



- Programme AFOP au Cameroun -  
L'installation en agriculture des premières générations de Jeunes :  
de la conception à la mise en œuvre



**Mémoire présenté par Louise Bergès,**



En vue de l'obtention du diplôme d'ingénieur agronome de l'école en sciences agronomiques Bordeaux Sciences Agro – Année 2015



Spécialisation « Marché, organisations, qualités et services en appui aux agricultures du Sud » (MOQUAS) au sein de l'Institut des Régions Chaudes de Montpellier (IRC).

- *Maître de stage : Joseph Ngolong, suivi évaluation programme AFOP -*
- *Directrice de mémoire : Betty Wampfler, IRC – Montpellier SupAgro -*

*Contact : Louise Bergès • [louisebc2@yahoo.fr](mailto:louisebc2@yahoo.fr) • LinkedIn : [Louise Bergès](#)*

« Si je suis ici, c'est grâce à AFOP »

*Porteur de projet 'Porc', Ouest*

« On va prévoir un nouveau recyclage car les gens ont oublié  
le rêve à cause de la longueur de la nuit »

*Emmanuel Aseh, lors d'un atelier à Mbalmayo*

« Hey, la Blanche ! »

*Interpellation camerounaise*

## Remerciements

*« Mademoiselle Louise, vous vous rendez compte ? Vous prenez l'avion en France, vous arrivez à Yaoundé ; vous faites huit heures de bus jusqu'au CFR ; ensuite vous prenez la moto pour me rencontrer, et enfin, on fait une heure de marche pour aller voir la plantation ! C'est... wahou ! Je suis fier ! ». (M. M., Porteur de projet 'Cacaoyère', Est)*

Les apprenants et installés AFOP, « ces Jeunes », m'ont réservé où que j'aie un accueil chaleureux. Disponibles, patients face à toutes mes questions, ils ont su m'accorder leur confiance et me transmettre leur savoir. Je tiens à leur exprimer d'abord ma gratitude et, si fierté il y a, elle est largement partagée.

Mes remerciements vont également aux équipes des différents centres visités, pour leur implication. Pour le Centre de Bouam, à Monsieur le directeur Woumke ; à mes excellents guides et conducteurs Monsieur Mathias et Monsieur Guy ; à Messieurs Serge pour les moments partagés. Pour le centre de Bafoussam, à Monsieur le directeur Géraud Fokam (« *C'est l'adaptabilité AFOP !* ») et à Monsieur Tchofo, pour leur accueil empreint d'une belle cordialité. À la ferme-école de Ndoungué, je remercie Madame Nana et j'adresse une pensée affectueuse à son petit Ange pressé de naître. Je remercie de même Monsieur Kone, Conseiller insertion du centre de la Chasaadd, pour avoir guidé les premiers pas de mon stage sur le terrain.

Je tiens à exprimer mes remerciements à Monsieur Pierre-Blaise Ango, Coordinateur National du programme AFOP, pour l'opportunité qu'il m'a offert de réaliser ce stage, et pour les moyens mis à ma disposition pour le mener au mieux. Je souhaite également saluer Messieurs Joseph Ngolong, Emmanuel Aseh et Dominique Morand, et à travers eux, l'ensemble des membres de la Coordination Nationale pour leurs conseils, nécessaires pour alimenter ma réflexion.

J'adresse mes sincères remerciements à Madame Betty Wampfler, ma directrice de mémoire, en hommage à l'énergie qu'elle a déployée pour organiser ce stage, me permettant de réaliser, à partir d'un « faux départ », une très belle course. Je la remercie de la confiance qu'elle m'a accordée. Et plus largement, c'est toute l'équipe pédagogique de l'IRC que je remercie pour cette année MOQUAS qui fut, sans aucun doute, l'année la plus passionnante de mes études.

À mes camarades de l'IRC de Montpellier, pour les messages de soutien échangés depuis nos brousses respectives.

À ceux qui sont restés et qui m'ont attendue.

À Francisco et à ma petite maman : ce mémoire leur est dédié.

Ma valise était trop petite pour ramener chez moi tous ceux qui me l'ont demandé, de même qu'il m'était difficile de rapporter en France tous les présents chaleureusement offerts ; mais ma mémoire est assez large pour contenir des images, des rires, et des souvenirs qui me sont bien plus précieux et qui resteront intacts.

« On est ensemble ».

Louise Bergès

## Sommaire

Introduction.....	1
<b>PARTIE I : Contexte, enjeux, problématique et méthodologie .....</b>	<b>3</b>
1. La formation et l’installation des jeunes en agriculture : le programme AFOP au Cameroun .....	3
2. Problématique et méthodologie de l’étude .....	6
A. Objectifs du stage.....	6
B. Enjeux des résultats du stage.....	7
C. Présentation de la grille d’analyse de l’étude.....	8
D. Présentation du dispositif d’enquête.....	12
<b>PARTIE II : Analyse du dispositif d’accompagnement .....</b>	<b>24</b>
1. Présentation du dispositif d’accompagnement à l’installation .....	24
2. Une difficile élaboration des projets des Jeunes. ....	28
3. Adaptation aux réalités du terrain : le plan de mise en œuvre est modifié .....	35
4. Un glissement de la personnalisation de l’accompagnement vers l’aval du dispositif .....	42
5. L’accompagnement des Jeunes par le Conseiller insertion : entre conseil et contrôle.....	46
<b>PARTIE III : Analyse des processus d’installation des Jeunes .....</b>	<b>52</b>
1. Panorama des projets d’installation des Jeunes .....	52
A. Spécificités des projets de création de plantations pérennes en zone forestière – cas du CFR de Bouam. ....	53
B. Spécificités des projets de création d’élevage en zones périurbaine et en zone rurale – cas du CFR de Bafoussam et de la Ferme-Ecole de Ndoungué. ....	61
2. Synthèse des difficultés rencontrées par les Jeunes.....	71
3. Les apports de la formation permettent de faire face aux principales difficultés.....	72
4. Une intégration partielle dans les réseaux territoriaux existants.....	76
5. Le rôle de la famille : entre soutien et captation .....	78
6. La création de groupes .....	82
7. Trajectoires d’exploitation et profils de Jeunes .....	89
<b>PARTIE IV : Discussion .....</b>	<b>96</b>
1. Biais méthodologiques et difficultés rencontrées sur le terrain.....	96
2. Analyse du coût de la formation : des données aléatoires pour des calculs complexes .....	97
3. Recommandations pour l’amélioration des projets des Jeunes .....	99
4. Quel rôle pour le Centre ?.....	102
5. Le Jeune est-il toujours maître de son projet ?.....	104
<b>Conclusion .....</b>	<b>106</b>

## Glossaire

- **Agriculture Familiale** : « Par agriculture familiale, on entend un mode d'organisation dans lequel la production agricole, forestière, halieutique, pastorale et aquacole est gérée et assurée par une famille et repose essentiellement sur une main-d'œuvre familiale non salariée, à la fois féminine et masculine ». (*Manuel de procédure insertion AFOP*, 2 013).
- **« Jeune »** : Le terme est employé comme équivalent à *Jeune installé, porteur de projet*, et *jeune inséré*. Il s'agit des bénéficiaires de la formation et de la subvention du programme AFOP.
- **Insertion /installation** : Bien que d'origine différente, ces deux termes sont utilisés ici comme des synonymes pour désigner le processus de création par une personne jeune, homme ou femme, d'une exploitation agropastorale.
- **Stratégie des producteurs agricoles** : « Par stratégies des producteurs agricoles on entendra l'art d'acteurs pour lesquels le processus agricole et pastoral de production occupe une place centrale dans le "mode de vie" et qui font concourir des moyens agricoles, mais non exclusivement tels, pour atteindre des objectifs de maintien, croissance et reproduction de leur unité de production familiale, dans un contexte de plus en plus fortement marqué par l'incertitude. » (Yung et Zaslavski, 1992 : 24, cités par Olivier de Sardan, *Anthropologie et développement*, 1995)
- **Diversification / spécialisation** : Stratégies de développement agricole reposant sur une multiplication d'activités agricoles ou non.
- **Système de production (SP)** : « Mode de combinaison entre terre, force et moyens de travail à des fins de production végétale ou animale, commun à un ensemble d'exploitations. Un système de production est caractérisé par la nature des productions, de la force de travail (qualification), des moyens de travail mis en œuvre et par leur proportion. » (Reboul, 1976).

## **Abréviations**

- AFD : Agence Française de Développement,
- C2D-AFOP (Abrévié ici en AFOP) : Programme d'appui au développement et à la rénovation de la formation professionnelle dans le secteur de l'agriculture, de l'élevage et des pêches,
- CEP : Certificat d'études primaires,
- CI : Conseiller d'appui à l'insertion des jeunes porteurs de projet,
- CN : Coordination Nationale,
- CZ : Correspondant de zone,
- EA : Exploitant agricole,
- FNE : Fonds National de l'Emploi,
- GIC : Groupement d'intérêt commun,
- IFOCAP : Formation des acteurs du monde agricole et rural,
- IRAD : Institut de recherche agricole pour le développement,
- MINADER : Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural,
- MINEPIA : Ministère de l'Élevage, de la Pêche et des industries animales,
- MON : Moniteur AFOP
- PHP : Plantations du Haut Penja.
- PIF : Plants Issus de Fragments de tiges,
- RIZ : Responsable insertion de zone,
- SODECAO : Société de développement du cacao.

# Introduction

---

Jeudi 3 septembre, 11 h 10. Je suis dans le train *inter-city* Yaoundé-Douala. Départ prévu : 10 h 25, mais le train est en retard, nous sommes encore en gare. Assis en face de moi, un jeune homme de trente ans peut-être. Nous conversons pour tuer le temps. Il est curieux de savoir ce que je fais ici, moi qui viens de France, de « l'autre côté ». J'ai moi aussi quelques questions : « Et que font vos parents ? ». Il me regarde, surpris. « Ce que font mes parents ? ! Oh, vous savez, ils ne font rien... ils sont juste agriculteurs. ».

*Ils ne font rien...* Pourtant, le secteur agricole emploie près de 60 % de la population active du Cameroun. Pourtant, la "petite exploitation familiale" nourrit encore, à 90 %, l'ensemble des habitants<sup>1</sup>. Mais l'idée est là : ceux qui font de l'agriculture sont « juste agriculteurs ». C'est qu'ils ont échoué ailleurs.

L'un des objectifs du programme AFOP (*Programme d'Appui à la rénovation et de développement de la formation professionnelle dans les secteurs de l'agriculture, de l'élevage, et des pêches*) est de montrer qu'être agriculteur n'est pas « juste » une activité familiale de subsistance, mais peut être aussi une profession à part entière, un métier, qui réclame formation, technicité, talent et sens des affaires. Et un métier qui permet de générer une activité rentable et vivre décemment. Financé par le Contrat de Désendettement et de Développement C2D, le programme a été initié en 2008 sous la coordination de Pierre-Blaise Ango.

Son objectif est le suivant : il consiste, après avoir rénové les Centres de formation rurale entre 2008 et 2012, de former et d'installer de jeunes producteurs agricoles sur tout le territoire du Cameroun. Après deux ans d'apprentissage alternant théorie et pratique, chaque « Jeune » formé, appelé *porteur de projet*, élabore son *projet d'installation* (appelé aussi *insertion*). Une fois validé, le *porteur de projet* bénéficie d'une subvention de 1,5 million FCFA (environ 2 300 euros) pour procéder à la mise en place de son installation agricole. Le but du programme est ainsi d'améliorer la qualification professionnelle des acteurs de développement agricole et rural. Le but est aussi, plus largement, de freiner l'exode rural, réduire la pauvreté et redynamiser les territoires.

Le programme AFOP a ainsi construit un dispositif d'accompagnement à grande échelle, complexe, reposant sur trois étapes successives : i) un dispositif de formation agricole ; ii) un dispositif d'accompagnement à l'élaboration des projets ; iii) et un dispositif d'accompagnement à l'installation. Cet accompagnement est personnalisé, et réalisé par une équipe pédagogique au sein des Centres. Tandis que plus de 3 500 apprenants ont déjà été formés, l'installation du 1000<sup>e</sup> Jeune a été célébrée en juillet 2015.

Une remarque terminologique s'impose : Pierre-Blaise Ango préfère utiliser le terme « d'insertion » du Jeune plutôt que celui « d'installation », ce dernier vocable étant, d'après lui, trop restreint pour rendre compte de la composante sociale, professionnelle et environnementale du programme. Il serait aussi dépourvu de l'idée de **processus** suivi par le jeune, à l'image d'un papillon qui sort de sa chrysalide, pour **intégrer** le métier, devenir agriculteur. En France, le terme *insertion* est davantage lié à celui de socialisation (sous-entendu, pour les gens désocialisés) et prend très vite, dans le langage courant, une connotation dévalorisante. Nous utiliserons cependant, dans ce mémoire, les deux termes indistinctement.

---

<sup>1</sup> Extrait de *Un bâtisseur de rêve, récit de vie*. Dominique Walch-Virgili, l'Harmattan, mars 2015.

Ce mémoire poursuit un objectif : comprendre les modalités du processus d'accompagnement des Jeunes dans leur projet d'installation, depuis la phase d'élaboration du projet jusqu'à la phase de sa mise en œuvre.

Afin de **recueillir l'information**, nous avons réalisé plus de quarante entretiens auprès des jeunes installés, au sein de trois Centres rénovés, situés dans les Régions de l'Est, de l'Ouest et du Littoral. Afin de pouvoir **analyser les données** recueillies, nous avons mobilisé une *grille d'étude* distinguant d'une part, le dispositif d'accompagnement, et d'autre part, le processus d'installation en lui-même.

Les **résultats** de cette analyse, en ce qu'ils permettent de « remonter » l'information de « terrain », devraient permettre à l'équipe de pilotage d'identifier les pistes d'action afin d'améliorer le dispositif d'insertion du Jeune. Ils pourront aussi alimenter et consolider les arguments du plaidoyer – en cours d'élaboration – destiné à être communiqué à l'État camerounais dans la perspective de l'institutionnalisation du programme. Enfin, ils permettront d'enrichir les connaissances sur le processus d'installation en agriculture.

Après une brève présentation du programme AFOP replacé dans son contexte, la première partie de ce mémoire expose les objectifs de ces quatre mois de stage et la méthodologie suivie. Les deuxième et troisième parties présentent successivement les résultats de l'étude, d'une part du dispositif d'accompagnement des Jeunes formés, et d'autre part, des installations effectuées. Enfin, une quatrième partie propose une discussion sur les points essentiels du processus d'insertion dans son ensemble.

Il ne faut jamais perdre de vue que l'installation des jeunes en agriculture est le fruit d'un processus. Le principe du processus s'inscrit dans **le temps, dans la durée**, et « part d'un point A pour aller à un point B ». Durant ce processus qui peut durer jusqu'à cinq ans, les Jeunes changent, mûrissent. Leur projet aussi. La temporalité agricole a ses exigences particulières. Nous les aborderons dans notre conclusion.

# PARTIE I

---

## CONTEXTE, ENJEUX, PROBLÉMATIQUE ET MÉTHODOLOGIE

---

### 1. La formation et l'installation des jeunes en agriculture : le programme AFOP au Cameroun

#### a. L'enjeu de l'installation des jeunes en agriculture en Afrique

Comme beaucoup de pays d'Afrique, le Cameroun se caractérise par la jeunesse de sa population : les moins de 25 ans représentent 64,2 % de la population nationale. Des estimations basées sur les tendances démographiques actuelles prévoient qu'en 2030, en Afrique, plus de 22 millions de jeunes afflueront sur le marché du travail. Comment assurer alors les emplois à ces millions de jeunes ?

Depuis la crise alimentaire de 2008, et parce qu'elle est un secteur d'emploi potentiel, l'agriculture familiale s'invite de nouveau dans le débat politique. Elle fait cependant face à de nombreuses difficultés, notamment celle de son renouvellement.

Parce que l'agriculture n'est pas considérée comme un *vrai* métier, que les familles poussent leurs enfants à trouver du travail ailleurs – « militaires, policiers... sont, au Cameroun, les métiers *porteurs* ! » d'après Pierre-Blaise Ango –, ces jeunes ruraux viennent s'installer en ville, contribuant à l'exode rural. Ils y travaillent dans les secteurs secondaires et tertiaires, sur des marchés d'emplois déjà saturés. Les travaux sont précaires, mal rémunérés, et parfois à risques.

Sans prise de conscience de l'enjeu d'assurer un travail aux nouvelles cohortes de jeunes actifs et de la nécessité de désengorger les métropoles, le chômage est amené à augmenter, entraînant dans son sillage pauvreté, sentiment d'absence d'avenir et violence.

La formation et l'installation de jeunes agriculteurs au sein des territoires ruraux apportent une réponse adaptée au problème. En redynamisant les régions agricoles, ces dernières peuvent regagner en attractivité en offrant massivement de l'emploi, et assurer la subsistance alimentaire de leurs populations. Des agricultures familiales productives, à haute valeur sociale et environnementale, peuvent relever le défi.

Dès lors, la nécessité d'un appui institutionnel et politique se fait sentir pour accompagner l'installation des jeunes dans l'agriculture familiale.

#### b. AFOP, un dispositif expérimental d'appui à la formation et à l'installation

Au Cameroun, le gouvernement, à travers la cotutelle de ses ministères de l'élevage et de l'agriculture (MINEPIA<sup>2</sup> et MINADER<sup>3</sup>), a mis en place en 2008 un dispositif expérimental d'appui à la formation et à l'installation agricole : le programme AFOP. Financé sur le fonds « Contrat de

---

<sup>2</sup> Ministère de l'Élevage, de la pêche et des industries animales.

<sup>3</sup> Ministère de l'Agriculture et du développement rural.

Désendettement et de Développement » (C2D), ce programme témoigne d'un regain d'intérêt politique pour l'agriculture familiale. Sa vision est celle d'une agriculture familiale motrice de développement territorial, où les jeunes sont la clef de l'avenir, générant de l'emploi et de la richesse. doutant de la pertinence de la vulgarisation pour transmettre savoir et aide aux exploitants (Walch-Virgili, 2015), le programme a fait le choix d'une formation qualifiante, construite sur un référentiel systémique.

### Une 1<sup>re</sup> phase de réalisation entre 2008 et 2012

La 1<sup>re</sup> phase du projet s'est déroulée de l'année 2008 à l'année 2012. Appuyée par un consortium composé de huit institutions françaises spécialisées, elle a permis, par coconstruction, de rénover et moderniser le dispositif de formation rural camerounais. Après la rénovation de plus de 72 Centres de formation, et la définition des contenus pédagogiques et des référentiels métiers d'exploitant agricole, le personnel chargé de l'enseignement a été recruté massivement.

Ainsi, en 2010, l'ensemble des Centres rénovés proposent de nouvelles formations. Celles-ci s'adressent aux jeunes Camerounais projetant de devenir agriculteurs. Recrutés sur dossiers, et après un entretien, le niveau scolaire minimum requis est le Certificat d'Études Primaires, ce qui laisse la porte ouverte à la majorité de la population rurale.

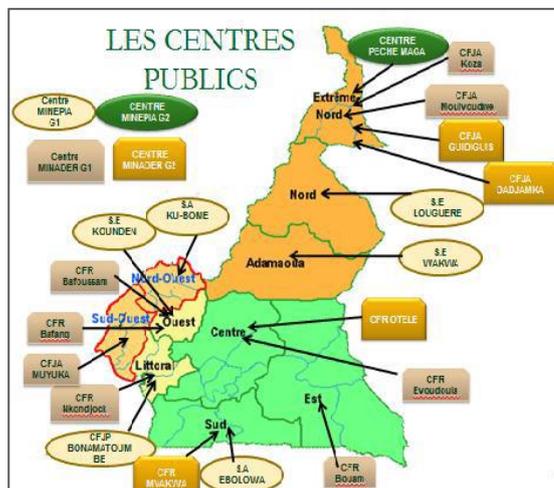


Figure 1 : Les centres publics du programme AFOP rénovés dans la 1<sup>re</sup> phase.

### Objectifs de la 2<sup>e</sup> phase

Dans le cadre de la 2<sup>e</sup> phase de financement, le programme AFOP a pour finalité « d'améliorer la qualification professionnelle des acteurs de développement agricole et rural et de favoriser l'insertion professionnelle des Jeunes dans les secteurs de l'agriculture, de l'élevage et des pêches au Cameroun ». Ses objectifs sont : i) la consolidation et l'entretien des actions en cours dans le programme ; ii) la densification du réseau de centres et écoles couvrant le territoire national et iii) le renforcement du dispositif dans le sens d'une prise en compte plus grande encore, de l'insertion des jeunes dans l'économie agricole et rurale du pays (Wampfler. B, Lambert. C, 2012).

Tout en continuant d'améliorer le dispositif de formation, l'accent est ici mis sur la mise en place d'un dispositif d'accompagnement à l'installation en agriculture. Fixant les jeunes à la terre, et leur fournissant, par une subvention d'1,5 million FCFA, les moyens d'acquérir les équipements productifs nécessaires, les exploitations agricoles familiales mises sur pieds doivent constituer l'agriculture de 2<sup>nde</sup> génération.

### Structure du dispositif d'appui à l'installation

Ces dispositifs sont dirigés au niveau national par la **Coordination Nationale AFOP** sous la tutelle des deux ministères MINADER et MINEPIA ; au niveau régional, ce sont les Conseils de gestion des centres et les Commissions Territoriale et Financière qui assurent la gouvernance du dispositif.

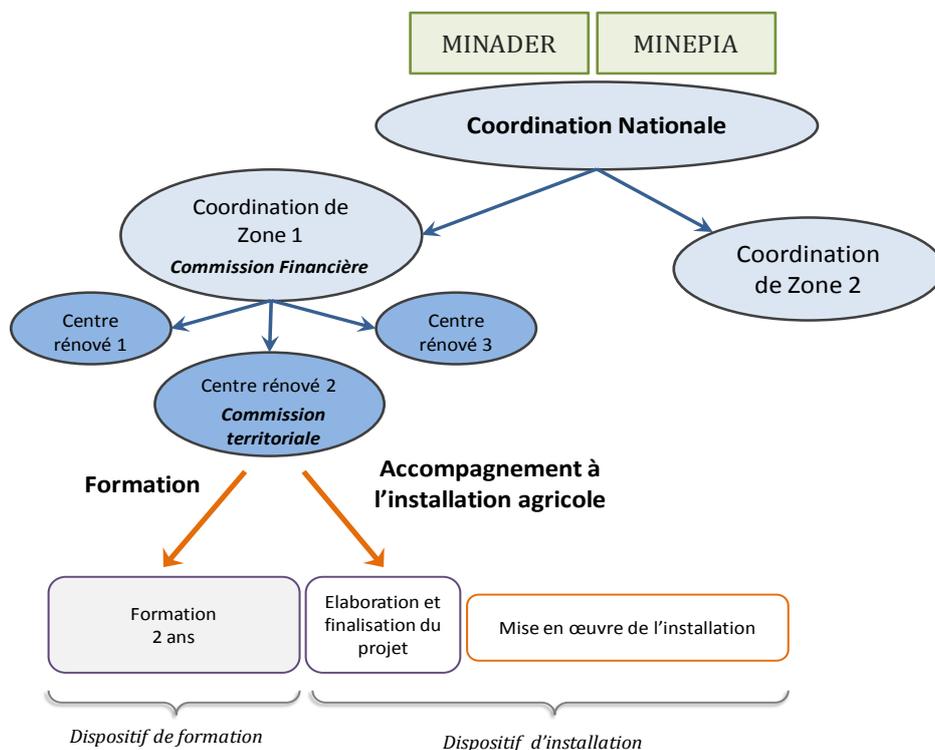


Figure 2 : Structure du dispositif d'appui à l'insertion. Réalisation : auteur.

