



Mémoire de stage

présenté par

Nazaire MADAMBA

pour obtenir le diplôme de

Master en Sciences et technologies, mention Agronomie et Agroalimentaire

Spécialité : Gestion Environnementale des Écosystèmes et Forêts Tropicales.

Sujet :

**Étude socio-économique des filières des produits forestiers autres que le bois d'œuvre :
cas des feuilles de *Marantacées* et du *Garcinia mannii* dans l'Estuaire du Gabon**

soutenu publiquement le 03 Décembre 2009

à AgroParisTech-ENGREF

Centre de Montpellier

devant le jury suivant :

Chargé d'études

Gertrude MEDZA ALLOGHO

Maître de stage, Direction
générale des eaux et forêts-
Gabon

Chercheur-CIRAD

Régis PELTIER

Ingénieur forestier

Géraldine DERROIRE

Enseignant chercheur,

Georges SMEKTALA

Examineur

Co-Tuteur AgroParisTech-ENGREF

Tuteur AgroParisTech-ENGREF

CIRAD-Dist
UNITÉ BIBLIOTHÈQUE
Baillarguet

CIRAD



0000109965

REMERCIEMENTS

Étude socio-économique des filières de produits forestiers autres que le bois d'œuvre : cas des feuilles de *Marantacées* et du *Garcinia mannii* dans la région de l'Estuaire du Gabon a été réalisée sous l'encadrement de la direction du développement des industries et du commerce du bois(DDICB). Nous tenons à faire part de notre profonde gratitude à tous ceux qui ont contribué à la réalisation de ce travail.

Nos remerciements s'adressent à M. Georges SMEKTALA, enseignant-chercheur à l'ENGREF pour son suivi et ses orientations dans la conduite de ce stage.

Je ne saurais oublier la contribution de Mme. Géraldine DERROIRE du groupe AgroParisTech-ENGREF que je remercie pour sa réactivité et sa rigueur quand à la relecture critique du mémoire.

Notre reconnaissance va également à l'endroit de tout le corps professoral d'AgroParisTech-ENGREF et de Montpellier SupAgro-IRC pour l'étroite collaboration et les enseignements dispensés tout au long de notre formation pendant deux ans.

Que tout le personnel de la direction générale des eaux et forêts trouve en ces mots l'expression de mon témoignage de satisfaction. Particularité est faite notamment à :

- M. NSTOU MABIALA : directeur du développement des industries et du commerce du bois ;

- Mme. Gertrude MEDZA ALLOGHO : chargé d'études à la direction générale des eaux et forêts, pour son suivi dans la collecte des données sur le terrain et l'encadrement indéniable fourni ;

Enfin, ma profonde gratitude va également à l'endroit de mes parents et à tous mes frères et sœurs pour leur encouragement, honneur est ainsi faite à ma mère Joséphine KOUNDI et mon père Jean Oscar MOUBELE, à ma femme Aline MOUSSAVOU et à mes enfants pour leur patience et le soutien moral indéfectible.

Je remercie tous mes collègues de la promotion Engref-GEEFT 2008-2009 avec qui j'étais en stage dans un climat de travail, d'entente et confiance.

Je ne saurai terminer sans tirer ma révérence aux commerçants des feuilles de *Marantacées* du marché Akebé, Mont bouët et Pk8 et à la communauté des récolteurs de *Garcinia mannii* à Libreville qui ont fait preuve de collaboration dans le cadre de cette étude.

RÉSUMÉ

Notre étude a été réalisée dans la région de l'Estuaire du Gabon. Son objectif principal était de rassembler des informations pertinentes sur la récolte, la commercialisation du *Garcinia mannii* et des feuilles de *Marantacées* et examiner l'intérêt de l'État de mettre en place une taxe sur ces deux produits.

Les enquêtes ont été menées auprès de 21 récolteurs de *Marantacées* dans 8 villages, 45 détaillants et 1 grossiste dans les marchés de Libreville; 9 récolteurs de *Garcinia mannii* sans structure permanente. Il se déduit les résultats suivants :

La quantité moyenne mensuelle commercialisée par détaillant est de 10 ballots de feuilles d'emballage, celle du *Garcinia Mannii* est de 900 rondins par récolteur. Ce bois servant de cure-dents est récolté au Gabon et vendu au Togo, Benin... 1500

La plus forte marge bénéficiaire est enregistrée par les détaillants s'approvisionnant en feuilles à 50 Km de Libreville. Cette marge est de 490 000 Fcfa après la vente minimale de 900 rondins par le récolteur du *Garcinia mannii*.

L'une des principales difficultés identifiées est le manque de permis de récolter et de commercialiser. Taxer les deux produits pourrait contribuer simultanément à augmenter les recettes de l'État et à réduire l'exploitation incontrôlée de ces ressources.

ABSTRACT

Our study was conducted in Estuary region of Gabon. The main objective was to gather relevant information on harvesting, marketing of *Garcinia mannii* and leaves of *Marantaceae* and examine the state interest in establishing a tax on products sold.

The surveys were conducted with 21 harvesters *Marantaceae* in 8 villages, 45 retailers and 1 wholesale markets in Libreville, 9 harvesters *Garcinia mannii* without permanent structure. He deduced the following results:

The average monthly quantity sold by retailers is 10 bales of wrapping leaves, which of *Garcinia mannii* are 900 logs per collector.

The activity of *Marantaceae* is dominated by women while that *Garcinia* is controlled by men. Three markets are the main places of sale leaves food packaging. The wooden toothpick is harvested in Gabon and sold in Togo, Benin...

The highest profit margin recorded by the retailer sourcing leaves at 50 km from Libreville. This margin is 490 000 FCFA after selling less than 900 logs by the collector of *Garcinia mannii*.

One of the main problems identified is the lack of permits for harvesting and marketing. Taxing the two products could contribute simultaneously to increase state revenues and reduce the uncontrolled exploitation of these resources.

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS	I
RÉSUMÉ	II
ABSTRACT	III
TABLE DES MATIÈRES	IV
1. INTRODUCTION	1
2. MATÉRIEL ET MÉTHODES	5
2.1 Site d'étude.....	5
2.1.1 Présentation de la zone d'étude	5
2.1.2 Présentation des PFAB étudiés.....	6
2.1.2.2 Feuilles de Marantacées.....	6
2.1.2.2 Garcinia mannii	7
2.2 Acquisition des données	8
2.2.1 Approches méthodologiques	8
2.2.2 Enquêtes sur le terrain	9
2.2.3 Échantillonnage	9
2.3 Analyse des données	13
2.3.1 Filières Marantacées et Garcinia mannii	13
2.3.2 Proposition d'une fiscalité relative aux deux produits	14
2.4 Limite de l'étude	14
3. RÉSULTATS	15
3.1 Filière Marantacées	15
3.1.1 Fonctionnement de la filière	15
3.1.1.1 Caractéristiques socio-démographiques du récolteur	15
3.1.1.2 Caractéristiques socio-démographiques du revendeur	17
3.1.1.3 Mode d'accès à la ressource	19
3.1.1.4 Techniques de récolte des feuilles de Marantacées	20
3.1.1.5 Raisons du choix pour le commerce des Marantacées	20
3.1.1.6 Provenance et destination des Marantacées.....	21
3.1.1.7 Circuit commercial de la filière	21
3.1.2 Performance de la filière.....	23
3.1.2.1 Production des feuilles de Marantacées.....	23
3.1.2.2 Conservation des feuilles de Marantacées	24
3.1.2.3 Prix pratiqués	24
3.1.2.4 Différentes charges au niveau du transport	25
3.1.2.5 Différentes charges au niveau du marché	26
	iv

3.1.2.6 Revenus du récolteur	27
3.1.2.7 Revenus du revendeur	27
3.1.2.8 Difficultés rencontrées.....	28
3.2 Filière Garcinia mannii.....	31
3.2.1 Fonctionnement de la filière	31
3.2.1.1 Intervenants	31
3.2.1.2 Récolteur.....	33
3.2.1.3 Technique de récolte du garcinia mannii.....	34
3.2.2 Performance de la filière Garcinia mannii.....	34
3.2.2.1 Bassins de récolte et quantité extraite.....	34
3.2.2.2 Charges du récolteur	36
3.2.2.3 Prix pratiqués.....	38
3.2.2.4 Revenu du récolteur.....	38
3.2.2.5. Difficultés rencontrées par le récolteur.....	39
3.3 synthese et evolution historique des filieres.....	40
3.3.1 synthese sur les deux filieres	40
3.3.2 Evolution historique des deux filières	42
3.4 Proposition d'une fiscalité relative aux deux produits	43
3.4.1 Aperçu sur la fiscalité forestière au Gabon.....	43
3.4.2 Pourquoi élaborer une taxe sur les PFAB ?.....	43
3.4.3 Gérer les PFAB comme le bois d'œuvre	45
4. DISCUSSION.....	47
4.1 Contraintes.....	47
4.2 Opportunités	49
4.3 suggestions pour ameliorer l'exploitation des pfab	49
5. CONCLUSION	52
6. RÉFÉRENCES	54
7. LISTE DES ABRÉVIATIONS.....	55
8. LISTE DES TABLEAUX	56
9. LISTE DES FIGURES.....	56
ANNEXES	57

1. INTRODUCTION

La conscientisation du genre humain face aux différentes perturbations susceptibles de nuire à la vie sur terre, suite à l'action incontrôlée de l'homme sur la nature, a eu pour corollaire le sommet de la terre à Rio de Janeiro (Brésil) en 1992. L'une des exigences majeures fut la mise en place des plans d'aménagement forestiers dans les pays producteurs de bois mais aussi la prise en compte de l'intérêt écologique et socio-économique des produits forestiers autres que le bois d'œuvre dans la gestion et l'aménagement des écosystèmes forestiers (Tabuna, 1999).

En Afrique Centrale, six pays (Gabon, Cameroun, Guinée Équatoriale, République Centrafricaine, Congo et la République Démocratique du Congo) possèdent la plus grande superficie forestière d'Afrique, dénommée « Bassin du Congo » couvrant environ 198 millions d'hectares (Pfb, 2006).

Par ailleurs les forêts denses d'Afrique Centrale constituent le second massif forestier après le bassin de l'Amazonie (Forest monitor, 2001 ; Ecofac, 2004 ; FAO, 2007). Ces forêts représentent une des zones les plus riches de la planète en termes de biodiversité (Wilkie, 1999 ; FAO, 2007).

On y trouve plus de 10 000 espèces de plantes et une faune aussi abondante que variée, avec plus de 260 espèces de mammifères dont 43 espèces de primates et 708 espèces d'oiseaux (FAO, 2007).

Pendant que l'on s'efforce aujourd'hui de parvenir à une utilisation plus rationnelle des forêts, à travers la mise en place des plans d'aménagement forestier dans les concessions forestières, parallèlement, face aux réalités socio-économiques des divers pays en développement (revenus insuffisants, voir inexistant, rareté d'emploi, insécurité alimentaire), les populations développent les activités rémunératrices diversifiées pour survivre. Parmi ces activités, on note la récolte et la commercialisation des produits autres que le bois d'œuvre.

Ces activités sont pratiquées dans un contexte où les réglementations forestières de bon nombre des pays du bassin du Congo, en rapport avec les produits forestiers autres que le bois, sont globalement vagues et mal définies. Cela se justifie par une faible connaissance de la ressource, un manque d'informations sur les acteurs impliqués et un manque des données sur les produits commercialisés.

Ainsi, une série d'études a documenté l'importance socio-économique, les marchés et la valeur nutritionnelle des plantes et d'animaux utiles des forêts du bassin du Congo. Au Gabon, cette problématique fut abordée par l'étude d'Isabelle Chabot (1997), qui réalisa son mémoire de fin de stage sur le thème « *Études de la filière des produits forestiers non ligneux au Gabon.* » Les résultats de son étude ont démontré que l'exploitation des produits forestiers non ligneux n'est soumise à aucune réglementation. La demande croissante des commerçants entraîne les producteurs à exercer davantage la pression sur la ressource.

Dans le même registre un rapport de la FAO paru en 2007 sous le titre « *Gestion des ressources naturelles fournissant les produits forestiers non ligneux alimentaires en Afrique centrale* », Wilkie (1999) souligne l'augmentation de la pression anthropique sur les espèces sauvages, suite à une forte demande émanant des grands centres urbains. Cette tendance de la demande urbaine devrait se maintenir, voire progresser en raison de l'urbanisation et de la croissance démographique des villes comme Libreville.

L'extraction des produits forestiers autres que le bois d'œuvre n'est pas sans danger. Certains auteurs ont fait remarquer que « *l'exploitation des PFAB pouvait avoir un impact négatif, notamment lorsqu'elle est supérieure à la capacité de régénération* » (Biloso, 2008).

Dans la province de l'Estuaire du Gabon, sur les axes routiers Libreville-Cocobeach et Libreville-Ekouk, l'agriculture itinérante sur brûlis, la chasse et la cueillette sont certainement les principales activités des populations. Avec la croissance démographique, couplée à la recherche des produits forestiers générateurs de revenus par les populations urbaine et rurale, la pression que subissent les ressources naturelles, laisse présager leur surexploitation.

Aussi sur les marchés ou le long de quelques voies de communications, on peut observer sur les stands des feuilles d'emballage des denrées alimentaires, des lots des buchettes de cure-dents et d'autres produits d'origine forestière qui sont destinés à la commercialisation.

Il est observé que l'administration en charge de la gestion des forêts ne dispose pas des statistiques relatives au commerce de ces différents produits et encadre très peu ce secteur par rapport à celui du bois d'œuvre, ressource plus rémunératrice.

Face à l'absence des données relatives aux prélèvements des différentes ressources et les techniques utilisées pour la récolte des produits dans cette zone. Il est donc souhaitable pour une exploitation rationnelle de certains produits forestiers autres que le bois d'œuvre de connaître le potentiel existant et l'intensité des prélèvements qui leur sont imposés pour envisager une récolte commerciale qui tient compte du bien des générations présentes et futures.

Le *Garcinia mannii* et les *Marantacées*, espèces forestières qui nous intéressent présentement n'échappent pas à cette situation. Leur exploitation évolue dans la logique de l'informel, l'administration en charge des forêts ne dispose pas de cadre réglementaire approprié pour le suivi des activités relatives à ces produits, ce qui semble-t-il, constitue une absence de gestion durable de la ressource naturelle au niveau national et aussi un manque à gagner pour l'État gabonais.

C'est dans cette logique que s'inscrit le présent mémoire de stage dont l'intitulé est : « Étude socio-économique des filières de produits forestiers autres que le bois d'œuvre : cas des feuilles de *Marantacées* et du *Garcinia mannii* dans l'Estuaire du Gabon. »

Problématique de l'étude

Dans l'administration forestière du Gabon, lorsqu'on parle des forêts, on pense tout d'abord au bois d'œuvre et à la faune sauvage. À ce titre, le bois d'œuvre est considéré comme la seule ressource forestière ayant une valeur monétaire. « *Les produits forestiers autres que le bois d'œuvre n'étaient exploités par les ménages qu'à des fins de subsistance. Mais depuis quelques années, on note une évolution en matière de commerce de ces produits* » (N'sitou Mabiala & Legault, 2001).

Motivée par les questions relatives à la valorisation des produits forestiers autres que le bois d'œuvre dont regorge la forêt gabonaise, la direction du développement des industries et du commerce du bois (D.D.I.C.B.) a été approchée en vue de proposer un sujet d'étude pour notre mémoire de stage. Le présent sujet a été formulé en vue de répondre à un certain nombre d'interrogations sur la récolte et la commercialisation du *Garcinia mannii* et des feuilles de *Marantacées*.

Nous avons également pris connaissance de la loi 16/01 portant code forestier en république gabonaise et d'une « Étude nationale sur le cadre législatif et réglementaire régissant l'utilisation des produits forestiers non ligneux au Gabon » de Essima Nyare Nathalie (2007),

parrainée par la FAO, qui montre certaines limites du code forestier gabonais et nous renseigne que le droit d'usage reconnu aux populations riveraines de la forêt constitue une sorte de compromis entre le droit coutumier, d'origine précoloniale qui reconnaît à ces populations le droit de propriété sur les forêts et leurs ressources et le droit moderne qui reconnaît le même droit à l'État et ne permet que l'application des coutumes qui respectent les besoins de l'autoconsommation.

Toutefois, cette étude a le mérite de reconnaître que les quelques mesures juridiques en cours et celles en projet ne permettent pas encore de définir un véritable cadre réglementaire en matière d'exploitation, d'utilisation et de commercialisation des PFAB ; à ce manquement s'ajoute l'absence d'un service spécifique en charge de la gestion de ces produits et la faible implication de l'administration de finances pour le prélèvement fiscale.

C'est à juste titre que la DDICB s'emploie à l'heure actuelle, à connaître les tenants et les aboutissants impliqués dans les différentes filières des produits autres que le bois d'œuvre ; dans le but d'identifier et de développer des stratégies pour une meilleure récolte et commercialisation des produits ayant une forte valeur économique. C'est dans ce sens qu'elle a contribué à l'élaboration d'un décret relatif à l'exploitation et la commercialisation des ces produits (voir annexe7).

En effet, les informations sur le bois d'œuvre sont suffisamment avancées mais celles en rapport avec les produits forestiers autres que le bois d'œuvre restent encore globalement vagues. L'examen de la littérature indique en effet que ces produits sont devenus une source de revenus et d'emplois pour une catégorie des populations surtout après les années des crises économiques (Tagne Kommegne, 2008). Par exemple, il a été révélé que la collecte et la vente des amandes d'*Irvengia gabonensis* est plus rentable parmi les autres activités au marché de Mont bouët (Chabot, 1996) et que les commerçants de la filière du rotin gagnent assez bien leur vie à Libreville (Mbagou, 2005).

A l'Estuaire, notamment à Libreville, on assiste à un important commerce de *Garcinia mannii* et des feuilles de *Marantacées*. Lors du transport de ces produits, les acteurs déboursent une certaine somme d'argent pour traverser les différentes barrières routières pour se rendre aux différents marchés de Libreville (tracasseries policières). Car l'administration forestière n'est pas encore en mesure de leur attribuer une autorisation de récolte et de commercialisation qui rendrait leur activité légale conformément à l'esprit de l'article 14 du code forestier gabonais.

Aussi, certains commerçants paient une amende comme le prévoit l'article 14 et l'article 273 du code forestier, mais celle-ci se trouve parfois contestée par les agents contrôleurs qui exigent au passage des frais supplémentaires. Ces faits soulèvent un certain nombre de problèmes sur la réglementation relative aux produits forestiers autres que le bois d'œuvre au Gabon et sur l'arbitraire pratiqué par les agents contrôleurs.

En ce qui nous concerne et au regard de cette situation sur la récolte et la commercialisation du *Garcinia mannii* et des feuilles de *Marantacées* dans la province de l'Estuaire. Il s'agit de trouver des éléments de réponses à un certain nombre des questions à savoir : quels sont les acteurs engagés dans les circuits de récolte et commercialisation de deux produits ? Quelles sont les bassins de récolte ? Quelle est la rentabilité de chaque activité ? Quelles sont les contraintes des acteurs ? Que peut faire l'administration forestière pour mieux collecter les données relatives aux PFAB ? Peut-on passer d'une exploitation « quasi-gratuite » à une exploitation génératrice des revenus pour l'État ? Quelle serait l'alternative des pots de vin pratiqués et dénoncés par les commerçants des produits autres que le bois d'œuvre ?

Objectifs de l'étude

Notre étude se donne comme objectif principal de rassembler et d'analyser les informations pertinentes sur la récolte et la commercialisation du *Garcinia mannii*, des feuilles de *Marantacées* et d'entrevoir les possibilités d'amélioration de ces filières afin d'examiner l'intérêt de l'État à mettre en place une taxe sur les deux produits étudiés.

Nous espérons à travers cette étude, compléter la base de données de l'administration forestière sur les filières du *Garcinia mannii* et des *Marantacées*, en apportant un éclairage sur leur fonctionnement.

Il s'agit dans ce travail, et dans une première approche de :

- Identifier les principaux bassins de récolte et acteurs intervenant dans les filières des *Marantacées* et *Garcinia mannii* ;
- Évaluer les quantités échangées et les prix de deux produits sur les marchés ;
- Connaître le revenu issu de la vente par les acteurs des deux produits étudiés.

Dans une deuxième approche, de faire des suggestions en vue d'une amélioration des conditions de récolte et de commercialisation de ces deux produits et d'en proposer une taxe.

Plan de la démarche

Ainsi, pour concilier les analyses et la mise en œuvre d'une amélioration des conditions de récolte et de commercialisation du *Garcinia mannii* et des feuilles de *Marantacées*, ce mémoire est organisé en trois parties : Après une introduction à l'étude, la première partie de ce travail est consacrée au matériel et méthodes utilisées pour la collecte et l'analyse des données, suivie de la partie qui présente les principaux résultats, et nous terminons par une discussion et les conclusions auxquelles nous avons abouti au terme de ce travail.

2. MATÉRIEL ET MÉTHODES

La méthodologie que nous avons suivie dans le cadre de cette étude se base sur deux éléments fondamentaux : il y a d'abord la recherche documentaire, à Montpellier dans les bibliothèques de l'ENGREF, l'IRC et sur internet des informations relatives au thème d'étude et ensuite la collecte des données sur le terrain dans la région de l'Estuaire au Gabon.

2.1 SITE D'ÉTUDE

2.1.1 PRÉSENTATION DE LA ZONE D'ÉTUDE

Notre étude s'est réalisée au Gabon. Le pays est situé en Afrique Centrale et se trouve bordé à l'ouest par l'Océan Atlantique, traversé de part et d'autre par l'Équateur. Il possède une frontière commune au nord avec la Guinée Équatoriale, au nord-est avec le Cameroun, à l'est et au sud avec le Congo. Sa superficie est de 267667 km² pour une population de 1 485 832 habitants.

Dans l'espace, ce travail est circonscrit dans la région de l'Estuaire (voir figure 1). D'un point de vue floristique la région appartient à « la forêt du bassin sédimentaire côtier ». Cette forêt est une futaie à sous-bois clair qui couvre la plus grande partie du bassin sédimentaire. Les espèces rencontrées ne sont pas exclusivement inféodées à ce type, mais leur abondance et leur présence simultanée sont caractéristiques. Nous pouvons citer, parmi les essences représentatives de l'étage dominant *Aucoumea klaineana* (Okoumé), *Sacoglottis gabonensis* (Ozouga), *Erismadelphus exsul* (Angoa), et *Erythrophloeum suaveolens* (Tali), auquel viennent s'ajouter des peuplements de Bahia (*Hallea ciliata*) et de Raphia, dans les parties les plus humides (Wilks et al., 2003).

Historiquement, cette forêt côtière est la première à avoir été exploitée du fait de l'abondance de l'Okoumé et de la facilité d'extraction des bois et elle est maintenant largement dégradée dans bien des endroits (DIARF, 1998).

