

Photo J.Y. Jemina

## Filières

Savanes d'Afrique centrale



# 01

## Les fournisseurs d'intrants et leurs stratégies

Enam Jean, Kénikou Christine

Les intrants occupent une place de choix dans la production agricole de la région du Nord Cameroun. Dans l'exemple de SODECOTON, plus de 350000 planteurs bénéficient chaque année des crédits campagnes. Les statistiques de 2000/2001 avoisinaient 36824 et 46397 tonnes d'engrais respectivement. Le circuit d'approvisionnement fait intervenir différents types de fournisseurs qui ont des stratégies et cibles différentes. Ce sont les importateurs, les distributeurs, les sociétés d'état, les organisations des producteurs et les détaillants.

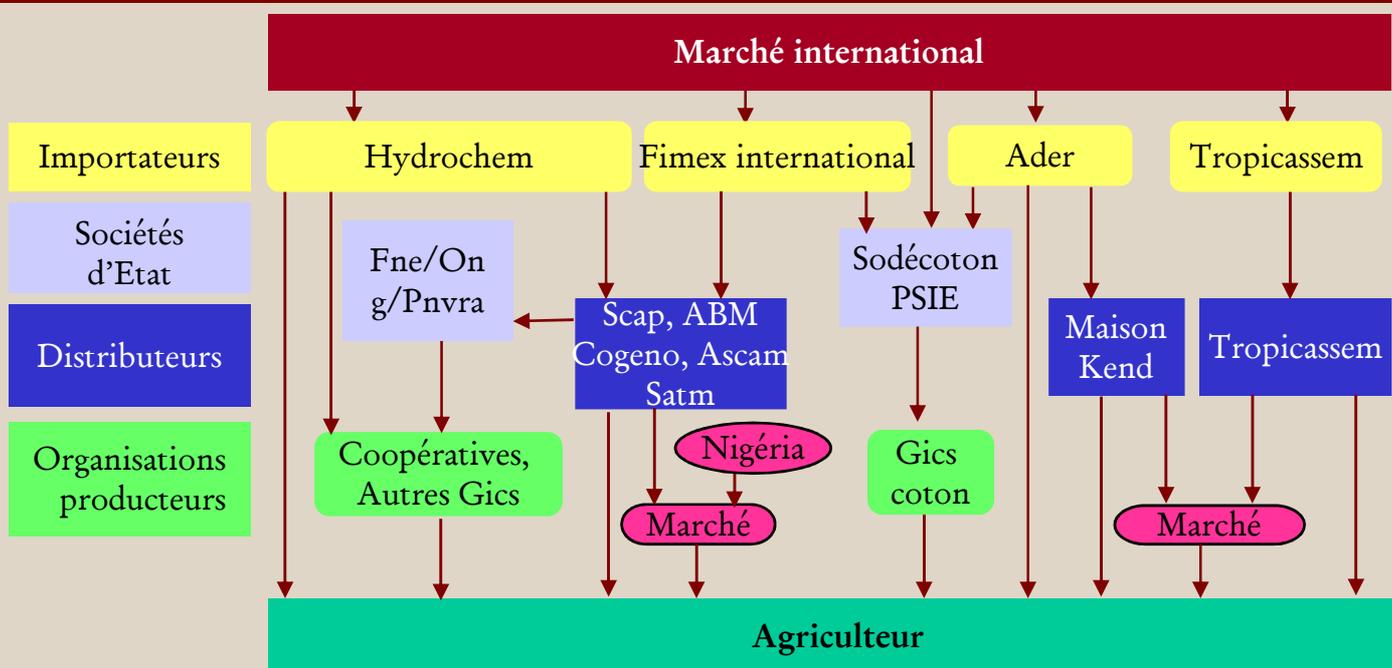
## Les importateurs

Les stratégies des importateurs se traduisent par une segmentation du marché par le produit, par l'intervention d'actions marketing qui se limitent à la mise en place des parcelles de démonstration lors du lancement des nouveaux produits et à l'intervention sporadique des médias.

### Une Segmentation du Marché par le Produit

A l'origine de son implantation (1998), Hydrochem intervenait autant sur les engrais que sur les produits phytosanitaires. Ce second créneau est pour le moment suspendu et c'est Fimex qui s'y investi tandis que Tropicassem occupe le segment de marché des semences. Ces importateurs ont un distributeur commun à Garoua, Hydrochem qui ventile les produits dans les différents points de vente de la région. De Douala, ils traitent aussi avec les grandes plantations et les organisations paysannes qui font des commandes importantes.