Ce dispositif d'appui fait preuve d'originalité dans son montage. Les Centres rénovés (dits « Dispositifs rénovés de formation agro-pastorale ») ciblent de « Jeunes » apprenants, entre 18 à 35 ans, souhaitant se former et s'installer en agriculture. La formation AFOP dure 2 ans et admet les candidats après un test d'entrée. Le principe de la formation repose sur une alternance **entre le Centre** (cours théoriques et TD pratiques dispensés par des moniteurs de centre), un **agriculteur référent** (chez qui le Jeune travaille) et leur **famille** (qui a un rôle central de soutien au projet).

Les derniers mois du cursus sont dédiés à l'élaboration de son **projet d'installation** : chaque jeune formé doit écrire un document de présentation de son projet en suivant un modèle « canevas projet ». Celui-ci est soumis dans un premier temps à une **Commission Territoriale** qui, après analyse, le valide ou l'amende pour réflexion. Le projet est ensuite étudié par la **Commission Financière** (niveau régional) qui décide d'allouer une subvention à l'installation. Le **Conseiller insertion**, qui joue à la fois le rôle d'accompagnateur et de contrôleur de la bonne mise en œuvre des installations, assure enfin un suivi de l'exploitation pendant deux ans.

Au cours des rentrées des années 2010-2011, 2011-2012 et 2012-2013, 3 662 apprenants post-primaires ont été recrutés. AFOP a par ailleurs fêté en juillet 2015 l'installation de son 1000<sup>e</sup> exploitant agricole.

### c. L'élaboration d'un plaidoyer en vue de l'institutionnalisation du dispositif

Jusqu'à présent, le programme AFOP s'est inscrit dans la coopération C2D entre la France et le Cameroun. Même si le financement d'une troisième phase a été confirmé par l'AFD, la question de la pérennisation du dispositif se pose.

L'institutionnalisation par l'Etat camerounais du dispositif de formation et d'insertion des jeunes AFOP doit se faire à l'horizon 2019. Le dispositif devra pouvoir fonctionner « tout seul », autrement

dit être pérenne sur les aspects financiers et techniques, ainsi que dans sa gestion et sa gouvernance. Lors de cette institutionnalisation, le gouvernement, qui devient le bailleur, est susceptible d'effectuer des modifications du dispositif – qui est pour le moment défini comme expérimental.

L'enjeu pour la Coordination Nationale du programme est ainsi de réussir à communiquer à l'État l'intérêt du dispositif tel qu'il a été conçu, dans son originalité.

Plus de 1 000 Jeunes ont été installés depuis le lancement de la 2<sup>e</sup> phase, événement qui a fait l'objet d'une cérémonie à Bertoua le 19 juillet 2015, et à laquelle le ministre de l'Agriculture et du développement rural a été convié. L'analyse des conditions d'installation de ces Jeunes, de la richesse et des emplois produits sur le territoire par ces nouvelles exploitations, doit permettre d'alimenter un plaidoyer que le programme soumettra au gouvernement. Les enjeux sont donc de taille, d'autant plus que d'autres programmes financés par le FIDA poursuivent les mêmes objectifs.

Comme nous allons le voir dans la partie suivante, les résultats de cette étude serviront à alimenter ce plaidoyer.

## 2. Problématique et méthodologie de l'étude

### A. Objectifs du stage

Depuis le mois de novembre 2014, un millier de Jeunes ont été formés, financés et installés grâce au programme AFOP sur le territoire du Cameroun.

L'objectif poursuivi dans cette étude consiste à appréhender dans sa globalité le processus d'installation de ces Jeunes. Pour ce faire, nous adopterons la démarche suivante :

#### 1. Analyser le processus d'insertion des tout premiers Jeunes déjà formés

Cette analyse requiert la prise en compte du déroulement des trois phases du dispositif :

- la formation ;
- l'accompagnement à l'élaboration du projet ;
- l'accompagnement à l'installation.

L'étude du dispositif, intégrant le rôle joué par les différents membres du programme – qui sont les accompagnateurs ? quelle est leur posture ? à quelles étapes sont-ils intervenus ? – permettra de mettre en lumière le déroulement de l'accompagnement à l'installation.

#### 2. Identifier les problèmes rencontrés par les Jeunes

Ces difficultés ont une double origine qu'il convient de distinguer :

- une origine *externe* : aléas climatiques, maladies, absence de fiabilité des fournisseurs présents sur le territoire, etc. ;
- une origine *interne* : dysfonctionnements du dispositif d'accompagnement, mauvaise élaboration du projet d'installation, manque d'expertise de l'instance de validation, etc.

#### 3. Déterminer les moyens mis en œuvre pour résoudre les problèmes rencontrés

Comment les Jeunes surmontent-ils les difficultés rencontrées lors de leur installation ?

Pour faire face aux difficultés, les Jeunes mobilisent spontanément plusieurs ressources : aide des accompagnateurs chargés du suivi, recours à leurs connaissances professionnelles, application du savoir-faire appris à l'occasion de l'apprentissage au centre de formation rurale,

recours au soutien de la famille... Ils sollicitent ainsi à la fois des réseaux construits avant le programme, mais également ceux constitués pendant les phases de la formation et de l'insertion. Les différents dispositifs AFOP apportent-ils alors une réponse efficace ?

L'installation des Jeunes en agriculture révèle ainsi toute sa complexité, mobilisant une multitude d'acteurs et de nombreuses ressources. L'étude de « terrain », composée d'une cinquantaine d'entretiens, ainsi que l'analyse de ses résultats permettront d'exposer les dysfonctionnements qui apparaissent dans le processus d'installation du Jeune. Il s'agit d'identifier les « bons problèmes » selon la terminologie utilisée par Pierre-Blaise Ango.

Nous verrons comment le Programme AFOP peut se donner les moyens d'y remédier.

## *B. Enjeux des résultats du stage*

### **d. Une analyse qui alimente de futures études portant sur le programme AFOP.**

Inscrit dans une démarche de « recherche-action », ce stage contribue, d'une part, à alimenter les fonctions de pilotage du programme, et, d'autre part, à approfondir les connaissances que l'on a déjà des dispositifs de formation et d'insertion en agriculture, de leurs effets et de leurs impacts.

Ce stage se situe en amont de trois études dont il nourrira la réflexion :

- i) Une étude interne portant sur l'Économie de la formation, faite en partenariat étroit avec l'IFOCAP<sup>4</sup>, dont l'objectif sera d'analyser les différents coûts des dispositifs de formation et d'insertion (la collecte de données sur le terrain est prévue début 2016) ;
- ii) Une étude externe sur les effets et les impacts de ces deux dispositifs de formation et d'insertion à différents niveaux (les Jeunes, les Centres rénovés, les territoires...), qui devrait voir le jour courant 2016 ;
- iii) Une étude externe d'évaluation à mi-parcours du programme, dont les termes de références sont encore en élaboration.

L'ensemble de ces analyses – le présent stage, et les trois études – auront pour vocation à nourrir le plaidoyer mené par le programme AFOP auprès de l'État Camerounais, pour la pérennisation du dispositif au terme de la troisième phase de financement C2D-AFOP.

### **e. Une analyse qui alimente la réflexion sur la révision du manuel de procédure insertion.**

La version la plus récente du « *Manuel de procédures d'insertion socioprofessionnelle des jeunes et adultes formés* » date du mois d'août 2013. Un chantier est programmé prochainement pour actualiser ce manuel. En effet, avec une « cohorte » de plus d'un millier de Jeune formés et installés, le programme dispose aujourd'hui d'une masse critique lui permettant d'identifier les faiblesses de ses dispositifs et d'agir en conséquence. La présente étude se donne pour objectifs de tirer des conclusions de l'analyse des éléments du terrain, et d'apporter des pistes de réflexion quant à l'amélioration du dispositif d'accompagnement à l'installation.

---

<sup>4</sup> Institut de Formation des Cadres Paysans [[site](#)].

## **f. Une analyse qui alimente la réflexion internationale sur l'accompagnement à l'installation agricole.**

Différents acteurs se posent des questions similaires sur l'installation des Jeunes, dans plusieurs pays du Nord et du Sud. Ainsi, outre cette étude sur les conditions d'insertion des Jeunes du programme AFOP au Cameroun, plusieurs stages de fin d'étude (réalisés pour l'obtention du diplôme d'ingénieur en sciences agronomiques au sein de l'Institut des Régions Chaudes IRC de Montpellier) ont été menés, notamment :

- À Madagascar, Clara Limousin a procédé à l'analyse des effets des dispositifs de formation et d'accompagnement des jeunes dans les collèges agricoles encadrés par le syndicat agricole national malgache FIFATA, en partenariat avec l'association de coopération internationale Fert ;
- Au Togo, Elsa Peter vient en appui au CIDAP (Centre International de Développement Agropastoral), partenaire de l'association APATAM, pour évaluer les impacts de leur dispositif de formation agricole ;

Par ailleurs, la réflexion a déjà débuté en 2014 et en 2015 par la réalisation de stages collectifs des classes de la spécialisation MOQUAS (IRC) dans le Gard et l'Aveyron, en France (et dont les résultats ont été présentés lors du Colloque Installation de juin 2014 à Montpellier), et dans la Communauté de Communes du Nebbiu, en Haute Corse.

### *C. Présentation de la grille d'analyse de l'étude*

Afin de mener à bien l'étude, deux grilles d'analyse ont été utilisées. La première est un outil général, permettant d'analyser tout type d'installation agricole – au Nord comme au Sud. La seconde, tout en étant construite sur le même référentiel, est spécifique aux dispositifs du programme AFOP.

#### **a. Grille d'analyse générale des projets d'installation en agriculture**

Afin de procéder à l'analyse des projets d'installation en agriculture, nous avons eu recours à un modèle de grille d'analyse<sup>5</sup> de l'exploitation agricole mobilisant une approche systémique. Le porteur de projet se trouve au centre d'un « mésosystème » d'acteurs.

Une première sphère, rapprochée, est composée de sa famille. Par les biens familiaux qu'elle met à sa disposition et le soutien qu'elle lui accorde, celle-ci occupe un rôle central pour assurer la durabilité de l'installation.

Les acteurs du territoire constituent la seconde sphère : services de conseil, services financiers, marchés, institutions, ou encore réseaux professionnels et sociaux... L'accès plus ou moins aisé du porteur de projet à ces différentes organisations locales conditionne la réussite de son projet. Les conditions de vie en milieu rural, les performances des systèmes de production, le statut du producteur agricole, ainsi que la perception que la société a de l'agriculture influencent la motivation du porteur de projet à s'installer. L'installation en agriculture est ainsi le fruit d'un processus long, complexe, qui combine plusieurs dimensions.

---

<sup>5</sup> Cette grille d'analyse, mise au point par B. Wampfler, a également été mobilisée pour les études suivantes : stage appui à l'installation dans la CCN du Nebbiu en Corse (spécialisation MOQUAS, l'IRC), stages de fin d'étude au Togo et à Madagascar sur des problématiques d'installation agricole.

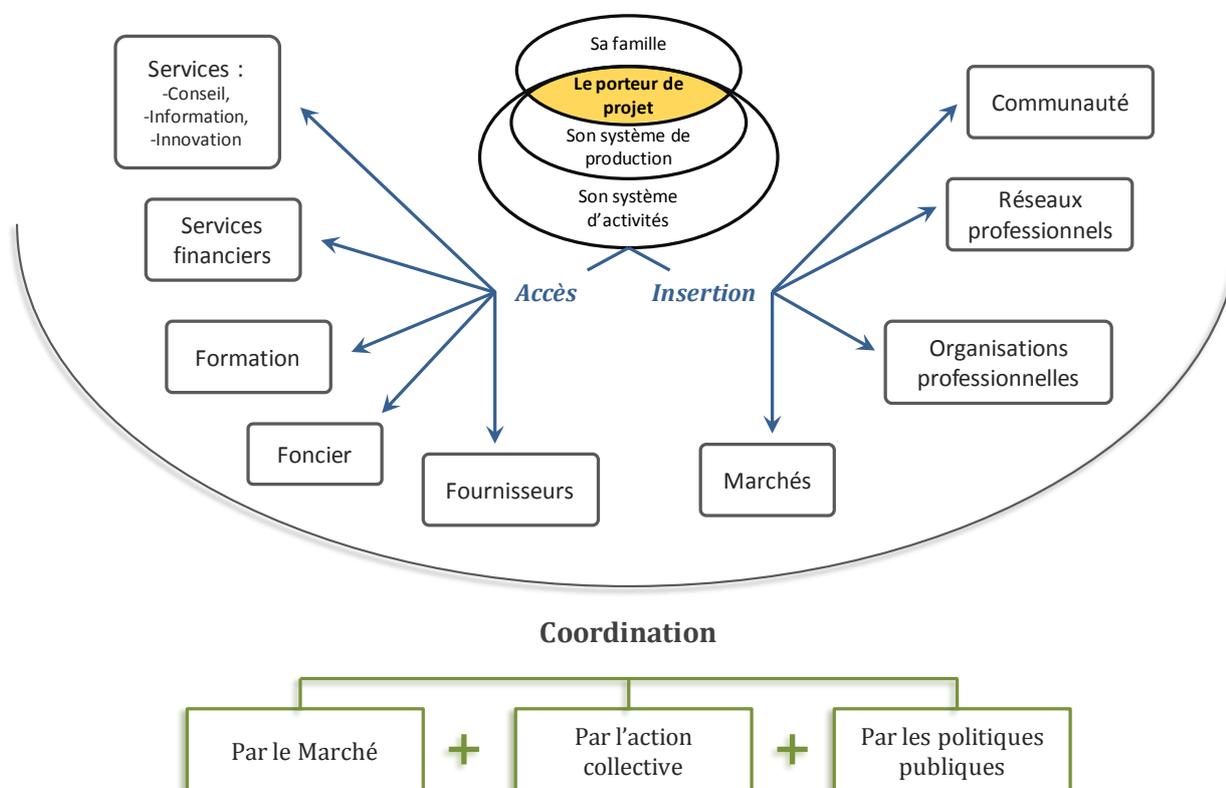


Figure 3 : Grille d'analyse des projets d'installation en agriculture. Réalisation : auteur.

Pour obtenir la durabilité des installations au sein d'un territoire, les accès aux différentes structures et l'insertion dans le territoire doivent être **facilités et coordonnés**. L'expérience montre qu'une régulation établie par la seule force du marché conduit le plus souvent à l'échec des projets d'installation – il est rare qu'une nouvelle exploitation génère des bénéfices les premières années, son réseau de clients est en construction, ce qui l'empêche d'être concurrentielle par rapport aux autres exploitants de la localité.

Un dispositif collectif ou institutionnel, qui a la volonté d'installer de nouveaux agriculteurs sur son territoire, peut envisager d'effectuer cette coordination. Si ce dispositif peut accompagner au plus près le porteur de projet dans son installation, il peut également se poser en médiateur entre le porteur de projet et les acteurs locaux (il facilite ainsi l'accès aux différents services). Enfin, s'il a une dimension politique, il peut agir directement sur les services eux-mêmes.

Cette exigence de coordination met en lumière l'intérêt d'un large dispositif d'accompagnement autour des porteurs de projet d'installation. Les dispositifs de formation et d'accompagnement à la mise en place des exploitations agricoles du programme AFOP constituent ainsi les atouts pour assurer au mieux la durabilité des installations des Jeunes.

## b. Grille d'analyse adaptée à l'étude

Afin de comprendre les processus d'installation de la première génération de Jeunes formés par AFOP, il convient d'étudier trois entités en interaction forte :

- **Le Jeune**, à travers sa trajectoire de vie et la trajectoire de son projet d'installation ;
- **Les dispositifs de formation et d'insertion**, élaborés par le programme AFOP ;
- **Le territoire**, au sein duquel le Jeune s'insère économiquement et socialement.

La grille d'analyse générale, présentée au point précédent, permet d'identifier les relations qui lient le Jeune à son territoire. Cependant, il faut prendre en compte l'action spécifique du dispositif monté par le programme AFOP. Il a justement pour objectif d'assurer le rôle de coordination décrit ci-

dessus. Dès lors, la méthode d'analyse doit prendre en compte l'influence de la coordination sur, d'une part, l'intégration socio-économique et l'accès aux ressources du Jeune, et d'autre part sur la trajectoire d'installation de ce dernier.

La figure page suivante saisit la complexité de la réalité de la formation et de l'insertion des jeunes dans leur territoire et traduit sous une forme graphique la grille d'analyse.

Le schéma permet d'identifier les multiples questions qui se bousculent et qu'il convient d'exposer :

- Quelles sont les « inévitables » difficultés rencontrées par les jeunes installés AFOP pendant leur processus d'insertion ?
- Quelles ressources utilisent-ils pour y faire face ? Les apports de la formation AFOP sont-ils mobilisés ? De quelle manière ?
- Quelles sont les modalités d'accompagnement des Jeunes dans l'élaboration de leur projet d'installation ?
- L'accompagnement des Jeunes dans lors de la mise en œuvre de leur projet est-il conforme à la conception qu'on en avait ? Comment appréhender les dysfonctionnements que la pratique révèle ? Comment les rôles des différents acteurs du dispositif insertion se répartissent-ils ?
- Enfin, quels sont les effets de l'installation des exploitants agricoles sur les territoires ruraux ? Quelle est la richesse créée ? Une fois les financements obtenus, peut-on constater un démarrage opérationnel dans l'année qui suit ? Peut-on dessiner des « trajectoires d'exploitation » déjà pérennes ?

L'utilisation de cette grille d'analyse permet, par ailleurs, d'émettre des suppositions concernant les « chemins d'impact » des différents dispositifs. Un chemin d'impact peut être défini comme étant une chaîne de causes à effets, qui permet d'imputer des phénomènes observés sur le terrain à l'une ou l'autre des étapes des dispositifs en amont – formation, élaboration de projet, ou accompagnement à l'installation. Ainsi, trois hypothèses sont formulées :

- **Hypothèse 1** : La *formation des Jeunes* a pour effet de faciliter le processus d'installation en agriculture ;
- **Hypothèse 2** : L'*accompagnement à la conception de projet* a pour effet de faciliter le processus d'installation en agriculture ;
- **Hypothèse 3** : L'*accompagnement à la mise en œuvre des projets* a pour effet de faciliter le processus d'installation en agriculture.

L'enjeu du dispositif d'enquête, présenté dans la partie suivante, est d'identifier si l'effet observé sur le terrain est bien le résultat d'un ou plusieurs de ces éléments.

# Trajectoire du Jeune

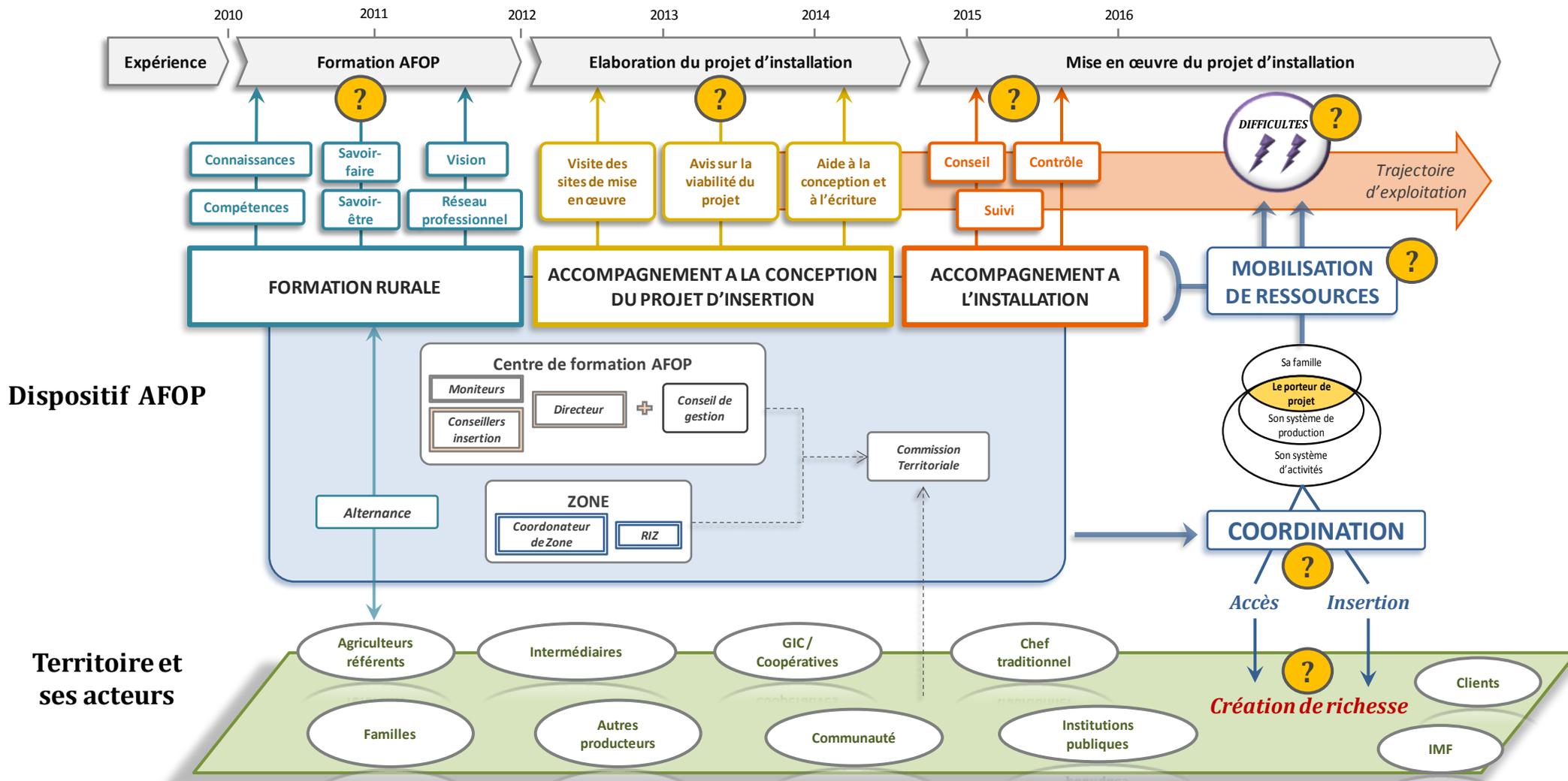


Figure 4 : Grille d'analyse mobilisée dans l'étude. Réalisation : auteur.