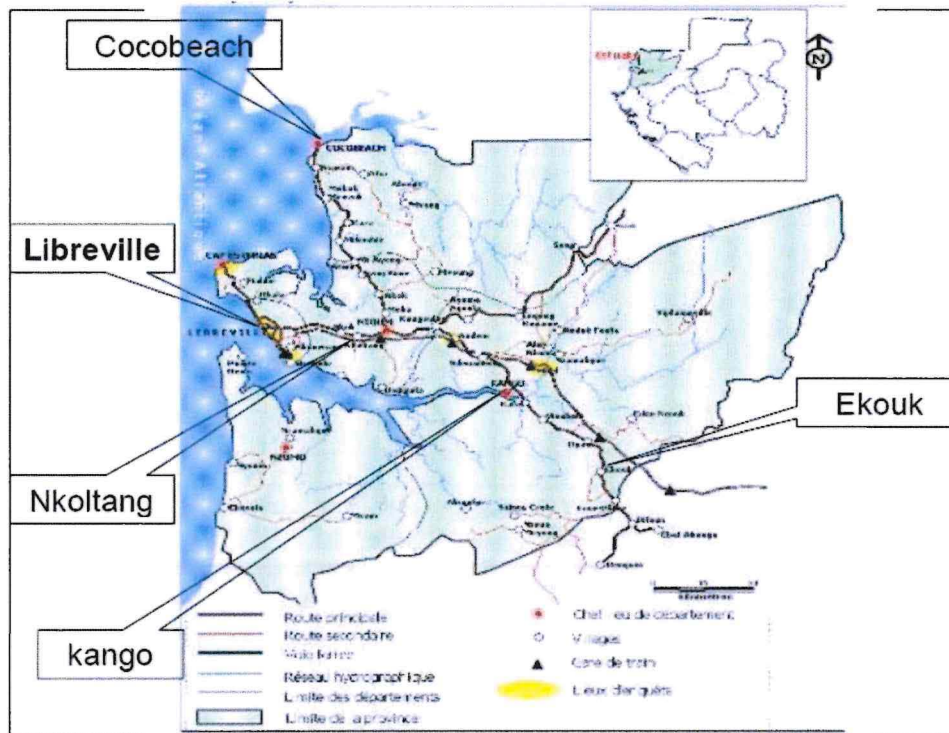
Cette région s'étend sur près de 20 000 km², avec une population environ 600 000 habitants qui vivent pour la plus grande partie à Libreville (500 000 habitants) et les populations rurales vivent le long des axes routiers (DIARF, 1998). Elle a été choisie à cause des rapports entretenus par les habitants avec leurs écosystèmes et surtout en fonction du rôle que les marchés de Libreville jouent en général dans la collecte et la distribution des PFAB et particulièrement des *Marantacées* et *Garcinia mannii*.

En effet, le chômage étant élevé dans la région, pour leur subsistance, les populations n'ont d'autres alternatives que l'exploitation de leurs milieux naturels. Ainsi, elles s'investissent généralement dans le petit commerce et dans les activités telles que la culture itinérante sur brûlis, la pêche, la chasse, la cueillette et le ramassage.

Le réseau routier est déficient. Le transport terrestre est souvent interrompu et saisonnier à cause des voies qui sont fréquemment coupées, suite à des pluies abondantes et à l'absence d'entretien. A l'intérieur de la province, ce transport n'est pas structuré et il est assuré par les véhicules des particuliers, pour le transport des personnes et celui des marchandises.

Pour les produits destinés à la commercialisation, ils sont soit exposés aux bords de routes, soit acheminés sur le marché de Mont bouët, le marché Nkembo, le marché Akebé et le marché Pk8 qui représentent les plus grands points de ventes de Libreville.

C'est dans ces sites que nous avons choisi le champ de notre étude, à savoir : les marchés de Mont bouët, marché Akebé, marché Pk8(Libreville) et les villages de récolte tels que Cocobeach, Ayemé, Ayémagoula et Ekouk à l'intérieur de la province.



Source : http://www.memoireonline.com/07/09/2420/m_Les-implications-culturelles-dans-la-commercialisation-du-gibier-au-Gabon3.html

Figure 1: Région de l'Estuaire

2.1.2 PRÉSENTATION DES PFAB ÉTUDIÉS

2.1.2.2 FEUILLES DE MARANTACÉES

Les *Marantacées* sont une famille de plantes herbacées à grande feuilles et à rhizomes souterrains. Elles se rencontrent dans les pays de l'Afrique Centrale, soit dans le sous bois, soit dans les clairières, sur des terres fermes ou bien sur des milieux humides où elles forment quelques fois, avec plusieurs autres espèces de Zingibéracées, des fourrés denses qualifiés parfois de forêt de *Marantacées* (Withe & Abernethy, 1996). Il existe plusieurs espèces : *Mégaphrynium macrostachyum*, *Haumania velutinum*, *Antaenidia conferta*, *Hypselodelphys scandens*, *Maranthocloa congensis*.

Mégaphrynium macrostachyum est l'espèce de *Marantacées* qui nous intéresse principalement (voir figure 2), elle vit en terre ferme et se reproduit par les rhizomes et les graines. Elle se constitue en touffe de plusieurs pétioles ou tiges. Ces tiges peuvent mesurer 3 m de longueur et chaque tige porte une seule feuille de couleur vert mat dont la taille varie entre 30-60 x 12-30 cm.

D'autres espèces dont les feuilles sont moins larges que la précédente, notamment l'espèce, *Haumania velutinum* généralement de plus petit pétiole de 1,5 à 2 m de longueur et les feuilles mesurant 30-50 x 15-30 cm sont utilisées également par l'homme.

Ces feuilles ont de nombreuses utilisations pour les besoins de l'homme et sont récoltées en grandes quantités : Comme feuille d'emballage, cette espèce a des usages variés, dont le plus courant est celui de l'emballage des aliments de cuisson, en particulier la pâte de manioc. Aussi pour la cuisson du poisson et de la viande de brousse en paquet. Les ficelles, obtenues en décollant la fine écorce le long de la tige, servent d'attaches ou à confectionner des paniers, des nasses de pêches et des nattes.

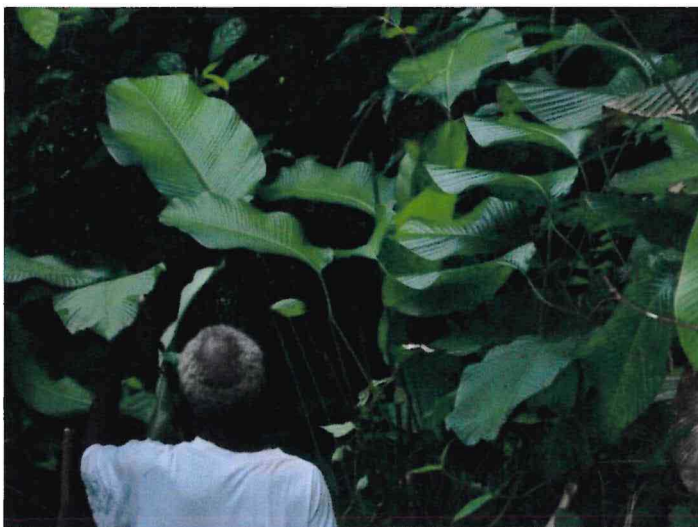


Figure 2: Feuille de Marantacées (*Mégaphrynium macrostachyum*)

2.1.2.2 GARCINIA MANNII

L'appellation scientifique du bois de cure-dents est *Garcinia mannii*. Cette essence appartient à la famille des *Clusiacées* ou *Guttifères*. Elle est présente dans les forêts guinéo-équatoriale. Sa taille est d'environ 20 cm de hauteur et son diamètre atteint rarement les 30 cm. Sa base ne présente ni racines échasses, ni contreforts. Il se distingue aisément par le latex résineux jaune qui s'écoule de l'entaille de l'écorce, celle-ci est fine et ayant un goût amer. Il montre une préférence pour les pentes et les bas-fonds humides des forêts dans lesquels il forme des peuplements. Le fruit est une baie verte de dimension variable, contenant une à quatre graines, ces graines sont immergées dans une pulpe plus ou moins abondante. Il se multiplie par les graines et la période de floraison et de fructification s'étend d'avril-mai à juillet-septembre (Guedje et al., 2001). Dans cette famille, il existe plusieurs espèces : *Garcinia chromocarpa*, *Garcinia lucida*, *Garcinia letestui*, *Garcinia kola*.

Les catégories d'usages les plus importantes sont la pharmacopée et l'alimentation, on peut citer les usages suivants :

- Les racines et leur écorce sont utilisées comme aphrodisiaque (*Garcinia kola*) ou comme ferment du vin de palme ou de raphia (*Garcinia lucida*, *Garcinia afzelii*, *Garcinia mannii*). Parfois elles sont mâchonnées pour leurs propriétés stimulantes ;

Au niveau du Gabon, le *Garcinia mannii* est utilisé essentiellement par les fabricants de vins de palme (*Elaeis guineensis*) dont l'écorce extraite du bois et mélangée au jus du palmier améliore la saveur du vin de palme. Toutefois l'usage en tant que bois de cure-dents est fait en faible quantité par les communautés ouest africaine présentes au Gabon. Cette situation est à l'origine d'un commerce et d'une exportation de plusieurs rondins (voir figure ci-après) de cette essence du Gabon vers les pays tels que le Togo, le Benin et autres où les populations sont demandeurs.

mal du

premier



Figure 3: Stock des rondins de *Garcinia mannii*

2.2 ACQUISITION DES DONNÉES

2.2.1 APPROCHES MÉTHODOLOGIQUES

Dans un premier temps, la recherche documentaire nous a aidé à constituer^{er} notre base bibliographique sur les concepts de base mais aussi à rassembler les données sur les produits forestiers autres que le bois d'œuvre. Elle nous a permis de prendre connaissance des différentes études et publications relatives aux produits forestiers autres que le bois d'œuvre, à la gestion durable, à la pauvreté, à la sécurité alimentaire, à l'ethnobotanique sur le plan national, régional et international. Ces informations ont servi pour identifier les raisons principales avancées pour justifier la récolte, la transformation, ainsi que les différentes stratégies de valorisation proposées dans la littérature.

Pour cerner les différents objectifs de notre étude sur le terrain, nous avons choisi la méthode d'enquête par questionnaire. Une des méthodes à laquelle nous avons été initiées lors de notre formation à L'ENGREF. Celle-ci à l'avantage de collecter de l'information à travers divers segments d'une activité et son analyse n'est pas centrée sur l'individu mais sur l'ensemble, voir sur les groupes d'individus (Jérôme Pech, 2008)

Ainsi, nous avons choisi de réaliser des enquêtes auprès des principales personnes impliquées dans la récolte et la commercialisation du *Garcinia mannii* et des feuilles de *Marantacées* et le type d'entretien choisi pour notre étude est l'entretien semi structuré, car notre désir était d'obtenir une bonne information exploitable dans un temps correspondant au délai de notre stage. Ces entretiens nous ont permis d'engager un dialogue avec chaque récolteur et vendeur sur le lieu de son activité. Et certains récolteurs nous ont conduits au lieu de prélèvement de leurs produits où nous avons eu l'occasion d'observer des impacts de la valorisation de ces produits sur l'écosystème.

Lors des entretiens sur le terrain, il s'agissait pour nous de s'adresser directement au récolteur ou au revendeur, en prenant la parole et en se présentant comme étudiant de l'ENGREF, de Montpellier. Après les salutations, j'expose l'objet de mon étude, démarre l'entretien avec une question d'ordre général, puis focalise progressivement l'entretien sur les différentes questions prévues dans le guide.

qui commencent

Toutefois, avant d'effectuer les enquêtes proprement dites, une prise de contact a été faite avec des acteurs cibles sur le marché d'Akebé (*Marantacées*) et au port Môle de Libreville (*Garcinia mannii*). Ce premier contact, nous a permis de leur poser quelques questions de sondage qui ont permis d'avoir une large opinion sur les types d'acteurs intervenant dans chaque activité, les principales zones d'approvisionnement, la place de ces deux produits sur le marché.

Le résultat de ce premier test et les informations mis à notre disposition par la brigade de contrôle du service des eaux et forêts ont permis par la suite à l'élaboration de trois types de questionnaires adaptés aux situations pressenties. Lesquels questionnaires ont servi comme outil de base pour la collecte des informations auprès des acteurs cibles lors des entretiens (voir les annexes 1, 2 et 3).

2.2.2 ENQUÊTES SUR LE TERRAIN

Le français est la langue officielle du Gabon, c'est elle qui a été utilisée lors des discussions. Partant de ce fait, la collecte des données de terrain s'est réalisée sur trois questionnaires que nous avons élaborés : un adressé aux récolteurs de feuilles de *Marantacées*, l'autre aux vendeurs des feuilles de *Marantacées* et le type destiné aux récolteurs de *Garcinia mannii*.

Nous avons procédé par des visites des marchés identifiés, pour ce qui concerne les feuilles de *Marantacées*. Nous nous sommes rendus sur les points de vente (marché Mont bouet, marché Akebé, marché pk8) où nous avons eu des entretiens qui nous ont permis de compléter le questionnaire relative à leur activité de vente des feuilles de *Marantacées*.

Sur ces sites, les échanges ont porté sur la provenance des produits, le transport, les prix pratiqués etc. C'est au sortir de ces entretiens que certains vendeurs ont bien voulu nous orienter et faciliter à contacter certains récolteurs habitant les villages producteurs des feuilles de *Marantacées* (voir tableau 1). Ainsi, nous avons rencontré ces ruraux pour renforcer nos investigations.

Pour ce qui concerne le *Garcinia mannii*, nous nous sommes rendus au port Môle, lieu de stockage du produit à destination des villes de l'Afrique de l'ouest. Sur le lieu, notre approche a consisté à expliquer les raisons de notre présence et de remettre ensuite à ceux qui ont bien voulu nous recevoir le questionnaire (voir annexe 3) prévu sur le fonctionnement de leur activité.

Par ailleurs, nous avons été aussi présents au poste de contrôle pendant près d'un mois sans interruption. Ce poste de contrôle permanent du service des eaux et forêts basé à 30 km de Libreville sur l'unique route reliant la capitale du Gabon au reste du territoire, a contribué à mener des observations directes sur la route nationale au village Nkoltang. Ces observations nous ont permis de compléter les informations sur les quantités des produits à destination de Libreville et le nombre des acteurs impliqués dans la récolte et le commerce du *Garcinia mannii* et des feuilles de *Marantacées* que nous n'avons pas pu approcher sur les marchés.

2.2.3 ÉCHANTILLONNAGE

Le choix d'un échantillon intervient dans le cas d'une enquête qui concerne une population assez nombreuse. Les données ne seront généralement pas collectées auprès de la population entière, mais sur un échantillon choisi pour représenter cette population.

- Choix des villages et récolteurs de *Marantacées*

Notre sondage auprès des vendeurs aux marchés, nous a permis d'avoir des informations sur la provenance des produits qu'ils détenaient et de réaliser le choix des villages impliqués dans la récolte commerciale des feuilles *Marantacées*. A côté de cela, nous avons tenu compte de critères suivants :

- accessibilité du village ;
- distance par rapport à Libreville et souci de représentativité des routes praticables en toute saison ;
- dynamisme des habitants dans les activités de récolte et de vente des feuilles de *Marantacées*.

Dans le tableau qui suit, il faut comprendre que la région est desservie par une route principale bitumée qui quitte Libreville pour joindre l'intérieur du pays et de voies secondaires en latérite qui se rattachent à celle-ci.

- les villages Meba, Cocobeach sont sur un itinéraire en latérite et bénéficie de quelques infrastructures modernes telles que l'électricité et l'école.
- Les villages Oyane, Kango et Ekouk sont sur la route principale qui se trouve bitumée.
- Les villages Ayemagoula, Idongoula et Ayemé se trouvent sur trois itinéraires différents en latérite.

L'agriculture pratiquée dans la zone est de type itinérant sur brûlis. Les opérations culturales se font par la main d'œuvre familiale. Les hommes s'occupent du défrichage et de l'abattage dans une moindre mesure du nettoyage. Le reste des opérations sont du ressort des femmes et des enfants.

Tableau 1: Caractéristiques de chaque village

village	Voie accès		santé		Eau-électricité		École	Activité éco
	terre	bitume	case	infirmerie	Système moderne	source		cueillette, chasse, pêche, brûlis
Ayemé	x					x		x
Idongoula	x		x		x		x	x
Meba	x					x	x	x
Cocobeach	x			x	x		x	x
Oyane		x			x	x		x
Ayemagoula	x					x	x	x
kango		x		x	x		x	x
Ekouk		x		x	x		x	x

La sélection des récolteurs à questionner par rapport à notre fiche d'enquête dans chaque village s'est faite de manière aléatoire au moyen d'une liste des différents ménages impliqués dans la production des feuilles et établie à cet effet avec l'appui des revendeurs. Ainsi, dans cette enquête (voir tableau 2), 21 personnes représentant les récolteurs ont été interrogés sur les 130 identifiés, soit un pourcentage de 16%.

Tableau 2: Répartition des récolteurs de *Marantacées*

Village	Effectif identifié	Effectif enquêté
Ayeme	24	2
Idonguila	11	1
Meba	17	5
Cocobeach	25	3
Oyane	8	2
Ayemagoula	19	4
Kango	5	1
Ekouk	21	3
Total	130	21

- Choix des marchés et revendeurs de *Marantacées*

La sélection des marchés s'est faite en fonction de l'effectivité des activités de vente de feuilles de *Marantacées*. Nous avons été simplement rejetés du marché d'Oloumi, sans doute pour son commerce relatif à la viande de brousse. Alors que la sélection des revendeurs s'est faite en fonction de ceux qui ont bien voulu répondre aux questionnaires élaborés pour la circonstance. Comme l'indique le tableau ci-dessous, nous avons enquêtés 46 revendeurs de feuilles de *Marantacées* sur un total de 119 personnes impliqués dans la vente sur les trois marchés.

Tableau 3: Répartition des revendeurs de *Marantacées*

Marché		Effectif identifié	Effectif enquêtés	%
Akebé	homme	5	4	8,7
	femme	40	13	28,2
Mont Bouet	homme	7	4	8,7
	femme	45	16	34,8
Pk8	homme	6	1	2,2
	femme	16	8	17,4
Total		119	46	100

Le tableau ci-dessus nous permet de visualiser l'ensemble des revendeurs sur les trois marchés. La première observation que nous faisons au regard des effectifs, est le fait que ce maillon de la filière est détenu par les femmes à 80,4% et les hommes ne représentent que 19,6%. Le marché Mont bouët détient la plus grande nombre de commerçants (43,5%), cela s'explique par le fait qu'il est le plus grand marché de Libreville.

- Choix des récolteurs du *Garcinia mannii*

Dans un souci d'implication de l'administration forestière, c'est le chef de la brigade de contrôle qui nous a indiqué, à partir d'une liste, le nombre des récolteurs et les lieux à Libreville, où nous pouvions les rencontrer pour réaliser notre enquête.

Concernant le *Garcinia mannii*, l'échantillon représente 15% de l'effectif identifié qui nous a été renseigné lors des enquêtes. La taille de cet échantillon tient compte, d'une part de la faible motivation des intervenants de cette filière à contribuer à notre travail et d'autre part du faible volume d'information recueilli auprès des acteurs cibles. En effet, ces récolteurs habitent tous à Libreville et sont en général d'origine ouest africaine. Ils ne disposent pas des documents justifiant la pratique de leurs activités commerciale et leur présence légale au Gabon. Pour ces raisons, ils sont discrets et peu communicatifs. Selon le tableau ci-après le nombre des récolteurs enquêtés a été arrêté à 9.

Tableau 4: Répartition des récolteurs du *Garcinia mannii*

Récolteur	Libreville		
	effectif identifié	%	effectif enquêté
hommes	48	80	7
femmes	12	20	2
total	60	100	9

Le tableau présente l'ensemble des récolteurs qui travaillent uniquement pour l'exportation dans la filière de *Garcinia mannii*. Soit un total de 60 actifs dont 12 femmes (20 %) contre 48 hommes (80 %). Il faut toutefois noter qu'il s'agit des actifs opérant dans l'exportation. C'est à dire que le produit est récolté au Gabon et vendu en grande quantité dans les pays de l'Afrique de l'ouest.

En plus de cela nos enquêtes sur le terrain, a travers les marchés de la capitale nous ont permis de nous rendre compte du nombre insignifiant des détaillants qui procèdent à la vente des buchettes de bois de cure-dents sur l'ensemble des marchés de la capitale gabonaise ou sur les trottoirs.

Bien que l'échantillonnage doit être représentatif de la population, en ce sens qu'il doit être le modèle réduit, les circonstances indépendantes de notre volonté ont permis de travailler essentiellement avec un nombre réduit d'acteurs, car certains n'ont pas rendus le questionnaire que nous avons eu à leur transmettre.

Ainsi, sur une trentaine de questionnaire distribué, 9 réponses nous ont été retournées. Parmi ceux-ci, un seul acteur identifié s'approvisionne directement chez deux récolteurs et se charge d'accompagner son produit hors du Gabon. Nous avons opté de travailler d'abord à Libreville et visiter ensuite quelques zones de prélèvement du bois de brosse à dents avec 2 récolteurs déjà enquêtés et qui ont bien voulu nous accompagner sur leurs lieux de récolte. Dans l'ensemble, notre échantillonnage est constitué de 8 récolteurs et 1 revendeur (intermédiaire),

soit 7 hommes et 2 femmes qui sont très impliqués dans la récolte et la commercialisation du *Garcinia mannii*.

2.3 ANALYSE DES DONNÉES

Le dépouillement des questionnaires a permis de constituer une base des données dans le logiciel Excel. Les données ont été analysées à l'aide de statistiques descriptives telles les sommes, la moyenne et le pourcentage des variables mesurées.

L'approche méthodologique retenue pour l'analyse des données s'est articulée autour des points ci-après : les filières *Marantacées* et *Garcinia mannii* et la fiscalité spécifique sur les deux produits.

2.3.1 FILIÈRES MARANTACÉES ET GARCINIA MANNII

L'analyse de chaque filière s'est basée à présenter dans un premier temps le produit forestier autre que le bois d'œuvre choisi pour cette étude suivi du fonctionnement de celle-ci. L'évaluation a consisté à rassembler et décrire les informations nécessaires à la compréhension de la chaîne de récolte à la commercialisation des feuilles de *Marantacées* et du bois de cure-dents. } n'al écrit

Cette analyse a porté sur les informations relatives au rôle des intervenants rencontrés à chaque niveau de la chaîne, au circuit commercial de la filière et aux zones de récoltes et de la vente.

Pour les intervenants (récolteurs, détaillants), dans le souci de mieux les identifier, nous avons présenté les données sur le sexe, l'âge, le niveau scolaire et la modalité d'accès en forêt.

Le circuit commercial de la filière met en exergue les différents maillons du système depuis la zone de prélèvement de la ressource jusqu'au consommateur.

Ensuite dans un second temps l'analyse de la filière s'est basée à présenter la performance de cette dernière. Cette performance a été évaluée au moyen de la production observée, des prix pratiqués, les coûts de transport et des marges bénéficiaires réalisées qui nous ont permis d'en déduire les revenus issus de la vente.

