

TRANSCRIPT DE LA VIDEO SUR L'EXPERIENCE DE COMMERCIALISATION DU GINGEMBRE PAR NOWEFOR, UNE ORGANISATION PAYSANNE DU NORD-OUEST (Bafut, Cameroun)

Commentaire/introduction

Nous sommes ici au marché de Bafut. C'est dans l'arrondissement éponyme, province du Nord-Ouest Cameroun. Particularité, la vente du gingembre. Il y a quelques années, c'est de café notamment qu'il se serait agit. C'est que la crise caféière qui frappe alors cette localité pousse les paysans vers d'autres alternatives dont la culture du gingembre. Bien que la situation soit aujourd'hui reluisante, il reste que le parcours a plutôt été plein de difficultés.

Quelles sont ces difficultés ? Comment ont-elles été contournées ? Et quelle est la situation actuelle ? Les producteurs de l'organisation NOWEFOR (North West Farmers' Organisation) ont développé différentes actions. Ce documentaire vient en retracer les grandes étapes.

Son des femmes Bafut

Voix off

John Ntonifor cultive aujourd'hui le gingembre. Mais il garde en mémoire les événements qui ont contribué à l'abandon du café.

John Ntonifor, Paysan membre de NOWEFOR

Avant, c'est grâce au café que nous envoyions nos enfants à l'école et construisions nos maisons. Avec la chute de son prix, nous nous sommes tournés vers le gingembre qui lui était déjà cultivé ici à Bafut mais en petite quantité. Le sceau de gingembre coûtait cependant 2500 FCfa ce qui nous a tout encouragé. Puisque cela, nous l'avons compris, nous aiderait à remplacer le café et à faire face à nos responsabilités.

Voix off

Culture traditionnellement cultivée en petite quantité par les femmes, le gingembre voit alors sa production augmenter. Plus de producteurs, meilleurs rendements avec un nouvel itinéraire technique et de nouvelles variétés apportées par la recherche. Le succès au niveau de la production n'est pourtant pas un succès complet pour les producteurs: l'augmentation de production a conduit à une baisse du prix du gingembre sur le marché local.

Maria Nemamfor, Paysanne membre de NOWEFOR

L'augmentation de la production a fait en sorte que le coût de production soit plus élevé que celui de vente. A savoir, 500 000 Fcfa et 400 000 Fcfa respectivement. Le déficit était donc de 100 000 Fcfa. Ceci parce que les acheteurs s'étaient organisés. Ils achetaient un sceau à 400 Fcfa à Bafut et le revendaient à Yaoundé à 3500 Fcfa. Et puis l'offre sur le marché était très forte. D'où la baisse du prix d'achat. La réflexion a donc commencé au sein de l'Union.

Voix off

Pour les paysans, le défi se résume désormais à tout faire pour s'assurer une vente avantageuse du gingembre.

Mbah David, Président du Comité du suivi

Après réflexion en atelier, nous sommes arrivés à la conclusion que le problème c'était la forte offre du gingembre sur le marché local. Nous avons donc mis en place un comité chargé de réguler l'offre et la demande pour faire augmenter les prix sur le marché local.

Voix off

Pour atteindre cet objectif, les paysans vont cependant très vite se rendre compte que la clé du succès passe certes par une organisation préalable au niveau des producteurs de NOWEFOR, mais qu'il fallait aussi compter avec la forte mobilisation d'autres types d'acteurs de la communauté.

Joseph Tangie, Président du Comité de vente

Il nous a semblé important à nous paysans, de nous réunir et d'organiser le marché local. Une fois cela fait, nous avons désigné des représentants pour un suivi. Ceux-ci ont tout d'abord pris contact avec monsieur le Maire pour qu'il désigne un endroit spécifique où devait se vendre le gingembre. Parce que c'était la seule manière de contrôler la quantité proposée. Après cela, nous nous sommes rendus compte que l'offre était élevée d'où la baisse de prix. Il a donc fallu diviser la communauté en zones de vente. Un calendrier annuel a été arrêté. La vente devait donc se faire à tour de rôle. Malgré cela, les règles ont été enfreintes. Nous avons donc pris langue avec le Roi. Sa majesté a appuyé l'idée de zonage, instauré les amendes et instruit son messenger de faire des descentes sur le terrain dans le cadre de contrôles inopinés. Et quand les paysans ont constaté que le Roi était avec nous, alors ils se sont pliés au zonage. Du coup l'offre a baissé sur le marché.

Voix off

Pas surprenant donc de retrouver au front bon nombre d'acteurs dont le Maire de la commune de Bafut qui dit ici ses motivations.