## *D. Présentation du dispositif d'enquête*

L'analyse menée porte sur trois zones d'étude aux contextes très différents. Au sein de chacune des zones, les trois entités – les trajectoires des Jeunes, le dispositif de formation-insertion, et le territoire – ont été étudiées à l'aide des outils présentés ci-dessous. Il s'agit d'une démarche qualitative : l'échantillon n'a donc pas été réfléchi en terme statistique, mais choisi en vue de couvrir la diversité des situations que le programme doit embrasser.

### **a. Une analyse des territoires**

#### ***Le choix des zones d'étude***

Les territoires d'étude ont été choisis avec l'approbation des membres de la Coordination Nationale, à l'occasion de la restitution d'une mission de suivi du dispositif (atelier de Mbalmayo de la semaine du 15 juin 2015). Plusieurs critères ont été pris en compte :

- Les territoires choisis doivent présenter des dynamiques agro-écologiques, économiques et sociales différentes ;
- Le nombre de Jeunes ayant débuté la mise en œuvre de leur projet d'installation doit être suffisant pour permettre d'apprécier les difficultés qu'ils rencontrent – les Centres rénovés de deuxième génération, n'offrant pour le moment que le dispositif de formation, sont ainsi exclus de la sélection ;
- Les Centres rénovés dont l'équipe (Conseiller insertion, Moniteur, Cadres d'appui et Directeur) est disponible pour la prise en charge ont été privilégiés ;
- Enfin, la diversité de gestion du Centre, publique et privée, doit être présente pour permettre l'observation de plusieurs types de gouvernance.

Trois Centres rénovés – deux publics et un privé – ont ainsi été retenus pour la réalisation du stage :

- Le **CFR de Bouam**, situé dans le département du Lom et Djérem, Région de l'Est ;
- Le **CFR de Bafoussam**, situé dans la ville du même nom, Zone des Hauts Plateaux, Région de l'Ouest ;
- La **Ferme-école de Ndoungue**, située dans le département du Mounjo, Région du Littoral.

Par ailleurs, nous avons effectué au commencement de l'étude, pendant dix jours, un test méthodologique au Centre privée la Chasaadd, situé dans la périphérie de Yaoundé, département de la Mefou et Afamba (Région Centre). Il a permis de nous familiariser avec le fonctionnement du programme AFOP. Il a aussi donné lieu à la réalisation d'entretiens avec une demi-douzaine de Jeunes, et d'une première observation de l'accompagnement effectué par le Conseiller insertion.

Nous avons effectué un séjour de trois semaines dans chacune des différentes zones, au sein desquelles nous avons procédé à l'analyse des territoires. Une démarche de type « Diagnostic agricole » a permis de caractériser ces zones : caractérisation agro-écologique, identification des systèmes de production existants, dynamique existante etc.

Nous avons appréhendé l'étude des territoires à travers le prisme des facteurs qui favorisent, mais aussi et surtout, entravent l'installation en agriculture. Large place a été donnée à la dimension sociale de l'installation ; elle se situe en effet au cœur du processus de réussite d'insertion des Jeunes. Nous avons mené des enquêtes auprès de multiples acteurs locaux (par exemple : délégué régional d'agriculture, provendier, responsable technique d'un accoureur...).

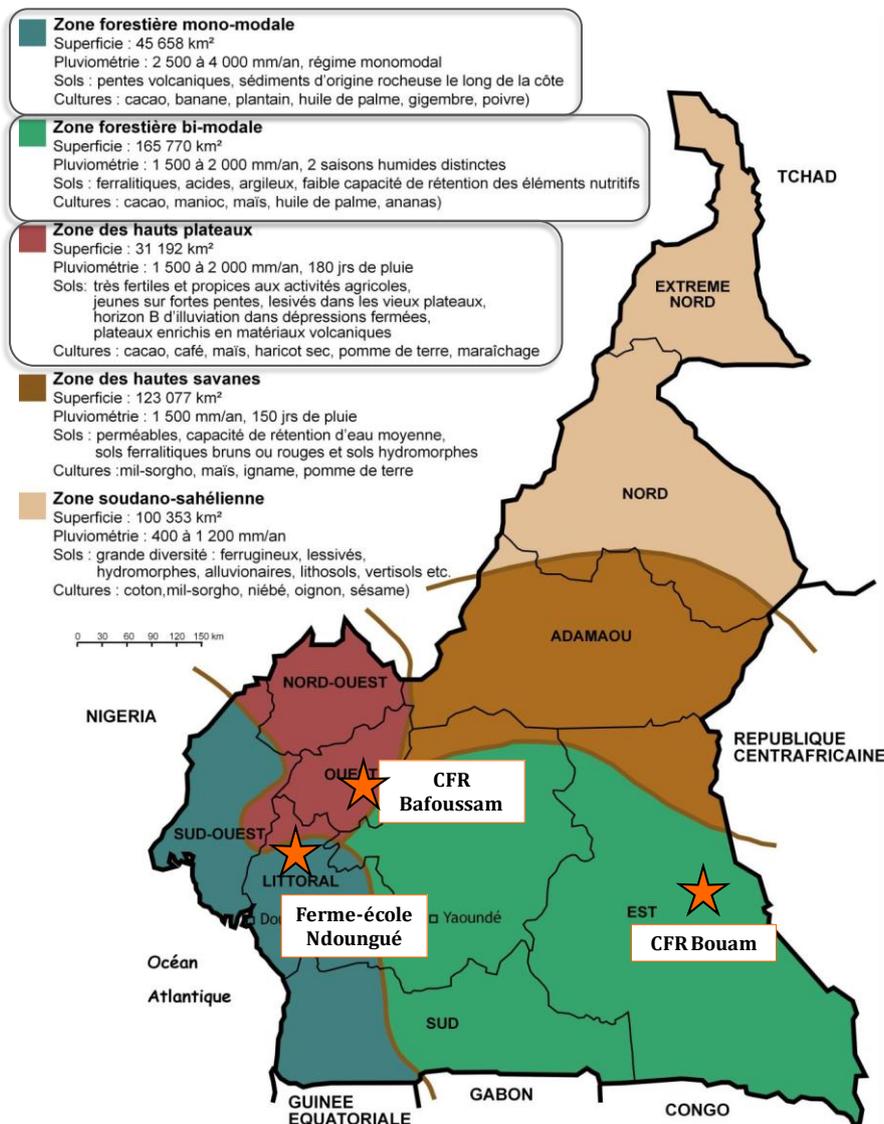


Figure 5 : Les trois zones d'études situées dans trois zones agro-écologiques différentes. Fonds de carte : Atlas du Cameroun.

Les points suivants offrent un résumé synthétique des dynamiques agraire, économique et sociale des trois territoires étudiés.

### **Le CFR de Bouam, au cœur de la forêt de l'Est**

Le CFR de Bouam, première zone d'étude, se situe dans la zone forestière bimodale de l'Est. Peu peuplé (4,7 % de la population totale du pays), distant de huit heures de bus de Yaoundé, le territoire vit principalement de la coupe de bois et de l'agriculture – même si la chasse et la cueillette restent des activités essentielles pour la subsistance les familles rurales. Les résultats de la 3<sup>e</sup> Enquête Camerounaise auprès des ménages (ECAM 3) montrent que la région de l'Est est l'une des plus pauvres du Cameroun, avec un taux de pauvreté supérieur de 10 % à la moyenne nationale, en augmentation entre 2007 et 2010.

Cette région est marquée par une forte activité d'extraction forestière. Partant des routes passantes, les scieurs ouvrent des pistes dans la forêt ; les agriculteurs, désireux de s'implanter, profitent de ces ouvertures pour délimiter une parcelle (un pied de banane douce marquant la limite de propriété), défrichent, abattent, brûlent puis plantent leur culture. Le front de déforestation progresse ainsi depuis les routes vers la forêt, créant deux bandes distinctes : i) proches des « rues-village », facilement accessibles, des champs de cultures vivrières – maïs, manioc, arachides, igname, haricot,

pistache... - sont exploités depuis plusieurs générations ; ii) éloignées parfois de plus de deux heures de marche, des plantations pérennes ou semi-pérennes plus récemment créées se retrouvent en îlots au milieu de la forêt – cacaoyères, bananeraies, et plus rarement caféières.

Bouam, avec son poste forestier situé sur l'axe bitumé Bertoua-Bélabo, constitue, par ailleurs, un arrêt pour les grumiers, ces camions chargés – et parfois surchargés – de billes de bois. La localité connaît ainsi depuis quelques années un regain de dynamisme, dépassant par son attrait le chef-lieu plus excentré de Dianj. Des Camerounais venus du Nord commencent à se mêler aux Makas, ethnie originaire de la zone. Le marché hebdomadaire de Bouam attire les producteurs de tous les villages environnants ; les intermédiaires viennent s'y approvisionner pour revendre à Bertoua. Les koxers – intermédiaires spécialisés dans l'achat et la vente de café et cacao dans les zones enclavées – sont présents. Cependant, du fait de la proximité de la « ville », et de l'organisation des producteurs en GIC<sup>6</sup> et coopératives, ces derniers arrivent à s'approvisionner en intrants directement auprès de boutiques à Bertoua, ou dans des pépinières d'entreprises. Néanmoins, les services ruraux, et les infrastructures en règle générale, restent peu développés.

Les porteurs de projet d'installation, enquêtés dans cette zone, se sont tous orientés vers l'implantation de cacaoyères et de palmeraies – des projets de cultures pérennes. L'accès au foncier en soi n'est pas un facteur limitant : beaucoup se sont ainsi tournés vers les chefs de village pour obtenir une attestation d'exploitation. Cependant, les difficultés rencontrées par les installés sont doubles :

- L'accès à une main-d'œuvre suffisante et qualifiée est un frein important à la mise en œuvre des projets. En effet, aux dires de plusieurs acteurs du territoire, les jeunes Camerounais de la zone sont peu intéressés par l'agriculture ou l'élevage. Les métiers de scieur et de revendeur illégal de produits pétroliers présentent, malgré les risques encourus, l'attrait de l'argent « facile ». Ce fait, conjugué à celui de l'exode rural vers les villes, entraîne pour conséquence la pénurie d'ouvriers agricoles au moment des pics de travail dans les champs.
- Enfin, l'obstacle majeur rencontré par les porteurs de projet est d'ordre social, et plus précisément communautaire et familial. Dans cette zone, la plus pauvre de l'étude, un Jeune qui reçoit soudainement 1,5 million FCFA voit l'attitude de la communauté changer à son égard : incompréhension de la famille quant à la logique du projet, demande de redistribution forte – allant parfois jusqu'à la sorcellerie et l'exclusion du Jeune si ce dernier refuse de prêter/donner de l'argent.

### ***Le CFR de Bafoussam, élevage en zone urbaine***

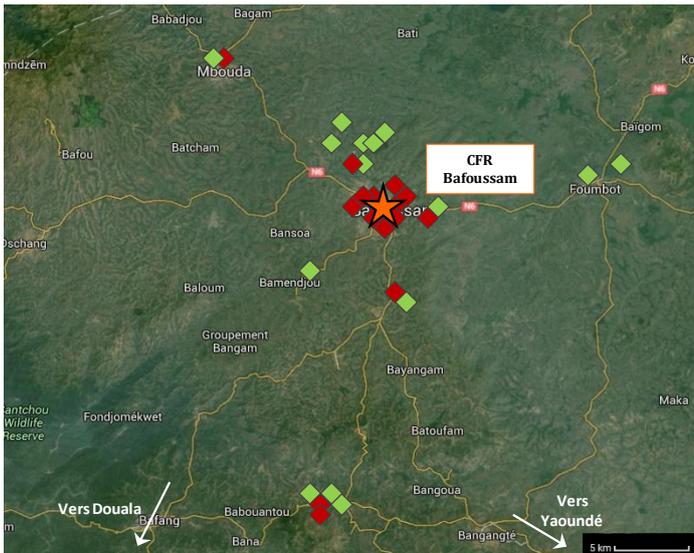
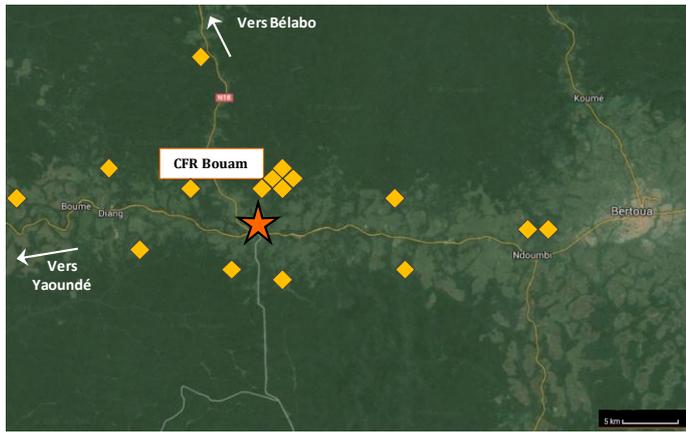
À l'antipode de la première zone d'étude, le deuxième centre public visité est situé au cœur de la ville de Bafoussam. Zone urbaine et périurbaine, tournée vers l'élevage de poulets de chair, porcs et poules pondeuses, elle est peuplée majoritairement par les Bamilékés – même si plusieurs ethnies cohabitent dans les quartiers. En partant du cœur de la ville vers la périphérie, les dynamiques agropastorales changent.

i) Au centre, conséquence du manque d'espace, ce sont des élevages de petite taille qui dominent. Deux ou trois porcs, cinq cents poulets de chair... les vieux bâtiments d'habitation sont réaménagés en fermes, lesquelles se retrouvent parfois côte à côte sans respect des normes zootechniques.

ii) En sortant de la ville, quelques champs vivriers, jointifs aux concessions familiales, commencent à apparaître : les élevages sont plus grands, les cultures diversifiées.

---

<sup>6</sup> Groupement d'Intérêt Commun.



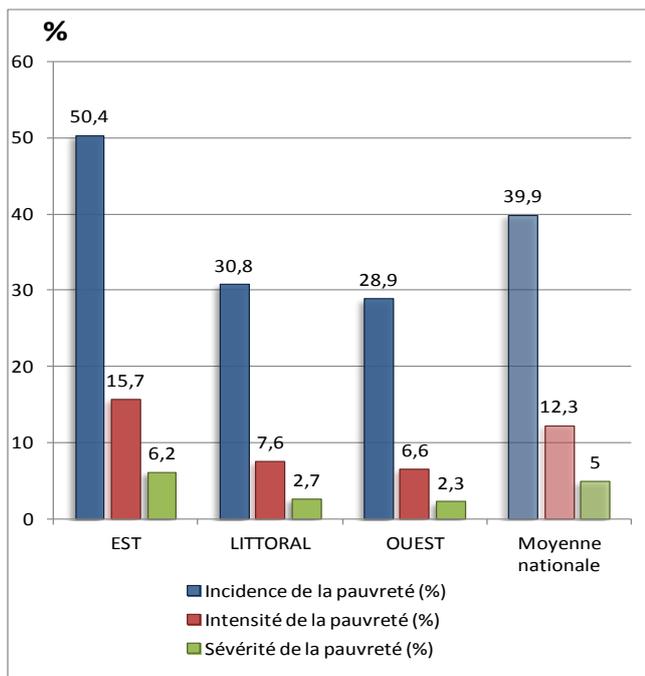
### Localisation des installations des porteurs de projet dans les trois zones d'étude



#### Légende

- ◆ Système de culture
- ◆ Système d'élevage
- ◆ Plantation pérenne
- ★ Centre de formation

Figure 6 : Localisation des installations des porteurs de projets enquêtés. Fonds de carte : Google Map.



#### Indicateurs

Seuil de pauvreté : « un ménage étant pauvre si en moyenne un équivalent adulte de ce ménage vit avec moins de 738 FCFA par jour ou **22 454 FCFA par mois** (seuil évalué aux prix de Yaoundé). »

Incidence de la pauvreté ou taux de pauvreté : rapport entre le nombre d'individus vivant en dessous du seuil de pauvreté et l'ensemble de la population.

Profondeur de la pauvreté ou écart au seuil de pauvreté : écart relatif entre le seuil de pauvreté et les dépenses moyennes des ménages.

Sévérité de la pauvreté : elle mesure la répartition des dépenses des ménages pauvres autour de la moyenne des dépenses des ménages pauvres.

Figure 7 : Comparaison des niveaux de pauvreté des trois Régions où a lieu l'étude. Source : 3<sup>e</sup> Enquête Camerounaise auprès des ménages (ECAM 3). Mise en forme : auteur.

iii) Enfin, dans les villages environnants le pôle urbain, ce sont les champs vivriers – maïs, haricot – qui prédominent. Ceux-ci sont exploités par la population de Bafoussam, qui, quand elle n'en hérite pas, achète à un prix élevé une parcelle d'un ou d'un demi-hectare. De grandes fermes, par exemple de 20 000 poules pondeuses, solidement gardées, se retrouvent également dans cette zone.

L'accès au foncier est, dans ce territoire, une problématique majeure. La Région de l'Ouest concentre 10,1 % de la population Camerounaise. Organisées en Chefferies traditionnelles, les zones rurales sont peuplées ; les terres des concessions familiales sont rarement suffisantes pour doter tous les enfants d'une famille. C'est généralement le *successeur*, aîné de la famille, qui hérite. Chaque parcelle est intensivement mise en valeurs (labour, formation de bions, *engraissement* de la terre) et aucun espace ne reste non-exploité – pas même les quelques mètres carrés situés entre le stade de foot et ses tribunes. Les porteurs de projet se heurtent à cet obstacle principal : l'obtention d'une parcelle. C'est généralement la famille qui met de la terre à disposition du Jeune. Mais la ferme est souvent petite, et le champ de maïs éloigné de la ville.

Territoire orienté vers l'élevage, l'approvisionnement en intrants – poussins d'un jour, alimentation d'élevage, produits vétérinaires – est aisé. Les sociétés d'accoueurs et les provendiers sont nombreux, de même que les services de conseil à l'exploitation et les services de microfinance. C'est sur le terrain de la commercialisation que les obstacles surgissent : la ville de Bafoussam connaît, en effet, depuis deux ans, une saturation du marché local suite aux fermetures successives des frontières avec la Guinée Équatoriale et le Nigeria, empêchant les grands éleveurs d'écouler leur production à l'étranger. Les Jeunes en cours d'installation doivent ainsi faire face à la mévente de leur production.

### ***La Ferme-école de Ndoungue***

Enfin, le territoire où se situe le dernier centre privé étudié présente une dynamique encore différente des précédentes. La Ferme-école est située à mi-chemin entre Bafoussam et Douala, à proximité de la ville de Nkongsamba. Encadrée par les montagnes, la zone est, de par son relief, moins propice aux agro-entreprises. Ces dernières sont surtout situées sur la route menant à Douala. Cependant, elles constituent des emplois potentiels pour les populations de la zone : cultures à grande échelle pour l'exportation de bananes douces (entreprise PHP), de poivre, d'hévéa, et de palmier à huile. Des ouvriers agricoles des villages du Moungo effectuent ainsi des allers-retours hebdomadaires.

Les principales cultures rencontrées dans les exploitations familiales sont le palmier à huile, le cacao et le café (quoiqu'une partie des caféières ait été arrachée lors de la crise du café), les bananes plantains et les bananes douces, et, bien sûr, les cultures vivrières. Du fait du climat et des fortes pluies (qui font la réputation de la Région Littoral), la première campagne agricole donne peu : les agriculteurs sèment et récoltent majoritairement la deuxième campagne. Les champs sont appelés des *fourre-tout*, et portent en effet bien leur nom : on peut retrouver dans la même parcelle d'un demi-hectare, du maïs associé au haricot, des tubercules, quelques rejets de bananier plantain ; sans compter les pieds de palmier à huile et de café. Cette culture, pêle-mêle, est parfois contre-productive quand les bonnes associations ne sont pas maîtrisées.

Les porteurs de projet rencontrés se sont tournés vers des projets d'élevage, diversifiés bien souvent avec un système de culture de maïs ou de plantes semi-pérennes. Ce sont, en effet, les possibilités de commercialisation des produits d'élevage offerts par la zone qui les attirent. Implantés le long de la route, les Jeunes sont bien situés pour vendre leurs produits aux revendeurs en direction de Douala. L'absence de réserve forestière les empêche par ailleurs d'envisager des créations de palmeraies ou

de cacaoyères. Cependant, l'approvisionnement pose problème. Les accouveurs n'ont pas de succursale à Nkongsamba, ce qui oblige les producteurs à passer systématiquement par l'intermédiaire de provendiers ; les prix des aliments et des médicaments augmentent, sans garantie sur la qualité. Les services de conseil à l'exploitation semblent également mal développés, ou en nombre insuffisant par rapport au nombre d'exploitations.



*Figure 8 : Bocage de cultures vivrières, Bafoussam, Ouest. Photo : auteur.*



*Figure 9 : Bouam, zone forestière, Est. Photo : auteur.*

## b. Une analyse des trajectoires des Jeunes

Les porteurs de projet étant « au centre de leur projet », l'essentiel du stage a consisté en des entretiens auprès des Jeunes formés et installés par le programme AFOP. En tout, trente-huit entretiens et visites d'exploitation ont été effectués : quinze au CFR de Bouam, seize au CFR de Bafoussam et six à la Ferme-école de Ndoungué. La retranscription de l'ensemble des entretiens est disponible en annexe VII.

### **Critères d'échantillonnage**

À l'arrivée au centre de formation, une liste des Jeunes en cours d'installation était établie avec la participation du directeur et du Conseiller insertion. Plusieurs critères ont été retenus :

1. Les Jeunes ayant débuté leur installation depuis plusieurs mois ont été sélectionnés en priorité (notamment les « préfinancés » d'août 2014) afin d'avoir du recul sur les systèmes de production mis en place ;
2. La diversité des projets de chaque centre a été couverte. Au moins deux entretiens ont été réalisés par cœur de projet. Cependant, les projets atypiques ont été écartés par manque de temps (par exemple, un projet d'élevage de lapins associé à un SC de choux à Bafoussam) ;
3. Les porteurs de projet s'étant heurtés à des difficultés particulières – ravage de l'élevage par la peste porcine, conflit avec le CI, éloignement du centre, etc. – étaient visités systématiquement ;
4. Enfin, quand la possibilité s'offrait, les femmes étaient choisies en priorité afin d'identifier des obstacles spécifiques au genre.