En ce qui concerne les marges de commercialisation, elles ont été calculées au moyen des prix pratiqués à chaque niveau du système et des coûts supportés par le récolteur et le revendeur.

Les Coûts Totaux de la Commercialisation ou bien la valeur des différentes charges a été évaluée en prenant en compte le transport de l'acteur, le produit, les charges payées sur la route, la main d'œuvre lors des chargements et déchargements, la location des chambres et autres. Nous avons calculé les marges nettes de commercialisation des récolteurs des feuilles et de bois de cure-dents dans le but de voir si l'activité est très rémunératrice ou non. Nous avons également fait la même chose pour le vendeur en détail des feuilles de *Marantacées*. Les expressions de calcul utilisés sont les suivantes :

- $MNC = MBC - CTC$

Avec MNC : Marge Nette de Commercialisation

MBC : Marge Brute de Commercialisation

CTC : Coût Total de Commercialisation

- La Marge Brute de Commercialisation est définie comme étant la différence entre le prix de vente et le prix d'achat, $MBC = PV - PA$, où PV est le prix de vente du revendeur et PA est prix d'achat au récolteur.

Dans les deux filières, les acteurs ont donné les informations sur le prix d'achat au niveau de la zone de récolte et le prix de vente au marché.

2.3.2 PROPOSITION D'UNE FISCALITÉ RELATIVE AUX DEUX PRODUITS

Dans cette partie, nous exposons les arguments qui conduisent à l'intérêt de mettre en place une taxe d'une manière générale sur les produits forestiers autres que le bois d'œuvre et particulièrement sur les feuilles de *Marantacées* et le *Garcinia mannii* destinés à la vente, suivi d'un aperçu sur la fiscalité relative au bois d'œuvre que l'on pourrait transposer sur les PFAB.

Ensuite, à partir des revenus des récolteurs et marges de commercialisation calculés aux étapes précédentes, sachant qu'elles ont été calculées au moyen des prix pratiqués et des productions indiquées.

Nous avons appliqué un pourcentage sur le revenu du récolteur car celui-ci se trouve à la base de la production dans les deux filières. La valeur obtenue constitue la taxe que devra s'acquitter le récolteur pour valoriser une certaine quantité du produit en fonction d'un certain temps.

2.4 LIMITE DE L'ÉTUDE

Nous pensons que la collecte des données sur le terrain n'est pas un exercice facile. Elle exige des moyens pour se déplacer mais aussi pour obtenir l'information quand cela est nécessaire. Nous avons été amenés à rencontrer certains acteurs dans les deux filières, qui parfois, ne comprenaient pas très bien pourquoi nous portions autant d'intérêt sur des ressources comme le *Garcinia mannii* et les *Marantacées* qui sont un « *don du ciel* » pour les pauvres.

Il est important de mentionner que certains acteurs étaient réservés dès le début à cause de notre statut d'agent eaux et forêts, souvent vu comme un chercheur d'infractions en matière de foresterie, en vue d'une éventuelle répression. La prise des images à l'aide d'un appareil photo a été refusée sous prétexte que ça n'encourage pas la vente (superstition).

Pour des raisons administratives, financières et logistiques, notre étude ne pouvait pas se poursuivre au delà des frontières du Gabon en ce qui concerne la filière *Garcinia mannii*.

Les données utilisées dans les estimations, de quantité de production, des revenus et des autres coûts relatifs aux deux produits, ne sont basées que sur des déclarations des récolteurs et revendeurs. Ces derniers généralement n'ont pas de fiches de compte pour leurs activités et donc ne font recours qu'à leur mémoire. Ces données pourraient être sous estimées ou surestimées.

3. RÉSULTATS

Pour une meilleure compréhension de notre étude, nous avons choisi de vous présenter nos résultats issus des enquêtes essentiellement adressées aux acteurs des filières, ainsi dans un premier temps, nous exposons les résultats sur la filière *Marantacées* et dans un second temps ceux de la filière *Garcinia mannii*.

3.1 FILIÈRE MARANTACÉES

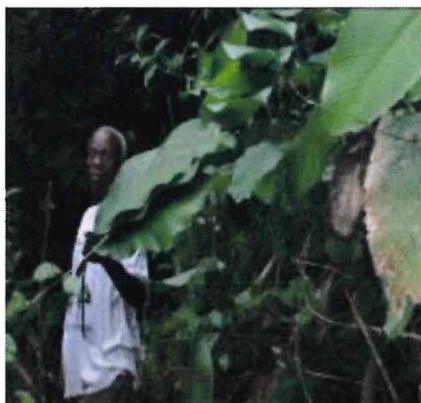
3.1.1 FONCTIONNEMENT DE LA FILIÈRE

Dans chaque maillon de l'activité de récolte et commercialisation des feuilles de Marantacées, on distingue principalement deux types d'intervenants : le récolteur et le revendeur.

3.1.1.1 CARACTÉRISTIQUES SOCIO-DÉMOGRAPHIQUES DU RÉCOLTEUR

Il s'agit ici de mettre en évidence dans ces deux points qui se suivent, des éléments relatifs à l'âge, au sexe et au niveau scolaire de deux principaux acteurs afin de mieux les connaître.

En effet, Le récolteur comme l'indique les figure 3 et 4 se trouve à la base du système, c'est lui qui assure la production des feuilles. Il cueille, les rassemble en ballot et les apprête au transport pour être à cheminées dans les marchés.



Ce n'est pas 2 photos qui
provenant pour que avoir

Figure 4: Récolte des feuilles en forêt



Figure 5: Transport des petits ballots des feuilles dans les paniers

- Observation selon le sexe des récolteurs

La répartition des personnes impliquées dans la cueillette des feuilles de Marantacées est présentée selon le sexe dans le tableau 5.

Tableau 5: Récolteurs de Marantacées suivant le sexe

Village	Effectif enquêté	Homme	Femme
Ayemé	2	0	2
Idonguila	1	0	1
Meba	5	1	4
Cocobeach	3	1	2
Oyane	2	1	1
Ayemagoula	4	2	2
Kango	1	0	1
Ekouk	3	1	2
Total	21	6	15
Pourcentage	100	28,6	71,4

L'analyse de ces résultats montre que 71,4% des ruraux enquêtés sont des femmes et 28,6% seulement des hommes. Chabot(1996) et Ndoye(1998) ont fait le même constat respectivement dans « l'étude des filières des PFNL au Gabon » et dans l'étude « des marchés des PFNL dans la zone forestière humide du Cameroun. »

- Observation selon l'âge des récolteurs

Nous avons étudié l'âge des récolteurs, le tableau 6 présente la situation suivant les tranches d'âges.

Tableau 6: Récolteurs de Marantacées suivant l'âge

Âge (ans)	Effectif enquêté	%
Moins de 20	1	5
20 - 29	6	28
30 - 39	4	19
40 - 49	8	38
Plus de 50	2	10
Total	21	100

Dans le tableau ci-dessus, il apparaît que les récolteurs dans leur grande majorité (85%) ont leurs âges compris entre 20 et 49 ans. On note que les personnes moins âgées et très âgées sont peu impliquées dans cette activité. Sans doute, la récolte des feuilles des *Marantacées* exige une force de travail, car il faut marcher par hasard dans la forêt pour rechercher les bouquets des *Marantacées* et en plus les feuilles rassemblées sont lourdes à transporter.

- Observation selon le niveau d'instruction des récolteurs

Tableau 7: Niveau d'étude des récolteurs de Marantacées

Niveau d'étude	Hommes		Femmes		Total(%)
	Nombre	%	Nombre	%	
N'a pas été à l'école	0	0	1	5	5
primaire	5	24	10	48	72
secondaire	1	5	4	19	23
Total	6	29	15	71	100

Ce tableau montre que 95% des récolteurs ont au moins fait des études scolaires et il y a au moins 24% qui ont fait des études secondaires parmi les quels 19% sont des femmes. Il ressort que la majorité de nos enquêtés n'ont pas franchi le niveau universitaire. De ce fait, il est évident que la récolte du produit et les appréhensions relatives à la dégradation ou pas de la ressource sont fonction du niveau d'instruction du producteur

3.1.1.2 CARACTÉRISTIQUES SOCIO-DÉMOGRAPHIQUES DU REVENDEUR

Dans notre étude, les revendeurs sont des personnes qui achètent généralement les feuilles de *Marantacées* auprès des récolteurs et les revendent sur les marchés. Suivant le volume des transactions, nous avons distingué des petits détaillants et un gros détaillant.

- Petits détaillants

Ils se rencontrent dans les marchés (Mont bouët, Akebé et Pk8), ils s'approvisionnent auprès des récolteurs. Ils revendent les feuilles de *Marantacées* une à une et selon le type de feuille. Nous avons le type *magaphrynium macrostachium* ou *Marantacées* à grande feuille, appelé par les commerçants « tôle bac » et les types *Haumania velutinum*, *Maranthocloa congensis* ou *Marantacées* à petites feuilles, appelé couramment sur le marché « faux court ».

- Gros détaillant

Il est établi pour le moment dans le marché de Mont bouët, il est d'origine camerounaise et s'approvisionne aussi auprès des récolteurs en forêt. Il revend la majorité de son stock à deux « associations » qui produisent du manioc pour les internats de quelques établissements scolaires à Libreville.

Sur le terrain, nous avons compris que le gros détaillant possède un gros marché qui lui permet d'écouler son produit alors que les petits détaillants écoulent leurs marchandises chaque jour essentiellement au marché.

- Catégorisation des revendeurs

Lors des enquêtes nous avons rencontré deux types de revendeurs, le tableau ci-dessous présente cette répartition actuelle dans la filière Marantacées.

Tableau 8: Type des revendeurs

Revendeur	Effectif enquêté		Total	Pourcentage
	Hommes	Femmes		
Gros détaillant	0	1	1	2,18
détaillants	9	36	45	97,82
Total	9	37	46	100

L'observation du tableau 8 montre que les marchés sont dominés par les revendeurs des feuilles en détail (97,82%). Nous avons identifié une seule femme qui a une stratégie de vente différente des autres. Dans l'ensemble, 80,44% des revendeurs sont des femmes de nationalité gabonaise, c'est aussi la preuve une fois de plus que les femmes occupent une place importante dans le commerce des feuilles de *Marantacées*.

- Observation selon l'âge des revendeurs

Tableau 9: Revendeurs de Marantacées suivant l'âge

Âge (ans)	Effectif enquêté	%
Moins de 20	0	0
20 - 29	15	32,6
30 - 39	17	36,9
40 - 49	10	21,7
Plus de 50	4	8,8
Total	46	100

L'analyse de ces résultats montre que l'âge des revendeurs varie entre 20 et 52 ans. 69,5% ont un âge compris entre 20 et 39 ans. Cette tranche d'âge est plus impliquée pour plus d'une raison. Les jeunes sont mieux outillés pour supporter les risques énormes liés à l'activité. Les détaillants peuvent subir des pertes à causes des intempéries ou une mauvaise négociation sur la route.

- Observation selon le niveau d'instruction

Tableau 10: Niveau d'étude des revendeurs des Marantacées

Niveau d'étude	Hommes		Femmes	
	Nombre	%	Nombre	%
N'a pas été à l'école	0	0	0	0
primaire	2	22,3	8	21,6
secondaire	7	77,7	29	78,4
Total	9	100	37	100

En ce qui concerne le niveau d'instruction, 78,4% des revendeurs (femmes) ont fait des études secondaires contre 19% des femmes chez les récolteurs. Les vendeurs dans l'ensemble sont plus instruits que les récolteurs. Ils profiteraient de cet avantage pour décourager les récolteurs à venir proposer directement leurs produits aux consommateurs sur les marchés.

3.1.1.3 MODE D'ACCÈS À LA RESSOURCE

Les Marantacées poussent en grand nombre dans les forêts, souvent sous forme de peuplement en bouquet. La cueillette des feuilles d'emballage se fait aussi bien par les femmes que par les hommes. L'activité est permanente et dépend beaucoup de la disponibilité du récolteur et non des saisons.

Dans les villages, *Ayemagoula*, *Akok*, *Ayemé*, les autochtones n'ont aucun problème d'accès en brousse pour faire de la cueillette commerciale, par contre les autres personnes doivent remettre au chef du village à chaque occasion, soit de l'argent (2500 à 5000Fcfa), soit des dons en nature.

En effet, nul ne peut exercer une quelconque activité sans avoir, au préalable, l'aval du chef coutumier de la contrée, nous avons compris pendant les enquêtes que la forêt est considérée comme une propriété du village et ce sont les chefs coutumiers qui s'occupent de la gestion en assurant les dépenses (achat des médicaments) au bénéfice de la communauté et c'est la raison qui justifie le monnayage du droit d'accès ou d'usage.

Dans la pratique, les zones de récolte ne sont pas réservées à un individu ou à une famille, mais les récolteurs évitent de se chevaucher sur le terrain. Chaque récolteur peut revenir après au moins 3 mois sur les mêmes bouquets des feuilles pour une autre cueillette car l'apparition des nouvelles feuilles semble augmenter après une coupe surtout en saison des pluies.

Ainsi, par rapport aux questionnaires rendus on note que 80% des acteurs déclarent être habitant ou membre du village ou ayant droit à la forêt de prélèvement de leur produit contre 20% qui ne sont pas des propriétaires du lieu de récolte. Comme 80% appartiennent au terroir, il y aurait un souci de gestion durable de la ressource pour pérenniser l'activité et la trésorerie dans les villages, nous l'avons compris à travers un proverbe exprimé par un récolteur du village *Ayemagoula* qui a dit ceci : « ...dans notre village l'enfant s'amuse avec un objet, mais jamais avec le sein de sa mère. Pour nous la forêt c'est un peu comme notre mère. »

3.1.1.4 TECHNIQUES DE RÉCOLTE DES FEUILLES DE MARANTACÉES

La cueillette des feuilles de marantacée dans l'ensemble des villages se fait seule ou en groupe de trois personnes au plus. Les principales espèces cueillies sont : *Mégaphrynium macrostachium*, *Haumania velutinum*, *Maranthocloa congensis*

Le couteau ou la machette est l'outil essentiel pour sectionner la tige au moins à 20 cm du pétiole et permettre la récupération d'une bonne feuille. Une feuille sélectionnée par le récolteur ne présente aucun défaut sur le limbe et dispose d'une largeur moyenne de 25 cm et plus. Les feuilles sélectionnées et coupées sont transportées et regroupées en ballot de 100 feuilles, ensuite elles sont rangées sous un abri et prêtes à être acheminées vers le lieu de vente.

Les principales contraintes rencontrées lors de la cueillette sont les risques de morsures des serpents, les attaques des guêpes dans les bouquets des feuilles. Cependant, les récolteurs scrutent la forêt, dépassant quelque fois les 4 km de distance par rapport au village pour avoir leur produit.

En effet, les trois espèces récoltées se reproduisent par graines ou par rhizomes, ces parties n'étant pas sollicitées par le commerce, nous pensons que les effets de la récolte sur la structure du peuplement peuvent être faibles.

3.1.1.5 RAISONS DU CHOIX POUR LE COMMERCE DES MARANTACÉES

Les raisons principales évoquées par les acteurs pour justifier l'intérêt de la pratique du commerce des feuilles d'emballage sont nombreuses. Nous avons retenu les points suivants selon les fréquences de déclarations :

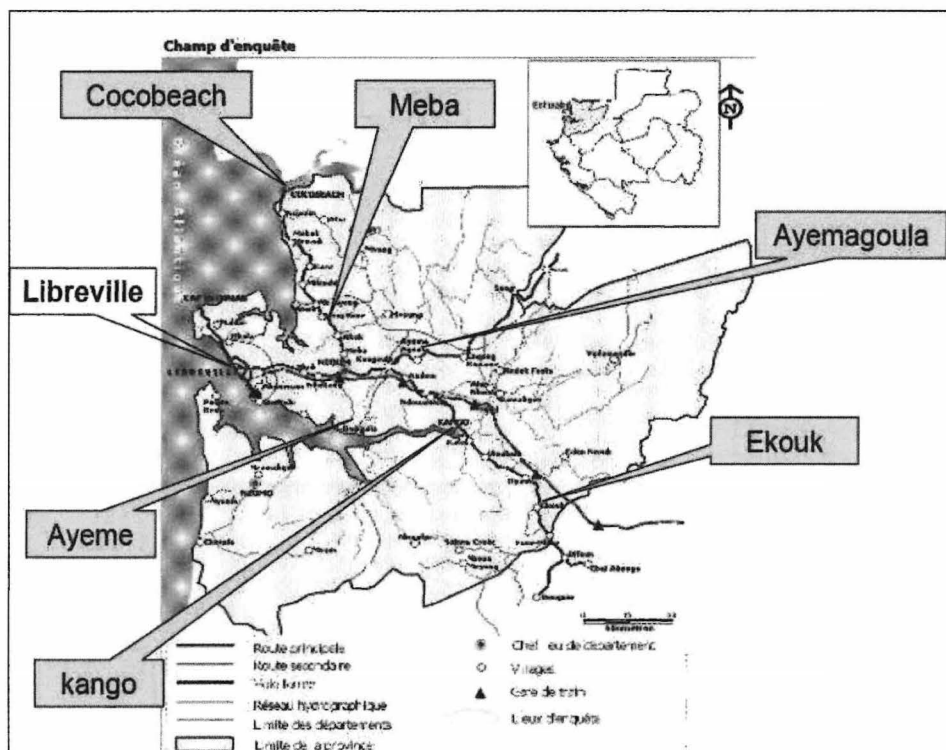
- accès facile à la ressource (15%) ;
- produit de consommation permanente par les ménages (25%) ;
- source permanente de revenu pour les ménages pauvres (60%).

En dehors du questionnaire, lors des entretiens, un récolteur (et d'ailleurs plusieurs personnes ont presque la même version) a expliqué comment il s'est retrouvé dans le circuit de vente des feuilles de Marantacées : « Je récolte les feuilles pour vendre parce que le travail est devenu difficile à trouver... je te dis mon fils. Regarde je travaillais à SHM (société forestière de la haute Mondah), j'ai cherché travail encore pas moyen trouvé, ...obligé de retourner à mon village Meba pour faire les plantations de manioc, banane... avec la vente des feuilles je gagne l'argent comme je travaillais avant et j'achète savon tabac et tous avec ça... ». Récolteur.

Nous constatons que c'est la perte d'un emploi et l'envie d'obtenir de l'argent en vendant ce produit afin d'améliorer son quotidien qui ont stimulé les femmes et les hommes à proposer les feuilles de Marantacées sur le marché car avant elles ne se vendaient pas.

3.1.1.6 PROVENANCE ET DESTINATION DES MARANTACÉES

Pour nous les termes « provenance » et « bassin de récolte » indique la même chose car la récolte des feuilles de *Marantacées* ne se fait pas sur un point fixe mais sur un espace naturel peu limité, correspondant au domaine des activités des habitants d'un village. Le nom du village utilisé permet de designer le lieu de récolte, comme l'indique la figure représentative des bassins de récolte dans la région de l'Estuaire.



Source : http://www.memoireonline.com/07/09/2420/m_Les-implications-culturelles-dans-la-commercialisation-du-gibier-au-Gabon3.html

Figure 6: Bassins de récolte des feuilles de *Marantacées*

Cette carte, nous donne une vue d'ensemble des différents bassins de récolte des feuilles de *Marantacées*. Pour leurs destinations de vente et leur quantité uniquement pour le mois de juin.2009, période pendant laquelle nous avons suivis et collectés les données au poste de contrôle de Nkoltang situé à 30 km de Libreville. Nous avons élaboré un tableau (voir annexe 4) à partir du relevé mensuel de la fiche d'enregistrement des produits forestiers non ligneux de la brigade de contrôle.

Ainsi, nous avons environs 8 bassins de récolte pour un nombre total de 136 ballots, y compris certains bassins non identifiés, pour le mois de juin. Chaque ballot est constitué de 1000 feuilles, soit 136000 feuilles d'emballage ont été vendues sur les trois marchés importants du produit (marché *Mont Bouet*, marché *Akébé*, marché *pk8*) pour le seul mois de Juin.

3.1.1.7 CIRCUIT COMMERCIAL DE LA FILIÈRE

Les feuilles d'emballage provenant de *Marantacée* sont importantes pour les populations d'un point de vue économique pour plusieurs raisons : elles sont abondantes, substituables faiblement et il existe une demande au village et en ville. En effet, à l'absence des feuilles de *Marantacées*, ces sont les feuilles de bananiers et des folioles de raphia qui sont utilisés pour l'emballage des produits.

Au niveau des villages, la cueillette se fait aussi bien par les femmes que des hommes. Ce produit est toujours utilisé par tous les habitants, ils le font intervenir dans l'emballage des aliments, des substances médicinales, et dans la construction des cases artisanales pour recouvrir la toiture.

La figure 7 ci-après donne une représentation du circuit commercial pour notre étude sur la filière *Marantacées* et les différents flux commerciaux entre le récolteur et le consommateur.

En effet, comme nous l'avons dit plus haut, à la base de la filière, il y a les populations rurales qui effectuent la récolte ou la cueillette. Elles peuvent alors vendre directement leur produit sur les marchés ou bien les vendre à un grossiste. Ce dernier passe en général une commande directement auprès des villageois et vient récupérer au village la marchandise. Ensuite sur les marchés à Libreville, le grossiste revend à son tour aux détaillants. Le détaillant se charge de vendre aux consommateurs dans les marchés, son produit est exposé sur la table ou bien au sol.

En général, le détaillant s'approvisionne chez le récolteur, quelque fois c'est le récolteur qui achemine la marchandise vers les détaillants ou directement aux consommateurs. Dans tous les cas, lorsque les villageois décident de faire une récolte commerciale, ils organisent leur travail en fonction des autres activités du village et suivant les opportunités de transport pour acheminer la marchandise vers Libreville.

Il faut bien faire la différence entre la récolte commerciale et la récolte de subsistance. Cependant la récolte de subsistance peut entrer dans le segment commercial lorsque certains récolteurs décident de vendre le surplus sur le bord des routes. Ce sont en général de très faibles quantités.

