 30/11/12    | Mémé        | Djibrilla Aoudou   |
| 30/11/12    | Moulvoudaye | Bouba Ousmaila     |

Après cette étape, la parole a été donnée aux participants pour exprimer leurs impressions. Tous étaient satisfaits de l'atelier et révèlent également leurs engagements. Le facilitateur et le conseiller de la SNV ont enfin remercié les participants pour leurs disponibilités. Ainsi ce dernier point a marqué la fin de l'atelier.

#### **CONCLUSION :**

Au-delà des échanges ayant permis d'harmoniser la vision des acteurs tant sur les associations locales des marchés à bétail que sur les comités de gestion, cet atelier a permis de faciliter la mise en place du réseau. Les bases juridiques de ces organisations y ont été discutées et les résolutions issues de cet atelier ont été consensuelles. Les statuts des associations locales et la charte du réseau ont été présentés et adoptés par les membres en place.

## VII- ACCOMPAGNEMENT DE 6 MARCHES A BETAIL DANS L'UTILISATION DES OUTILS DE GESTION

Dans l'optique de contribuer à l'amélioration du système de commercialisation du bétail dans les marchés de l'Extrême-Nord, la SNV a mené courant 2011 de nombreuses activités de renforcement de capacités au profit de l'OPEN. Parmi ces activités, l'élaboration des outils de gestion des marchés a figuré en bonne position et a permis d'introduire une nouvelle approche en faveur d'une gestion transparente des transactions sur le marché à bétail. Malheureusement les comités de gestion n'avaient pas été systématiquement mis en place. Avec cette nouvelle initiative visant à continuer la structuration des marchés et la mise en place des comités de gestion. Six marchés ont été concernés à savoir : Pouss, Doumourou, Moulvoudaye, Mémé, Mindif et Moutourwa. Certes les nouveaux outils ont été présentés aux différents comités mis en place mais il n'est point certain que l'appropriation soit spontanée. Il est donc plus indiqué d'envisager l'accompagnement de chacun de ces marchés à l'utilisation des outils. C'est dans ce contexte que se justifie cette mission d'accompagnement de proximité qui envisage également se pencher sur la gestion du SIM. Les objectifs visés par cette activité sont :

- ✓ Finaliser la mise en place des bureaux de gestion et des comités de gestion,
- ✓ Identifier les représentants des Associations locales dans le réseau des marchés à bétail,
- ✓ Finaliser les dossiers de déclaration d'association,
- ✓ Renforcer les capacités des acteurs sur l'utilisation des outils de gestion des marchés à bétail
- ✓ Mettre en place un plan d'exploitation de ces outils pour la sécurisation des recettes et la collecte des informations fiables sur le marché,
- ✓ Mettre en place un système fiable de collecte et de diffusion des informations sur le marché.

### *Methodologie*

Au préalable, il a été question Ce travail de mettre en place les outils de gestion, il s'agit spécifiquement de :

- Reçu d'accès au marché ;
- Quittancer ;
- Cahier de caisse ;
- Carnet de répartition des taxes et autres frais;
- Textes réglementaires autorisant la perception et le recouvrement des taxes sur le marché.

Il est à noter que ces outils seront complétés par des fiches dont les données seront consignées dans des registres affectés à cet effet.

Par ailleurs, la présentation de ces outils doit tenir compte des spéculations sur le marché et des informations utiles à recueillir. (Confère annexe du rapport)

La démarche adoptée est celle de se déployer sur chaque marché et travailler avec le comité de gestion sur les différents outils, leur bien fondé, le système de remplissage et l'archivage.

### *Déroulement des activités :*

Dans chaque marché concerné par l'accompagnement une démarche unique a été adoptée, à savoir :

- La restitution des données de l'atelier : Ces informations étaient capitales et engagent la vie de l'association et du réseau. Ainsi donc une restitution a été faite à l'endroit

de tous les acteurs présents sur chaque marché. Cette action faisait office d'information et de sensibilisation ;

- La présentation des statuts et de la charte : les statuts de l'association et la charte du réseau ont été présentés à tous les membres présents sur le marché ;
- Le bureau exécutif et le comité de gestion ont été revus dans leur composition en tenant compte des dispositions de statuts. Après quoi, ils ont été présentés aux membres ;
- Chaque bureau a désigné ses représentants dans le réseau conformément aux résolutions de l'atelier ;
- Un procès-verbal de l'Assemblée générale constitutive a été dressé pour chaque association locale et les responsables accompagnés sur le processus de déclaration ;
- Les outils de gestion ont été déroulés et présentés aux membres du comité de gestion dans le cadre d'un travail restreint afin de les outiller sur l'utilisation.

### **CONCLUSION**

Les acteurs des marchés à bétail structurés ont été accompagnés tant dans la finalisation de la mise en place des associations locales dans marchés que dans l'administration des outils de gestion élaborés. Cette action a certes amorcé le processus de réorganisation du système de gestion des marchés à bétail mais l'atteinte effective des résultats dépend entièrement des capacités des membres du comité de gestion et surtout de leur volonté à s'approprier cette nouvelle vision. Au vu de cette situation, il est donc impératif de renforcer la communication dans l'optique d'une meilleure appropriation de cette nouvelle vision mais aussi de renforcer les capacités des membres des comités de gestion des marchés à bétail.