Encore une fois, ces critères ont pour objectif de recueillir une diversité des situations. Une caractérisation complète de l'échantillon est présentée en annexe I, dont voici ci-dessous un résumé :

Répartition des cœurs de projets étudiés lors du stage	Projets 'Cacao'	13
	Projets 'Palmier à huile'	2
	Projets 'Poulets de chair'	12
	Projets 'Porcs'	8
	Projets 'Poules pondeuses'	3
	<b>Total entretiens « Jeunes »</b>	<b>38</b>
Âge moyen des porteurs de projet	30,5 ans	
Niveau d'étude moyen	BEPC	
Proportion de femmes	21 % (8 femmes sur 38 entretiens)	

### **Description des entretiens « Jeune »**

Pour chaque Jeune sélectionné, le processus adopté était le suivant :

- **visite du site de mise en œuvre du projet AFOP** (et éventuellement ses autres sites de culture et d'élevage) ;
- **entretien semi-directif**, d'une durée de deux à trois heures, réalisé souvent chez l'installé.

La visite du site de mise en œuvre s'est effectué : i) soit accompagnée d'un cadre d'appui du CFR, ii) soit accompagnée du CI, ce qui permettait d'observer en direct l'accompagnement à l'installation, iii) soit, enfin, toute seule dans la dernière zone d'étude, la conseillère-insertion étant indisponible du

fait de son accouchement. Cette visite a permis de constater l'avancement du projet, et de parler des difficultés techniques rencontrées. L'entretien a par contre été mené chaque fois en l'absence de tout membre du Centre de formation. Cependant, la famille était parfois présente lors de l'enquête.

L'objectif à chaque fois visé est d'identifier les écarts existants **entre le document de projet d'installation du Jeune et la mise en œuvre effective de l'exploitation**. L'élaboration théorique est ainsi confrontée à réalité du terrain. Cette méthode permet à la fois d'identifier les difficultés rencontrées par les Jeunes, les changements effectués lors de l'installation, et les éventuels manques d'anticipation lors de la conception des projets. Ainsi, avant chaque entretien, le document de projet était lu et analysé – ce qui donnait une bonne base de discussion avec les installés et permettait de retracer leur trajectoire. Quand l'installation est suffisamment avancée et que le porteur de projet a déjà récolté ou vendu une partie de sa production, la valeur ajoutée brute (VAB) est calculée.

Plusieurs autres thèmes étaient ensuite abordés lors de la discussion : les apports de la formation, l'élaboration des documents de projets, l'accompagnement à l'installation, le rôle de la famille dans le projet d'installation. Le guide d'entretien détaillé est disponible en annexe II. Le système d'activités du Jeune (c'est-à-dire l'ensemble des activités agricoles et extra-agricoles qu'il mène) est également caractérisé.

Une restitution des résultats préliminaires de l'étude a été faite pour les Centres de Bouam et de Bafoussam. Les Jeunes enquêtés ont été conviés à y participer ; les débats générés ont permis, à chaque fois, d'infirmer les résultats ou de réorienter les thèmes de recherche.



Figure 10 : Entretien avec un porteur de projet 'Poulets chair' du CRF de Bafoussam.



Figure 11 : Restitution au CFR de Bouam, en présence des porteurs de projet.

### **Définition des « ressources familiales »**

Le terme de « ressources familiales » est utilisé régulièrement dans la suite du document pour traduire les biens et les moyens que la famille met à disposition du Jeune pour la réalisation de son projet. La figure suivante schématise la diversité et l'ampleur de ces ressources :

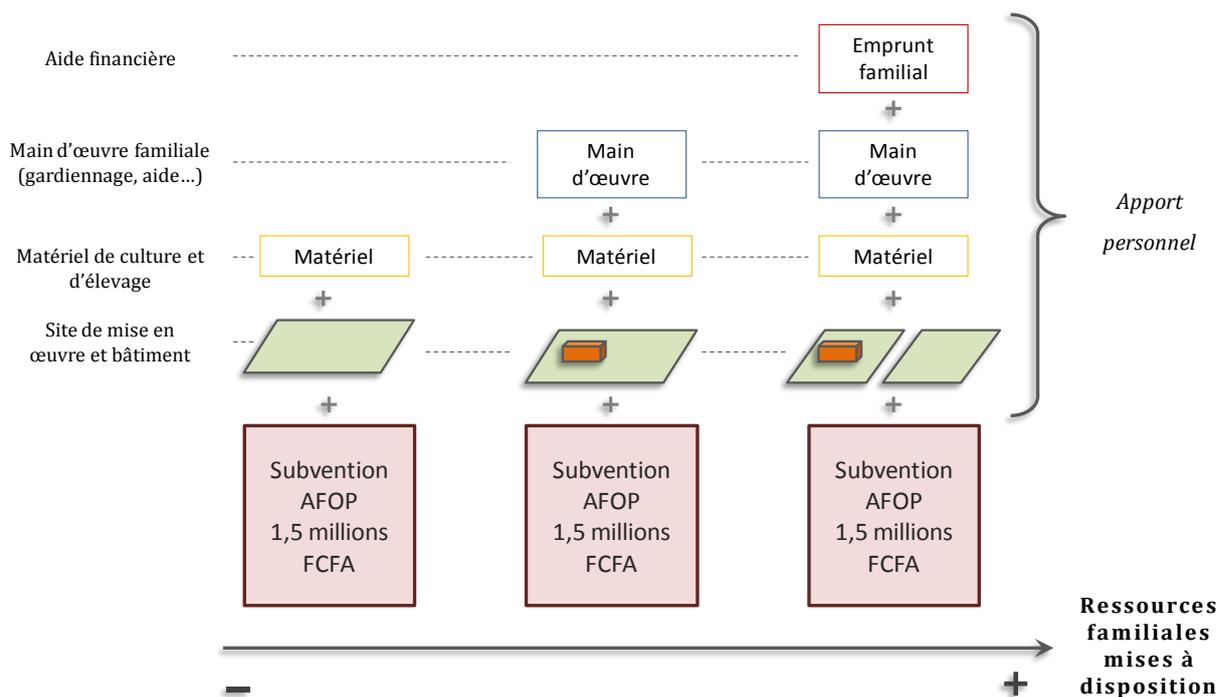
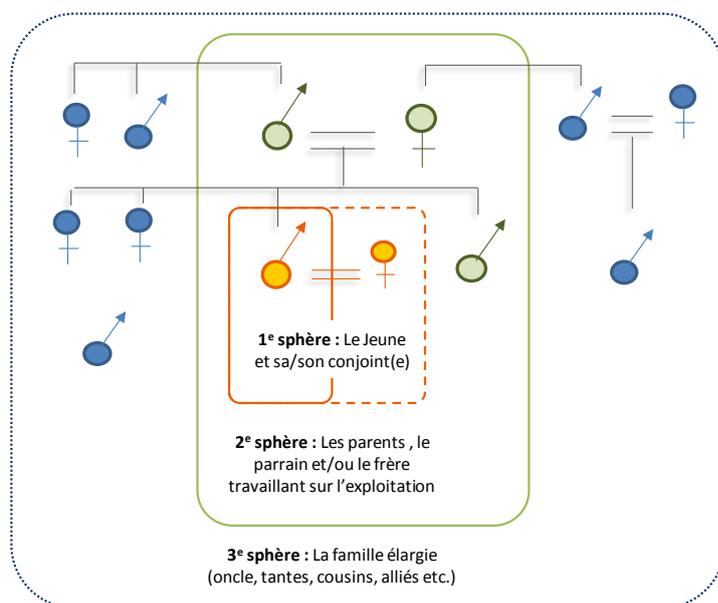


Figure 12 : Gradation des ressources familiales mises à disposition. Réalisation : auteur.

Ces ressources peuvent provenir de plusieurs sphères familiales. Dans le cadre de cette étude, trois sphères se distinguent, présentées sur le schéma ci-dessous.

Nous verrons dans la Partie III. 5. le degré d'implication de ces différentes sphères dans la mise en œuvre du projet d'installation du Jeune.

Figure 13 : Délimitation des trois sphères familiales. Réalisation : auteur.



### Constitution d'un groupe « témoins »

Enfin, quatre entretiens ont été réalisés auprès d'agriculteurs et d'éleveurs au sein des territoires. Ces producteurs sont jeunes (autour de trente ans), et installés depuis peu dans des activités agricoles similaires à celles des porteurs de projet AFOP. Ces entretiens ont eu pour objectif d'apprécier la progressivité de l'installation pour des exploitants n'ayant pas bénéficié d'une subvention initiale. À l'origine, le but était également de comparer les Jeunes AFOP en cours d'installation avec des producteurs de profil similaire, mais n'ayant pas effectué la formation du programme, afin d'identifier les apports de cette dernière – si les Jeunes sortaient *mieux armés* pour surmonter les difficultés. Devant la difficulté d'échantillonnage et le peu de temps dont nous

dispositions, nous avons plutôt fait le choix de demander aux porteurs de projet comment leurs pratiques agricoles avaient évolué après la formation.

Les résultats de cette analyse des trajectoires d'installation des Jeunes font l'objet de la Partie III de ce mémoire.

### **c. Analyse du dispositif local d'accompagnement à l'installation**

Enfin, dernier élément du dispositif d'enquête, plusieurs observations ont été menées pour comprendre comment s'effectuait l'accompagnement à l'installation.

#### ***Un travail rapproché avec le Conseiller insertion et l'équipe du Centre***

Parce qu'il est au cœur du dispositif d'accompagnement à l'insertion, le Conseiller insertion a été un interlocuteur privilégié lors de l'étude. La visite des exploitations des Jeunes avec ce dernier a permis d'observer comment se déroulait le suivi des projets sur le terrain. Des entretiens ont également été effectués à de nombreuses reprises – commentaires sur les projets d'installation des Jeunes, difficultés rencontrées par le personnel d'encadrement, influence de la gouvernance du Centre sur le dispositif etc. Les cadres d'appui et les Moniteurs 3 – impliqués actuellement dans la finalisation des projets – ont également été questionnés.

La comparaison des pratiques d'accompagnement effectives sur le terrain avec les pratiques « officielles » du *Manuel de procédure de l'insertion* de 2013 a révélé des écarts dont les causes ont été identifiées. Ces éléments serviront de pistes de réflexion pour l'amélioration du *Manuel*.

#### ***Caractérisation des Centres étudiés***

Un ou deux entretiens ont été demandés auprès des directeurs des Centres. Quand cela était possible, un rapide historique du Centre et une liste des partenariats existants étaient réalisés. La gouvernance du Centre a été ensuite caractérisée.

<b><i>Centre de formation rénové</i></b>	<b><i>Caractéristiques</i></b>
Centre de la Chasaadd	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Le Centre :</u> Centre privé, sous contrat avec le programme. Historiquement impliqué dans le soutien des organisations de producteurs locales. Réseau territorial développé et ancien. Conseil de Gestion tenu par la famille fondatrice du Centre.</li> <li>• <u>Ressources du centre à disposition des Jeunes :</u> Dortoirs sur place (nouveaux en construction). Présence et accès au matériel informatique. Accès internet. Parcelles et élevage (poulets, pisciculture) appartenant au Centre (accès ?).</li> <li>• <u>Équipe pédagogique AFOP</u> Un Conseiller insertion et trois Moniteurs stagiaires.</li> <li>• Tensions importantes entre l'équipe AFOP et l'équipe directrice. Cette dernière manquerait de compréhension de la logique AFOP de formation et d'insertion. Cas d'apprenants exploités comme main-d'œuvre pour des travaux au sein du Centre sans contrepartie pédagogique. Pas de visite de la directrice ou de la promotrice des exploitations en cours d'installation.</li> </ul>

CFR de Bouam	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Le Centre :</u> Centre public. Laissé quasiment à l'abandon jusqu'à la reprise par le programme AFOP. Service de formation continue pour les cacaoculteurs en activité. Réseau territorial en construction par l'intermédiaire du Directeur.</li> <li>• <u>Ressources du centre à disposition des Jeunes :</u> Dortoirs existants depuis 2011. Construction d'un nouveau bâtiment en cours. Pas de salle informatique (en attente d'installation). Possibilité de cultiver du maïs près du Centre. Accès possible par les apprenants. Réflexion en cours sur le développement d'une pépinière et/ou des PIFs à la charge du centre pour faciliter les installations.</li> <li>• <u>Équipe pédagogique AFOP :</u> Changement de Conseiller insertion (absence de CI de mai à septembre 2015), présence d'une Monitrice 1 (absente durant le stage), et de deux Moniteurs stagiaires. Quatre cadres d'appui MINADER/MINEPIA</li> <li>• Directeur impliqué dans la formation et l'insertion. Plaidoyer auprès des acteurs du territoire pour des partenariats, visite des familles des Jeunes en cours d'installation. Mise en lien des différentes promotions.</li> </ul>
CFR Bafoussam	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Le Centre :</u> Centre public. Laissé quasiment à l'abandon jusqu'à la reprise par le programme AFOP. Réseau territorial en construction par l'intermédiaire du Directeur et du CI.</li> <li>• <u>Ressources du Centre à disposition des Jeunes :</u> Pas de dortoirs ni possibilité de logement à proximité. Nouveaux dortoirs et bâtiment de formation en construction. Accès à la salle informatique (pas d'accès internet). Pas de terrain d'expérimentation.</li> <li>• <u>Équipe pédagogique AFOP :</u> Un Conseiller insertion, pas (?) de Moniteur 1, deux moniteurs stagiaires, un cadre d'appui du MINADER/MINEPIA.</li> <li>• Dynamisme du Centre et de son nouveau directeur. Rôle fédérateur fort pour réunir les Jeunes. Différentes cérémonies (remise des diplômes). Plaidoyer à l'étude auprès des acteurs du territoire pour des partenariats, réseau territorial en construction. Peu de liens entre différentes promotions. Réflexion en cours sur la synchronisation des bandes des Jeunes, piloté par le CI.</li> </ul>
Ferme-école de Ndoungue	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Le Centre :</u> Ferme-école protestante, existante depuis longtemps sur la zone. A connu un âge d'or désormais révolu. Centre jointif au séminaire protestant ; le Comité de gestion est impliqué dans d'autres formations et activités.</li> <li>• <u>Ressources du centre à disposition des Jeunes :</u> Dortoirs existants. Pas de salle informatique (en attente d'installation). Pas d'accès aux terrains et fermes de l'école (mésentente entre apprenants et l'équipe dirigeante). Culture mises en place sans permission. Pas de possibilité de faire des pépinières en amont pour faciliter les installations.</li> <li>• <u>Équipe pédagogique AFOP</u> Une Conseiller insertion, un Moniteur 1 (muté depuis mai 2015).</li> <li>• Directeurs successifs peu impliqués, manque de compréhension de la logique AFOP. Tentative de captation des Jeunes par l'IMF de la ferme-école. Pas de regroupement, pas de mise en réseau. Peu de liens entre différentes promotions.</li> </ul>

Les résultats de cette analyse du dispositif d'accompagnement à l'installation des Jeunes font l'objet de la Partie II de ce mémoire.

#### d. Une méthode d'étude qualitative

Le dispositif d'enquête a été spécialement conçu pour donner un aperçu de la diversité des situations.

L'objectif ici n'est pas d'effectuer une étude statistique ou quantitative. L'échantillon – une quarantaine de trajectoires de Jeunes, dont chacun est rattaché à trois Centres localisés dans trois territoires aux dynamiques sociales et économiques distinctes – n'y est de toute manière pas adapté. La constitution du panel d'enquête a été réalisée pour apporter une « photographie » du réel à un moment donné : ce premier se veut représentatif de la diversité des situations. La compréhension du processus d'installation, du *chemin d'impact* de ces Jeunes, est la visée finale de l'étude.

Comme on pourra le constater par la suite, la collecte de données chiffrées n'est pas exclue. Cependant, l'attention s'est focalisée sur la compréhension des problématiques rencontrées par les Jeunes et les accompagnateurs. Ce sont donc des entretiens approfondis qui ont été menés, d'une durée longue – parfois jusqu'à trois heures de discussion. L'administration de la preuve – la justification que les éléments avancés sont *véridiques*, et que les phénomènes relatés existent réellement – est apportée par « triangularisation » entre les dires de tous les acteurs rencontrés.

Les « dires d'acteurs » recueillis, ainsi que des cas concrets, parsèment ce mémoire.

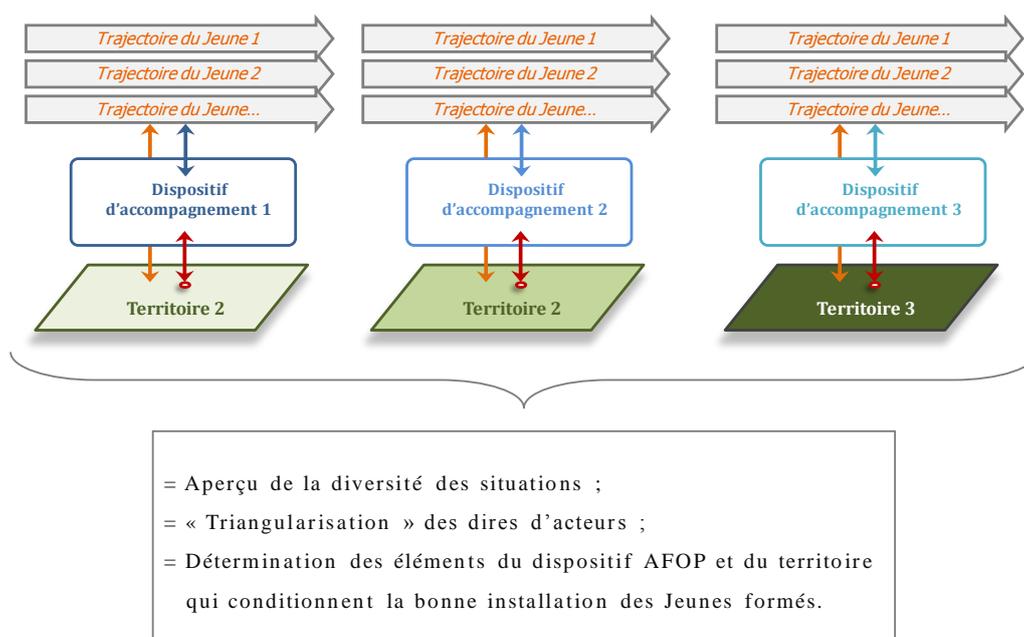


Figure 14 : Le dispositif d'enquête permet d'apprécier la diversité des situations. Réalisation : auteur.

# PARTIE II

---

## ANALYSE DU DISPOSITIF D'ACCOMPAGNEMENT

---

Cette partie présente les résultats de l'analyse du dispositif d'accompagnement à l'installation.

Après une description rapide du fonctionnement de ce dispositif, nous allons voir comment le processus d'insertion se déroule concrètement sur le terrain. Élaboration des projets d'installation par les Jeunes et les équipes pédagogiques, validation de ces projets par la Commission Territoriale, suivi et contrôle de la mise en œuvre par le Conseiller insertion... toutes les phases du dispositif sont liées. Un grain de sable initial peut faire grincer les rouages de l'ultime étape de l'installation.

### 1. Présentation du dispositif d'accompagnement à l'installation

Le dispositif de formation-insertion AFOP est un dispositif national : son *Manuel de procédures de l'insertion* est commun à l'ensemble des centres publics et privés sous contrats. Il doit être conçu de manière à couvrir la diversité des territoires et des types de projet d'installation. Rédigé en 2013, mais toujours document de référence sur la procédure à suivre par les membres du programme, ce *Manuel* n'intègre pas l'évolution du dispositif jusqu'à aujourd'hui.

#### a. Fonctionnement du dispositif d'insertion

Le « *Manuel de procédures d'insertion socioprofessionnelle des jeunes et adultes formés* », rédigé et validé en 2013, détaille les rôles de chacun des membres du dispositif d'insertion. Cependant, les procédures d'élaboration des projets et les procédures d'installation des Jeunes étant encore d'ordre expérimental, ces dernières sont régulièrement modifiées pour s'adapter aux difficultés qui surgissent.

Ce manuel laisse ainsi plusieurs points dans le flou. Alors que les rôles des Commissions Territoriales et Financières sont décrits avec précision, il n'en va pas de même avec celui du Conseiller insertion. Celui-ci agira en fonction de la manière dont il interprète la notion d'accompagnement – malgré les « recyclages »<sup>7</sup> sensés harmoniser les pratiques des accompagnateurs.

Cette partie exposera brièvement le dispositif tel qu'il est décrit par le Manuel de procédure de 2013.

#### ***Accompagnement à l'élaboration des projets***

Au cours de sa formation de deux ans dans le Centre rénové de formation, le Jeune mature peu à peu son projet d'installation. Il effectue, à la fin de l'année, un stage d'approfondissement auprès d'un référent en relation avec son « cœur de projet » - système de culture ou d'élevage qui constitue la pièce maîtresse de son exploitation agricole. Durant cette période (appelée à l'origine "phase cocon", terme abandonné par la suite) le Jeune élabore son projet par écrit, grâce, notamment, au soutien du personnel pédagogique du Centre :

---

<sup>7</sup> Le terme « recyclage » est employé pour désigner des ateliers de formation ou d'ajustement, réunissant les membres du dispositif AFOP.

Les équipes pédagogiques et les acteurs du milieu socioprofessionnel (référents, maîtres de stage, personnes-ressources et familles) ont la responsabilité **d'aider** le porteur du projet à analyser son idée de projet en la confrontant avec les capacités acquises et à acquérir dans la perspective de la mise en œuvre de son projet. (Manuel de procédure, 5.1.1)

Ce document est personnel. Il présente un projet spécifique à un territoire donné – contexte économique, social, foncier disponible, climat etc. – et est porté par un seul Jeune. Tous les projets sont uniques ; l'appui doit donc être « **personnalisé** par le moniteur/formateur tuteur et le conseiller insertion pour la finalisation du projet ». (Manuel de procédure, 5.1.2). Ce document de projet est rédigé selon un canevas, qui harmonise la structuration de l'ensemble des documents des Jeunes (cf. 2. a.).