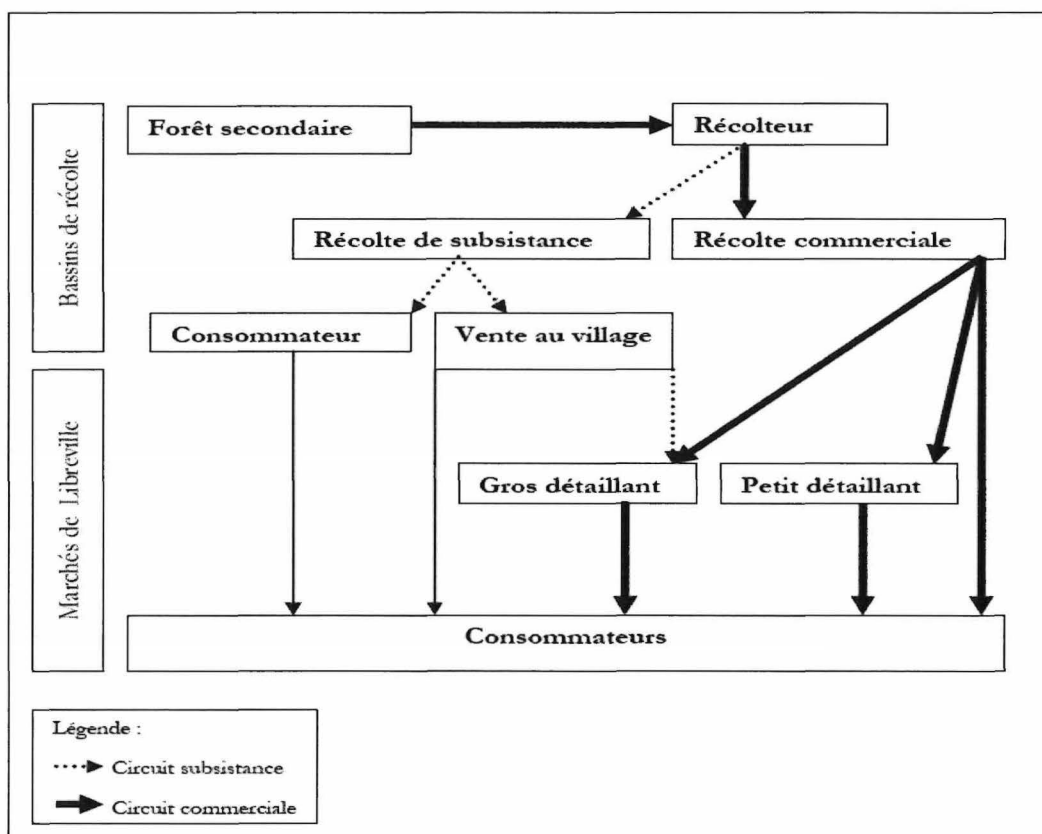


Figure 7: identification du circuit commercial de Marantacées

3.1.2 PERFORMANCE DE LA FILIÈRE

Il s'agit ici de connaître si la filière est viable à travers l'analyse de la production, des prix d'achat et de vente des feuilles, les coûts de commercialisation, les revenus et les difficultés rencontrées par les récolteurs et les revendeurs.

3.1.2.1 PRODUCTION DES FEUILLES DE MARANTACÉES

Les principales espèces cueillies sont : *Mégaphrynium macrostachium*, *Haumania velutinum*, *Maranthocloa congensis*. Les feuilles sélectionnées et coupées sont transportées et regroupées en ballot de 1000 feuilles, ensuite elles sont rangées sous un abri et prêtes à être acheminées vers le lieu de vente. La figure ci-après présente les ballots de feuilles devant une vendeuse au marché Akebé.



Ballot de feuilles

Figure 8: vente des feuilles au marché Akebé

Le tableau 11 ci-dessous donne une idée sur les quantités des feuilles commercialisées, identifiées au poste de contrôle de Nkoltang entre le mois d'avril et juillet 2009. En effet, c'est grâce à l'activité de cette brigade qui dispose des équipes se relayant de manière permanentes que nous avons pu avoir une tendance approximative du flux de ce produit sur les marchés de Libreville, car les récolteurs et revendeurs n'archivent pas les données relatives à leurs activités. Les agents de chaque équipe (5 personnes) travaillent effectivement sur une durée de 1 jour et une nuit et le relai se fait chaque fois à 9 heures du matin.

Tableau 11: Quantité des ballots des feuilles commercialisées

Année 2009	Quantité en nb. ballot	%
avril	227	29
mai	169	22
juin	136	17
juillet	248	32
Total	780	100

Source : Brigade de contrôle des eaux et forêts

sur la tendance mais la
saison

L'analyse de ce tableau montre que 32% de ballots, soit 248 ballots répertoriés par la brigade ont été vendus dans les marchés de Libreville au mois de Juillet, 29% de ballots pour 227 ballots vendus au mois d'avril, 22% de ballots pour 169 ballots vendus au mois de mai et 17% de ballots pour 136 ballots vendus au mois de Juin. En observant la tendance exprimée sur les 4 mois étudiés, on peut confirmer que le marché de Libreville a consommé au moins 780 ballots de feuilles, soit 780 000 feuilles de *Marantacées* sur les 4 mois.

La production des feuilles ne varie pas en fonction des saisons mais plutôt avec l'aptitude des récolteurs à fournir le produit sur le marché, au mois de juillet par exemple nous avons constaté une augmentation du pourcentage, cela proviendrait de l'aide que les vacanciers scolaires apportent à leurs parents dans cette activité.

3.1.2.2 CONSERVATION DES FEUILLES DE MARANTACÉES

Les récolteurs dans les villages emploient des techniques simples pour le stockage des feuilles. Une fois constituées en ballot, elles sont rangées sous des grands arbres dont le houppier fait l'ombre, empêchant ainsi les rayons solaires d'atteindre le produit. Par cette méthode disent les récolteurs que nous avons rencontrés : « *la durée moyenne de conservation des feuilles en forêt est de 1 mois sous abris. Après ça, les bouts de tiges commencent à changer des couleurs...* »

Par ailleurs, au marché, les revendeurs ne disposent pas d'abris ou d'hangars pour stocker leur marchandise. Les ballots sont posés à même le sol durant l'opération de vente, recouverts pendant la journée d'un morceau de tissu quelconque (voir figure 8) et la nuit le tissu est retiré.

Toutefois, les feuilles peuvent être dégradées par l'action du soleil si elles ne sont pas protégées, elles sont aussi susceptibles aux attaques des insectes. La majorité des revendeurs ont affirmé rencontrer des difficultés dues aux moisissures lors du stockage. Ces difficultés n'encouragent pas les revendeurs à s'approvisionner en grandes quantités, mais juste le nécessaire pour la vente d'une durée de une à 2 semaines au plus.

3.1.2.3 PRIX PRATIQUÉS

Les feuilles d'emballage sont des produits périssables comme bon nombre des PFAB, le prix est fonction de la qualité et de la quantité disponible sur le marché. Il dépend quelque fois d'autres produits substituables présents sur le marché.

Sur les marchés, nous avons rencontré le type *magaphrynum marostachium* ou *Marantacées* à grande feuille, appelé localement par les commerçants « *tôle bac* » et les types *Haumania velutinum*, *Maranthocloa congensis* ou *Marantacées* à petites feuilles, appelé localement sur le marché « *faux court* ». Le tableau ci dessous présente le prix d'achat et le prix de vente par les détaillants suivant le format de la feuille.

Tableau 12: Prix des feuilles de Marantacées en Fcfa

Prix pratiqués	<i>Magaphrynium marostachium</i>			<i>Haumania velutinum</i> ou <i>Maranthocloa congensis</i>		
	nb de feuille par ballot	prix unitaire	Prix du ballot	nb de feuille par ballot	prix unitaire	prix du ballot
Achat auprès du récolteur	1000	10	10 000	1000	5	5000
Vente au marché	1000	20	20 000	1000	10	10 000

est-ce
toujours un
prix exact

L'observation du tableau indique que le ballot de *Marantacées* à grande feuille (1 000 feuilles) est vendu à 10 000 Fcfa par le récolteur, à raison de 10 Fcfa la feuille. Sur le marché, le détaillant vend à 20 Fcfa l'unité et à la fin de la vente du ballot, le détaillant est sensé obtenir un montant 20 000 Fcfa.

S'agissant du ballot de *Marantacées* à petite feuille, le tableau montre que celui-ci est acheté à 5 000 Fcfa à raison de 5 Fcfa la feuille. Ces feuilles étant revendues à 10 Fcfa, le ballot rapporte une somme de 10 000 Fcfa, si les feuilles sont vendues en totalité sur la place du marché.

Aussi, il nous a été révélé que la durée de vente d'un ballot (1 à 3 jours) varie en fonction des périodes et en fonction de la disponibilité de la pâte de manioc sur le marché. Il est constaté que la totalité des feuilles, qu'elle soit grande ou petite, est destinée au moins à 90% à l'emballage du manioc. Le manioc est un des aliments de base de la population gabonaise.

Le prix dépend de la qualité des feuilles, donc de la manière dont elles sont conservées. Sachant que le produit est périssable, pour éviter des pertes énormes, les commerçants s'efforcent à tirer le maximum de leur vente.

3.1.2.4 DIFFÉRENTES CHARGES AU NIVEAU DU TRANSPORT

Les feuilles de *Marantacées* sont transportées de la forêt pour le village et du village pour les marchés de Libreville essentiellement par deux possibilités. Le transport de la forêt au village s'effectue au dos du récolteur, à l'aide des paniers. Les détaillants ou le grossiste embarquent leurs marchandises dans les voitures des particuliers allant sur Libreville et paient les frais de transport qui varient en fonction de la zone de récolte.

Le tableau ci-après présente une estimation du coût de transport en fonction des bassins de récolte et des charges supportées par le vendeur en détail ou le grossiste pour acheminer son produit au marché. Cette charge représente l'argent que le commerçant donne en guise de droit de passage à l'agent de contrôle pour éviter de payer légalement une amende comme le prévoit la loi forestière à travers les articles 14 et 273.

Aussi, nous tentons, à l'aide des informations reçues de mettre en évidence les différentes charges qu'un détaillant ayant en moyenne 5 ballots, sans moyen de transport personnel, assume sur la route lors du transport des feuilles d'emballage.

Nous avons choisi trois bassins de récolte, à savoir : Ayeme, Cocobeach, Ekouk ; selon les distances respectives de 50 ; 100 et plus de 150 kilomètres de Libreville. Libreville est bien entendu le lieu où le produit récolté est vendu sur les marchés.

Tableau 13: Coût du transport selon 3 bassins de récolte

Détaillant	Ayeme			Cocobeach			Ekouk		
	prix unitaire Fcfa	nb	prix total Fcfa	prix unitaire Fcfa	nb	prix total Fcfa	prix unitaire Fcfa	nb	prix total Fcfa
billet voiture	1000	2	2000	3500	2	7000	4000	2	8000
billet ballot	1000	5	5000	1000	5	5000	1500	5	7500
charge	1000	5	5000	1000	5	5000	1000	5	5000
Dépense totale			12000			17000			20 500

Ce tableau montre que le coût du transport augmente en fonction de la distance. Cependant, les revendeurs n'apprécient pas le fait que les agents contrôleurs les obligent à s'acquitter d'une somme d'argent qui n'entre pas dans les caisses de l'État, car aucun reçu légal n'est établi pour justifier cette transaction.

3.1.2.5 DIFFÉRENTES CHARGES AU NIVEAU DU MARCHÉ

Par ailleurs, nous avons identifié au niveau des marchés que le détaillant ou le grossiste paie quotidiennement une taxe municipale. Elle vaut 1000 Fcfa et se décompose de la façon suivante : 500 Fcfa pour le gardiennage, 250 Fcfa pour la mairie, 250 Fcfa pour l'entretien du marché. De plus la vente de 5 ballots se fait en gros dans l'intervalle de 10 jours.

Toutefois, ce tableau ci-dessous fait un récapitulatif des charges suivant les trois bassins de récolte, si la quantité moyenne collectée lors d'un voyage d'approvisionnement par un détaillant est de 5 ballots de *Marantacées* et dans un mois il s'approvisionne 2 fois ; donc il peut vendre au total dans le mois 10 ballots. Alors nous pouvons obtenir ce qui suit afin de nous permettre d'estimer son gain.

Tableau 14: Charges du revendeur des feuilles

Nature de la dépense en Fcfa	Ayemé	Cocobeach	Ekouk
dépense liée au transport (billets, charges officieuses)	12000	17000	20500
dépenses au marché pour 10 jours d'activité (gardiennage, mairie et entretien)	10000	10000	10000
Total 1 (un voyage de 5 ballots)	22000	27000	30500
Total 2(activité d'un mois, 10 ballots)	44000	54000	61000

Le tableau récapitule la nature des charges identifiées lors des enquêtes que nous avons eues auprès des revendeurs de feuilles de *Marantacées*. Il permet d'avoir une idée sur le coût de la dépense d'un voyage pour s'approvisionner 5 ballots de feuilles d'emballage qui seront

vendus au marché Akebe, Mont bouët et Pk8. Le total(1) indique la valeur du coût d'un voyage par bassin de récolte et le total(2) indique le double de cette valeur car dans un mois un revendeur dont l'activité principale est le commerce des feuilles de *Marantacées* s'approvisionne au moins deux fois.

3.1.2.6 REVENUS DU RÉCOLTEUR

Nous avons eu des soucis à identifier la production réelle d'un récolteur car dans l'ensemble, ils n'ont pas de fiches de compte pour leur activité et donc ne font recours qu'à leur mémoire. Les chiffres déclinés ont permis de faire des hypothèses sur la moyenne de production d'un récolteur motivé afin de dégager sa marge bénéficiaire.

Ainsi, sur une commande adressée au récolteur par le détaillant, sachant que les prix pratiqués par le récolteur sont respectivement de 10 Fcfa et 5 Fcfa pour une grande feuille et une petite feuille et chaque ballot contient 1000 feuilles, alors la production de 5 ballots de feuilles d'emballage permet d'avoir 50 000 Fcfa au récolteur pour les *Marantacées* à grande feuille et 25000 Fcfa pour les *Marantacées* à petite feuille. Sachant qu'il a recours souvent à la main d'œuvre familiale et aux divers moyens (machette, lime, loyer) pour effectuer sa production, si nous estimons à 20 000 Fcfa la valeur de ses différentes charges.

Donc sa marge bénéficiaire sera : $50\,000\text{ Fcfa} - 20\,000\text{ Fcfa} = 30\,000\text{ Fcfa}$

$$25\,000\text{ Fcfa} - 20\,000\text{ Fcfa} = 5\,000\text{ Fcfa}$$

Mensuellement cette marge bénéficiaire peut être estimée à 60 000 Fcfa et 10 000 Fcfa selon la relation d'approvisionnement établie entre le récolteur et le détaillant qui est de deux approvisionnements dans le mois pour le dernier. Cette somme n'est pas négligeable pour le récolteur au niveau du village. Dans le contexte de cette activité, il apparaît que le récolteur réalise une marge nette supérieure à celle du détaillant qui supporte à son compte les charges relatives au transport et taxes au marché.

Par ailleurs, il est bien de noter que la culture itinérante sur brûlis est l'une des principales pourvoyeuses d'argent dans les villages. En effet, la majorité des récolteurs (75% de l'échantillon) complètent leur revenu de la culture des produits vivriers comme le manioc (*Manihot utilisima*), la banane plantain (*Musa spp*) et autres qu'ils vendent aux abords des routes. À ce titre, les gains issus de la vente des feuilles permettent aux bénéficiaires de pallier aux insuffisances de la production des plantations vivrières. L'argent reçu permet aux parents de s'occuper de la scolarité de leur progéniture et satisfaire aussi les besoins quotidiens de la maison.

3.1.2.7 REVENUS DU REVENDEUR

Pour un vendeur dont le produit provient par exemple de l'une des trois zones (*Ayemé*, *Cocobeach*, *Ekouk*) et quelque soit le marché sur lequel il expose sa marchandise et étant donné que le prix de vente de la marantacée « grande feuille » est 20 Fcfa par unité et celui de la marantacée « petite feuille » est 10 Fcfa, sachant qu'un ballot contient 1000 feuilles, on peut faire des opérations suivantes pour en déduire la marge nette du revendeur (voir annexe 5):

- Bassin ayemé situé à environ 50 km de Libreville

Si CTC = 22 000 Fcfa,

- Pour la vente de 5 ballots (*Marantacées* grande feuille) :

PV : $5(1000) \times 20\text{ Fcfa} = 100\,000\text{ Fcfa}$, et PA : $5(1000) \times 10\text{ Fcfa} = 50\,000\text{ Fcfa}$

Alors $MBC = PV - PA = 100\,000 - 50\,000 = 50\,000$ Fcfa

$MNC = MBC - CTC = 50\,000 - 22\,000 = 28\,000$ Fcfa

- Pour la vente de 5 ballots (*Marantacées* petite feuille) :

$PV : 5(1000) \times 10 \text{ Fcfa} = 50\,000 \text{ Fcfa}$ et $PA : 5(1000) \times 5 \text{ Fcfa} = 25\,000 \text{ Fcfa}$

Alors $MBC = PV - PA = 50\,000 - 25\,000 = 25\,000$ Fcfa

$MNC = MBC - CTC = 25\,000 - 22\,000 = 3\,000$ Fcfa

Sachant que le récolteur gagne à la vente de 1ballot de marantacées à grande feuille (Mgf) 10 000Fcfa et pour 1ballot de marantacées à petite feuille (Mpf) : 5000 Fcfa.

Pour 5 ballots vendus par le récolteur et pour chaque type de feuille, il gagne 50 000 Fcfa et 25 000 Fcfa et cette valeur est assimilable au prix d'achat du produit pour le détaillant.

Tableau 15: Marge enregistrée par le détaillant en Fcfa

détaillant	Ayemé(50km)		Cocobeach(100km)		Ekouk(150km)	
	Mgf	Mpf	Mgf	Mpf	Mgf	Mpf
MBC	50 000	25 000	50 000	25 000	50 000	25 000
CTC	22 000	22 000	27 000	27 000	30 500	30 500
MNC	28 000	3 000	23 000	- 2 000	19 500	-5 500

Dans ce tableau, La marge nette commerciale(MNC) la plus élevée et enregistrée par un détaillant est de 28 000Fcfa pour la vente de 5 ballots de Mgf en provenance du secteur d'Aymé. Par contre cette marge est négative pour les Mpf en provenance de Cocobeach et d'Ekouk, cela proviendrait du coût de transport et justifie le motif pour lequel la cueillette des petites feuilles ne pratique pas dans ces zones. L'existence d'une valeur négative met en relief l'importance des charges liées au transport au-delà de 100 Km quand il s'agit des *Marantacées* à petite feuille. En effet, les commerçants nous ont indiqués qu'ils s'approvisionnaient rarement en petite feuille dans la zone d'Ekouk et Cocobeach pour éviter de vendre à perte.

Si en moyenne un détaillant achète 10 ballots des feuilles par mois pour son activité, la nouvelle marge commerciale correspondrait au double de celle calculée dans le tableau 12. Ainsi, par exemple la marge nette commerciale mensuelle du détaillant pourrait être estimée à 56 000 Fcfa pour les Mgf et à 6000 Fcfa pour les Mpf de la zone Ayemé.

3.1.2.8 DIFFICULTÉS RENCONTRÉES

Les contraintes liées à l'activité de Marantacées se trouvent à tous les niveaux de la filière, c'est à dire de l'accès à la forêt jusqu'à la vente. Nous avons élaboré un tableau pour illustrer celles-ci en fonction du contenu de nos entretiens avec les récolteurs et les revendeurs.

Tableau 16: Difficultés du récolteur du revendeur des Marantacées

Difficultés	% Récolteur enquêtés	% Revendeur enquêtés
absence d'un permis d'exploitation et commercialisation du produit	100%	100%
monnaïement de l'accès à la ressource	20%	—
harcèlement par les agents des eaux et forêts	100%	100%
blessures, morsure de serpent	80%	—
coût de transport élevé	60%	70%
absence d'une association	100%	80%
méthode de conservation	60%	100%
rareté de la ressource en forêt	—	—

Que cela soit au niveau du récolteur ou du revendeur, le tableau montre qu'ils se plaignent de l'absence de permis d'exploitation et de commercialisation qui se traduit dans la pratique par le harcèlement des agents des eaux et forêts lors des contrôles. En effet, en dehors de ce permis que l'administration forestière n'est pas en mesure de leur attribuer, alors que les usagers expriment le besoin, ils sont exposés chaque fois à payer une amende selon l'article 14 du code forestier.

Excédés par une situation dont l'administration forestière est à l'origine, les usagers expriment souvent leur mécontentement par des correspondances adressées à la direction générale des eaux et forêts, celle-ci ne réagit pas et voici ce que dit un récolteur à propos : « ...On ne comprend rien avec cette administration, c'est elle qui ne nous donne pas le permis quand nous demandons, c'est elle encore qui nous empêche de vendre les feuilles... voilà ce que je sais dans notre pays, les eaux et forêts ont planté l'okoumé¹ mais ils n'ont jamais planté les feuilles. Je t'assure... je m'en fou, je continuerai à couper les feuilles pour vendre, je ne le fais pas pour s'enrichir, c'est pour avoir un peu d'argent. »

L'absence d'une autorisation d'exploiter les *Marantacées*, de circuler et de commercialiser librement, constitue une entrave au bon déroulement de leur activité. Elle a également un impact négatif sur l'approvisionnement et la qualité du produit, car le ballot de *Marantacées* peut rester plusieurs jours en forêt avant de trouver une stratégie pour l'acheminer vers Libreville en minimisant les dépenses routières.

Les problèmes relatifs à l'absence d'une association ou de bonnes méthodes de conservation du produit dans ce système peuvent être en partie dus aux producteurs et aux vendeurs. En effet, « l'analyse de la conservation du rotin à Libreville a montré que cette situation non favorable sur la qualité du produit émane de la désorganisation et l'absence de spécialisation des récolteurs et vendeurs »(Mbagou, 2005).

Cependant, lorsqu'on leur évoque la question de rareté de la ressource, les récolteurs disent que c'est impossible, car c'est un « don de Dieu ». Ils nous font comprendre que la récolte se

¹ Okoumé : *Ancoumea klaineana* Pierre, principale essence forestière du Gabon, 30000 ha de plantation, CTF

fait de manière sélective et la repousse des nouvelles feuilles semble très active après leurs coupes dans un bouquet.

Toutefois, il convient de comprendre que la forêt de la région de l'Estuaire, prise dans son ensemble est un bien collectif, un bien commun soumis à diverses demandes exercées par différents bénéficiaires (chasseurs, cultivateurs, cueilleurs-occasionnels, cueilleurs-résidents). Or d'après Hardin(1968) : *« lorsqu'une ressource est en propriété commune le nombre d'exploitants augmente aussi longtemps qu'il est possible d'en tirer profit d'où à la fois la surexploitation et l'inefficience économique. »*(Brudo & POISSONNET, 2003). Son raisonnement montre que la recherche du profit individuel peut conduire à la rareté de la ressource, d'autant plus que nous observons aujourd'hui que la forêt est considérée, soit par l'État ou par les populations, comme un capital qu'il faut optimiser.

3.2 FILIÈRE *GARCINIA MANNII*

Actuellement la récolte du *Garcinia mannii* se fait dans les forêts vierges ou très peu perturbées, forêt particulièrement éloignées de Libreville où la pression anthropique n'est pas encore nuisible à la ressource. Les bassins de récolte choisis pour notre enquête se situent dans les villages Cocobeach, Kango et Ayemagoula.

3.2.1 FONCTIONNEMENT DE LA FILIÈRE

3.2.1.1 INTERVENANTS

Pour déterminer l'importance des intervenants, nous avons identifiés lors des enquêtes le rôle clé de chacun dans la filière.