## La filière des intrants au Nord-Cameroun



## Des Actions Marketing

Nous n'en avons recensé que deux en l'occurrence les parcelles de démonstration et les médias. Ces actions sont entreprises par 36% de l'ensemble des acteurs de la filière d'une façon sporadique. En dehors de SODDECOTON, des parcelles de démonstration n'interviennent que pour le lancement d'un produit nouveau. Cette action reste cependant très limitée du fait qu'elle s'appuie sur les organisations paysannes pour vulgariser le produit, or ces dernières ont des taux de pénétration faibles en dehors de la filière coton. Si nous considérons la filière oignon par exemple, les organisations des producteurs regroupent environ 500 producteurs dans la province du Nord contre 2000 dans la province de l'Extrême-Nord pour des nombres respectifs d'exploitations agricoles de 902 et 1800.

### Les distributeurs

Ce sont: ASCAM, COGENO, SCAP, ABM, SATM. Ils assurent le relais entre les importateurs implantés à Douala et les détaillants implantés dans la région. Ils sont présents dans les chefs lieux de province avec des points de vente dans quelques départements. Ils s'approvisionnent chez différents importateurs et vendent aussi bien les semences, les engrais que les pesticides. Ils mènent les actions de suivi surtout sur l'itinéraire technique et conduisent parfois les parcelles de démonstration quand il s'agit par exemple de vulgariser un nouveau produit; une nouvelle variété de semence, un insecticide etc... Ils accompagnent les produits vendus avec des fiches techniques du fabricant. Leurs clients ont diverses origines et on peut citer entre autres les nigériens qui achètent des pesticides, les tchadiens qui s'approvisionnent en urée et les revendeurs ou producteurs camerounais.

### Les détaillants

Ils sont propriétaires des boutiques dans les marchés et c'est par leur canal que s'infiltrent les engrais nigériens dans la région. Ils procèdent à la vente de détail et c'est à ce niveau que l'on observe un nouveau type de conditionnement en l'occurrence la vente en tasse dont le volume est estimé au kilogramme.

### Quelques références

**Benoit-Cattin M. et Faye J., 1982.** L'exploitation agricole familiale en Afrique soudano-sahélienne. Ed. PUF, Paris.

**Enam J., Kénikou C., 2002.** Diagnostic sur la Filière Intrants et Equipements Agricoles. Rapport d'Activités.

**Fouagou J., Gaudard L., 2001.** Gestion des Intrants Campagne 2000/2001 Montant des Crédits, des Cessions et des Coûts. Rapport d'Activités.



...Contact : [prasac@prasac.td](mailto:prasac@prasac.td)..... Pour en savoir plus : [www.prasac.td](http://www.prasac.td).....

### Les sociétés d'Etat et les ONG

Ces institutions appuient les exploitations agricoles sur les principales filières agricoles maïs, riz, arachides, embouche. Les appuis sont des formations aux groupements de paysans sur les itinéraires techniques et à un apport à crédit d'intrants agricoles. Les intrants achetés chez des distributeurs, sont spécifiques aux cultures et distribués à une centaine de paysans par zone. Le volet intrants n'intervient qu'une fois dans un village au début de la saison culturale. Les recouvrements se font en espèces au moment des récoltes sur la base d'un paiement en nature des producteurs. Ils stockent une partie de leur récolte dans les magasins soit de la Société d'Expansion et de Modernisation de la Riziculture de Yagoua (SEMRY), soit des délégations de l'agriculture, soit des Sociétés Coopérative et d'Epargne pour le Développement (SOCOOPED).

### Les Organisations des producteurs

Elles servent de relais entre les opérateurs économiques privés et les producteurs agricoles dans l'approvisionnement en intrants agricoles et la commercialisation des produits agricoles. Ce sont les coopératives de production (producteurs d'oignons, de légumes), les fédérations et confédérations de producteurs agricoles. Elles permettent aux paysans de faire des achats groupés et de bénéficier des économies d'échelle. En général, les intrants vendus dans ces organisations sont spécifiques à des cultures bien distinctes.

### Conclusion

Cette fiche technique a présenté la situation du marché des intrants au Nord Cameroun. Tout n'a pas été atteint. Le travail se poursuivra dans le volet élevage. Néanmoins la plupart des acteurs peuvent déjà trouver dans cette fiche les éléments importants pour leur prise de décision.