### ***Instruction et validation des projets d'installation***

Une fois ce document rédigé, il est envoyé par l'intermédiaire du directeur de Centre à la Commission de Zone, accompagné des différentes pièces justificatives requises. Le RIZ effectue une pré-instruction du dossier : il vérifie les pièces et analyse le projet selon une grille d'analyse commune à toutes les Zones. Quand le nombre de dossiers d'installation d'un Centre de formation est suffisant, il convoque la Commission Territoriale.

Cette dernière se compose douze membres issus du territoire, dont, notamment, deux représentants du MINADER et du MINEPIA, du président du Conseil de Gestion du Centre, et du maire compétent sur le territoire du projet. Le RIZ y siège également, et en est le secrétaire exécutif. La Commission Territoriale se réunit quatre fois par an, de manière échelonnée, pendant deux jours maximum. Une indemnité de 25 000 FCFA/jour est versée aux participants, qui sont également remboursés pour leurs frais de déplacement.

L'instruction et la validation de l'accompagnement des projets d'installation reviennent à la Commission Territoriale :

La Commission Territoriale doit se prononcer sur la recevabilité du projet et sa faisabilité technique, économique et environnementale. (Manuel de procédure, 5.1.3)

Elle a donc un rôle d'expertise prépondérant. Elle i) analyse les projets des Jeunes et ii) juge de leur ancrage dans le territoire. Elle a également iii) un rôle de suivi des projets des Jeunes : une mission de supervision des installations est programmée une fois par an. En cas de problème, elle iv) gère le conflit et peut décider d'arrêter l'accompagnement à l'installation. Enfin, elle v) doit assurer une bonne circulation de l'information entre le terrain et la Zone.

Les Jeunes soutiennent leur projet devant la Commission Territoriale pendant une quinzaine de minutes, puis répondent aux questions du jury. Ce dernier délibère ensuite à huis clos, puis annonce sa décision à l'assemblée. Si le projet est validé, l'ensemble du dossier – avec ses éventuelles modifications – est envoyé à la Zone pour être examiné par la Commission Financière.

La Commission Financière vérifie la viabilité financière des projets d'installation et accorde ou non la subvention de 1,5 million FCFA au porteur de projet. Elle ne siège qu'une fois le quota de 20 dossiers d'installation atteint pour toute la Zone. Les projets sont éligibles selon plusieurs critères :

[Les projets] doivent être : i) à caractère économique ; ii) créateurs de richesses et d'emplois ; iii) facteurs de développement dans les territoires d'insertion ; iv) respectueux de l'environnement et de la réglementation. [...] Ces projets peuvent être des projets de création d'une exploitation ou d'amélioration/extension d'une exploitation existante. (Manuel de procédure, 5.2.2.2)

### ***Accompagnement à l'installation***

Le Conseiller en insertion est la cheville ouvrière de l'accompagnement. **Il assure cet accompagnement sur une base régulière, au plus près des jeunes en phase « cocon » et des jeunes installés.** (Manuel de procédure, 5.1.4)

Outre son appui à la finalisation des projets d'installation, le Conseiller insertion est responsable de l'accompagnement technico-économique du Jeune exploitant. Il vient également en appui à la gestion des risques techniques, économiques et financiers, afin d'optimiser les chances de pérennisation de l'exploitation. Enfin, il a également pour rôle « un accompagnement à la mise en réseau professionnel et social du jeune exploitant agricole/ groupe de maîtres pêcheurs (insertion dans le territoire/ pêcheurie et les filières) » (Manuel de procédure, 5.1.4).

Le porteur de projet ouvre un compte dans un institut de microfinance proche de son lieu d'installation, sur lequel, en cas de validation de son projet par la Commission Financière, les 1,5 million FCFA sont virés. La subvention est ensuite décaissée par tranches de financement, selon un plan de mise en œuvre élaboré conjointement par le Conseiller insertion et le Jeune lors de l'élaboration du projet. Ces derniers se rendent ensemble à la banque pour sortir l'argent destiné à financer une étape de mise en œuvre de l'installation. Le compte étant un compte joint, la cosignature des deux, Conseiller insertion et Jeune, est nécessaire pour débloquer la tranche de financement.

Deuxième rouage clef, le suivi de l'utilisation de l'argent de la subvention est du ressort du Contrôleur. Assistant de la Commission Financière, ce dernier vient constater sur le terrain la mise en œuvre des installations. Une fois l'argent d'une tranche utilisé pour des réalisations visibles sur le terrain, il donne un avis de non-objection pour valider le décaissement de la tranche suivante. Il est soumis à un contrôle interne supervisé par la Correspondance de Zone.

### ***Dispositif de suivi évaluation***

Chaque membre du dispositif d'insertion est par ailleurs tenu de faire circuler l'information suivant un dispositif de suivi évaluation. Les équipes pédagogiques rendent ainsi des rapports d'activité transmis par le Directeur du Centre à la Coordination de Zone, qui elles-mêmes effectuent des synthèses pour la Coordination Nationale.

## **b. Évolution du dispositif d'insertion entre 2013 et aujourd'hui**

Entre 2013 et 2015, face à l'émergence de difficultés, le dispositif d'insertion a connu de multiples ajustements. Ces changements n'ont pas encore fait l'objet d'une formalisation dans une nouvelle version du Manuel de Procédure de l'insertion. Cependant, la Coordination Nationale projette une actualisation prochaine.

Les éléments qui ont évolué sont les suivants :

- **La mise en application du dispositif d'insertion a été retardée de deux ans.** La première génération de Jeunes n'a ainsi pu être financée, en fonction des Zones, qu'à partir des mois de novembre 2014 ou février 2015. Deux conséquences en découlent. Premièrement, trois générations de Jeunes, à l'issue des deux ans de formation, respectivement en juillet 2012, 2013 et 2014, se sont « accumulées ». L'équipe pédagogique se retrouve ainsi à élaborer en urgence un grand nombre de documents de projet, afin de pouvoir déclencher les premières Commissions Territoriales. Même aujourd'hui, le retard cumulé dans la finalisation peine à être rattrapé, et se répercute sur l'installation des Jeunes. Ainsi, le Conseiller insertion se retrouve à faire le suivi de plus d'installations que prévu. Ce

phénomène est accentué par la pression mise sur l'ensemble du personnel du programme pour atteindre l'objectif des 1 000 Jeunes installés en juillet 2015.

Deuxièmement, les Jeunes sortis de formation se sont découragés. Les deux ans de formation terminés, la majorité des Apprenants attendent l'arrivée de la subvention pour initier leur exploitation agricole. Perdant peu à peu espoir de voir le financement arriver, certains se sont tournés vers d'autres activités, parfois en dehors de leur localité malgré la demande expresse du programme AFOP à rester sur place. Un Conseiller insertion a qualifié ces Jeunes de « disparus ». Les Centres ont souvent eu des difficultés à rappeler les Jeunes pour l'élaboration des projets en 2013 et 2014 et pour la soutenance. Les Jeunes actuellement en cours d'installation figurent ainsi parmi les plus motivés des porteurs de projet par le démarrage de leur exploitation agricole.

- **Du fait du caractère expérimental du dispositif et de sa construction progressive, plusieurs outils de l'élaboration des projets ont changé en cours de route.** Ainsi, différents *canevas* se sont succédé pour la formalisation des documents de projets. Les Jeunes et les moniteurs ont dû reprendre jusqu'à quatre fois les projets – ce qui a participé à la démission d'un grand nombre d'Apprenants. Par ailleurs, certaines parties de ce canevas ont posé – et pose toujours – des difficultés pour les Jeunes et l'équipe pédagogique : l'analyse économique et financière n'est ainsi pas maîtrisée par tous.

De même, l'élaboration des projets d'installation repose sur deux principes : le projet doit être *global* – terme équivalent à systémique – et *progressif*. Si l'ensemble des équipes pédagogiques déclarent aujourd'hui maîtriser ces concepts, les documents de projet élaborés à l'époque sont parfois en incohérence avec ceux-ci. D'où un sentiment de lassitude - « nous sommes des cobayes » - des Jeunes et des équipes pédagogiques.

- **Le rôle de la Commission Territoriale s'est restreint à l'expertise des projets.** Selon le Manuel de procédure, la Commission Territoriale assure ainsi une fonction de suivi des projets d'installation et de gestion en cas de conflit. Pendant les quatre mois de stage, il n'a nulle part été fait mention de visite par l'ensemble des douze membres de la Commission. Les Correspondants de Zone (notamment les CZ et les RIZ) procèdent néanmoins à des descentes régulières sur le terrain depuis le début des mises en œuvre des installations, dans le cadre du dispositif de suivi évaluation. Il est à noter que ce dispositif est actuellement un chantier prioritaire pour le programme.

- **Suite à la décision de la Coordination Nationale de le supprimer, le Conseiller insertion reprend les fonctions du Contrôleur.** Il cumule ainsi, d'une part, une fonction de conseil et d'accompagnement à l'installation, et, d'autre part, une fonction de contrôle financier de la mise en œuvre. Par ailleurs, le poste de Conseiller insertion a été pourvu par avancement hiérarchique des moniteurs tuteurs (Mon 1) au sein de chacun des Centre de formation. Les Jeunes se retrouvent de cette manière souvent accompagnés par l'individu qui fut leur professeur pendant deux ans de formation et leur accompagnateur à l'élaboration des projets. La nouvelle posture qu'engendrent ces changements sera étudiée en détail au point 5 de cette partie.

## 2. Une difficile élaboration des projets des Jeunes.

### a. Logique et formalisation des projets d'installation agricole

#### ***Un dimensionnement réaliste et une installation progressive***

Les projets d'installation sont élaborés selon ce qu'on peut caractériser, dans les pays du Nord, de *logique paysanne*. Parce qu'ils commencent « petits », et sont fonction des ressources et des capacités des porteurs de projet, le risque d'échec est censé être minimisé. La subvention de 1,5 million FCFA – équivalent à 2 290 € - doit être considérée comme un coup de pouce permettant aux Jeunes de procéder aux investissements de base pour lancer un projet agricole. L'évolution de l'exploitation est ensuite entre leurs mains. Le manuel de procédure de l'insertion insiste d'ailleurs sur ces logiques de dimensionnement réaliste et de progressivité :

Les équipes pédagogiques et les acteurs du milieu socioprofessionnel (référents, maîtres de stage, personnes-ressources et familles) [...] vont enfin aider [le porteur de projet] à dimensionner le projet pour qu'il soit économiquement viable. (Manuel de procédure, 5.1.1)

[Le projet] doit également être d'une ambition réaliste en s'inscrivant dans une logique de progressivité. (Manuel de procédure insertion 5.1.1).

#### ***Le Jeune est impliqué dans son projet***

Le manuel de procédure mentionne par ailleurs que le Jeune est « au cœur de son projet ». Il en est également *responsable*. Tel qu'il est considéré par les équipes du programme AFOP, le projet du Jeune est un projet de vie et doit s'étaler tout au long de son existence. Le jury de la Commission Territoriale de Bafoussam joint ainsi le Jeune à débiter sa soutenance par :

« Monsieur, veuillez nous présenter votre **projet de vie** » (Extrait Commission Territoriale de Bafoussam).

Afin que le porteur de projet prenne conscience de sa responsabilité, une part d'apport personnel est demandée pour chacune des installations. L'installation n'est pas un don.

Par ailleurs, les différents membres du programme insistent sur le fait que c'est le Jeune qui choisit le système de production qu'il veut mettre en œuvre : l'équipe pédagogique et la famille ne sont là qu'en soutien ou en accompagnement. Pourtant, nous verrons un peu plus loin que cela n'est pas si simple, et que le choix du Jeune peut être influencé de plusieurs manières.

#### ***Une installation formalisée dans un document de projet***

Pour la génération des Jeunes enquêtés, les EA1, l'élaboration des projets d'installation a été réalisée, pour la grande majorité, entre début 2013 et fin 2014. Les projets sont formalisés par écrit grâce à un outil, le *document de projet*, dont le canevas est commun à l'ensemble du dispositif d'insertion. Celui-ci est structuré en plusieurs parties :

- i) **Résumé du projet ;**
- ii) **Trajectoire de vie du porteur de projet.** Cette partie est axée sur les dimensions sociales, cognitive et économique de la vie du Jeune ;
- iii) **Contexte et justification.** Le contexte territorial et ses aspects économiques et sociaux sont développés ;
- iv) **Analyse technique du système de production.** Les systèmes de culture et d'élevage du projet sont détaillés (description de l'itinéraire technique, mesures d'hygiène,

calendrier cultural, formule alimentaire, calendriers de travail, etc.). Les objectifs de production attendus sont mentionnés – et permettent d’effectuer les calculs de la partie économique ;

- v) **Analyse du marché.** Cette analyse est basée sur une étude de marché réalisée pendant les deux ans de formation ;
- vi) **Analyse économique.** La valeur ajoutée nette est calculée pour les trois ans suivants l’initiation du projet. Le calcul du produit brut et des consommations intermédiaires est effectué pour obtenir la valeur ajoutée brute. Les amortissements du matériel sont évalués, et permettent d’obtenir le résultat d’exercice.
- vii) **Analyse financière.** Sa composition varie selon les Centres, mais on retrouve généralement un plan de financement, un compte de trésorerie prévisionnel, les soldes intermédiaires de gestion, et un calendrier de trésorerie ;
- viii) **Plan de mise en œuvre.** En dernière partie ou annexe, le plan de mise en œuvre détaille les différentes étapes de l’installation : date de l’opération, coût, décaissement, répartition entre subvention et apport personnel, etc.

Cette structuration des documents de projet permet de balayer l’ensemble des aspects d’une installation. Elle permet de penser à tout. On retrouve encore une fois le référentiel « d’approche globale » - ou systémique – sur lequel est également construit le dispositif de formation. Ce canevas permet également d’harmoniser l’ensemble des projets du programme AFOP, malgré quelques variantes inévitables d’un Centre à l’autre.

## **b. Différentes conceptions du plan de mise en œuvre**

### ***Principes du plan de mise en œuvre***

Présenté à la fin du document de projet, l’objectif du plan de mise en œuvre de l’installation est double. Il fait, d’une part, office de fil conducteur du projet, en retraçant les différentes étapes de la mise en place de l’installation ; d’autre part, il résume la répartition des financements entre l’apport personnel du Jeune et la subvention AFOP. Il a une valeur contractuelle : le porteur de projet et le Conseiller insertion s’engagent tous deux sur les décaissements et les opérations couvertes par l’argent de la subvention.

La part d’apport personnel fournie dépend de chacun des Jeunes. Il est fonction de sa situation familiale, de son implantation, et des ressources familiales mises à disposition. L’apport personnel des Jeunes de l’étude varie ainsi de 145 000 FCFA pour un projet d’élevage de poulets de chair à 5,1 millions FCFA pour un projet d’élevage de poules pondeuses.

*« Chacun chiffrait son apport personnel en fonction de ce dont il disposait » (Entretien Conseiller insertion)*

*« Le jeune choisit ce qu’il veut faire, son site, etc. Sa subvention est étalée : il ne peut pas tout mettre dans la même chose. » (Entretien Conseiller insertion)*

Cet apport personnel peut être de différente nature : matériel de culture ou d’élevage existant, engagement à l’achat d’intrants lors de l’installation, construction ou location d’un bâtiment d’élevage... Il couvre ce que la subvention AFOP refuse de financer. Ainsi, le programme AFOP a choisi d’exclure du financement trois éléments :

L’appui financier [...] ne prend pas en compte les rubriques suivantes : i) la ration alimentaire ; ii) la main-d’œuvre ; iii) l’acquisition du foncier. (Manuel de procédure insertion 5.1.1)

Ces éléments ont été exclus du financement à la fois pour éviter les détournements de fonds, mais aussi parce que la famille, si elle soutient l'installation de son Jeune, lui assure relativement facilement la nourriture, l'aide au champ ou le gardiennage, et la mise à disposition d'une parcelle de terrain.

Par ailleurs, le Manuel de procédure préconise de répartir l'argent de la subvention AFOP sur des investissements « en dur », par exemple un bâtiment d'élevage en parpaing, dont la durabilité est assurée – il y a en effet peu de risques que le Jeune revende la ferme, alors que cette menace existe pour du matériel circulant (aliment, équipement etc.) :

[L'appui financier] du programme accordé aux porteurs de projets concerne avant tout l'investissement et les équipements productifs. (Manuel de procédure insertion 5.1.1)

### **La répartition de l'apport personnel et de la subvention varie selon les Centres**

Selon les Centres, la répartition de la subvention se fait différemment. Les principaux points de divergence concernent le bâtiment d'élevage et la main-d'œuvre, et sont liés au contexte territorial. Le tableau ci-dessous précise la répartition observée communément pour chacun des Centres.

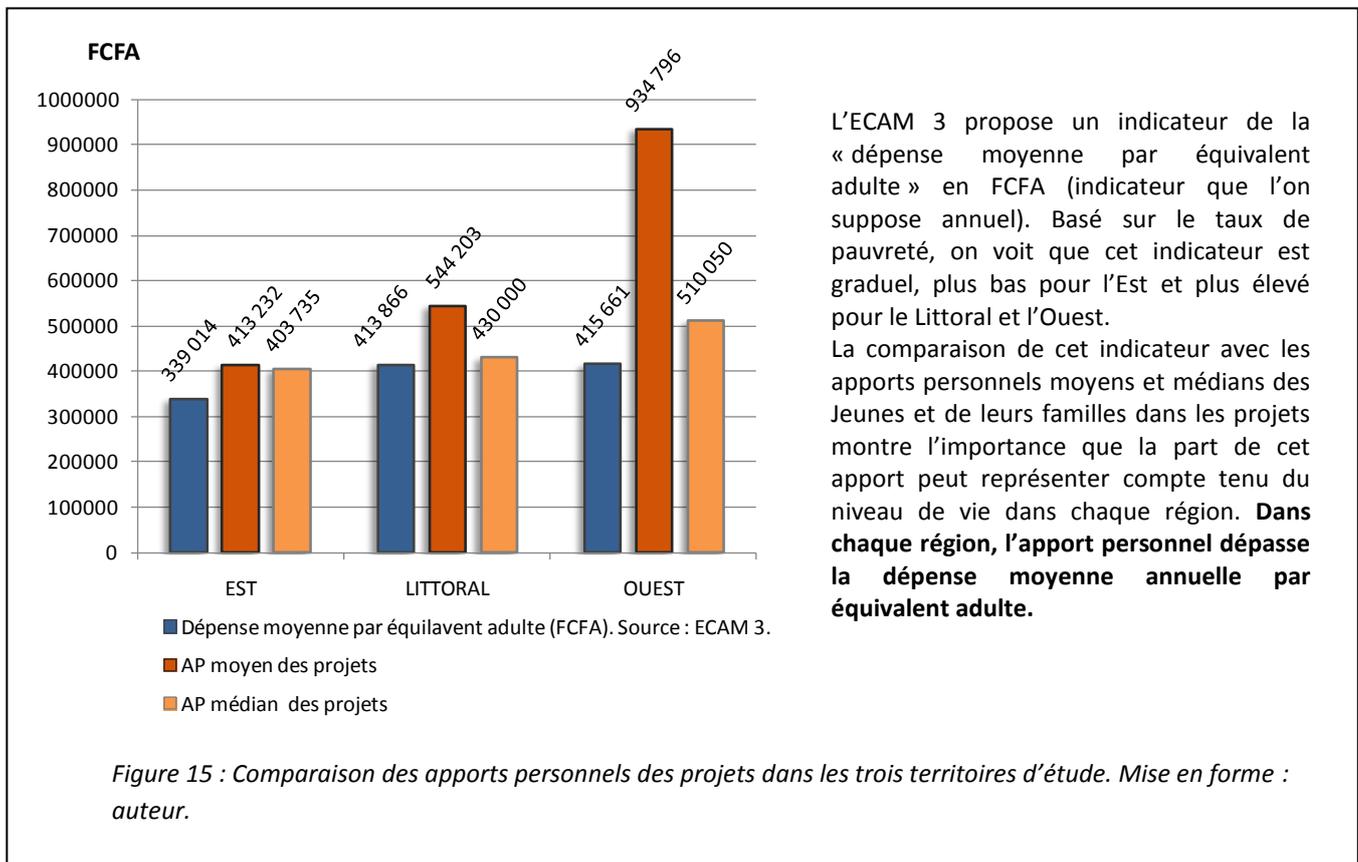
<b>Centre de formation rénové</b>	<b>Répartition de la subvention AFOP et de l'apport personnel du Jeune</b>	<b>Commentaire</b>
CFR de Bouam	<p><u>Types de projets :</u> Implantation de cacaoyères et de palmeraies en zone forestière.</p> <p><u>Éléments couverts par la subvention AFOP :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Matériel de culture, équipement ;</li> <li>- Achat des plants (cacao, noix prégermées, rejets de bananier plantain) ;</li> <li>- Achat des intrants ;</li> <li>- <b>Salaires pour la main-d'œuvre.</b></li> </ul> <p><u>Éléments pris en charge par le Jeune et sa famille :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Terrain (2 ha) ;</li> <li>- Équipement familial ;</li> <li>- Une part variable des intrants.</li> </ul>	<p>Une exception a ainsi été faite au manuel de procédure. Le salaire de la main-d'œuvre est ici subventionné car il s'agit d'implantation de cultures pérennes, qui nécessite d'employer des ouvriers agricoles pour être réalisées dans les temps. Ces opérations sont d'ailleurs celles qui sont les plus coûteuses.</p>
CFR Bafoussam	<p><u>Types de projets :</u> Création ou réhabilitation de ferme (poulets de chair, porcs, poules pondeuses).</p> <p><u>Éléments couverts par la subvention AFOP :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Matériel d'élevage et de culture, équipement ;</li> <li>- Première bande d'élevage (achat des sujets, aliments, prophylaxie),</li> </ul> <p><u>Éléments pris en charge par le Jeune et sa famille :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Terrain (&lt; ½ha) ;</li> <li>- <b>Bâtiment</b> (construction, achat ou location) ;</li> <li>- (Parfois système de culture).</li> </ul>	<p>Une des spécificités de la répartition de l'apport personnel de Bafoussam est que le Jeune doit apporter le bâtiment d'élevage, en louant ou en construisant, en raison des tensions foncières et de la variabilité des prix. La taille du bâtiment d'élevage (et donc des possibilités d'accueil du cheptel) est ainsi intimement liée à l'apport personnel du Jeune – autrement dit des ressources familiales qu'il a à disposition.</p>

Ferme-école de Ndoungue	<p><u>Types de projets :</u> Projets d'élevages et de cultures vivrières ou semi-pérennes.</p> <p><u>Éléments couverts par la subvention AFOP :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Partie ou totalité du bâtiment ;</b></li> <li>- Matériel d'élevage et/ou de culture, équipement ;</li> <li>- Première bande d'élevage (achat des sujets, aliments, prophylaxie) ;</li> <li>- <b>Partie des salaires de la main d'œuvre.</b></li> </ul> <p><u>Éléments pris en charge par le Jeune et sa famille :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Terrain (Entre 1000m<sup>2</sup> et ½ha) ;</li> <li>- <b>Partie ou totalité du bâtiment ;</b></li> <li>- Equipement ou matériel végétal existant ;</li> <li>- <b>Partie ou totalité des salaires de la main.</b></li> </ul>	<p>Mise à part l'apport du foncier, il n'y a pas d'autres restrictions pour les Jeunes de Ndoungue. Comme pour le CFR de Bouam, un cas a été noté de prise en charge du salaire de la main d'œuvre par la subvention.</p>

*Remarque :* Le *Manuel de procédure* exclut la main d'œuvre de la prise en charge de la subvention pour éviter le détournement de fond. En effet, pour payer des ouvriers agricoles, le Jeune est obligé de décaisser une partie de la subvention en argent liquide et de la garder chez lui pour une durée plus ou moins longue. Le risque – ou la tentation – est alors grande de dépenser cet argent pour autre chose que le projet. Ceci sera approfondi dans le point 5.