- Récolteur

Au début de cette chaîne nous avons le récolteur dont les financements pour l'entrée dans l'activité se font à partir des ressources propres. Il se charge de recruter son personnel pour constituer des équipes de travail. Chaque équipe est composée d'un pisteur, un abatteur et de deux ou trois transporteurs. Il se charge aussi d'assurer le transport de son produit du point de stockage en forêt jusqu'au port à Libreville.

- Pisteur :

Le pisteur recruté dans la localité, est chargé d'identifier les arbres à couper et de conduire l'équipe sur les sites des peuplements repérés.

- Abatteur :

L'abattage se fait à la tronçonneuse, propriété de l'abatteur du village. Il assure la coupe de tous les arbres sélectionnés par le pisteur et fait louer sa force de travail et sa tronçonneuse à l'exploitant. Les arbres choisis sont dimensionnés après l'abattage en rondin de longueur de 1,5 m quand le diamètre est au-delà de 15 cm et dimensionnés en rondins de longueur 2,5m ; 3m ; 3,5m pour les arbres de diamètres compris entre 10 cm et 15 cm.

- Transporteur

Le transporteur est recruté en général hors de la localité où s'effectue la coupe des arbres. Il assure le transport des rondins sur son épaule du point d'abattage jusqu'au point de stockage, où ils seront prêts à être acheminés vers Libreville, ce point se situe, soit au bord d'une route praticable avec un camion, soit au bord d'un cours d'eau praticable avec une pirogue à moteur. Le transport est un service payé par le récolteur.

Le chargement ou le déchargement d'un camion ou d'un bateau sont des tâches effectuées par les hommes et qui sont rétribués proportionnellement au nombre de rondins.

- Revendeur

A Libreville c'est la personne qui s'approvisionne quelques rondins de bois de *Garcinia mannii* auprès du récolteur, souvent liée au récolteur par des liens de parenté et commercialise le produit transformé sur place.

Hors du Gabon, il existerait des grossistes et des intermédiaires qui se chargeraient d'assurer la continuité de circuit commerciale.

Entre autre, la figure ci-après présente le circuit commercial du *Garcinia mannii* entre le producteur situé au Gabon et le consommateur potentiel à l'étranger.

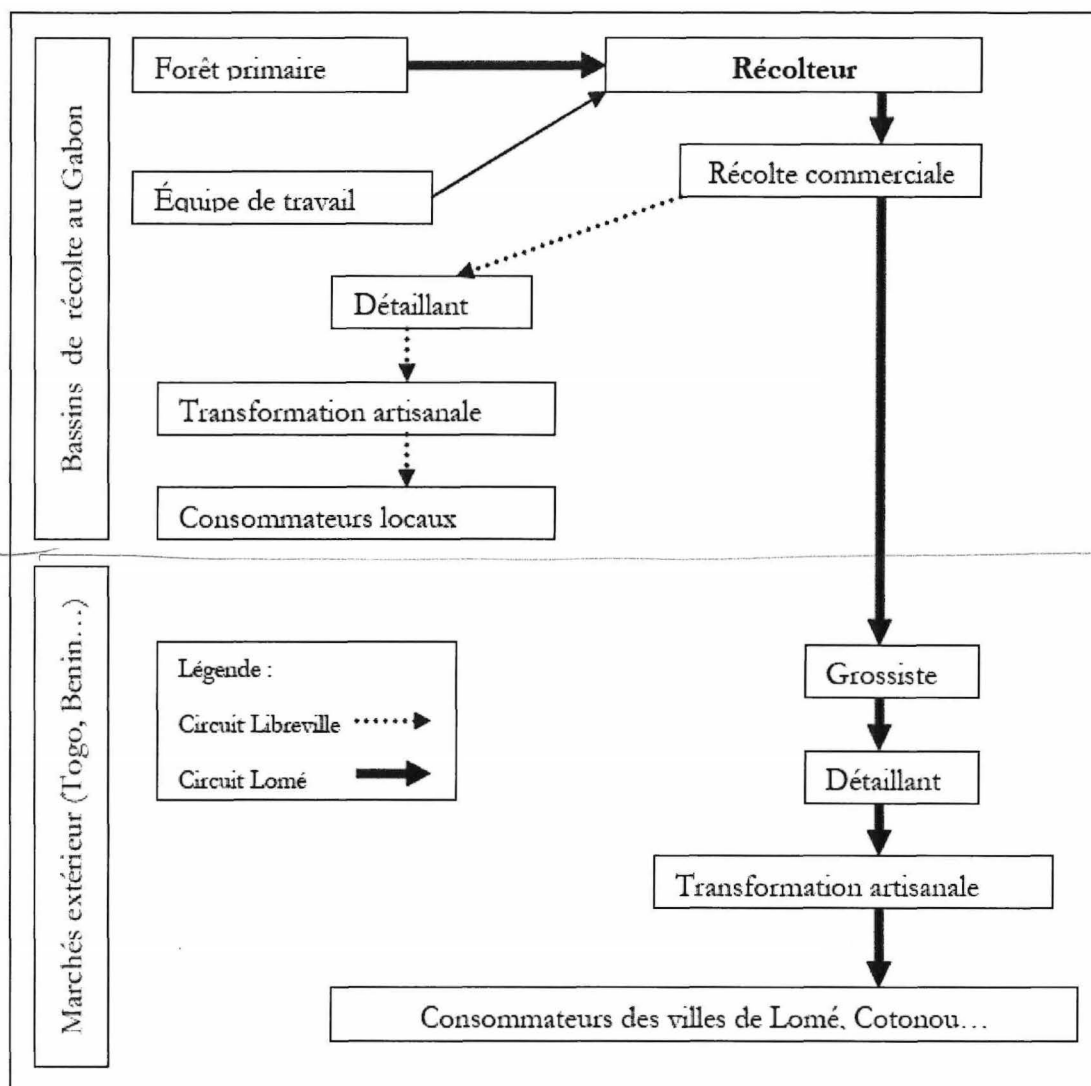


Figure 9: Identification du circuit commercial du *Garcinia mannii*

- Analyse du circuit commercial

Pour expliquer les flux de bois de cure-dents au Gabon, il convient de distinguer : le circuit de Libreville (national) et le circuit de Lomé (extérieur).

Dans le circuit de Libreville, au niveau local, le récolteur identifie la ressource et organise son exploitation à l'aide des équipes de travail. Sur sa production totale, moins 1% de celle-ci entre dans sur le marché de Libreville par l'intermédiaire des vendeurs en détail. Ces détaillants transforment artisanalement les rondins achetés en buchettes qu'ils proposent ensuite aux consommateurs.

Pour le circuit de Lomé (extérieur), la production récoltée (environ 99%) est embarquée au port Mole de Libreville en destination du port de Lomé, où les grossistes assurent la réception

du produit et également la distribution sur les différents marchés de la sous région (Lomé, Cotonou, Accra). Aussi, ce circuit s'est mis en place par la volonté d'un propriétaire de bateau qui en avait marre de faire de voyage retour Libreville-Lomé sans marchandise. Alors pour rentabiliser ce trajet, il suggéra aux uns et autres des chercher des produits à Libreville qu'il pouvait transporter et commercialiser à Lomé ou Cotonou : deux produits furent essayés, notamment le charbon de bois et le *Garcinia mannii*. Sur les marchés de Lomé, le charbon en provenance de Libreville était cher et pour cette raison il fut abandonné mais le commerce du *Garcinia mannii* marchait si bien que la demande est toujours restée forte.

Face à ces deux circuits, nous pouvons dire que le circuit de Libreville n'est pas une préoccupation du récolteur car la population autochtone n'utilise pas le *Garcinia mannii* comme tel, mais plutôt « mise à macérer au moment de la récolte, l'écorce fraîche ou sèche stimule la fermentation de la sève du palmier à huile. Ou raphia et donne au vin un goût amer et des propriétés toniques et enivrante. »(Guedje et al., 2001) . Par contre, le circuit de Lomé semble économiquement intéressant pour comprendre les motivations des différents acteurs impliqués dans l'activité, surtout le récolteur exerçant au Gabon.

3.2.1.2 RÉCOLTEUR

Le producteur à la base de cette filière n'habite pas au village, il réside à Libreville et se rend sur les lieux où au préalable la ressource a été identifiée en vue de la mettre en valeur. Notre enquête s'est intéressée aux données sur l'âge (tableau ci-après), son niveau scolaire et ses origines en vue de connaître l'effectif.

- Âge des récolteurs

Tableau 17: Âges des récolteurs du *Garcinia mannii*

Age (ans)	Effectif enquête	%
Moins de 21 ans	1	11,10
21 - 29	2	22,23
Plus de 29 ans	6	66,67
Total	9	100

Dans l'ensemble l'âge des récolteurs enquêtés est compris entre 20 ans pour le plus jeune et 49 ans pour le plus âgé. Il s'agit d'une tranche d'âge constituée d'hommes disposant d'une force physique susceptible de donner lieu à une forte productivité et de faire face aux tâches laborieuses et épuisantes surtout pour la récolte et le transport en forêt du *Garcinia mannii*. Il ne faut pas oublier que dans les villages la collecte se fait le plus souvent à pied avec les charges entre les mains ou sur l'épaule.

- Origine et niveau scolaire

Les résultats de nos enquêtes montrent que la quasi-totalité des récolteurs dans la filière du *Garcinia mannii* sont des expatriés : nous avons 3 béninois, 4 togolais, 1 nigérian et 1 ghanéen. Il y a deux acteurs qui ont un niveau scolaire remarquable (un est professeur du cours de français au Lycée Djoué Dabany et l'autre possède un niveau Bac B.)

Notons cependant que le niveau d'instruction est un indicateur très important, car il permet de préjuger de la gestion présente et future de la pratique d'exploitation et aussi de la conservation des ressources.

3.2.1.3 TECHNIQUE DE RÉCOLTE DU *GARCINIA MANNII*

Pour le moment, le caractère artisanal de la profession fait que le récolteur arrive dans un village, prend des renseignements auprès des villageois sur la présence ou l'absence de l'espèce forestière recherchée, ensuite s'il obtient l'accord du village, il procède à une visite exploratoire de la zone, accompagné d'un villageois comme guide dans la forêt.

Les avis reçus après l'entretien avec les villageois et l'aperçu sur le potentiel de l'espèce en forêt permettront au récolteur d'avoir une vue général de la présence du *Garcinia mannii* sur le site et de décider de l'exploiter éventuellement. Mais avant d'exploiter, il devra payer une somme de 100 000 Fcfa au responsable du village au titre de droit d'accès en forêt pour la production du chargement d'un camion.

Si la zone est jugé exploitable, il emmène une équipe de transporteurs qu'il associe sur le village à des pisteurs-identificateurs de l'essence à récolter et d'un abatteur. Les pisteurs se déplacent de préférence sur les anciennes pistes d'exploitation forestière qui sont des voies d'accès facile à la ressource.

A l'aide d'une machette, les pisteurs ouvrent un layon d'accès à l'arbre sélectionné souvent au dessus de 10 cm de diamètre et placent un signe distinct sur la piste qui permettra à l'abatteur de se retrouver sur l'arbre choisi.

L'arbre choisi est coupé au ras du sol avec un diamètre minimal approximatif de 15 cm et le tronc de l'arbre est sectionné en plusieurs morceaux de 1,5 m ; 2 m ; 2,5 m ; 3 m ; pour faciliter le transport en forêt et le houppier est abandonné. Ce sont les troncs de diamètre 20 cm qui sont coupés en rondins de 1,5m de long. Ensuite, les morceaux sont transportés et regroupés vers un point de stockage en forêt situé de préférence proche des voies de communication (fluviale, terrestre) et facile d'accès à un moyen de transport.

La coupe de bois se fait en toute saison en fonction de la demande et des opportunités de transport. Les rondins sont rangés en lot de 200 ou 300, selon la capacité respective de transport d'un camion de 10 roues et 12 roues.

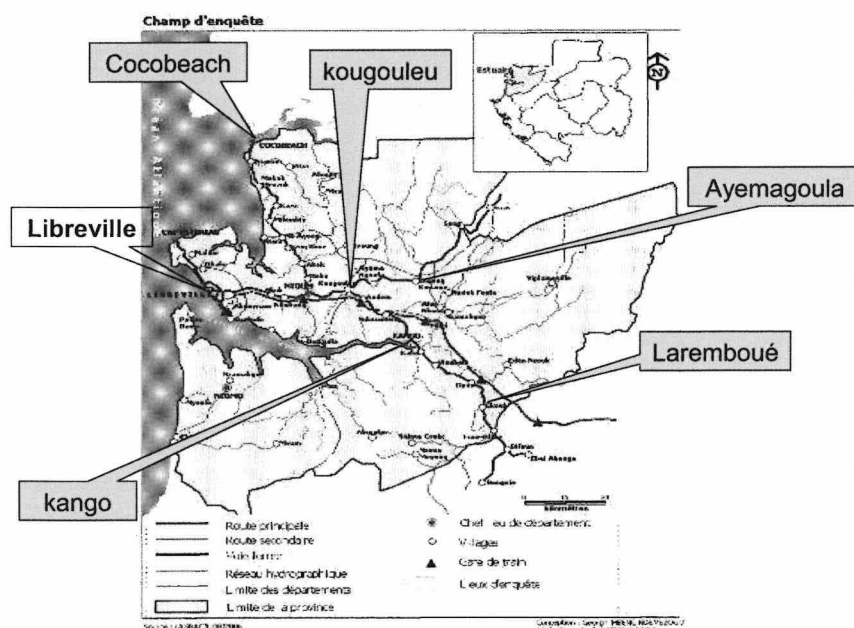
3.2.2 PERFORMANCE DE LA FILIÈRE *GARCINIA MANNII*

3.2.2.1 BASSINS DE RÉCOLTE ET QUANTITÉ EXTRAITE

Les résultats que nous présentons ne sont pas exhaustifs, ces sont des données de production auxquelles nous avons pu accéder dès le début de notre stage à Libreville, au niveau de la brigade contrôle des eaux et forêts. En effet, le tableau en Annexe 6 représente la période pendant laquelle nous étions sur le terrain. Il nous édifie sur le nombre de récolteurs opérationnels durant le mois de mai de l'année 2009. Les quantités exprimées en rondins et en nombre de camions constitue aussi l'unité de mesure en termes de transport. À vrai dire, le camion de 10 roues a une contenance de 200 rondins alors que celui de 12 roues a une capacité de charger 300 rondins.

Les quantités récoltées dépendent des moyens mobilisés par les producteurs. La figure 10 ci-après illustre les zones de récolte de cet arbre forestier dont les fibres servent de brosse à dents. Lors des enquêtes, les récolteurs ont révélé que les zones suivantes : Laremboué, Ayemagoula, Kougouleu, Cocobeach et Kango constituent des grandes poches en *Garcinia*

mannii où l'accès nous paraît facile par la présence des vieilles pistes forestières et l'accord des habitants des villages associés à ces forêts.



Source : http://www.memoireonline.com/07/09/2420/m_Les-implications-culturelles-dans-la-commercialisation-du-gibier-au-Gabon3.html

Figure 10: Bassins de récolte de *Garcinia mannii*

Aussi, le tableau 18 indique qu'un total de 24 570 rondins de *Garcinia mannii* a été exporté par les récolteurs à destination du port de Lomé(Togo). En 2008 une quantité équivalente à 16190 rondins a été commercialisée, soit en moyenne 4047 rondins par trimestre, contre 8380 rondins aux deux premiers trimestres de l'année 2009.

Ce tableau montre que l'activité de récolte et de commercialisation du *Garcinia* est constante dans la province de l'Estuaire. Si le commerce de bois de cure-dents est l'activité principale d'un récolteur, celui-ci produit en moyenne 3 chargements de camions.

Tableau 18: Quantité de *Garcinia mannii* exportée en 2008 et début 2009

Année	Période d'activité	Nb rondins
2008	premier trimestre	4100
	deuxième trimestre	3490
	troisième trimestre	4500
	quatrième trimestre	4100
2009	premier trimestre	4000
	deuxième trimestre	4380
Total exporté		24570

Source : Brigade mobile de contrôle des eaux et forêts

3.2.2.2 CHARGES DU RÉCOLTEUR

La récolte du *Garcinia mannii* devrait se faire tout au long de l'année, car la partie de la plante recherchée est le bois et non les fruits qui peuvent être saisonniers. Or selon les informations issues des enquêtes, la récolte se pratique à des dates souvent dépendantes de l'arrivée d'un bateau au port Mole à Libreville. Ce bateau assure la liaison entre Libreville et le port de Lomé (Togo, pays d'Afrique de l'ouest) au moins une fois par trimestre dans l'année et il est disposé à transporter ce type de marchandise.

Aussi, pour une durée d'activité en moyenne de 2 semaines, le récolteur mobilise deux équipes de travail composées chacune d'au moins 1 abatteur, 2 pisteurs et 2 transporteurs qui évolueront dans deux bassins de récolte différents, avec pour objectif de couper 1000 arbres par équipe.

Les charges observées pendant notre enquête sont de deux types (au niveau de la forêt et du transport), nous distinguons celle relative aux pratiques en forêts et celle liée au transport du point de stockage en forêt jusqu'au port à Libreville.

- Charges au niveau de la forêt

L'observation du tableau ci-dessous, nous donne des informations relatives aux différentes charges et leur coût en forêt avant l'évacuation du bois collecté au port. Il est vrai que la récolte du *Garcinia mannii* se pratique dans l'informel mais toutefois les exploitants paient les droits d'accès à la ressource auprès des responsables des villages. Ce montant s'élève à 100 000 Fcfa. S'agissant du billet aller- retour qui s'élève également à 100 000 Fcfa, il concerne ici l'ensemble de l'équipe constituée de 10 personnes réparties comme suit : 4 pisteurs, 4 transporteurs et 2 abatteurs. Le montant des dépenses alimentaires s'élève à 100 000 Fcfa pour toute l'équipe également.

Les dépenses de l'hébergement s'élève à 30 000 Fcfa, le récolteur loue 2 chambres dans le village où ils vont récolter le bois de *Garcinia mannii* en raison de 15 000 Fcfa la chambre.

La location de la tronçonneuse se fait pour la mission au prix de 70 000 Fcfa, alors que les frais du carburant à utiliser sont à 20 000 Fcfa.

Le salaire des pisteurs et transporteurs s'élève à 150 000 Fcfa. Le salaire de l'abattage de 1000 arbres s'élève à 250 000 Fcfa, ce qui ramène l'abattage d'un pied à 250 Fcfa. Ainsi, le coût total des charges de la récolte en forêt pendant 2 semaines est estimé à 820 000 Fcfa.

Tableau 19: Charges du récolteur de *Garcinia mannii*

Nature de la charge	Coût en Fcfa
Frais d'accès en forêt (chaque camion sorti chargé)	100 000
Billets aller et retour	100 000
Alimentation	100 000
Hébergement pour 2 semaines	30 000
Location tronçonneuse	70 000
Carburant	20 000
Salaire pisteur et transporteur	150 000
Salaire abattage de 1000 arbres	250 000
Coût total forêt	820 000

Source : Données de l'enquête sur le terrain

- Charges au niveau du transport

Tableau 20: Charges du récolteur de *Garcinia mannii* au transport

Nature de la charge	nb	Coût unitaire en Fcfa	Coût en Fcfa
Frais transport des rondins par camion	1		500 000
Frais chargement manuel camion forêt	300	200	60 000
Frais chargement manuel bateau au port	300	400	120 000
Amende eaux et forêts	1		200 000
Racket gendarmerie			60 000
Coût total Transport			940 000

Source : Données de l'enquête sur le terrain

Le tableau 20, nous édifie sur les coûts des charges du récolteur lorsqu'il achemine sa production du parc de stockage en forêt jusqu'au port à Libreville. Le coût total est estimé à 940 000 Fcfa.

Quant au coût total en forêt sur le tableau précédant, il est de 820 000 Fcfa ;

Donc on peut dire que le récolteur du *Garcinia mannii* mobilise dans l'ensemble la somme de ces deux coûts pour toutes ses charges, soit **1 760 000 Fcfa** pour produire la quantité du chargement de trois camions.

3.2.2.3 PRIX PRATIQUÉS

Dans la production de bois de cure-dents, nous avons distingué deux groupes de rondins : un groupe des rondins de longueur de 2 m ; 2,5 m ; 3 m pour les arbres ayant un diamètre compris entre 15 cm et 18 cm et l'autre groupe des rondins de longueur 1 m et 1,5 m de diamètre inclus entre 18 cm et 20 cm. Au delà du diamètre 20 cm, l'arbre n'est pas pris en compte, il est plus lourd et pénible à transporter.

Lors de la vente les prix pratiqués par récolteur ne dépendent pas des dimensions des rondins mais plutôt de la quantité du produit sur le marché hors du Gabon. Ainsi, le tableau suivant montre le prix moyen de vente d'un rondin du *Garcinia Mannii* par le récolteur suivant la période d'abondance ou de pénurie sur le marché.

Tableau 21: Prix moyen de vente de *Garcinia mannii* en Fcfa

Libreville	Rondin quelque soit la dimension	abondance	pénurie	Prix moyen
		2 000	3 000	2 500

- Marge commerciale du récolteur

Nous savons d'après les calculs précédents que les coûts totaux relatifs aux charges commerciales s'élèvent à 1 760 000 Fcfa.

Par ailleurs, la vente, par le récolteur de 3 camions de 300 rondins chacun, fait réaliser une marge brute commerciale de : $(300 \text{ rondins} \times 2500) \times 3 = \mathbf{2\,250\,000 \text{ Fcfa}}$.

Le tableau ci-après présente la marge nette commerciale que le récolteur peut dégager à partir de la vente de trois camions dont le chargement est de 300 rondins en tenant compte des charges commerciales.

Tableau 22: Marge bénéficiaire du récolteur de *Garcinia mannii*

Récolteur	Prix vente moyen 3 camions	Coût production 3 camions	Marge nette
	2 250 000	1 760 000	490 000

Ce tableau montre que la marge nette du récolteur est de 490 000 Fcfa, laquelle marge a été obtenu au bout d'une activité inscrite sur 2 semaines et ayant produite au moins 3 camions. La base de trois camions constitue la quantité minimale à produire pour un récolteur dont l'activité principale est la récolte et la commercialisation du bois de brosse à dents.

3.2.2.4 REVENU DU RÉCOLTEUR

Pour une production moyenne de 3 camions (900 rondins) pendant environ 2 semaines, le récolteur réalise une marge nette commerciale de 490 000 Fcfa. Cette valeur correspond au bénéfice du récolteur.

Pour des raisons indépendantes de la volonté du récolteur, le bateau disponible pour charger sa marchandise n'arrive qu'une fois par trimestre au port Mole de Libreville et s'accoste pour une durée grosso modo d'un mois. Donc sur le terrain l'activité du récolteur va être conditionnée énormément par la présence du bateau et s'inscrit sur le terrain pour une durée effective d'un mois. Ainsi, une partie du mois sera réservée aux opérations de recherche de

bois, abattage, transport et stockage tandis que l'autre partie du mois sera consacrée au transport en camions et au chargement dans le bateau de son produit.

Par ailleurs, il nous a été renseigné qu'il fait une production au rythme de 4 fois dans l'année en raison de 3 camions par activité, ce que nous allons assimiler à sa production par trimestre.