Akoso Henry Neba, Maire de Bafut

Nous avons attribué un espace où doit se vendre le gingembre parce que justement l'idée du NOWEFOR nous semble très importante. Nous nous assurons également du respect de l'emploi du temps, pour ne pas dire de la programmation. Ensuite les agents de la commune font des patrouilles pour vérifier si des ventes sont organisées hors marché. Si tel est le cas, le produit est saisi. Je crois cependant que notre rôle principal est de sensibiliser et d'éduquer les populations. Nos conseillers sont appelés à éduquer les masses et leur présenter les avantages d'une telle organisation du marché.

Voix off

Bafut est aussi réputé pour son royaume et partant pour l'enracinement de ses traditions. L'implication du Roi dans le processus de commercialisation du gingembre ne pouvait donc qu'être une assurance.

Sa Majesté Abumbi II, Roi de Bafut

Le royaume de Bafut s'est toujours investi dans la production du gingembre. C'est d'ailleurs un grand producteur. Beaucoup de femmes Bafut sont productrices. La hausse de la production a

conduit à la baisse du prix du gingembre ce qui fait que les producteurs ne jouissaient pas du fruit de leur labeur. Ce qui était plutôt préoccupant pour les paysannes et surtout pour le Palais. Nous devons donc faire quelque chose pour contrôler le marché et leur donner de rentrer dans leurs frais.

Voix off

Plutôt retissant au départ, certains paysans ont vite fait d'épouser la stratégie du NOWEFOR consistant à diminuer l'offre de gingembre sur le marché local pour maintenir un prix convenable.

Dorothy Lum, Non-membre NOWEFOR

Au départ je vendais comme beaucoup de revendeuses. Peu importait la stratégie. Aujourd'hui je suis convaincue par la démarche organisationnelle du NOWEFOR et je me plie à ses exigences parce que cela est bénéfique pour la femme Bafut.

Voix off

Après la mobilisation de la communauté, il a fallu mettre sur pied un comite de suivi pour vérifier le respect de la stratégie mise en place par NOWEFOR en accord avec les autorités locales.

Joseph Tangie/ /président comite de vente

Nous nous sommes réunis puis, nous avons choisi les personnes devant faire partie du comité. Au total, il y a 9 membres. La Mairie est également représentée de même que le conseil traditionnel. Le représentant de la Mairie se charge du respect des résolutions prises et saisit toute marchandise vendue hors normes. Quant au conseil traditionnel, il est chargé de renforcer cette politique et d'amener les contrevenants à payer des amendes pour récupérer leur gingembre.

Maria Nemamfor/Paysanne NOWEFOR

Le comité de vente a dû faire face à beaucoup de difficultés. Certains paysans vendaient quand ils n'étaient pas supposés le faire. Puisque c'était le système de zonage qui était appliqué. Il y a 4 zones et chaque zone devait vendre une fois par mois. Et cette violation des règles était due au fait que les paysans avaient besoin d'argent. Il a donc fallu rechercher des marchés extérieurs pour satisfaire tout le monde. C'est ainsi qu'en décembre 2004, 5 tonnes de gingembre ont été vendues à Yaoundé et en 2005, on est passé à 25 tonnes.

Voix off

Sur la route de la mise en place de cette stratégie cependant, une kyrielle de difficultés.

Rose Mfournuh, membre NOWEFOR

La baisse de prix du café m'avait fait croire que c'était la fin pour ma famille et moi. Mais aujourd'hui, je me rends compte, qu'à travers la vente du gingembre Les membres de mon groupe et moi sommes capables d'envoyer nos enfants à l'école, de les faire soigner et de les vêtir. Et même cette maison que vous voyez c'est le produit du gingembre. J'arrive à rembourser mes prêts et à m'équiper en matériels agricoles.

Voix off

Au bout du compte, l'impact de cette organisation sur le marché du gingembre et sur la vie des paysans est plutôt certain.

Tangie Joseph, Président du Comité de vente

Malgré tout ce qui a été fait jusqu'ici, beaucoup de défis se présentent encore à nous.

Voix off

Il reste cependant que les défis sont grands. Ils ont tout à voir avec l'offre, les ventes et les acheteurs. Si l'offre est limitée volontairement sur le marché local, il s'agit de trouver de nouveaux débouchés auprès d'autres acheteurs: trouver des débouchés au gingembre sur des marchés extérieurs plus éloignés, sous une autre forme, transformée.

Tangie Joseph, Président du comité de vente

L'un de ces défis, c'est celui de la transformation. Elle est aujourd'hui traditionnelle et ce serait intéressant de la moderniser. Pour que nous vendions plus à l'extérieur et donc que les paysans gagnent plus. De plus nous pouvons livrer à l'heure actuelle plus que les 5 tonnes hebdomadaires. Notre production nous le permet en effet.

Conclusion

Grâce au dynamisme et à l'organisation des paysans, producteurs de gingembre à Bafut, les difficultés liées à la baisse du prix du café sur le marché international ont été palliées. L'avenir aujourd'hui peut s'envisager avec beaucoup d'optimisme à condition de préserver les acquis et de faire du gingembre une tasse de thé au quotidien.