#### **L'apport personnel est conséquent pour les familles**

Le graphique suivant permet de se rendre compte de l'investissement demandé par la mise en œuvre du projet. La moyenne et la médiane des apports personnels mentionnés dans les documents de projet ont été calculées.



L'ECAM 3 propose un indicateur de la « dépense moyenne par équivalent adulte » en FCFA (indicateur que l'on suppose annuel). Basé sur le taux de pauvreté, on voit que cet indicateur est graduel, plus bas pour l'Est et plus élevé pour le Littoral et l'Ouest.

La comparaison de cet indicateur avec les apports personnels moyens et médians des Jeunes et de leurs familles dans les projets montre l'importance que la part de cet apport peut représenter compte tenu du niveau de vie dans chaque région. **Dans chaque région, l'apport personnel dépasse la dépense moyenne annuelle par équivalent adulte.**

On peut vérifier ici que l'apport personnel fourni par le Jeune et sa famille dépasse la « dépense moyenne par équivalent adulte » dans tous les territoires d'étude. Les projets d'installation sont donc « coûteux ». Les apports personnels des projets de l'Ouest et du Littoral sont par ailleurs supérieurs à ceux de l'Est : ceci peut s'expliquer par la nature des projets d'installation.

Par ailleurs, les résultats de l'étude montrent que, dans la grande majorité des projets d'installation, l'apport personnel réel est supérieur à celui prévu dans les documents de projet.

### **c. Une écriture de projet difficile**

Pour les Jeunes comme pour les accompagnateurs, la phase de finalisation a constitué une épreuve.

#### ***Les Jeunes se sont dispersés***

Entre 2012 et 2015, les Jeunes ont été pris par d'autres activités. Malgré l'injonction du programme à rester à proximité du Centre de formation, certains ont parfois été amenés à trouver du travail dans d'autres régions – salarié en ville, ouvrier agricole dans des agro-entreprises – voire d'autres pays – conducteur routier sur la route du Tchad. Il était donc difficile pour les formateurs de les rappeler au Centre pour élaborer le projet, surtout que le coût de transport peut s'avérer élevé.

Par ailleurs, certains Jeunes se sont découragés devant les changements de canevas successifs et le retard de la subvention. Dans les zones les plus rurales, retournés dans leurs familles, ils essuient des moqueries de la part des *gars qui traînent au quartier*, qui entament leur estime de soi si durement acquise pendant la formation :

*« Ils disent : "Ta formation n'a servi à rien, tu ne vauds pas mieux que moi" » (Porteur de projet Porcs reproducteur, Littoral)*

*« Les gens du village sont les premiers à décourager : "Tout ça, ce sont des mensonges du chef de l'Etat, vous n'aurez jamais les financements"... et quand les décaissements sont retardés, ils disent : "Ah, vous voyez !" » (Porteur de projet 'Cacaoyère', Est)*

Cette génération de « disparus » (terme employé par le Conseiller-insertion du centre de la Chasaadd) commence cependant peu à peu à revenir quand ils voient que leurs camarades ont commencé la mise en œuvre des installations.

#### ***Un obstacle majeur : l'hétérogénéité du niveau des Jeunes***

Le processus d'élaboration est similaire dans les trois Centres étudiés. Le Jeune écrit manuellement sur son cahier une première version de son projet. Il l'apporte au Moniteur qui effectue des corrections. Le porteur de projet écrit de nouveau ; puis, sur validation de l'équipe pédagogique, va faire saisir son manuscrit sur l'ordinateur. Il rapporte au Moniteur une version *soft* de son projet, sur laquelle ce dernier travaille pour finaliser l'élaboration. Pour certains Centres, seuls le Moniteur tuteur ou le CI sont impliqués dans l'élaboration ; pour d'autres, l'équipe pédagogique et le directeur effectuent une révision en groupe des documents en les projetant au mur grâce à un vidéoprojecteur. Il existe également des cas où les porteurs de projets similaires travaillent en groupe et élaborent ainsi à plusieurs le document.

Si les Jeunes écrivent généralement au moins leur 'Trajectoire de vie' et une partie de l'itinéraire technique des systèmes de production, le reste du document de projet est rédigé par l'équipe pédagogique du Centre. En effet, le niveau scolaire d'entrée requis pour les apprenants est le CEP (Certificat d'Études Primaires). Au sein d'une classe, il existe ainsi de grandes disparités de niveau.

Certains, qui ont passé le probatoire et parfois le Bac, ont peu de difficultés à écrire ; d'autres peinent à prendre des notes en cours.

*« Certains ne connaissent pas écrire, alors que c'est important pour eux, car certains n'ont pas fini de rédiger le document et n'ont pas soutenu. Comment tu veux faire quand tu ne connais pas écrire ? » (Porteuse de projet 'Porcs engraissement', Ouest).*

Cette hétérogénéité de niveau pose ainsi des difficultés lors de l'élaboration des projets. Les Moniteurs et les Conseillers insertion sont obligés d'assister les apprenants dans l'écriture. Par ailleurs, même s'ils y ont été formés, les Jeunes ne maîtrisent pas les calculs économiques : les parties 'Analyse économique' et 'Analyse financière' sont conçues par l'accompagnateur uniquement. Il en va de même pour l'élaboration du Plan de mise en œuvre. L'accompagnateur demande les informations nécessaires au Jeune et entre lui-même les données dans l'ordinateur :

*« On se met à trois devant la machine, j'ai un Jeune de chaque côté. Je pose des questions au premier ; le temps qu'il réfléchisse, j'avance avec le deuxième. » (Entretien Conseiller insertion)*

*« On prend le plan de financement, on s'assoit et on réfléchit. Je leur demande : "tu veux commencer comment ?", et on avance. » (Entretien Conseiller insertion)*

Le Moniteur, ou, selon les cas, le Conseiller insertion, travaille ensuite de son côté la mise en forme des données et des calculs ; puis il convoque le Jeune pour lui expliquer comment il a procédé. Une séance a ainsi pu être observée : le Jeune écoute passivement – et visiblement dépassé – le calcul de la Valeur Ajoutée Nette de son projet. Le porteur de projet est ainsi rarement capable d'expliquer l'obtention du résultat de l'exercice lors de la soutenance de son projet devant la Commission Territoriale.

*« Quand il y a une erreur [sur la partie] économique, on sait que c'est le CI. Il y a un problème de niveau ; parfois les Jeunes ne se reconnaissent pas dans leurs projets. Les moniteurs ne sont pas toujours attentifs aux Jeunes. » (Réunion à la Zone du Littoral)*

### **Manques de moyens et coûts supplémentaires**

Autre phénomène, l'élaboration des projets a entraîné des coûts parfois élevés pour les apprenants. En 2013, les salles informatiques n'avaient pas encore été installées dans les Centres. Les Jeunes portaient donc faire saisir en ville leurs rapports – et ce plusieurs fois car différentes versions du canevas de projet se sont succédées.

*« Pour la rédaction, chacun se battait à son niveau. On écrivait sur le cahier, on portait saisir. Avec la secrétaire, j'ai gagné sa confiance, elle me prenait la page à 250 FCFA. J'en ai eu pour moins de 50 000 FCFA pour le tout. » (Porteur de projet 'Cacaoyère', Est)*

Les coupures d'électricité journalières constituaient par ailleurs une difficulté supplémentaire.

### **d. Les projets sont « stéréotypés »**

Les projets élaborés entre 2013 et 2014 au sein d'un même Centre peuvent s'avérer quasiment identiques. Les documents de projet se ressemblent, comme une succession de « copier-coller ». Ce stéréotype est lié à l'existence des phénomènes suivants :

- 1- Les difficultés liées à l'élaboration des documents de projet, détaillées dans le point précédent – notamment l'hétérogénéité du niveau des Jeunes et le manque de maîtrise des aspects économiques et financiers – conduisent le Jeune et le Moniteur à prendre modèle sur un projet déjà finalisé.
- 2- Les équipes pédagogiques étaient soumises à la pression de la Coordination Nationale pour finaliser au plus vite les projets et lancer les mises en œuvre. En effet, cette dernière souhaitait atteindre « la barre des 1 000 Jeunes installés » à l'horizon 2015. La tentation est grande, dans ces conditions, d'uniformiser les projets pour gagner du temps.
- 3- Les Moniteurs et les Conseillers insertion ont eu accès à une matrice Excel préremplie, qui a « fuité » lors d'un atelier de travail à Zoum. Utilisée par les RIZ pour étudier la viabilité économique des projets avant le passage en Commission Territoriale, il s'agit d'un outil de vérification permettant de calculer rapidement la valeur ajoutée nette des systèmes de production. Cette matrice n'a pas été construite pour la conception des projets : elle est, par exemple, inappropriée aux calculs des produits bruts des projets d'élevage car son pas de temps considère l'année comptable et non la bande. Cependant, elle permet de réaliser rapidement des calculs et de sortir les tableaux des parties économiques et financières.

*« Avec la pression des 1 000 Jeunes, on utilisait la matrice. En deux heures, la partie économique était faite ; on pouvait faire dix projets en deux jours ! » (Entretien Conseiller insertion)*

- 4- Certains documents de projet, validés par la Commission Territoriale puis financés, ont servi de modèles de référence pour élaborer les autres. Il s'agit généralement de ceux des apprenants qui ont été financés en avance, dès août 2014 (deux porteurs de projet, parmi les meilleurs de leur promotion, ont ainsi été élus pour être les premiers installés de chaque Centre). Parce que les Jeunes et les accompagnateurs sont assurés de la validation de ces projets, le dimensionnement et la progressivité de l'installation sont repris tels quels pour les autres porteurs de projet.
- 5- Les Conseillers insertion, une fois le document de projet finalisé, l'envoient officieusement au RIZ afin de ce dernier en révise la structure et le contenu. Après cette vérification *off*, qui contribue encore une fois à l'uniformisation des projets, le CI dépose officiellement le document en passant par la voie hiérarchique classique.
- 6- Enfin, devant la difficulté calculatoire de certains projets – par exemple l'analyse économique des projets 'porcs reproducteurs' – certains Jeunes et Conseillers insertion ont préféré se cantonner à des projets déjà élaborés et conformes, ce qui entraîne une perte de diversité des types d'installation.

Ainsi, pressées par le temps, les équipes pédagogiques ont effectué des copier-coller d'un projet à l'autre. Le fait est frappant pour les quinze projets de création de cacaoyère du Centre de Bouam, qui sont quasi-identiques. Seuls changent les parties descriptives 'Résumé', 'Trajectoire de vie', et éventuellement la description de l'itinéraire technique. Les prix de vente, les rendements estimés, le coût des équipements etc. sont ainsi quantifiés de la même manière alors que les porteurs de projet ne s'installent pas dans le même village. De même, les projets sont élaborés de façon à demander un financement au plus près des 1,5 millions FCFA, qui, pour rappel, est le financement maximal donné à un projet. Les Jeunes demandent ainsi la même somme d'argent, pour un projet similaire, mais avec un accès à la main-d'œuvre et aux équipements différents.

Ainsi, l'élaboration du projet n'est plus **personnalisée**, alors que le *Manuel de procédure de l'insertion* le préconise. Les projets proposés à la Commission Territoriale sont les mêmes, alors que l'environnement de l'installation est différent. Les projets se rapprochent alors plus de « packs productifs » bien ficelés et viables économiquement en troisième année d'installation. L'accompagnement perd son mot d'ordre de suivi « au plus près des Jeunes » (Manuel de procédure 5.1.4) au profit d'une **massification de l'accompagnement**.

La conséquence est la suivante : l'adaptation au contexte propre à chaque Jeune – spécificités de son site d'installation, coût de transport, adaptation du terrain pour un type de culture donnée –, parce qu'elle n'est pas anticipée lors de l'écriture du projet, est reportée en aval lors de l'accompagnement à l'installation par le Conseiller insertion. Ce dernier doit alors se livrer, a posteriori, à un travail d'adaptation d'un projet « type » aux contextes de chaque porteur de projet.

Ces écarts entre le projet élaboré et les réalités de l'installation, qui entraînent une modification du plan de mise en œuvre du projet, sont abordés dans la partie suivante.

### 3. Adaptation aux réalités du terrain : le plan de mise en œuvre est modifié

Conception et réalisation marchent main dans la main. Cependant, même si bien des difficultés ont été anticipées par les Jeunes et leurs Moniteurs, l'idéal du document de projet se heurte aux facteurs perturbateurs de la réalité. Entre la date de fin de formation et les premières mises en œuvre du projet, trois années se sont écoulées. L'environnement du Jeune, qu'il soit économique, social ou familial, s'en trouve le plus souvent modifié. Face à ces changements, et pour calmer les impatiences, les Conseillers-insertion font preuve de souplesse et d'adaptabilité ; le projet initial se transforme au gré des difficultés rencontrées. Toujours tenus de respecter le Manuel de procédures, les arrangements se font dans la discrétion, sur terrain, bien souvent dans un tête-à-tête entre le Jeune et son accompagnateur.

#### a. Le contexte a évolué entre 2012 et 2015

Entre la fin de la formation en 2012, date à laquelle le Jeune choisit son projet d'installation, et les premières mises en œuvre en 2015, la situation du Jeune comme le contexte territorial ont pu changer.

##### **Changement du contexte territorial**

- **Les marchés ont évolué.** Par exemple, dans la région de l'Ouest, grande zone de production avicole et porcine, la fermeture des frontières avec la Guinée Équatoriale en 2013, puis avec le Nigeria en 2014 suite à la menace de Boko Haram, a perturbé le marché local. Les grands éleveurs de poulets de chair et de poules pondeuses, ne pouvant plus exporter leurs productions, cherchent des débouchés au sein du territoire. Le marché se retrouve ainsi saturé. Par ailleurs, des importations frauduleuses de poulets congelés en provenance du Gabon, saisies récemment<sup>8</sup>, contribuent à la baisse des prix.

---

<sup>8</sup> Plus de 25 tonnes de poulets congelés découpés, selon l'interprofession avicole camerounaise. *Cameroun: les importations frauduleuses de poulets congelés s'intensifient à la veille des fêtes de fin d'année*, Agence Ecofine, 12/11/15.

- **Le risque de certaines maladies est en augmentation.** La peste porcine notamment, qui entraîne une perte quasi-totale de des élevages porcins, fait planer un risque sur les installations des Jeunes.

En trois ans, les productions envisagées par les Jeunes pour leur installation ne sont donc plus forcément les plus pertinentes, ou les moins risquées, au vu du nouveau contexte territorial. Les méventes connues par les Jeunes pour leurs projets d'élevage en sont l'illustration. Ce phénomène souligne, par ailleurs, que la notion de « *projet de vie* » n'a de sens que si elle considère un système de production dynamique, qui évolue dans le temps.

### ***Changement de la situation du Jeune***

Rupture entre les parents et le Jeune, mariage, séparation ou décès du conjoint, nouvel enfant... le contexte familial des porteurs de projet évolue vite. Parmi les trente-huit Jeunes enquêtés, ces changements au sein de la famille ont eu plusieurs conséquences :

- **L'accès au foncier est modifié.** Le changement de site de mise en œuvre peut intervenir avant ou après le passage en Commission Territoriale. Il a parfois pour origine la volonté de rapprocher le site d'élevage de la concession familiale. Les CI et les RIZ conseillent ces rapprochements afin d'éviter les vols. Dans d'autres cas, plus graves, la famille se lasse ou, encore, refuse d'accepter la prise d'indépendance du Jeune – surtout quand il s'agit d'une femme. Elle lui retire donc son soutien et n'accepte plus de lui céder son terrain. Plusieurs Jeunes se sont ainsi retrouvés à demander des parcelles auprès de la famille élargie, du chef de village, ou encore d'un parrain. D'autres ont réagi en louant plusieurs petits champs éparpillés, à plus ou moins bon prix.

Ces changements de site de dernière minute posent problème quant à de la sécurisation du foncier. Le programme AFOP considère, en effet, qu'un site en location, ou chez la belle-famille, est trop instable : les projets sont ainsi validés par la CT avec circonspection. Par ailleurs, la procédure de l'insertion exige que, lorsque le site d'installation est modifié, le projet « n'est plus le même » et doit de nouveau passer devant la Commission Territoriale.

- **L'accès à la main-d'œuvre a changé.** Parce qu'ils se sont mariés, que les enfants ont grandi et sont en âge d'aider dans les champs, des porteurs de projet peuvent compter sur une main-d'œuvre qu'ils n'espéraient pas, facilitant ainsi l'installation. À l'inverse, d'autres se retrouvent seuls à devoir faire face à une quantité de travail difficilement abattable. Des cas de maladies en début de mise en œuvre – souvent conséquences des jalousies et de la sorcellerie – ont par ailleurs empêché les porteurs de projet de travailler comme ils le souhaitent à leur installation. Dans ces cas de figure, les Jeunes ont recours à de la main-d'œuvre salariée, ce qui occasionne des dépenses supplémentaires. Un cas extrême a ainsi été rencontré au CFR de Bouam d'un Jeune immobilisé chez lui, qui a mis en place sa cacaoyère en déléguant la totalité du travail à sa famille. C'est le cas aussi pour les femmes, qui comptent bien trop souvent sur la force physique de leur conjoint pour les « travaux champêtres ».

### ***Certains Jeunes ont commencé l'installation sans attendre la subvention***

Devant le retard de la délivrance de la subvention, et poussés par les équipes pédagogiques des Centres, une dizaine de Jeunes sur les trente-huit rencontrés ont commencé leur projet sans attendre l'argent de l'État. Il s'agit soit : i) de porteurs de projet bénéficiant d'un apport financier

annexe de la part d'un parrain (projet 'Poules pondeuses') ; ii) ou de Jeunes étant déjà investis dans des activités agricoles avant la formation, disposant de main-d'œuvre familiale, passionnés, et ayant du capital en réserve. Ces derniers se rapprochent des référents pour acheter quelques cabosses de bonne qualité, quelques rejets, ou encore deux ou trois porcs de bonne race.

Progressant « *doucement doucement* » pendant deux ou trois ans, ces porteurs de projets se retrouvent donc en 2015 avec une partie du projet déjà mis en place ; les opérations subventionnées prévues dans le plan de mise en œuvre sont déjà en partie réalisées. Au CFR de Bouam, notamment, certains Jeunes ont mis en place plus d'½ hectare de SC cacao\*bananier plantain\*macabo pendant cette période. Cette initiative leur confère deux avantages. Ils ont d'abord acquis une première expérience de l'installation et ainsi appris à contrer les difficultés. Ils disposent ensuite, pour les projets de culture, de leurs propres intrants en réserve issus de leurs champs mis en place – cabosses de cacao, rejets de bananiers plantains, "semenceaux" de macabo etc. Ils rencontrent donc moins de difficultés d'approvisionnement que leurs collègues qui n'ont pas commencé les projets avant les financements.

De tels changements rendent le plan de mise en œuvre obsolète lors de l'initiation de l'installation. Le Conseiller-insertion et le Jeune effectuent alors des modifications afin de s'adapter au nouveau contexte.

## **b. Le plan de mise en œuvre est modifié lors du processus d'installation**

Consciente de l'évolution du contexte de l'installation, la Coordination Nationale encourage les Conseillers insertion à être flexibles lors de la mise en œuvre des projets. Devant les difficultés rencontrées, ils doivent faire preuve « d'adaptabilité » : leur objectif reste de procéder au mieux à la mise en œuvre des installations des Jeunes. Cependant, ces adaptations doivent normalement toujours être conformes aux consignes du *Manuel de procédure insertion* :

*« Le rôle du CI, c'est d'être flexible tout en respectant le manuel de procédure. » (Entretien Conseiller insertion)*

Les plans de mise en œuvre, c'est-à-dire l'installation telle qu'elle était prévue, sont modifiés. Les principaux écarts, qui sont des conséquences de l'évolution du contexte et des difficultés auxquelles les Jeunes se heurtent, sont présentés dans les points suivants.

### **1. Les calendriers de mise en œuvre sont rectifiés**

Dans tous les documents de projets rencontrés dans les trois Centres, la mise en œuvre de l'installation débute toujours au mois de janvier (la référence étant l'année comptable). Or, c'est ne pas tenir compte du **calendrier agricole**. Par exemple, les opérations de défrichage ou d'entretien des cacaoyères devraient pouvoir s'effectuer en novembre pour donner une marge de manœuvre au porteur de projet. De même, le risque accru d'infection des porcs par le rouget pendant la saison des pluies n'est pas considéré pour déterminer la date de commencement. **La saisonnalité des productions et des marchés n'est donc pas prise en compte pour le démarrage des installations.** Ceci entraîne une pression supplémentaire sur le Jeune pour réaliser au plus vite sa mise en œuvre, et augmente d'autre part les risques d'échec des premières bandes d'élevage – et donc les risques d'abandon des projets.

Par ailleurs, **les opérations du calendrier de mise en œuvre sont rarement effectuées dans l'ordre prévu dans le document de projet.** Cela révèle cependant la preuve de la bonne adaptabilité aux

difficultés rencontrées. Comme chaque opération est évaluée financièrement en amont, les Jeunes et les Conseillers insertion procèdent au décaissement de la somme nécessaire pour l'activité envisagée ; chacune des opérations est financièrement indépendante. Au CFR de Bouam, tous les Jeunes ont ainsi réalisé les activités de mise en place des cacaoyères dans un ordre différent en fonction de la disponibilité pour chacun des ouvriers agricoles, des scieurs, ou de l'accès aux intrants (cf. Partie III. 1. A. b.).

Enfin, dans deux cas, les projets ont été suspendus quelques mois après l'initiation de leur mise en œuvre, afin de régler des problèmes familiaux.