Donc annuellement sa production moyenne sera de : $900 \text{ rondins} \times 4 = 3600 \text{ rondins}$

Supposons que tous les coûts soient fixes (voir situation du tableau 20), chose difficile à prévoir dans une activité peu organisée comme celle-ci. Le récolteur peut obtenir une marge annuelle de : $490\,000 \text{ Fcfa} \times 4 = 1\,960\,000 \text{ Fcfa}$.

3.2.2.5. DIFFICULTÉS RENCONTRÉES PAR LE RÉCOLTEUR

Comme pour les acteurs d'exploitation des feuilles de *Marantacées*, les récolteurs du *Garcinia mannii* sont également confrontés aux problèmes qui les gênent dans la production et la commercialisation du bois de cure-dents. Le tableau ci-après mentionne les contraintes identifiées dans le cadre de la valorisation du produit.

Tableau 23: Difficultés du récolteur de *Garcinia mannii*

Nature de la difficulté	% acteurs enquêtés
Absence d'un permis d'exploitation de <i>Garcinia mannii</i>	100%
Paiement de l'accès à la ressource dans les forêts	100%
Racket par les agents des Eaux et Forêts	80%
Racket par la gendarmerie	60%
Rareté de la ressource	0%
Absence d'une association des principaux acteurs de la filière	100%
Marché gabonais réduit	80%

L'examen du tableau ci-après, nous fait remarqué que l'absence d'un permis d'exploitation, le paiement pour l'accès en forêt, et l'absence d'un cadre de réflexion ou association pour discuter des questions relatives aux activités sont des obstacles pour un véritable commerce du produit dont la demande est importante hors du Gabon.

Les difficultés relatives à l'absence d'un permis sont liées au caractère illégal de l'exploitation marchande du bois de cure-dents par les récolteurs de la filière. Les récolteurs ignorent l'existence de la réglementation forestière et certains récolteurs ne comprennent d'ailleurs pas pourquoi des autorisations leurs sont exigées pour l'exploitation et le commerce d'un produit qui autrement se seraient gâtés en forêt sans que personne n'en profite.

Bien que conscients de la nécessité d'obtenir un permis d'exploitation légal pour développer leur activité, les récolteurs ignorent les procédures à suivre. Pour contourner cette difficulté, deux pratiques ont été noté lors des enquêtes:

- le récolteur se rend au service des eaux et forêts, déclare le stock de sa marchandise en forêt, sollicite l'établissement de trois documents, à savoir, un procès verbal de constatation d'infraction sur le produit forestier, un acte de transaction et un ordre de

versement au trésor public. Ces documents permettent de rendre le produit désigner et transporté légal. Mais ces documents sont remis parfois en cause par les agents forestiers lors du contrôle.

- La pratique des pots de vin le long des routes est une autre difficulté au développement du commerce du *Garcinia mannii*. Les enquêtés expliquent en effet, qu'à chaque poste de gendarmerie et au poste de Nkoltang du contrôle forestier, il faut déboursier une somme d'argent « *bien parler* » au risque de voir sa marchandise être saisie. La somme à déboursier est fonction de la quantité de produit transportée et de l'humeur de l'agent contrôleur.

Selon les dispositions du code forestier et le décret n° 1029, l'exploitation des produits forestiers autres que le bois d'œuvre est assujettie à l'obtention d'un permis d'exploitation. Il est donc question pour les récolteurs de la filière de se conformer à la réglementation. Mais l'administration forestière n'attribue pas pour le moment les autorisations d'exploitation et de commercialisation des PFAB. Face à la répression forestière, les enquêtés pensent qu'il est nécessaire de mettre en place une association capable de faire comprendre l'importance économique de leur activité.

Cependant, pour le *Garcinia mannii*, les techniques de récolte entraînent plus d'effort dans la recherche de nouvelles zones d'approvisionnement. La récolte qui consiste à retirer systématiquement les arbres ayant un diamètre compris entre 15 cm et 20 cm semble particulièrement non durable dans la mesure où la plupart des souches des arbres exploités sont vouées à la mort. Même si la régénération naturelle du *Garcinia mannii* paraît suffisante dans les zones de forte concentration.

Toutefois, des observations scientifiques pratiquées sur le *Garcinia lucida* et d'autres essences forestières montrent que : « *L'impact de l'exploitation de l'écorce sur la structure des populations d'arbres peut se classer dans la catégorie des effets à court terme. Cet impact est évalué, selon Bawa & Hall (1993), par comparaison des populations exploitées et non exploitées ou par comparaisons de populations d'arbres soumises à différents régimes ou intensité d'exploitation.* »(Guedje et al., 2001)

Aussi, l'étude de la stratification des populations d'arbres de *Garcinia lucida* inventoriée dans la région de Bipindi - Lolodorf - Akom II(Cameroun), en deux différents régimes d'exploitation a donc permis d'examiner l'impact de l'exploitation sur l'abondance et la structure de ces populations. « *Ces résultats suggèrent que l'impact de l'actuel système d'exploitation de l'écorce de Garcinia lucida agit beaucoup plus sur l'abondance et la distribution diamétrique de cette espèce en réduisant considérablement le nombre de tiges adultes dans les grandes classes de taille.* »(Guedje et al., 2001)

3.3 SYNTHÈSE ET ÉVOLUTION HISTORIQUE DES FILIÈRES

3.3.1 SYNTHÈSE SUR LES DEUX FILIÈRES

- Classification des acteurs commerciaux des PFAB étudiés

Pour les feuilles de Marantacées et le bois de cure-dents, le circuit de commercialisation identifié débute en forêt naturelle. Ces forêts sont sous le contrôle des villageois. Dans ces villages vivent certains récolteurs pour le cas des feuilles de Marantacées. Pour le cas du *Garcinia mannii*, le récolteur(ou exportateur) habite en ville et se rend au moment opportun au village puis en forêt. Le récolteur est donc le premier maillon de la chaîne, et le consommateur en est le dernier.

Dans notre étude, au niveau du Gabon, le second maillon est représenté par les détaillants. Cette catégorie d'acteur, souvent nombreuse et permanente dans les marchés, revend quotidiennement leurs produits aux consommateurs à l'état brut (feuille de *Marantacées*) ou transformé (*Garcinia mannii*). Aussi, l'activité des *Marantacées* sert de lien entre le récolteur et le marché, elle joue un rôle essentiel dans la régulation de l'offre et de la demande. Les figures 7 et 9 étudiées plus haut illustrent schématiquement les différents circuits commerciaux des feuilles de *Marantacées* et celle du bois de cure-dents.

- Bassins de récoltes

D'une manière systématique, les deux PFAB étudiés proviennent des forêts naturelles et sont exploités sans tenir compte des lois et règlements en vigueur qui sont applicables à cette activité. Les récolteurs des feuilles de *Marantacées* ignorent l'existence de la réglementation forestière et les aspects concernant le commerce des produits forestiers, tandis que tous les détaillants savent par expérience des contrôles forestiers sur la route qu'ils leur faut des autorisations pour circuler avec les produits de leur commerce. Mais la procédure pour l'obtention d'un permis n'existe pas.

- Moyens d'approvisionnement

Un seul moyen d'approvisionnement direct est ressorti de l'enquête. Il se fait exclusivement au village, par un accès direct à la ressource. Dans ce cas, le récolteur se renseigne sur la disponibilité et l'abondance de la ressource dans les villages, établit une entente verbale et financière avec les membres de la communauté et obtient un droit de prélever directement les produits dans la forêt, jouant ainsi le rôle du producteur. Ce moyen d'approvisionnement a été identifié pour le *Garcinia mannii* et dans une moindre mesure pour les *Marantacées*.

- Transport

Le véhicule, communément appelé « clando » assure le transport des feuilles de *Marantacées* moyennant un coût à la charge du revendeur. Le camion et le bateau sont les moyens de transport pour le récolteur de *Garcinia mannii*, en plus du service d'une main d'œuvre pour le chargement et déchargement. Mais pour l'expédition en bateau, il est conditionné par une relation de confiance établie au fil des années entre le transporteur (bateau) et un grossiste (hors du Gabon), sinon lui-même. Dans ce cas, le récolteur envoie la marchandise au grossiste par l'intermédiaire du transporteur qui est le responsable du bateau, mais bien connu par ce dernier et par le grossiste qui se trouve à Lomé. Le paiement de la marchandise s'effectue avant ou après l'expédition selon l'arrangement.

- Disponibilité et abondance des PFAB étudiés.

Sur les marchés, la disponibilité des PFAB est fonction des aptitudes des récolteurs mais aussi des divers aléas rencontrés sur la route (contrôle forestier et gendarmerie.) Généralement la période d'abondance des marantacées sur le marché coïncide avec la période scolaire étalée sur 9 mois et la présence de la pâte de manioc dont l'emballage exclusif est cette feuille. Cependant, l'approvisionnement en *Garcinia mannii* doit tenir compte de la capacité du bateau et de la demande pour ne pas saturer le marché étranger.

- Mesures de conservation et qualité des PFAB étudiés

Le stockage des PFAB étudiés est simple pour les récolteurs ou revendeurs qui ne prennent pas des mesures particulières pour le faire. Ils ont l'expérience qu'au marché, compte tenu du soleil, il est difficile de garder les marantacées frais pendant plus de deux semaines sans l'exposer à la déshydratation ou à la moisissure. Le bois de cure-dents séché perd sa valeur commerciale d'où la nécessité pour le producteur d'avoir des indicateurs sur le comportement de stock de celui-ci dans le marché étranger pour minimiser les pertes.

3.3.2 EVOLUTION HISTORIQUE DES DEUX FILIÈRES

Par l'exemple du tableau 24, nous voulons montrer comment progressivement le commerce des PFAB s'est mis en place et présenter les différents facteurs socio-économiques qui sont à l'origine du développement de quelques filières et notamment celle des *Marantacées* et *Garcinia mannii*. (Source du tableau 24 : Données de l'enquête sur le terrain)

Tableau 24: Évolution historique des deux filières étudiées

Année	Contexte socio-économique	État de la filière
1960	- Acquisition de l'indépendance par le Gabon, - Début de l'exode rural,	- Récoltes de <i>Marantacées</i> et <i>Garcinia</i> à usage personnel. - faible commerce pour d'autres PFAB (cola, miel, ivoire, gibier...)
1970	- boom pétrolier, - urbanisation, - plein emplois,	- Récoltes de marantacées et garcinia à usage personnel, - commerce de quelques PFAB (andok, Gnetum, résine, écorces...)
1980	- première crise économique, conjoncture due à la chute du prix de pétrole, - réduction des effectifs dans les sociétés privées et à la fonction publique,	- émergence des premiers ateliers de rotin à Libreville (an.1985) - début de récolte à usage commercial de marantacées (marché Akebé) - récolteur rencontré est également vendeur en détail pour les <i>Marantacées</i>.
1990	- dévaluation du franc CFA, - privatisation sociétés nationales sous recommandation des bailleurs internationaux, - récession économique mondiale et arrivée du flux des populations des pays africains à la recherche du travail au Gabon, - accentuation du chômage, développement des habitats précaires le long des grandes voies de communication	- début de l'exportation du <i>Garcinia</i> qui sert de cure-dents (an.1994) à destination du Togo et plus tard au Bénin et au Ghana. - les populations s'installent là où il ya des bonnes terres à cultiver ou se rapprochent des ressources à commercialiser.
2000	- suite des effets négatifs de la dévaluation et privatisation des entreprises d'État (persistance de la pauvreté consécutive au dégraissage des effectifs),	- commerce des PFAB devient une source de revenu et la pratique est assimilable à un emploi, - augmentation de la récolte des différents produits dans la forêt gabonaise notamment le <i>Garcinia m.</i> et les feuilles de <i>Marantacées</i>.

A propos du commentaire du tableau 24, Il faut dire que l'émergence de la commercialisation des PFAB puise ses origines dans plusieurs facteurs, parmi lesquels le passage d'une société traditionnelle à une société moderne caractérisée par l'usage de la monnaie, caractérisée par l'acceptation de nouvelles règles qui obéissent aux lois de l'économie de marché et non plus à celle de l'économie de subsistance.

La présence des nouveaux contextes socio-économiques place la population dans une société de marché où le commerce des divers produits est l'une des voies d'accès à la monnaie. Les activités commerciales vont ainsi connaître au Gabon un essor particulier depuis la crise économique des années 80. Avec ces crises, plusieurs entreprises fermeront les portes et plusieurs personnes se retrouveront sans emplois. Ayant perdu tout espoir de trouver un autre emploi, ces personnes vont s'autogérer à partir des activités qu'elles créeront. Ces personnes se retourneront vers la forêt pourvoyeuse de biens et des services. Ainsi, quelques uns feront de la chasse pour vendre la viande de brousse, alors que certains vont récolter les feuilles de *Marantacées* et le *Garcinia mannii* puis les vendront. Les produits récoltés sont présentés aux consommateurs, soit dans les marchés où aux abords des grandes voies de communication. En somme la vente de ces deux produits répond à un besoin de consommation.

3.4 PROPOSITION D'UNE FISCALITÉ RELATIVE AUX DEUX PRODUITS

3.4.1 APERÇU SUR LA FISCALITÉ FORESTIÈRE AU GABON

Il existe plusieurs manières de collecter des recettes dans le secteur forestier. On peut prélever des taxes basées, sur le volume de la production, la superficie de la forêt et le type de produit. En général, au Gabon l'État est propriétaire de la forêt et selon la fonction, nous distinguons les parcs, les forêts classées et les forêts de production. La forêt de l'Estuaire dans laquelle s'effectue la récolte des feuilles de *Marantacées* et le *Garcinia mannii* est une forêt de production assujettie aux conditions de l'article 14 c'est à dire : « *Nul ne peut, dans les domaines des Eaux et Forêts, se livrer à titre gratuit ou commercial à l'exploitation, à la récolte ou à la transformation de tout produit naturel, sans autorisation préalable de l'administration des Eaux et Forêts. Toutefois en vue d'assurer leur subsistance, les communautés villageoises jouissent de leurs droits d'usages coutumiers, selon les modalités déterminées par voie réglementaire.* » (DGEF, 2001)

Les taxes forestières en vigueur au Gabon sont au nombre de trois :

- la taxe de superficie qui longtemps est restée de 4 à 20 Fcfa/ha est passée à 600 Fcfa/ha pour les permis non aménagés, et à 300 Fcfa/ha pour les permis aménagés.
- la taxe d'abattage est indexée sur la valeur mercuriale des bois abattus et son taux varie entre 2% et 9% en fonction de la zone d'exploitation. Pour les permis de gré à gré, les coupes familiales, le montant de la taxe d'abattage est fixé à 600 Fcfa/pied abattu.
- la taxe d'exportation, appelée « droits et taxes de sortie » ne concerne que les grumes et son taux est de 17% de la valeur mercuriale.

Par ces trois taxes, nous voulons montrer comment s'organise et se prélève la fiscalité forestière et comprendre qu'actuellement au Gabon, en dehors du bois d'œuvre, les autres produits forestiers ne font pas encore l'objet d'une fiscalité applicable sur le terrain.

3.4.2 POURQUOI ÉLABORER UNE TAXE SUR LES PFAB ?

Dans le pays des nombreux PFAB sont récoltés et commercialisés, notamment les feuilles de *Marantacées* et le *Garcinia mannii*. L'utilisation de ces produits forestiers en général est pris en compte dans le code forestier du Gabon à l'article 14, comme produit de subsistance. Or les commerçants des produits forestiers autres que le bois d'œuvre proposent des pots de vin aux contrôleurs forestiers pour maintenir leur activité.

De même, la réglementation de l'exploitation, la transformation et la commercialisation des PFAB viennent récemment d'être valorisées avec la signature du décret n° 1029 (voir annexe 7). Mais à l'heure actuelle, aucune fiscalité n'est mise en place sur les PFAB commercialisés ; nous assistons plutôt à une taxation de manière arbitraire par les agents du contrôle routier à leur faveur.

Le problème de la corruption est donc un facteur négatif pour l'administration qu'il conviendrait de proposer une alternative à la place. Certains observateurs affirment même, que c'est la mise en place d'un dispositif répressif (barrière de contrôle de Nkoltang) qui favorise les préjudices de la forêt, par la corruption qu'il occasionne. Ainsi, un responsable des eaux et forêt nous a confié ce qui suit : *« On maintient l'usager dans une situation qui l'oblige à être en infraction ou on crée des infractions et on souhaite que l'usager soit moins informé(...). La présence de l'agent forestier au poste de contrôle n'empêche pas la fraude, mais elle multiplie les occasions de constatations de délits(...)». Le forestier ne joue plus le rôle de surveillant de la forêt comme dans les temps coloniaux. »* Face à cela, les récolteurs commerciaux des PFAB sont confrontés à un choix lié au coût d'opportunité d'aller en forêt : soit ils prennent le risque de continuer à prélever en forêt pour maintenir leur activité, quitte à payer une amende, soit ils cessent leurs activités.

Ainsi, si les commerçants des PFAB utilisent des stratégies qui correspondent pour chacun à une estimation des chances de gains et de perte, en définitive le meilleur compromis pour le commerçant comme pour l'agent forestier reste la corruption. Chacun y trouve son intérêt : les uns, par le souci de compléter un salaire insuffisant, les autres pour éviter le prix beaucoup élevé d'une amende.

Finalement, dans les faits, les usagers ne sont pas soumis à l'obligation de l'article 14 du code forestier. Ils préfèrent sans doute être dans une situation de négociation informelle : *« La négociation devient un mode de gestion des PFAB ayant une valeur commerciale. »*, nous a confié le même responsable des eaux et forêts. A partir du moment où la loi n'est pas appliquée, elle perd sa légitimité et son objectif de réguler les usages est inefficace. A terme, nos deux produits seront toujours sollicités pour satisfaire la demande des consommateurs. Et il n'est pas exclu qu'on pourrait assister ainsi à une augmentation de la dégradation de la ressource du fait d'un taux de prélèvement élevé pour en assurer la pérennité.

En plus le Gabon comme la plupart des pays de la sous région est signataire de nombreuses conventions et traités en rapport avec la gestion durable des forêts et donc des PFAB ; convention sur le commerce international des espèces menacées, la convention sur la biodiversité, la commission sur les forêts d'Afrique Centrale. Sur le plan national, chaque pays s'engage à appliquer le code forestier mis en place.

C'est d'ailleurs dans ce sens qu'une étude effectuée sur la fiscalité au Cameroun rappelle : *« la fiscalité forestière peut limiter la déforestation ou la dégradation des ressources naturelles en jouant le rôle d'écotaxe. Il existe deux façons de concevoir le rôle d'une écotaxe : soit comme une incitation économique destinée à modifier le comportement du pollueur, soit comme une redevance qui ne modifie pas le comportement du pollueur mais que l'on affecte à la réparation des dégâts, à condition évidemment que les atteintes portées à l'environnement soient réversibles. Cette dernière est dite redevance environnementale ou redevance affectée. »* (Carret, 2000)

3.4.3 GÉRER LES PFAB COMME LE BOIS D'ŒUVRE

Les PFAB de nature végétale sont des produits populaires, car facilement accessibles par les villageois. Ces produits génèrent pour ceux qui s'adonnent à leur exploitation, des marges bénéficiaires non négligeables. « *Les PFAB sont des ressources biologiques, épuisables et qui, si leur utilisation n'est pas bien réglementée, peuvent être menacées de disparition* » (FAO, 2007)

C'est ainsi que dans un pays du bassin du Congo, le Cameroun, soutenu par la FAO, a pris en compte ce qui précède et a institué pour les PFAB, une fiscalité qui tient compte des préoccupations d'ordre social (accès par les villageois et partage des bénéfices), économique (élargissement de l'assiette fiscale de l'État) et écologique (durabilité de l'exploitation et de la conservation de la ressource). Cette fiscalité doit être incitative car elle doit permettre la promotion des autres PFAB qui ne sont pas encore très bien connus sur le marché national ou régional.

Pour remplir ces conditions, il appartient au Cameroun de réfléchir à une forme de définition et d'attribution des permis d'exploitation des produits. Aussi, il faudrait parvenir comme le propose certains auteurs : « ...à la spécialisation des zones d'exploitation des PFAB, l'attribution de certains titres d'exploitation des PFAB pourrait être assise comme c'est souvent le cas pour le bois d'œuvre dans une unité forestière d'aménagement, sur des superficies bien délimitées et suivant les catégories des produits. » (FAO, 2007)

Pour notre part, nous voulons faire une proposition sur la taxation des deux produits étudiés. Cette taxe sera indexée sur les quantités ou les volumes des produits commercialisés par le récolteur. Le principe utilisé pour le cas de la taxe d'abattage pour le bois d'œuvre pourrait être transposé dans le secteur des PFAB et que l'on désignera « taxe de régénération ». Mais nous pensons que ceci devrait être fait après une étude complète du marché intérieur et extérieur du *Garcinia mannii* et des feuilles de *Marantacées*.

Pour l'heure par exemple si l'on admet que le revenu annuel du récolteur du *Garcinia mannii* est de 1 960 000 Fcfa et celui du récolteur des feuilles de *Marantacées* est mensuellement de 60 000 Fcfa.

Sachant que pour « les pots de vin », le récolteur de *Garcinia* dépense au moins 100 000 fcfa par camion chargé et le revendeur des feuilles dépense 1000 Fcfa par ballot.

Alors si l'on applique par exemple respectivement les taux de 20% et 5% pour le compte de la taxe de régénération, l'État pourrait récupérer de l'argent pour ses caisses, comme le montre le calcul ci-après.

- Pour le *Garcinia mannii*

Concernant le bois de cure-dent, sur la base d'un certains nombre d'observations et sur une activité encore fragile comme la commercialisation du *Garcinia* nous avons retenu le pourcentage de 20% à prélever sur le bénéfice perçu que nous allons en calculer.

Nous savons que notre récolteur peut gagner une marge annuelle estimée à 1 960 000 Fcfa.

Si on prélève 20% au titre d'une taxe sur ce chiffre : $1\,960\,000 \text{ Fcfa} \times 20\% = 392\,000 \text{ Fcfa}$

Cette somme sera payable par un seul récolteur qui valorise 3600 rondins pour une année et ce nombre de rondins deviendra son quota de production annuelle.

- Pour les feuilles de *Marantacées*

Si pour un mois d'activité de production de 10 ballots des feuilles, le revenu du récolteur des feuilles de *Marantacées* est de 60 000 Fcfa pour les *Marantacées* à grande feuille et de 10 000

Fcfa pour les *Marantacées* à petite feuille. En calculant la moyenne de ces deux valeurs, on peut obtenir le revenu mensuel moyen du récolteur, soit 35 000 Fcfa.

Si on fait un prélèvement de 5% sur son revenu mensuel moyen,

On obtient : $35\,000 \text{ Fcfa} \times 5\% = 1750 \text{ Fcfa}$.