## **2. Le projet change de dimension**

La modification de la taille du bâtiment d'élevage est un cas que l'on retrouve à l'Ouest comme à l'Est. Tirés par leur rêve d'être les « grands éleveurs de demain », certains Jeunes décident de doubler la surface de leur ferme ou le nombre de loges, ce qui entraîne un coût supplémentaire (parfois de l'ordre de 500 000 FCFA) non prévu lors de l'élaboration initiale du projet. Ce coût supplémentaire est comblé par un apport personnel du Jeune ou de sa famille. Quand l'agrandissement du bâtiment est discuté et accepté par celle-ci, elle fournit bien souvent le complément monétaire pour la construction du bâtiment.

Cependant, le Jeune peut décider de voir grand sans en référer à quiconque : c'est le cas d'un porteur de projet 'Poulets de chair' du CFR de Bafoussam, qui s'est endetté auprès d'une dizaine de connaissances pour construire une ferme en semi-dur pouvant accueillir mille sujets – alors que son projet était à l'origine dimensionné pour cinq-cents poulets. Le risque encouru par ce Jeune est très grand. En cas de maladie ou de contretemps sur l'élevage, il n'a plus aucune marge de manœuvre, et ses relations refuseront de lui octroyer un crédit supplémentaire.

Le redimensionnement du projet provoque également un changement de progressivité de l'installation. En investissement « gros » en un laps de temps court, le projet devient moins progressif : le risque d'échec est corrélativement accru.

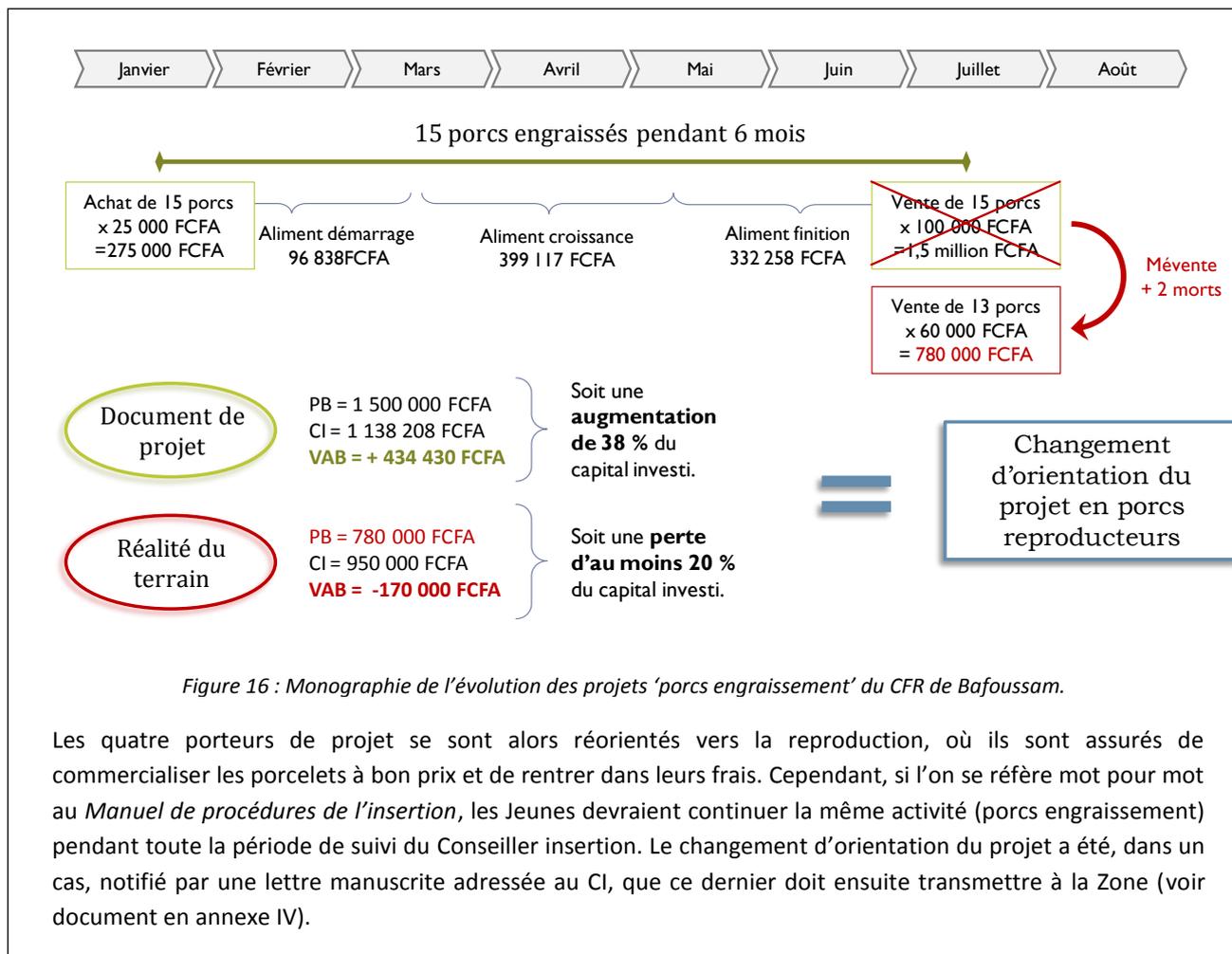
## **3. Le système de production du projet est transformé**

À l'Ouest, conséquences de l'évolution du marché et de la mévente de leur production, plusieurs Jeunes ont changé leur activité alors qu'ils étaient encore suivis par le Conseiller-insertion.

Deux exemples sont présentés ci-dessous. Le premier est une réorientation du projet 'porcs engraissement' vers un projet 'porcs reproducteurs' du fait des difficultés de commercialisation rencontrées. Le second est une illustration de « jonglage » de la subvention par un porteur de projet qui souhaite diversifier son activité pour assurer sa subsistance.

### **Cas des porteurs de projet porcs engraissement de Bafoussam (1/2) : un changement d'orientation du projet**

Quatre porteurs de projet 'Porcs engraissement' ont fait l'objet d'une enquête pendant le séjour à Bafoussam. La viabilité économique des projets repose sur un prix de vente d'un porc de 100 kg à 100 000 FCFA. Or, sur le terrain, ces conditions ne sont pas réalisées : parce que les Jeunes ont des difficultés à négocier avec les grossistes et que le marché local est saturé, les porteurs de projet peinent à écouler un porc de 6 mois à plus de 60 000 FCFA. Ils essuient ainsi une perte de capital de l'ordre de 20 %.



### Cas de Monsieur N. : une diversification d'activités

Le projet de Monsieur N est la création d'une ferme avicole de 500 sujets, dans son village natal, sur le terrain de la concession familiale. Or, son père lui retire brusquement son soutien. M. N met alors en œuvre son projet sur une parcelle louée à son oncle, dans le même village. Sa situation devient précaire, avec peu de ressources disponibles.

« Quand tu vis chez ton oncle, il va te dire qu'il faut partir. Mieux vaut se battre pour acheter ton propre terrain d'un demi-hectare à 400 000 FCFA pour t'installer ; et personne ne peut te demander de sortir » (Entretien Monsieur N. porteur de projet 'Poulets chair', Ouest).

Monsieur N construit alors son bâtiment d'élevage à frais réduits : au lieu de construire en semi-dur, il réalise sa ferme en matériaux provisoires, faisant ainsi une économie de plus de 400 000 FCFA sur l'argent de la subvention. Le produit de ce « jonglage », initialement dissimulé au Conseiller insertion, est alors investi dans la mise en place d'une culture maraîchère, dont le bénéfice sera réinvesti dans l'élevage de poulets de chair.

« Dans un an, si je me bats, je peux me payer un terrain et faire une bonne ferme » (Entretien Monsieur N. porteur de projet 'Poulets chair', Ouest).

Faisant preuve de flexibilité et ayant confiance dans son Jeune, le Conseiller insertion a fermé les yeux sur ce cas, l'argent étant de toute manière réinvesti dans le projet d'exploitation. L'entorse à la procédure aurait cependant pu être évitée si le document de projet avait pris en considération le système d'activités du Jeune – lequel vivait déjà du maraîchage. Lors de l'élaboration du projet, cette activité aurait dû être intégrée dans le système de production, afin que le « jonglage » se fasse en toute légitimité.

#### 4. Les opérations prévues initialement sont remaniées

Il s'agit principalement d'écarts rencontrés lorsque le Jeune a initié son projet avant l'arrivée de la subvention AFOP. À titre d'illustration, voici deux cas de porteurs de projet du CFR de Bouam.

##### Cas de Monsieur E. au CFR de Bouam : un plan de mise en œuvre obsolète

Entre 2011 et 2015, Monsieur E. a procédé à la mise en place d'environ 1 hectare de cacao. Il a réalisé le défrichage et la trouaison du bananier plantain sur la totalité des 3 hectares en sa possession ; une partie a été également abattue et tronçonnée. Il a progressé petit à petit, en utilisant les cabosses et les rejets des plantations des années précédentes. Il dispose déjà d' $\frac{1}{2}$  ha en production.

Devant les réalisations déjà effectuées, le porteur de projet et le Conseiller insertion ont convenu de transformer le projet de « création » en « réhabilitation » de cacaoyère :

*« S'il y a déjà un espace existant, au lieu de dépenser de l'énergie, il vaut mieux exploiter la surface déjà faite. » (Entretien Monsieur E., porteur de projet 'cacaoyère', Est).*

Une part de la subvention a ainsi été réorientée pour financer une tronçonneuse, permettant de faciliter l'entretien des 3 hectares. La majorité du financement sera utilisé pour réaliser l'abattage, et pour couvrir toute la surface restante en plants de cacao. Enfin, le reste de l'argent sera investi dans la création d'un élevage porcin de deux sujets de race améliorée, ce qui est inédit pour les projets du CFR de Bouam.

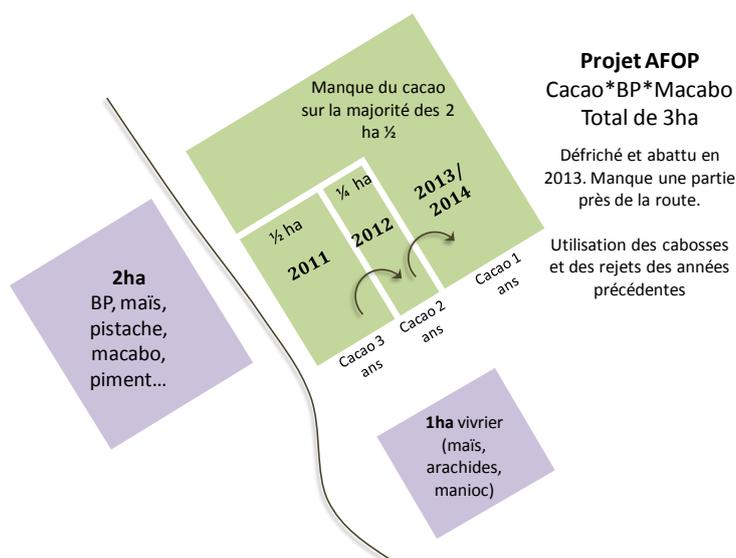


Figure 17 : Parcellaire de Monsieur E.

D'autres ajustements sont liés aux difficultés rencontrées pour se fournir en intrants. Ainsi de nombreux Jeunes, qui avaient envisagé de commander leurs plants à une entreprise – SODECAO, PALMOIL etc. – et devant la longueur des délais de livraison ou le manque de confiance en la qualité du matériel végétal, mettent finalement en place une pépinière.

Enfin, la modification du site géographique peut également améliorer le projet d'installation. Par exemple, rapprocher la ferme de la concession familiale nécessite la construction d'une clôture supplémentaire ; ou encore lorsque la nouvelle parcelle ne nécessite plus abattage et tronçonnage.

Ces quatre exemples illustrent les conséquences possibles des modifications apportées au plan de mise en œuvre : la création d'écarts entre les coûts prévus dans les documents de projet et les coûts réellement observés sur le terrain.

- **Les opérations ou le matériel peuvent se révéler plus chers que ce qui était envisagé.** Dans ce cas, c'est le Jeune et/ou sa famille qui fournissent l'apport personnel supplémentaire. Quand le porteur de projet a des ressources limitées, il peut aussi choisir de ne pas réaliser certaines opérations jugées secondaires, ou bien les différer à l'année suivante – c'est le cas de la majorité des projets du CFR de Bouam, qui programment d'implanter le macabo en 2016. Il peut encore être contraint d'effectuer seul une activité pour laquelle il aurait dû embaucher de la main-d'œuvre salariée.

- À l'inverse, **certaines tâches peuvent s'avérer moins coûteuses que prévues**. Le Jeune se retrouve ainsi avec un excédent monétaire, éventuellement sous forme de crédit chez un fournisseur, mais majoritairement sous forme de liquidités. Malgré le risque encouru que cet excédent d'argent n'aille augmenter le chiffre d'affaires des Brasseries du Cameroun<sup>9</sup>, il a été constaté qu'il est généralement utilisé de manière responsable par l'installé : i) il est « reporté » pour payer une autre opération nécessitant un complément d'apport personnel ; ii) il permet d'effectuer des investissements productifs sur l'exploitation (diversification d'activités par exemple) ; iii) enfin, il est utilisé comme ration alimentaire par les Jeunes les plus démunis, et dont la famille n'assure pas les moyens de subsistance pendant la phase d'installation.

Dans chacun des centres étudiés, le Conseiller insertion a été tenu de procéder aux modifications de certains projets. Cependant, l'absence de procédure clairement définie entraîne des pratiques variables d'un territoire à l'autre.

### **c. Le Manuel de l'insertion ne prévoit pas de procédures claires concernant les modifications de projets en cours de mise en œuvre**

Même si la « flexibilité AFOP » est nécessaire de la part des accompagnateurs pour contourner les difficultés rencontrées lors de la mise en œuvre, il n'est pas évident de trouver l'équilibre entre adaptabilité au terrain et stricte conformité aux clauses du *Manuel de procédures*.

Il n'est ainsi pas établi clairement par le programme AFOP la marge d'initiative dont dispose le Conseiller insertion lors du processus d'installation : que doit-il absolument mentionner à la Zone ? Quels changements peut-il opérer sans les signaler ? La manière d'en référer à la hiérarchie – Directeur de Centre, puis Coordination de Zone – n'est pas instituée. Il en résulte des différences de pratiques d'un CI à l'autre. Et, plus globalement, quelle est *la force obligatoire* du Manuel de procédure ? Est-elle celle d'un contrat ?

#### **Les changements de site de mise en œuvre ne sont toujours transmis à la Zone**

En cas de changement du site de mise en œuvre, le projet doit, selon la conception des membres de la Coordination Nationale être de nouveau examiné par la Commission Territoriale pour validation et financement. En effet, même si le changement de parcelle s'effectue toujours au sein du même village, le nouveau foncier n'a juridiquement pas le même statut : les papiers présents dans le dossier du Jeune sont dépassés. Si ce n'est pas le même site, ce n'est pas le même projet.

De leur côté, les Conseillers insertion interprètent la chose différemment :

*« Pour les changements de suite dans la même localité, [...] on a le même climat, la même température etc. Pourquoi recommencer ? Il s'agit de cas où, à la dernière minute, le terrain n'est plus donné à l'enfant, et celui-ci doit se battre. » (Entretien Conseiller insertion)*

*« Le projet reste le même en dehors du fait que le site a changé. Il faut juste compléter les papiers du nouveau site. Pour certains, le changement de site est mieux car il rapproche la porcherie ou la ferme de la maison. » (Entretien Conseiller insertion)*

<sup>9</sup> La Société Anonyme des Brasseries du Cameroun (SABC) alimente l'ensemble du territoire national en bières aux taux d'alcool variables. Son « *parti pris est de contribuer à la qualité de vie des communautés et au développement durable du pays* », source site internet des [Brasseries du Cameroun](#).

En effet, ni les Jeunes, ni les Conseillers insertion ne souhaitent repasser devant la Commission Territoriale : après trois ans d'attente, c'est une victoire d'avoir été financé. Certains accompagnateurs choisissent de notifier le changement de site à la Zone ; d'autres non. Pour ces derniers, l'astuce consiste à dire que « tant que le nouveau lieu d'installation se situe dans le même village que celui dont le nom est écrit dans le document de projet, il n'y a pas besoin de le mentionner à la Zone ». La lourdeur du processus encourage ainsi à dissimuler les changements.

### **Les Conseillers insertion sont « compréhensifs » envers les Jeunes**

Le Manuel de procédure ne prévoit pas de sanction explicite pour les porteurs de projet qui détourneraient l'argent de la subvention : les décaissements pour la mise en œuvre du projet s'arrêtent simplement si l'étape précédente n'a pas été réalisée. Sur les trente-huit Jeunes, aucun n'a été bloqué dans son installation pour avoir « jonglé » l'argent de manière un peu trop explicite. Pourtant, certains cas, comme celui du porteur de projet suivant, s'avèrent *limites* :

*« Il y a eu un décaissement d'argent [de 200 000 FCFA] que le Jeune a utilisé pour doter la femme. [...] Il a voulu jouer au bandit. Mais, dans son exploitation, sa femme est une main-d'œuvre ; c'est elle qui stabilise. On le voyait virevolter à gauche à droite alors [qu'il y avait le projet]. [...] Quand on a été au courant, on est allés enquêter. Il a avoué. Mais au lieu de l'exclure, on l'a ramené à la raison du pourquoi de la subvention. [...] Il a besoin d'elle là. Mais le projet ne comprend pas ce type de situation ». (Entretien Conseiller insertion)*

Les Conseillers insertion adoptent ainsi une attitude compréhensive envers les porteurs de projet. Tant que ce dernier chemine dans le sens de l'installation de son exploitation, les détours sont tolérés.

### **La Coordination de Zone se plaint de ne pas être informée par les Conseillers-insertion**

La remontée de l'information, qui doit normalement suivre les procédures définies par le dispositif de Suivi-Evaluation, semble ainsi être un point de blocage. Lors des entretiens avec les équipes des Coordinations de Zone, plusieurs membres se sont plaints de ne pas avoir de rapports des Conseillers-insertion. Nous pouvons avancer l'hypothèse qu'il s'agit d'une conséquence : i) des modifications de la mise en œuvre, effectuées en tête à tête entre le Jeune et le Conseiller insertion, et dont l'ensemble des acteurs ignore si elles sont avouables ou non ; ii) de la surcharge de travail du Conseiller-insertion, qui n'a pas toujours le temps d'envoyer ses rapports à la date fixée.

Ainsi, la lenteur du processus de réalisation est la porte ouverte à tous les aléas. Les projets peuvent s'en trouver bouleversés. Chacun doit s'adapter ; les acteurs doivent s'harmoniser. « L'adaptabilité » n'est-elle pas le maître mot du programme AFOP ?

## 4. Un glissement de la personnalisation de l'accompagnement vers l'aval du dispositif

D'après le Manuel de procédure, l'accompagnement doit s'effectuer au plus près des Jeunes tout au long du processus. Cependant, du fait de la massification de l'installation de la première génération, les projets soutenus devant la Commission Territoriale ne sont plus personnalisés. Cette dernière, au lieu d'en relever le « stéréotypage » valide quasi systématiquement les projets d'installation ; son rôle d'expertise est pris en défaut.

## a. La Commission Territoriale joue davantage un rôle de représentation politique que d'expertise

Composée de douze membres issus du territoire dans lequel est implanté le Centre de formation, la Commission Territoriale a un double rôle. Elle doit, d'une part, juger de la viabilité du projet d'exploitation, mais aussi permettre l'implication des acteurs locaux – maire, chef traditionnel, représentant des GIC, des instituts de microfinance etc. – dans le processus d'installation pour optimiser l'insertion du Jeune dans la communauté.

Cependant, il est apparu, lors des deux Commissions Territoriales auxquelles nous avons assisté, que les membres n'ont pas tous une maîtrise parfaite de leur rôle d'expert. Durant la séance, les délégués d'élevage et d'agriculture mènent généralement la soutenance. À la fin de l'exposé du Jeune, ce sont eux qui expriment leurs critiques, relèvent les incohérences techniques du document de projet (mauvais itinéraire technique, mauvaise succession des opérations...) et lui posent des questions agronomiques de type « questions de cours ». Le RIZ est celui dont les questions sont les plus pratiques, proches du terrain. Les autres membres de la Commission restent bien souvent des spectateurs. Pour tous les Conseillers insertion ainsi que pour le personnel des Coordinations de Zone rencontrés, les mêmes problèmes surgissent lors des soutenances dans les autres régions d'étude : il est rare que les membres de la Commission Territoriales soient pourvus de l'expertise suffisante pour apprécier la viabilité des projets.

*« C'est après plusieurs Commissions Territoriales [que le jury] a compris le principe. Ils ne comprennent pas le fonctionnement, le fond du projet. Ils ne regardent pas si le projet est réalisable, mais posent des questions pour savoir si le jeune est marié : c'est superficiel, ils demandent des banalités. » (Entretien Conseiller insertion)*

*« Il y a un problème avec l'approche systémique qu'ils ne comprennent pas. Il faut avoir fait une formation poussée pour comprendre. » (Entretien Conseiller insertion)*

*« Dans la Commission Territoriale, tous [les membres] n'ont pas la même capacité d'analyse du dossier. Le RIZ analyse seul ; le membre est là, mais ne comprend pas la logique des projets. On est ensemble avec certains ; mais d'autres ne suivent pas. [...] Ils veulent juste montrer leur autorité sur les gens. » (Entretien RIZ)*

*« On a des bureaucrates comme membres de la CT » (Entretien Conseiller insertion)*

*« La Commission Territoriale est déséquilibrée. » (Entretien Conseiller insertion)*

De plus, plusieurs Conseillers insertion mettent en doute les connaissances de terrain de certains délégués d'agriculture et d'élevage. Même s'ils ont de solides connaissances en agronomie, et même s'ils sont censés connaître les variations des prix des denrées agricoles sur le marché local, leurs connaissances resteraient seulement théoriques – issues des livres – et non pratiques :

*« Le délégué d'élevage dit qu'il est impossible pour un Jeune de faire cinq bandes de poulets de chair par an. Mais, le Jeune a vu chez les référents que c'était possible. [...] Ce sont des gens qui ne vont pas sur le terrain ; et le [délégué] maintient que c'est impossible, et est catégorique ! Autre exemple : le délégué dit qu'il faut commencer par l'engraissement pour les porcs. Mais les exploitants agricoles disent que c'est d'abord le bébé qui donne ; même mon grand-père le sait ! [...] Il faudrait qu'il y ait un référent qui dise "nous le faisons, et voici comment nous le faisons." » (Entretien Conseiller insertion).*

Par ailleurs, la pression du seuil des 1 000 Jeunes s'est aussi exercée sur les Commissions Territoriales. Il était important que les installations agricoles s'établissent enfin ; les jurys ont ainsi

parfois validé (« sous réserve de modifications ») des projets qu'ils auraient dû ajourner. Également conscients de la similarité des documents de projet, ils ferment néanmoins les yeux tant que les copier-coller ne se contredisent pas au cours du texte<sup>10</sup>.