Si on ramène ce résultat à l'échelle d'une année (12 mois) : $1750 \text{ Fcfa} \times 12 = \mathbf{21\,000 \text{ Fcfa}}$

La somme de 21000 Fcfa représente la taxe que versera annuellement à l'État lorsque le récolteur désire valoriser 120 ballots des feuilles d'emballage quelque soit le type. D'où le tableau 25 récapitulatif sur la fiscalité des deux produits.

Tableau 25: Proposition sur la fiscalité de deux produits

Nature du produit	Valeur en Fcfa/an	Quantité
Feuilles de <i>Marantacées</i>	21 000	120 ballots
<i>Garcinia mannii</i>	392 000	3600 rondins

Dans le contexte fiscal actuel relatif aux produits forestiers autres que le bois d'œuvre, nous pensons que pour accroître les revenus hors pétrole, la capture de cet argent (voir tableau 25) pour la fourniture de recette au budget de l'État pourrait contribuer à rendre crédible ces filières et étendre le droit d'usage à une commercialisation limitée.

4. DISCUSSION

En examinant la littérature disponible et les résultats de nos enquêtes, nous avons identifié des contraintes et des opportunités dans ces filières que nous présentons suivi de quelques solutions pour l'avenir de celles-ci.

4.1 CONTRAINTES

- Contraintes écologiques

Sur le plan écologique, au niveau du Gabon les PFAB étudiés sont pour l'essentiel récoltés dans des forêts naturelles. Les cycles végétatifs des espèces ne sont pas maîtrisés, la production est saisonnière et variable d'une année à l'autre et d'une zone géographique à l'autre.

Faute de données d'inventaires, on ne saurait projeter la durabilité de la récolte de *Marantacées* et d'exploitation du *Garcinia mannii* à l'heure actuelle dans la province de l'Estuaire.

Toutefois, il est observé que les marantacées se régénèrent facilement après le passage des récolteurs. En effet, Les récolteurs, nous ont raconté qu'ils réaliseraient leurs repasses sur les mêmes bouquets après au moins deux mois et le nouveau produit retrouvé sur les lieux, est souvent de bonne qualité.

Pour le cas du *Garcinia mannii*, les techniques de récolte limiteraient la régénération naturelle de l'espèce dans un espace donné. Le retrait systématique des troncs de plus de dix(10) centimètres de diamètre est particulièrement destructif et non durable dans la mesure où la plupart des arbres exploités ne présentent pas des souches qui rejettent et cela sur quelques souches que nous avons observées sur le terrain.

Il se peut qu'à court terme une augmentation du marché de ce produit attire plus des personnes impliquées dans cette filière, ce phénomène pourrait avoir à long terme des effets négatifs. Une augmentation importante de la pression sur la ressource par les populations rurales mais aussi urbaines, pourrait mettre en danger ces espèces. « *C'est d'ailleurs le cas du rotin et du gibier à Libreville, les récolteurs et chasseurs vont exercer leurs activités dans un périmètre de plus en plus grand autour de la capitale* » (Chabot, 1996)

Et cela devient le cas notamment du *Gnetum africanum*. « *En effet, la cueillette des feuilles de Gnetum peut se faire toute l'année et depuis plusieurs années il est devenu un produit très prisé et un marché international s'est développé. Avec une consommation journalière moyenne de 2 g par personne, le Gnetum est devenu au Congo une espèce menacée d'extinction* » (FAO, 1990)

Cet état de chose pourrait avoir des conséquences inévitablement énormes sur le plan écologique (diminution du stock) dans la région de l'Estuaire. Alors sur quelles bases, l'État peut-il extraire durablement une taxe s'il ne possède aucune donnée sur les quantités existantes du *Garcinia* et *Marantacées* en forêt ?

- Conflits entre différents acteurs sur le terrain

Les entretiens menés avec les différents acteurs de nos deux filières nous ont révélés des situations conflictuelles entre différents usagers des PFAB sur le terrain. C'est un problème récurrent chez les exploitants du *Garcinia* qui en dépit du fait qu'ils paient l'autorisation d'accès en forêts, ces derniers se retrouvent parfois à deux dans le même secteur. C'est le cas

de *jean Batiste* et *Félix* qui se retrouvent dans la même zone d'exploitation à Ayemagoula et de *jean Batiste* et *Djenaba* qui se rencontrent également à Cocobeach, un des bassins de récolte du *Garcinia mannii*.

Mis à part ce fait, ces derniers se plaignent également de la concurrence qui leur est faite par certains herboristes et les récolteurs d'écorce de *Garcinia mannii* pour la fermentation de vin de palme.

En effet, on retrouve des grandes quantités d'écorce de plantes médicinales sur les marchés alors que ces derniers ne disposent pas aussi de permis et ne paient aucune taxe liée à la ressource forestière.

- Contraintes d'ordre réglementaire liées à la gestion et à l'utilisation des PFAB.

La principale contrainte d'ordre juridique liée à la gestion et à l'utilisation des PFAB est le vide juridique en la matière. En effet, l'un des axes principaux de la loi forestière du Gabon est l'aménagement forestier durable. Or cet aménagement concerne essentiellement les bois d'œuvre et peu d'attention est accordée aux produits forestiers autres que le bois d'œuvre. Dans la pratique, nous constatons les faits suivants :

- Lors des inventaires forestiers (aménagement et exploitation), les principales essences identifiées et recensées sont ligneuses ;
- Lors des abattages et débardages, les mesures en matière d'exploitation à faible impact mises en place pour la récupération maximale de la matière ligneuse et la protection du sous-bois ne concernent en priorité que les essences exploitables.
- Les connaissances qualitative et quantitative des PFAB sont insuffisantes. Ces derniers sont considérés comme un « don du ciel », de ce fait des recherches poussées pour les inventorier et les répertorier n'ont pas été faites. Quelques études partielles et des connaissances traditionnelles représentent actuellement les principales sources de données en la matière.

L'autre axe majeur de la politique forestière du Gabon est l'industrialisation de la filière bois. Cette industrialisation, au regard de l'intitulé, ne concerne pas les produits forestiers autres que le bois. Or plusieurs de ces produits peuvent faire l'objet d'une transformation plus poussée et le nouveau décret (voir annexe7) relatif aux produits forestiers autres que le bois d'œuvre fait mention essentiellement de l'exploitation et de la commercialisation mais non de l'industrialisation.

L'insuffisance des textes réglementaires, surtout en matière de fiscalité relative aux PFAB est aussi une contrainte majeure à la gestion durable de ces ressources.

Par ailleurs, au sein même de l'administration forestière, plusieurs directions techniques se partagent les attributions, créant ainsi un flou administratif peu favorable à la compréhension de la problématique des PFAB.

- La direction du développement des industries et du commerce du bois a pour rôle de proposer les mesures fiscales relatives aux PFAB ;
- Les inspections provinciales des eaux et forêts sont chargées d'assurer le contrôle de l'exploitation des ressources forestières ;
- La direction des études et de la documentation, qui a en charge la brigade mobile de contrôle, effectue aussi le contrôle de l'exploitation des produits issus de la forêt (c'est elle qui intervient à Nkoltang).

Face à ces 3 structures dont les missions s'entremêlent sur le terrain, l'absence d'une structure fiable et organisatrice des actions en faveur des PFAB reste un handicap certain pour une bonne gestion des divers produits forestiers hors bois d'œuvre.

4.2 OPPORTUNITÉS

Organiser les différentes filières apporterait un avantage non seulement à l'État dans sa recherche des voies de lutte contre la pauvreté mais produirait aussi des partenaires au développement.

- Social

Les activités relatives à certains produits forestiers autres que le bois d'œuvre ne nécessitent pas un capital de départ important, pour cette raison elles sont l'affaire des couches sociales pauvres. L'exploitation ne demande pas une professionnalisation. C'est une activité pratiquée par les deux sexes, c'est aussi une activité rapidement rémunératrice par rapport au temps alloué. Il est possible d'exercer cette activité conjointement avec une autre activité pratiquée à plein temps. Nous avons observé des exemples sur le terrain où on peut être en même temps récolteur des feuilles de *Marantacées* et travailleur dans une société forestière ; on peut être enseignant dans un collège à Libreville et être récolteur du *Garcinia mannii* à ses heures creuses.

Dans chaque cas les revenus issus de la commercialisation des feuilles de *Marantacées* ou du *Garcinia* apportent un peu plus dans le bien être du ménage. Ainsi, face à la précarité dans certaines régions une étude réalisée sur la valorisation des fruits dans les forêts communautaires au Sénégal révèle : « *qu'ils s'agissent des produits récoltés par les femmes pour l'autoconsommation ou des produits commercialisés, la place occupée par ces produits est capitale dans leur quotidien. Ces produits sont un trésor pour les populations pauvres* »(Charpin, 2005)

Aussi, une étude conduite par Defo(2004) sur le rotin dans la région de Yaoundé révèle que les récolteurs de rotins dans les villages peuvent obtenir un revenu annuel moyen de 276 contre 174 dollars EU seulement pour le cacao(FAO, 2008).

- Économique

A ce jour, l'extraction des grumes reste la principale activité de l'exploitation forestière génératrice des recettes à l'État. Dans le cadre de la réforme du secteur forestier et de ses activités annexes, la question d'une meilleure rentabilité d'autres produits ne peut se concrétiser que par la prise en compte des recettes provenant, entre autre, du secteur des produits autres que le bois d'œuvre dans la constitution du produit intérieur brut national.

La mise en place des outils de collecte des données ou des statistiques sur les PFAB pourrait faciliter l'élaboration des stratégies viables pour leur expression dans la logique des échanges au niveau national et avec l'extérieur. L'exploitation du *Garcinia mannii* dont la demande est exprimée sur un marché extérieur est une opportunité à valoriser.

4.3 SUGGESTIONS POUR AMELIORER L'EXPLOITATION DES PFAB

La pratique légale des activités est un aspect important du développement des filières, car il permettra de circuler librement avec les différents produits et suspendra la pratique des pots de

vin. En premier lieu, l'administration devrait attribuer une autorisation au demandeur et celui-ci s'acquittera de sa taxe.

1- Spécifiquement l'administration forestière du Gabon pourrait mettre en œuvre des actions visant à contribuer au développement de l'exploitation des feuilles des *Marantacées* et du *Garcinia mannii* et en rendant ces activités formelles. Comprendre l'importance du *Garcinia mannii* dans les échanges avec les autres pays devrait permettre aux décideurs de mieux mesurer la contribution de ce produit dans le développement économique de l'axe Gabon vers le Benin, Ghana et Togo. La valorisation de ces deux produits passe à notre avis par :

- la mise en place d'un système de collecte d'informations pour tous les produits forestiers autres que le bois d'œuvre comme dans le cas du bois d'œuvre ou des produits agricoles.

- la clarification des règles qui régissent la récolte, la commercialisation et l'exportation. Cela permettra de réduire les différentes charges que supportent les commerçants des différentes filières.

2- Étant donné que le marché du *Garcinia mannii* et *Marantacées* est évident et ce sont des produits très prisés par les consommateurs, ne serait-il pas souhaitable d'envisager une domestication de ces espèces par les populations ? Nous avons noté sur certains documents que des recherches ont été entreprises pour protéger certaines ressources naturelles afin de leur maintenir sur le marché. Il s'agit des études relatives à la domestication des espèces ayant une forte valeur sur le marché comme *Irvengia gabonensis* ou *Coula edulis* au Cameroun (Tabuna, 1999)

Pour d'autres observateurs, une solution pour lutter contre l'augmentation de la pression anthropique sur les plantes sauvages, serait d'améliorer et faciliter l'intégration des plantes utiles dans les systèmes de culture (Ndoye et al., 1998)

3- A propos du regroupement des personnes impliquées dans les filières étudiées, nous suggérons la mise sur pied des organisations ayant une gestion facile et dont le but sera d'augmenter la capacité des adhérents à négocier et d'avoir un poids face aux comportements des autres acteurs qui nuisent à leurs activités. Dans ce contexte, pour le cas des *Marantacées*, les récolteurs peuvent adopter des stratégies de ventes groupées dans les villages par appel d'offre locale. Cette stratégie permettra de rehausser leur situation dans le système de commercialisation existant.

4- A propos d'un service administratif valorisant les PFAB, nous savons que le ministère en charge des forêts a entre autres attributions celle de la gestion des produits forestiers, donc celle de la gestion des PFAB. Toutefois, au sein de la direction générale des eaux et forêts, aucune entité ne détient clairement les attributions en matière de gestion de ces produits. La mise en place d'une structure active dans les PFAB passe par la prise en compte effective de ces produits comme produits forestiers à part entière. Cela veut dire qu'ils devront être intégrés dans les cadres de l'aménagement forestier durable et dans l'industrialisation qui représentent les bases majeures de la loi 16/ 2001.

En effet, l'aménagement forestier durable et l'industrialisation cadrent bien avec le circuit des PFAB qui est Exploitation-Transformation-Commercialisation. L'exploitation concerne la récolte en rapport avec les quantités répertoriées sur un bassin, les quantités prélevées, les modes de récolte, les saisons de récolte... La transformation concerne les produits qui subissent un temps soit peu des manipulations indispensables à leur conservation ou à leur consommation. La commercialisation prend en compte les produits pouvant faire l'objet de commerce au plan national, régional et international.

La définition de ce circuit permettra d'établir les attributions de l'entité qui aura en charge la gestion de ces produits. Cette entité aura à définir :

- les études nécessaires pouvant aboutir à une meilleure connaissance des PFAB;
- les outils règlementaires requis pour des actions appropriées en matière de PFAB;
- les marchés potentiels en fonction des produits.

En définitive, la mise en place d'une cellule de gestion des PFAB au sein de la direction générale des eaux et forêts contribuera efficacement à la valorisation de ces produits au Gabon

5. CONCLUSION

Les feuilles de *Marantacées* et le *Garcinia mannii* que nous avons choisi d'étudier se définissent comme des produits forestiers autres que le bois d'œuvre. Leur intérêt prend de l'importance de jour en jour depuis que leur commercialisation a montré qu'elle pouvait aussi aider les personnes impliquées à sortir de la précarité.

Il ressort de l'étude que les profits les plus significatifs se font dans le cadre du commerce de bois de cure-dents, où la marge bénéficiaire réalisée par le récolteur est estimée à 490 000 Fcfa par trimestre. Alors que dans le commerce des feuilles de *Marantacées* ce profit est de 60 000 Fcfa par mois pour le récolteur et de 56 000 Fcfa par mois pour le détaillant en ce qui concerne les grandes feuilles. Aussi, Le port Mole de Libreville joue le rôle de plaque tournante avec exportation moyenne 4047 rondins par trimestre de bois de cure-dents destinés aux pays de l'Afrique de l'ouest.

D'une manière générale, le revenu généré par l'activité commerciale de ces deux produits offre aux personnes qui exercent cette activité la possibilité d'améliorer les conditions de vie dans leur quotidien. Le commerce de feuilles de *Marantacées* ne se pratique pas dans le but de s'enrichir, c'est une des portes de sortie quand les autres sources de revenus se tarissent.

Le principal problème est le manque de contrôle et de réglementation pour empêcher la surexploitation de ces deux produits puisque parallèlement le développement de l'activité a fait apparaître dans un contexte confus des préalables évidents à son exploitation, à savoir : le droit d'accès en forêt pour la récolte du produit dans les forêts villageoises, le droit de passage en faveur des agents contrôleurs de la route et l'autorisation d'exploiter et de commercialiser le produit récolté.

Nous avons proposé quelques pistes d'amélioration au niveau de deux filières. L'un des problèmes constituant une entrave au développement des activités est, entre autre, l'absence des autorisations sur la récolte des feuilles de *Marantacées* et de bois de *Garcinia mannii*. Ce problème vient de trouver un début de solution avec la signature du décret n° 1029/PR/MEFEPEN, réglementant l'exploitation, la transformation et la commercialisation des produits autres que le bois d'œuvre.

Mais actuellement aucune mesure fiscale n'est prise en ce qui concerne les produits. Le décret a listé un certain nombre de produits autres que le bois d'œuvre, lesquels sont au nombre de seize. Les Services techniques compétents de l'administration forestière ont proposé des tarifs fiscaux portant sur ces produits. Cette proposition doit être analysée conjointement avec le ministère en charge des finances car lesdits taux sont fixés par la loi des finances qui détermine le taux et l'assiette des redevances, droits et taxes.

Pour soutenir cette démarche, nous avons étudié les filières et dégagés les bénéfices perçus par les acteurs. Cela nous a permis de proposer une fiscalité sur la base des quantités extraites pour contribuer à une augmentation des recettes budgétaires de l'État et décourager les contrôleurs véreux, car nous ne savons pas comment la forêt réagira à long terme par rapport aux deux activités.

Toutefois, ces PFAB devraient être mieux gérés pour qu'ils servent aux générations actuelles et futures, vu que certaines techniques utilisées pour récolter notamment le bois de cure-dents suscitent quelques inquiétudes sur la durabilité de la ressource. Le prélèvement intense des tiges de *Garcinia mannii* peut nuire la capacité de l'espèce à se reproduire.

A notre humble avis, en considérant le fonctionnement actuel des administrations de notre pays, il sera souhaitable que certaines composantes de ces dernières (Finances et Eaux & Forêts) se mettent en phase pour rendre applicable certaines mesures. Et pour approcher une

bonne gestion des PFAB, il est aussi souhaitable que les agents forestiers soient outillés en matière de logistique, qu'un fichier soit mis en place pour les deux filières, qu'un service chargé des PFAB soit aussi mis en place dans le souci de mieux suivre la spécificité des produits autres que le bois d'œuvre.

6. RÉFÉRENCES

- Biloso M. A., 2008. *Valorisation des produits forestiers non ligneux des plateaux de Batéké en périphérie de Kinshasa(RDC Congo)*, ULB, Faculté des sciences Ecole interfacultaire de Bioingénieurs 252 p.
- Brudo V. & POISSONNET M., 2003. *Analyse des différents usages de la forêt de Kakamega(ouest Kenya) et leur contribution à la vie socio-économique dans la perspective d'une gestion concertée*, Centre National d'Études Agronomiques des régions chaudes, France, Montpellier, 102 p.
- Carret J. C., 2000. La réforme de la fiscalité forestière au Cameroun: débat politique et analyse économique, . *Bois et Forêts des Tropiques*, 264(2).
- Chabot I., 1996. *Etudes de la filière des produits forestiers non ligneux au Gabon*, Université Paris XII Val de Marne, Paris, 52 p.
- Charpin M., 2005. *La valorisation des fruits forestiers dans les forêts communautaires: un enjeu pour les populations gestionnaires, le cas des forêts communautaires de Diombose et Mama Kaoussa régions de Kaolack et Fatick, Sénégal*, ENGREF, Montpellier, 102 p.
- DGEF, 2001. *La loi n°16/01 portant code forestier en République gabonaise*. Libreville, 36 p.
- DIARF, 1998. *Plan d'affectation des terres de la première zone forestière du Gabon*. OIBT, Libreville. 88 p.
- FAO, 1990. *Utilisation des aliments tropicaux: produits animaux*, Rome. 55 p.
- FAO, 2007. *Gestion des ressources naturelles fournissant les produits forestiers non ligneux alimentaires*. 100 p.
- FAO, 2008. *Analyse des aspects socio-économiques des produits forestiers non-ligneux en Afrique Centrale*, Yaoundé. 48 p.
- Guedje N. M., Fankap R. & Nkongmeneck B. A., 2001. *Le Genre Garcinia (Guttiferae) au Cameroun, diversité et utilisations traditionnelles*. Laboratoire de Botanique Systématique et de Phytosociologie, Université Libre de Bruxelles,, Bruxelles. 19 p.
- Mbagou J. B., 2005. *Évolution de l'exploitation et de la commercialisation des produits forestiers autres que le bois d'œuvre dans les grands centres urbains: cas du rotin dans le bassin de Libreville*, Institut national des sciences de gestion- Gabon, Libreville, 41 p.
- N'sitou Mabilia & Legault F., 2001. *Étude sur la collecte et l'analyse des données pour l'aménagement durable des forêts gabonaises*, Libreville. 87 p.
- Ndoye O., Perez M. R. & Eyebe A., 1998. *Les marchés des produits forestiers non ligneux dans la zone de forêt humide du Cameroun*. Réseau foresterie pour le développement rural, ODI, Royaume Uni, Londres, 20 p.
- Pfbc, 2006. *Les forêts du bassin du Congo: État des forêts 2006*. Partenariat sur les forêts du bassin du Congo, 256 p.
- Tabuna H., 1999. *Le marché des produits forestiers non ligneux de l'Afrique Centrale en France et en Belgique*. CIFOR, Jakarta, 137 p.
- Tagne Kommegne S. C., 2008. *gestion durable des ressources naturelles en Afrique centrale: cas des produits forestiers non ligneux au Cameroun et au Gabon*, Université de Limoge.
- Wilks C., Christy P., Jaffré R. & Ntougou O., 2003. *La forêt et la filière bois au Gabon*. Multipress-Gabon, Libreville, 389 p.
- Withe L. & Abernethy K., 1996. *Guide de la végétation de la réserve de la Lopé Gabon*. Ecofac, Libreville, 224 p.

7. LISTE DES ABRÉVIATIONS

CARPE : Programma Environnemental pour la Région d'Afrique Centrale

C.F.A. : Communauté Financière Africaine (1 euro = 655 Fcfa). Le franc CFA est la devise officielle du Gabon, membre de la communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale depuis 1958.

COM.I.F.A.C. : Commission Interministérielle des Forêts d'Afrique Centrale

D.A.R.F. : Direction des Aménagements et la Régénération des Forêts

D.G.E.F. : Direction Générale des Eaux et Forêts

D.D.I.C.B. : Direction du développement des Industries et du Commerce du Bois

F.A.O. : Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture

M.p.f. : *Marantacées* à petite feuille

M.g.f. : *Marantacées* à grande feuille

O.N.G. : Organisation Non Gouvernementale

P.F.A.B. : Produits Forestiers Autres que le Bois d'œuvre

P.F.N.L. : Produits Forestiers Non Ligneux

P.F.B.C. : Partenariat pour les Forêts du Bassin du Congo

8. LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU 1: CARACTÉRISTIQUES DE CHAQUE VILLAGE	10
TABLEAU 2: RÉPARTITION DES RÉCOLTEURS DE <i>MARANTACÉES</i>	11
TABLEAU 3: RÉPARTITION DES REVENDEURS DE <i>MARANTACÉES</i>	11
TABLEAU 4: RÉPARTITION DES RÉCOLTEURS DU <i>GARCINIA MANNII</i>	12
TABLEAU 5: RÉCOLTEURS DE MARANTACÉES SUIVANT LE SEXE	16
TABLEAU 6: RÉCOLTEURS DE MARANTACÉES SUIVANT L'ÂGE	16
TABLEAU 7: NIVEAU D'ÉTUDE DES RÉCOLTEURS DE MARANTACÉES	17
TABLEAU 8: TYPE DES REVENDEURS	18
TABLEAU 9: REVENDEURS DE MARANTACÉES SUIVANT L'ÂGE	18
TABLEAU 10: NIVEAU D'ÉTUDE DES REVENDEURS DES MARANTACÉES	19
TABLEAU 11: QUANTITÉ DES BALLOTS DES FEUILLES COMMERCIALISÉES	23
TABLEAU 12: PRIX DES FEUILLES DE MARANTACÉES EN FCFA	25
TABLEAU 13: COÛT DU TRANSPORT SELON 3 BASSINS DE RÉCOLTE	26
TABLEAU 14: CHARGES DU REVENDEUR DES FEUILLES	26
TABLEAU 15: MARGE ENREGISTRÉE PAR LE DÉTAILLANT EN FCFA	28
TABLEAU 16: DIFFICULTÉS DU RÉCOLTEUR DU REVENDEUR DES MARANTACÉES	29
TABLEAU 17: ÂGES DES RÉCOLTEURS DU <i>GARCINIA MANNII</i>	33
TABLEAU 18: QUANTITÉ DE <i>GARCINIA MANNII</i> EXPORTÉE EN 2008 ET DÉBUT 2009	35
TABLEAU 19: CHARGES DU RÉCOLTEUR DE <i>GARCINIA MANNII</i>	37
TABLEAU 20: CHARGES DU RÉCOLTEUR DE <i>GARCINIA MANNII</i> AU TRANSPORT	37
TABLEAU 21: PRIX MOYEN DE VENTE DE <i>GARCINIA MANNII</i> EN FCFA	38
TABLEAU 22: MARGE BÉNÉFICIAIRE DU RÉCOLTEUR DE <i>GARCINIA MANNII</i>	38
TABLEAU 23: DIFFICULTÉS DU RÉCOLTEUR DE <i>GARCINIA MANNII</i>	39
TABLEAU 24: ÉVOLUTION HISTORIQUE DES DEUX FILIÈRES ÉTUDIÉES	42
TABLEAU 25: PROPOSITION SUR LA FISCALITÉ DE DEUX PRODUITS	46

9. LISTE DES FIGURES

FIGURE 1: RÉGION DE L'ESTUAIRE	6
FIGURE 2: FEUILLE DE MARANTACÉES (<i>MÉGAPHRYNIUM MACROSTACHYUM</i>)	7
FIGURE 3: STOCK DES RONDINS DE <i>GARCINIA MANNII</i>	8
FIGURE 4: RÉCOLTE DES FEUILLES EN FORÊT	15
FIGURE 5: TRANSPORT DES PETITS BALLOTS DES FEUILLES DANS LES PANIERS	15
FIGURE 6: BASSINS DE RÉCOLTE DES FEUILLES DE MARANTACÉES	21
FIGURE 7: IDENTIFICATION DU CIRCUIT COMMERCIAL DE MARANTACÉES	22
FIGURE 8: VENTE DES FEUILLES AU MARCHÉ AKEBÉ	23
FIGURE 9: IDENTIFICATION DU CIRCUIT COMMERCIAL DU <i>GARCINIA MANNII</i>	32
FIGURE 10: BASSINS DE RÉCOLTE DE <i>GARCINIA MANNII</i>	35

Annexes

Annexe 1 :

Questionnaire pour les Récolteurs des *Marantacées*

Monsieur, Madame,

Nous sommes étudiants en Master de L'ENGREF de Montpellier(France) ; Spécialisation Gestion Environnementale des Écosystèmes et Forêts Tropicales(GEEFT) et nous nous intéressons aux produits forestiers autres que le bois d'œuvre. Plusieurs points constituent l'objet du thème que nous avons intitulé « **Étude socio-économique des filières de Produits Forestiers Autres que le Bois d'œuvre : cas du *Garcinia* (cure-dents) et des feuilles de *Marantacées* (emballage des denrées alimentaires) au Gabon.**

Étant donné l'importance et la complexité des filières il nous apparaît nécessaire de se référer à ceux impliqués dans le processus de valorisation des ces produits.

Aussi, Nous comptons sur votre collaboration en répondant aux questions ci-jointes. Puis-je me permettre de vous rassurer que toutes les informations qui me seront données à travers vos réponses à ce questionnaire serviront uniquement dans le plus strict anonymat au seul but d'apporter plus de clarté à mon étude.

En vous remerciant de votre contribution, veuillez accepter l'expression de ma sincère reconnaissance.

I- Identification

Personne(s) interrogée(s) :

Homme : ☐ Femme ☐ Age ☐

Scolarité :

II- Localisation du site de récolte

- Où récoltez-vous les feuilles ?

Dans la forêt ☐ la vieille défriche ☐ dans les champs ☐

- Quelle technique utilisez-vous pour la récolte ? couteau, ☐ autres ☐

-Principales espèces et parties de la plante récoltée ? tige ☐ feuille large ☐ petite feuille ☐

III- Prix pratiqués en forêt

- Quantité ? nombre des feuilles..... autres.....

- Prix de vente.....

III- Disponibilité des feuilles

Comment appréciez-vous l'évolution du stock de ces feuilles dans la localité ?

Diminution, ☐ augmentation ☐ même niveau ☐ ne sait pas ☐

En cas de diminution ou d'augmentation, quelles en sont les principales raisons ?

Surexploitation ☐ Faible de régénération ☐ autres ☐

IV- Contraintes rencontrées

Quels problèmes rencontrez-vous dans l'activité de la récolte du produit ?

.....
.....

Y a t-il une structure pour la défense des vos intérêts ?

.....
.....

Payez-vous une taxe pour le commerce de ce produit ? oui ☐ non : ☐

A combien souhaiteriez-vous la payer ?.....

Annexe 2 :

Questionnaire d'enquête : Revendeur des *Marantacées*

I- Identification

Marché :

Personne(s) interrogée(s) :

Homme ☐ Femme ☐ Age :

Scolarité :

II- Localisation du site d'approvisionnement

- Où achetez-vous le produit?

Sous quelle forme ? Détails ☐ ballot ☐

Combien de feuilles contient un ballot ?

Combien de ballot pouvez-vous acheter ?

III- Coût du transport

- Combien coûte le transport d'un ballot ?

Y a-t-il d'autres charges ?

Si oui, préciser lesquelles et indiquer le montant.

.....

.....

A combien évaluez-vous finalement le coût du transport ?

IV- Vente du produit

Comment revendez-vous le produit ? Détail ☐ gros ☐

Quel est le prix de l'unité ?

Quelle est la quantité journalière de vente ?

Quelle est la durée de vente d'un ballot ?

Réalisez-vous aussi des pertes ? Si oui indiquer les motifs ?

.....

.....

V- contraintes liées à la conservation du produit

Sur quoi exposez-vous votre produit au marché ? Table ☐ sol ☐

Où stockez-vous votre produit ? Local personnel ☐ local de location ☐

Quelle est la durée maximale de conservation du produit ?

VI-Disponibilité des feuilles

Comment appréciez-vous l'évolution du stock de ces feuilles dans la localité au cours 2 dernières années ?

Réduction, ☐ augmentation ☐ même niveau ☐ ne sait pas ☐

En cas de diminution ou d'augmentation, quelles en sont les principales raisons ?

Surexploitation ☐ Faible taux de régénération ☐ Mauvaise pratique d'exploitation ☐

Selon vous le système actuel d'exploitation du produit est-il nuisible pour l'espèce et les récoltes prochaines ?(expliquer rapidement pourquoi)

.....
.....

VII-Contraintes rencontrées

Quels problèmes rencontrez-vous dans l'activité de la récolte et de la commercialisation du produit ?

.....
.....

Y a-t-il une structure pour la défense des vos intérêts ?

.....
.....

Payez-vous une taxe pour le commerce de ce produit ? oui : non :

A combien souhaiteriez-vous la payer ?.....

Annexe 3 :

Questionnaire d'enquête : Récolteur du *Garcinia mannii* pour cure-dents

Monsieur, Madame,

Nous sommes étudiants en Master de L'ENGREF de Montpellier(France) ; Spécialisation Gestion Environnementale des Écosystèmes et Forêts Tropicales(GEEFT) et nous nous intéressons aux produits forestiers autres que le bois d'œuvre. Plusieurs points constituent l'objet du thème que nous avons intitulé « **Étude socio-économique des filières de Produits Forestiers Autres que le Bois d'œuvre : cas du *Garcinia* (cure-dents) et des feuilles de *Marantacées* (emballage des denrées alimentaires) au Gabon.**

Étant donné l'importance et la complexité des filières il nous apparaît nécessaire de se référer à ceux impliqués dans le processus de valorisation des ces produits.

Aussi, Nous comptons sur votre collaboration en répondant aux questions ci-jointes. Puis-je me permettre de vous rassurer que toutes les informations qui me seront données à travers vos réponses à ce questionnaire serviront uniquement dans le plus strict anonymat au seul but d'apporter plus de clarté à mon étude.

En vous remerciant de votre contribution, veuillez accepter l'expression de ma sincère reconnaissance.

I- Identification

Homme ☐ Femme ☐

Âge.....Nationalité.....

II- Localisation du bassin de récolte

Où récoltez-vous le produit ?

Sur combien de sites récoltez-vous ?

Connaissez-vous d'autres sites ?

Dans quel milieu se rencontre le produit ? la vieille forêt ☐ autres ☐

III- Profil de l'acteur

Quelle fonction précise faites-vous dans l'activité du garcinia ?

exploitant ☐ vendeur ☐

Depuis combien de temps exercez-vous cette fonction ?

moins de 6 mois ☐

1 ans à 3 ans ☐

4 ans et plus ☐

Réalisez-vous l'exploitation-vous même ? oui ☐ non ☐

Avez-vous une équipe ? oui ☐ non ☐

Adressez-vous à des tâcherons ? oui ☐ non ☐

Qu'est ce qui a motivé le choix de cette activité ?

Recherche d'un revenu ☐

Activité traditionnelle ☐

Activité secondaire ☐

IV- Exploitation du produit

Accès à la ressource est-elle payante sur le site ? oui ☐ non ☐

Si oui, à qui la versez-vous ? chef du village ☐ autres ☐

Avez-vous un permis d'exploitation ?

Quels sont les outils de récolte ? Tronçonneuse ☐ machette ☐ autres ☐

Quelle est l'espèce de garcinia la plus sollicitée comme cure-dents ?

Quelles sont les fréquences mensuelles de récolte ?

1 fois ☐

2 à 4 fois ☐

Plus de 5 fois ☐

Quantité produite ? 1 mois :.....

Sur quel marché vendez-vous votre produit ? national ☐ extérieur ☐

Comment vendez-vous le produit ? rondin ☐autres ☐

Prix d'un rondin : rondin 1,5m : rondin 2,5m : rondin :3m

V- Transport du produit

Quelles voies utilisez-vous pour le transport du produit ? terrestre ☐ fluviale ☐

Quel est le coût du transport par ? Camion :Bateau :Autres :

Avez-vous d'autres charges pendant le transport du produit ? oui non

Si oui, pouvez-vous les identifier et indiquer le montant ?

Eaux et forêts :Gendarmerie :autres.....

VI- Contraintes rencontrées

Quels problèmes rencontrez-vous dans l'exploitation et le transport du produit ?.....
.....

Y a-t-il une structure pour la défense des vos intérêts ?

.....
.....

Payez-vous une taxe pour le commerce de ce produit ? oui : non :

A combien souhaiteriez-vous la payer ?.....

Annexe 4 :

Bassins de récolte et destination des feuilles de Marantacées, Juin 2009

Bassins	Destination	Nb. Ballot	Nb. Ballot par bassin
Meba	marché akebe	4	34
	marché mont-bouët	25	
	marché pk8	5	
Ayemagoula	marché akebe	7	25
	marché mont-bouët	18	
Ayeme	marché akebe	9	19
	marché mont-bouët	9	
	marché pk8	1	
Cocobeach	marché mont-bouët	7	7
Ekouk	marché akebe	10	17
	marché mont-bouët	7	
Idonguila	marché akebe	8	8
Oyane	marché akebe	1	1
kango	marché mont-bouët	6	6
Autres	marché mont-bouët	10	19
	marché akebe	8	
	marché pk8	1	
Total			136

Source : fiche enregistrement des PFAB, Brigade mobile de contrôle des eaux et forêts

Annexe 5 :

Calcul de la marge nette commerciale du revendeur des marantacées

Pour un vendeur dont le produit provient par exemple de l'une des trois zones (*Ayemé, Cocobeach, Ekouk*) et quelque soit le marché sur lequel il expose sa marchandise et étant donné que le prix de vente de la marantacée « grande feuille » est 20 Fcfa par unité et celui de la marantacée « petite feuille » est 10 Fcfa, sachant qu'un ballot contient 1000 feuilles, on peut faire des opérations suivantes pour en déduire la marge nette du revendeur:

- Bassin ayemé situé à environ 50 km de Libreville

Si CTC = 22 000 Fcfa,

- Pour la vente de 5 ballots (marantacée grande feuille) :

PV : $5(1000) \times 20$ Fcfa = 100 000 Fcfa, et PA : $5(1000) \times 10$ Fcfa = 50 000 Fcfa

Alors MBC = PV - PA = 100 000 - 50 000 = 50 000 Fcfa

MNC = MBC - CTC = 50 000 - 22 000 = 28 000 Fcfa

- Pour la vente de 5 ballots (marantacée petite feuille) :

PV : $5(1000) \times 10$ Fcfa = 50 000 Fcfa et PA : $5(1000) \times 5$ Fcfa = 25 000 Fcfa

Alors MBC = PV - PA = 50 000 - 25 000 = 25 000 Fcfa

MNC = MBC - CTC = 25 000 - 22 000 = 3 000 Fcfa

- Bassin Cocobeach situé à environ 100 Km de Libreville

Si CT = 27 000 Fcfa,

-Pour la vente de 5 ballots (marantacée grande feuille) :

PV = $5(1000) \times 20$ = 100 000 Fcfa et PA = $5(1000) \times 10$ = 50 000 Fcfa

MBC = PV - PA = 100 000 - 50 000 = 50 000 Fcfa

MNC = MBC - CTC = 50 000 - 27 000 = 23 000 Fcfa

-Pour la vente de 5 ballots (marantacée petite feuille) :

PV = $5(1000) \times 10$ Fcfa = 50 000 Fcfa et PA = $5(1000) \times 5$ = 25 000 Fcfa

MBC = PV - PA = 50 000 - 25 000 = 25 000 Fcfa

MNC = MBC - CTC = 25 000 - 27 000 = -2 000 Fcfa

- Bassin Ekouk situé à environ 150 Km de Libreville

Si CTC = 30 500 Fcfa

-Pour la vente de 5 ballots (marantacée grande feuille) :

PV = $5(1000) \times 20$ = 100 000 Fcfa et PA = $5(1000) \times 10$ = 50 000 Fcfa

MBC = PV - PA = 100 000 - 50 000 = 50 000 Fcfa

MNC = MBC - CTC = 50 000 - 30 500 = 19 500 Fcfa

-Pour la vente de 5 ballots (marantacée petite feuille) :

$$PV = 5(1000) \times 10 = 50\,000 \text{ Fcfa et } PA = 5(1000) \times 5 = 25\,000 \text{ Fcfa}$$

$$MBC = PV - PA = 50\,000 - 25\,000 = 25\,000 \text{ Fcfa}$$

$$MNC = MBC - CTC = 25\,000 - 30\,500 = -5\,500 \text{ Fcfa}$$

Tableau récapitulatif

Détaillant	Ayemé(50km)		Cocobeach(100km)		Ekouk(150km)	
	Mgf	Mpf	Mgf	Mpf	Mgf	Mpf
MBC	50 000	25 000	50 000	25 000	50 000	25 000
CTC	22 000	22 000	27 000	27 000	30 500	30 500
MNC	28 000	3 000	23 000	- 2 000	19 500	-5 500

Annexe 6 :

Bassins de récolte et quantité pour le mois de mai 2009

Recolteur	Bassin de récolte	Nb. rondins	Total rondin	Nb. camion
Jean baptiste	Kougouleu	300	900	3
	Cocobeach	300		
	Kougouleu	300		
koffi	Ayemagoula	200	500	2
	Ayemagoula	300		
Koïta	Laremboué	300	600	2
	Laremboué	300		
Felix	Kougouleu	300	600	2
	Kougouleu	300		
Djenaba	Cocobeach	300	880	3
	Cocobeach	280		
	Cocobeach	300		
Amoussou	Kango	300	600	2
	Kango	300		
Okouatchouku	Ndouaniang	300	300	1
Total	4380			

Annexe 7 :

Décret réglementant l'exploitation, la transformation et la commercialisation
des produits forestiers autres que le bois d'œuvre.

PRESIDENCE DE LA REPUBLIQUE

MINISTRE DE L'ECONOMIE FORESTIERE
DES EAUX, DE LA PECHE, CHARGE DE
L'ENVIRONNEMENT ET DE LA PROTECTION
DE LA NATURE

REPUBLIQUE GABONAISE
Union-Travail-Justice



Décret n°...../PR/MEFEPEPN
réglementant l'exploitation, la transformation
et la commercialisation des produits
forestiers autres que le bois d'œuvre

Le Président de la République,
Chef de l'Etat ;

Vu la Constitution ;

Vu le décret n° 000128/PR du 27 janvier 2002 fixant la composition du
Gouvernement de la République, ensemble les textes modificatifs
subséquents ;

Vu la loi n°016/2001 du 31 décembre 2001 portant Code Forestier en
République Gabonaise ;

Vu la loi n°16/93 du 26 août 1993, relative à la protection et à l'amélioration
de l'environnement ;

Vu le décret n°1746/PR/MEF du 29 décembre 1983 fixant les attributions et
l'organisation du Ministère des Eaux et Forêts ;

Le Conseil d'Etat consulté ;

Le Conseil des Ministres entendu ;

DECRETE :

Article 1^{er} : Le présent décret, pris en application des dispositions des articles 14 et 297 de la
loi n°016/01 du 31 décembre 2001 susvisée, réglemente l'exploitation, la transformation et la
commercialisation des produits forestiers autres que le bois d'œuvre.

Article 2 : Au sens du présent décret, on entend par produits forestiers autres que le bois
d'œuvre, l'ensemble des biens commercialisables et de substitution issus des ressources
renouvelables de la forêt.



Article 3 : Constituent notamment des produits forestiers autres que le bois d'œuvre :

Produits forestiers autres que le bois d'œuvre	Unité de mesure
- bois de chauffage (Okala, Macaranga, etc.)	Stère
- perches et bois d'éclairies ;	Stère ou M ³
- bois pour la fabrique du charbon	M ³
- tous les rotins ;	ml*
- les maranthacées (feuilles et tiges)	Kg
- le Garcinia klaineana (bois amer)	Kg
- les bambous ;	ml
- les champignons	Kg
- les palmiers raphia (tiges et feuilles)	Kg
- les plantes médicinales ;	Kg
- les résines des arbres (Okoumé, Agba, Ailéle, etc.)	Kg
- les gommés	Kg
- les fruits et graines sauvages	Kg
- le Gnetum africanum (Nkumu)	Kg
- le Garcinia manī (arbustes à cure et brosse à dents)	Kg
- les écorces	Kg

*ml = mètre linéaire

Article 4 : La liste des produits forestiers autres que le bois d'œuvre cités ci-dessus est révisable, en tant que de besoin, par arrêté du Ministre chargé des Eaux et Forêts.

Article 5 : L'exploitation et l'utilisation des produits forestiers autres que le bois d'œuvre sont soumises à une réglementation spécifique tendant notamment à :

- assurer leur pérennité ;
- favoriser l'élaboration des stratégies de conservation et de gestion ainsi que la mise en place d'une cellule spéciale permettant un contrôle en amont et en aval des activités de la filière desdits produits ;
- garantir une application des accords internationaux, notamment la convention sur la biodiversité, les découvertes effectuées sur les produits forestiers autres que le bois d'œuvre.

Article 6 : L'exploitation d'un produit forestier autre que le bois d'œuvre à des fins commerciales est soumise à l'obtention préalable d'une autorisation délivrée par le Directeur Général des Eaux et Forêts.

La demande est déposée auprès de l'administration locale des Eaux et Forêts.

Article 7 : Le dossier de demande d'autorisation d'exploitation des produits forestiers autres que le bois d'œuvre à des fins commerciales comprend

- une demande manuscrite adressée au Directeur Général des Eaux et Forêts ;
- un croquis de la zone sollicitée ;



- +
- une copie de la carte nationale d'identité ou copie de carte de séjour ;
 - un certificat de résidence ;
 - la liste des produits à exploiter assortie des quantités, noms scientifique et commercial ;
 - l'usage et la destination finale au Gabon et à l'extérieur du ou des produits exploités ;
 - les techniques de prélèvement des produits.

Article 8 : La délivrance de l'autorisation ou d'un titre d'exploitation de produits forestiers autres que le bois d'œuvre est subordonnée au paiement des taxes dont les taux sont fixés conformément à la loi n°016/01 du 31 décembre 2001 susvisée.

Elle est perçue au moment du dépôt du dossier sur ordre de recette établi par l'administration des Eaux et Forêts au bénéfice de Monsieur le Receveur des Domaines.

Article 9 : L'autorisation d'exploitation des produits forestiers autres que le bois d'œuvre prévue à l'article 6 ci-dessus a une validité de six à douze mois à compter de la date de signature, selon la nature du produit.

Article 10 : Les contrevenants aux dispositions du présent décret sont punis conformément aux prescriptions de l'article 274 de la loi n°016/01 du 31 décembre 2001 susvisée.

Article 11 : Des textes réglementaires déterminent, en tant que de besoin, les dispositions de toute nature nécessaires à l'application du présent décret.

Article 12 : Le présent décret, qui abroge toutes dispositions antérieures contraires, sera enregistré, publié selon la procédure d'urgence et communiqué partout où besoin sera.

Fait à Libreville, le

Par le Président de la République,
Chef de l'Etat ;

El Hadj Omar BONGO ONDIMBA

Le Premier Ministre,
Chef du Gouvernement ;

Jean-François NTOUTOUME EMANE

RÉSUMÉ

Notre étude a été réalisée dans la région de l'Estuaire du Gabon. Son objectif principal était de rassembler des informations pertinentes sur la récolte, la commercialisation du *Garcinia mannii* et des feuilles de *Marantacées* et examiner l'intérêt de l'État de mettre en place une taxe sur ces deux produits.

Les enquêtes ont été menées auprès de 21 récolteurs de *Marantacées* dans 8 villages, 45 détaillants et 1 grossiste dans les marchés de Libreville; 9 récolteurs de *Garcinia mannii* sans structure permanente. Il se déduit les résultats suivants :

La quantité moyenne mensuelle commercialisée par détaillant est de 10 ballots de feuilles d'emballage, celle du *Garcinia Mannii* est de 900 rondins par récolteur. Ce bois servant de cure-dents est récolté au Gabon et vendu au Togo, Benin...

La plus forte marge bénéficiaire est enregistrée par les détaillants s'approvisionnant en feuilles à 50 Km de Libreville. Cette marge est de 490 000 Fcfa après la vente minimale de 900 rondins par le récolteur du *Garcinia mannii*.

L'une des principales difficultés identifiées est le manque de permis de récolter et de commercialiser. Taxer les deux produits pourrait contribuer simultanément à augmenter les recettes de l'État et à réduire l'exploitation incontrôlée de ces ressources.