## b. La personnalisation de l'accompagnement est décalée vers l'aval du dispositif d'insertion

Nous avons ainsi décrit plusieurs phénomènes concomitants :

- La difficulté liée à l'élaboration des documents de projet et la pression du seuil des 1 000 Jeunes ont entraîné le « stéréotypage » des projets d'installation ;
- Les Commissions Territoriales, dépourvues parfois de connaissances de terrain, valident les projets sans expertise sur la dimension systémique et la progressivité des installations ;
- Les Conseillers insertion font face, sur le terrain, à des écarts entre le projet tel qu'il avait été conçu et la réalité de l'installation.

Cette massification de l'installation, conséquence de l'accumulation des projets en attente, se répercute de la façon suivante pour la première génération de Jeunes installés : **l'essentiel de l'accompagnement personnalisé du Jeune, théoriquement effectif au cours de l'élaboration du projet, est renvoyé en aval du dispositif, au moment de la phase d'installation.** De ce glissement surgissent de nouveaux problèmes auxquels les Conseillers insertion doivent apporter des solutions, ce qui leur occasionne une charge de travail et une pression supplémentaires.

*« C'est notre faute à nous les tuteurs. On a failli sur l'accompagnement à l'élaboration des projets ; maintenant, ça a des conséquences sur l'accompagnement à la mise en œuvre. »  
(Entretien Conseiller insertion)*

### Selon le Manuel de procédures de l'insertion : un accompagnement personnalisé tout au long de l'insertion



### Sur le terrain: un décalage de la personnalisation de l'accompagnement de l'amont vers l'aval du dispositif



Figure 18 : Glissement de l'accompagnement personnalisé de l'amont vers l'aval du dispositif. Réalisation : auteur.

<sup>10</sup> Un Jeune, ayant fait un malencontreux copier-coller, s'est ainsi retrouvé « ménagère avec trois enfants à charge », provoquant l'hilarité générale. (Commission Territoriale de Bafoussam, séance du 28 juillet 2015)

Le cas des projets 'porcs engraissement' du CFR de Bafoussam constitue l'illustration d'un dysfonctionnement des dispositifs d'accompagnement à l'élaboration de projet et à l'installation. La mauvaise conception du projet, non relevée par la Commission Territoriale, a entraîné des difficultés supplémentaires sur le terrain pour la mise en œuvre et pour l'accompagnement.

#### **Cas des porteurs de projet porcs engraissement de Bafoussam (2/2) : la conjoncture d'un dysfonctionnement lors de l'élaboration des projets et d'une validation erronée de la Commission Territoriale**

Nous avons étudié précédemment (cf. 3.b.) le cas du changement d'orientation des projets 'Porcs engraissement' du CFR de Bafoussam, conséquence de la mévente des sujets de 6 mois d'engraissement. Or, il est apparu lors des entretiens, qu'au moins un des quatre porteurs de projet, qui pratiquait déjà l'élevage porcin naisseur engraisseur avant la formation AFOP, avait anticipé ce phénomène de mévente lors de l'élaboration de son projet. Cependant, si la partie économique était calculée avec les prix de vente réels, le projet se révélait non-viable, ce qui allait entraîner un ajournement du projet par les Commission Territoriales et Financières. Le Jeune, afin de valider son projet et d'obtenir le financement, a artificiellement augmenté le prix de vente des sujets jusqu'à ce que la Valeur ajoutée brute devienne positive.

*« Quand on montait le projet, il fallait que [l'analyse économique] soit positif [ve]. Donc, on a repris tous les calculs et on a augmenté le prix de vente des sujets. La Commission Territoriale n'a pas réagi. Pourtant, en réunion avec le CZ, on lui a dit que le prix prévu était élevé, et qu'on allait vendre moins cher : c'est difficile de vendre à 100 000 FCFA. » (Porteur de projet 'Porcs engraissement', Ouest)*

Son projet étant validé et financé, il a mené une première bande en engraissement pendant 6 mois, avant de vendre une partie des sujets (avec une perte de 20 % de capital) et de garder un verrat et trois truies pour commencer la reproduction.

Ces cas ont suscité beaucoup de questionnements de la part des membres de la Coordination Nationale lors de la restitution de fin de stage du 18 septembre 2015. Il s'agit d'un double dysfonctionnement du dispositif :

1. Il existe un premier biais lors de l'élaboration du projet. L'objectif de ce Jeune a toujours été, en effet, de conduire un élevage de porcs reproducteurs. Cependant, impressionné par la difficulté calculatoire d'une description de l'itinéraire technique des porcs menés pour la reproduction, il a préféré soutenir un projet « stéréotypé » de 'porcs engraissement', plus facile à élaborer et à écrire. La pression exercée sur les Moniteurs et les Conseillers insertion, décrite dans plus loin, explique par ailleurs pourquoi ces derniers ne se sont pas attelés à concevoir des projets 'porcs reproducteurs'. Autre hypothèse : les porcs ne profitent pas pleinement de l'apport alimentaire. Les rations données au cheptel dans les projets d'installation sont calculées selon les normes zootechniques de races améliorées pures, alors que les Jeunes ont en leur possession des individus croisés. La charge alimentaire trop élevée entraîne ainsi une perte de capital.
2. Ensuite, la Commission Territoriale, chargée d'étudier la viabilité de l'installation a validé les quatre projets malgré leur défaut de conception. Deux hypothèses peuvent être avancées pour comprendre pourquoi cette validation a eu lieu :
  - Les membres n'étaient pas conscients de l'aberration du prix de vente des sujets de 6 mois d'engraissement à 100 000 FCFA, soit : i) par manque de connaissance du terrain – le prix d'un porc vendu sur pied est inférieur au simple calcul du poids vif multiplié par le prix au kilo en cours sur le marché ; ii) soit parce qu'ils ne maîtrisent pas les circuits de commercialisation auxquels ont recours les Jeunes en début d'installation : ainsi, les revendeurs fixent les prix en fonction du gabarit du sujet et non de son poids réel.
  - Les membres étaient conscients que le prix ne reflétait pas la réalité. Ils ont cependant validé le projet : i) parce que l'ensemble des acteurs souhaitaient voir enfin les installations agricoles débiter ; ii) et/ou par principe de redistribution d'un argent aux membres de la communauté.

Les membres de la Coordination Nationale, et ceux de la Coordination de Zone de Bafoussam, auxquels le phénomène a été présenté, jugent que ce glissement de l'amont vers l'aval du dispositif est principalement dû à l'accumulation des projets des trois promotions de Jeunes de 2012, 2013 et 2014. Ils tablent sur le fait que le processus devrait atteindre une vitesse de croisière dans les deux ou trois ans, une fois que tous les « Jeunes accumulés » auront été installés, entraînant un retour à la normale.

*« Si le Jeune commence à élaborer son projet durant la formation, le CI n'a pas beaucoup de travail pour finaliser. [...] Les problèmes viennent du décalage [entre fin 2012 et 2015]. Il faut que les projets soient terminés à la fin de la formation par les Mon3 et le CI. Aujourd'hui, ils ont des guides, des outils. » (Entretien RIZ Littoral)*

## 5. L'accompagnement des porteurs de projet par le Conseiller insertion : entre conseil et contrôle

Le Conseiller insertion (CI) cumule à lui seul deux fonctions. Il assure à la fois un rôle de conseiller auprès du Jeune et un rôle de contrôleur de la mise en œuvre de l'installation. Cette double mission soulève des questions quant à la posture d'accompagnement adoptée. Nous verrons que les Conseillers insertion sont dans la continuité de leur rôle de professeur.

### a. Le Conseiller insertion, d'abord un conseiller

Le Manuel de procédure confie au Conseiller insertion un triple rôle :

- Il réalise un accompagnement technico-économique *régulier* du jeune exploitant agricole ;
- Il vient en appui à la gestion des risques et à la pérennité de l'installation ;
- Il assiste l'élaboration du réseau professionnel et social du porteur de projet.

#### **Un appui technico-économique**

Lors des visites de suivi qu'il effectue, le Conseiller insertion apporte son soutien sur l'aspect pratique du projet. Avec le Jeune, il vérifie la croissance des plantations, l'évolution du cheptel, regarde attentivement si les normes d'hygiène sont respectées, si la trouaison du cacao est conforme à ce qui a été enseigné, etc. Il conseille le Jeune sur la manière d'améliorer ses pratiques.

Son conseil est aussi d'ordre stratégique. Ensemble, ils réfléchissent à l'adaptation du plan de mise en œuvre, à la succession des étapes. Ces choix sont normalement réalisés en concertation.

*« Le conseil, c'est plutôt une forme d'orientation. Fais plutôt ceci, cela. Cela permet de ne pas dépenser pour ne rien avoir après. » (Porteur de projet 'Cacaoyère', Est)*

Il est également l'interlocuteur privilégié lorsque surgissent les difficultés. À Bafoussam, le téléphone portable du Conseiller insertion sonne au moins vingt fois par jour à cause des appels des porteurs de projet :

*« Au début, je lui téléphonais pour un rien. Je lui demandais même "Est-ce que les poules peuvent dormir debout ?!". Ou quand il y avait des traces dans les fèces. Il m'a beaucoup aidé pour un départ. Aujourd'hui, je suis un peu rodé. » (Porteur de projet 'Poules pondeuses', Ouest)*

### **Un rôle de facilitateur**

Par sa connaissance du territoire, le Conseiller insertion facilite la mise en réseau des Jeunes avec les acteurs locaux. Cependant, la posture du Conseiller insertion est délicate sur ce point. En effet, les Jeunes sont des individus qui doivent être libres de choisir leur banque, leur provendier, leur fournisseur etc. Le Conseiller insertion doit se cantonner à mettre le Jeune en contact, de préférence avec plusieurs interlocuteurs « pour faire jouer la concurrence », sous peine de tomber dans le clientélisme. Tous les CI approchés semblent particulièrement rigoureux sur ce point. À Ndoungue, un conflit a ainsi opposé la Conseillère insertion au Comité de Gestion du Centre. Ce dernier souhaitait inscrire d'office les porteurs de projet à la banque protestante qui dépend de la Ferme école : la CI, conformément aux préconisations du programme, a refusé, creusant d'autant plus l'écart entre le personnel AFOP du Centre et sa direction.

Le bon équilibre est encore plus subtil à trouver pour les accompagnateurs ayant une formation vétérinaire de base :

*« Le CI est un facilitateur, mais pas un expert. Or, ils ne peuvent pas refuser, quand ils ont une formation vétérinaire, d'aller voir les élevages des Jeunes qui ont de gros problèmes. »  
(Entretien Coordinateur de Zone)*

Les Jeunes, de leur côté, économisent ainsi les frais qu'ils auraient payés pour le déplacement et la prestation d'un vétérinaire (au minimum 3 000 FCFA). De plus, le Conseiller insertion, gardant son esprit pédagogue, explique aux porteurs de projet son diagnostic et la démarche à suivre dans le cas de figure rencontré – ce qu'un vétérinaire ne fait pas.

À Bouam, cette fonction d'intermédiation a été poussée plus loin : le CI a effectué, pour un des Jeunes, la commande des noix de palme prégermées auprès de l'IRAD de Yaoundé.

### **Le suivi n'est pas toujours régulier**

Le suivi doit s'effectuer théoriquement au moins une fois par mois pendant la période active de la mise en œuvre, puis de manière plus espacée une fois les décaissements accomplis. Le Conseiller insertion doit également se déplacer à la demande du Jeune en cas d'obstacle sur le terrain. Cependant, à cause de l'éloignement de certains sites de mise en œuvre, des routes non praticables durant la saison des pluies et de la surcharge de travail, certains Jeunes ne sont pas suivis de près – et peinent même à entrer en contact avec le CI :

*« Le CI est difficile à joindre, surtout [qu'ici, à la maison] il n'y a pas d'énergie pour le téléphone. Pour avoir les informations, c'est difficile ; ce sont mes camarades [...] qui remontent les nouvelles. Quand tu vas à Bouam, il est toujours occupé ; et le temps passé à Bouam, il est perdu pour la plantation. » (Porteur de projet 'Cacaoyère', Est)*

Par ailleurs, en fonction de sa formation technique de base – tournée vers l'agriculture ou l'élevage – le Conseiller insertion a des domaines de prédilection, qui l'encouragent à ne s'intéresser qu'au suivi de l'élevage ou du champ. Le nombre de visites d'un Jeune à l'autre est ainsi très variable : ainsi, certains ont accueilli le CI deux fois seulement sur leur site en l'espace de six mois.

## **b. Le Conseiller insertion, contrôleur de l'argent de la subvention**

En favorisant l'installation agricole de la jeunesse camerounaise, le programme AFOP poursuit son objectif de freiner l'exode rural vers les villes. L'apport personnel est, on l'a vu, majoritairement réparti sur les investissements en dur, dans le but de fixer ces Jeunes à la terre. Le système de contrôle permet de vérifier que l'argent va bien là où il doit aller.

### ***Le constat de la mise en œuvre de l'installation***

Les différentes tranches de financement requièrent, pour leur décaissement, la co-signature obligatoire du porteur de projet et de l'accompagnateur. Il faut prévenir les détournements de fonds. Ainsi, le dispositif repose sur la vérification, par le Conseiller insertion, de la mise en œuvre des activités sur le site d'installation : le CI fait le constat que la subvention déboursée a bien été employée à ses fins. Dans le cas contraire, le décaissement suivant est suspendu jusqu'à ce que le Jeune réalise l'opération, même quand celui-ci doit mobiliser son apport personnel.

*« Lors de l'élaboration du projet, le Jeune a mis toute la subvention AFOP dans le système d'élevage et rien dans le système de culture. Lors de la visite, il n'y avait ni le palmier à huile ni le bananier plantain [qui étaient son apport personnel] ; il n'a rien fait. J'ai eu peur, donc j'ai arrêté le décaissement pour le système d'élevage. » (Entretien Conseiller insertion)*

Le plus souvent, le CI constate en se déplaçant sur le terrain. Parfois, quand ils en ont les moyens, les Jeunes prennent des photos de leurs sites les plus éloignés pour apporter la preuve de la mise en œuvre, sans que le Conseiller insertion ne s'y rende personnellement.

Néanmoins, la confiance que l'accompagnateur accorde au porteur de projet joue un grand rôle. Certains ont ainsi pu décaisser plusieurs tranches de la subvention, successivement, sans que le Conseiller insertion ne se déplace, car ce dernier, « connaissant le Jeune », avait l'assurance de la bonne utilisation des fonds.

### ***Les Conseiller insertion font pression sur les Jeunes***

Une fois sortis de la banque, les Jeunes transportent parfois sur eux plus de 400 000 FCFA – de quoi « rendre nerveux ». Cette responsabilité les effraie, et beaucoup doutent de leur propre capacité à garder cet argent uniquement pour le projet. Quand le type de projet s'y prête, les Jeunes – parfois accompagnés par le CI – vont procéder immédiatement à l'achat du matériel, ou déposent sur le compte des provendiers ou des accouveurs la somme nécessaire pour l'acquisition de leur bande.

*« Je n'ai jamais l'argent en main car imagine que je me fasse agresser ? ! Ils risquent de ne pas te croire si tu dis que tu as été volé. Quand je décaisse, je vais directement acheter l'aliment, sans repasser par la maison. Imagine que tu arrives ici, et que tu découvres que ta mère doit aller à l'hôpital... C'est fini ! Je coupe même mon téléphone entre la banque et la provenderie. » (Porteuse de projet 'Porcs engraissement', Ouest)*

*« Quand tu as l'argent, tu es mal à l'aise car tu te dis que demain tu auras toujours » (Porteur de projet 'Cacaoyère', Est)*

*« On a peur de nous-mêmes. Et on ne sait pas ce qui peut arriver demain ». (Porteur de projet 'porcs reproducteur', Littoral)*

Ainsi, moins le Jeune possède de liquidités, moins grande est la tentation.

Malheureusement, les projets d'agriculture posent difficulté. Afin de payer le salaire des ouvriers agricoles, les Jeunes sont obligés de garder chez eux une grande quantité d'argent liquide. À Bouam, devant l'afflux d'une telle somme, les familles perdent bien souvent leur sang-froid et exigent que le porteur de projet leur donne une part. Seule parade : la pression exercée par les Conseillers insertion sur les Jeunes pour qu'ils démarrent au plus vite les activités – ce qui diminue le risque que « l'argent ne soit mangé ». Cependant, s'il y a retard dans l'arrivée des financements, cette « pression » du CI peut se faire au détriment du calendrier agricole. Certains Jeunes protestent, n'ont plus le temps de se reposer, ni de semer les champs vivriers :

*« Le CI fait trop de pression. On décaisse l'argent, mais il voulait voir vite la mise en œuvre, dès mi-mars, mi-avril. Pourtant, ce n'est pas parce que l'argent est consommé, c'est parce que le temps ne le permet pas ! [...] il n'y avait pas de bonne pluie pour commencer à semer. Si on nous laissait, on aurait moins de difficultés. Il faut que l'apprenant ait une autonomie réelle. » (Porteur de projet 'Cacaoyère', Est)*

*« Il faudrait aussi avoir le temps pour se reposer ; mais le suivi est là, il y a la pression. Ça désaxe tout, on est obligés d'enchaîner les activités et c'est le corps qui subit. » (Porteur de projet 'Cacaoyère', Est)*

*« Je comptais faire la 2<sup>e</sup> campagne de maïs en avril, mais cette année, je n'ai rien d'autre que l'exploitation. J'avais calculé de terminer le projet avant de faire le maïs, mais les décaissements ont été suspendus. Maintenant c'est trop tard, car le défrichement [du maïs] est en juin et je n'ai pas fini [la cacaoyère] là-bas. » (Porteur de projet 'Cacaoyère', Est)*

D'autres porteurs de projet regrettent également le manque de confiance brutal dont l'accompagnateur peut faire preuve, alors qu'ils ont passé les deux ans de formation ensemble.

### **À quel moment le suivi de la subvention prend-il fin ?**

Encore une fois, le Manuel de procédure reste flou sur ce point. Un éventail de pratiques existe ainsi, notamment pour les projets d'élevage.

Pour la Conseillère insertion de Ndoungue, une fois que le Jeune a mené et sorti sa première bande de porcs ou de poulets de chair (ses décaissements étant alors terminés), il peut disposer comme il l'entend du produit de vente de son cheptel. Il reverse bien souvent l'argent sur un compte en banque personnel ne nécessitant pas la co-signature du CI. Il lance ensuite la bande suivante ou s'adonne à une autre activité.

À l'inverse, le Conseiller insertion du CFR de Bafoussam considère qu'il entre dans ses fonctions de suivre au moins deux ou trois bandes d'élevage avant de « libérer » le Jeune. Le *Contrat de confiance de vente*, élaboré par les parties, oblige le porteur de projet à reverser sur le compte joint AFOP le produit de vente de son élevage. Pour décaisser la somme nécessaire à l'achat des sujets et de l'aliment de la bande suivante, il doit, par conséquent, prendre rendez-vous à la banque accompagné du CI. En effet, que le Jeune utilise à d'autres fins que le renouvellement de son cheptel le fond de roulement de l'exploitation est un risque réel. La tentation est grande, par exemple, qu'après avoir vendu sa première bande de 500 poulets, il empoche 600 000 FCFA et parte construire sa maison au village.

Ce zèle, justifié d'un point de vue théorique, oblige cependant le Conseiller insertion à effectuer deux fois plus de décaissements qu'il ne devrait, lui occasionnant une surcharge de travail. Il empêche de même les Jeunes qui le souhaitent de mettre en place un système de troc ; ou encore d'utiliser une partie du roulement de fonds du système d'élevage pour financer les intrants d'une autre production dans le cas de systèmes d'activités diversifiés.

L'argent n'appartiendrait ainsi vraiment au Jeune qu'au troisième renouvellement du cheptel.

### c. La posture d'accompagnement adoptée

L'accompagnement, c'est « cheminer côte à côte ». L'accompagnateur « accueille et écoute la personne accompagnée ; il participe avec elle au dévoilement du sens de ce qu'elle vit et cherche ; enfin il chemine à ses côtés pour la confirmer dans le "nouveau sens où elle s'engage" »<sup>11</sup>. Comment les Conseillers insertion concilient-ils leur double rôle de conseiller et de contrôleur ? Quelle posture adoptent-ils ?

#### **Le contrôleur prévaut sur le conseiller**

Sur le terrain, la fonction de contrôleur du Conseiller insertion l'emporte sur celle de conseiller. Concentrés ou dépassés par la gestion de la subvention, les CI en oublient parfois leurs obligations de suivi technique, mais surtout leur rôle de facilitateur et de mise en réseau. C'est le plus souvent à l'occasion de la mise en œuvre du projet qu'ils prodiguent des conseils techniques.

*« L'accompagnement par le CI est d'ordre technique, même quand le décaissement est fini. C'est un conseiller, un facilitateur. Il ne doit pas se comporter en spécialiste. [...] **Les CI ne se sont pas approprié leur rôle. L'argent nous dérange tous.** » (Réunion à la Zone du Littoral)*

Ainsi, il existe un risque qu'une fois les décaissements terminés, le CI n'assure pas le suivi technico-économique du Jeune pendant les deux années suivantes.

De même, une fois la mise en œuvre commencée, les Jeunes et leurs familles le voient comme la personne dont dépend le décaissement de l'argent. Des tensions naissent sur le terrain, voire même parfois des tentatives de corruption. Le Conseiller insertion doit faire preuve de beaucoup de probité pour assurer son rôle.

*« Il faut beaucoup de patience pour être CI, et beaucoup d'intégrité. Il faut être intègre avec la mentalité [des gens] du milieu. Si quelqu'un vous soudoie, vous êtes à sa merci, vous n'êtes plus libre. Certains Jeunes et famille essayent de soudoyer ; on vous donne un régime de bananes plantains, ou autre chose. » (Entretien Conseiller Insertion)*

#### **La posture de « teacher »**

Suite aux deux ans de formation, les Conseillers insertion gardent auprès des Jeunes qu'ils accompagnent leur statut d'enseignant. Les rôles de conseiller et de contrôleur sembleraient donc être conciliables dans cette posture particulière. Le professeur enseigne à l'élève ses connaissances, l'accompagne dans son développement ; mais il donne également des notes, apprécie le niveau et « gronde » s'il le faut. Le Conseiller insertion adopte ainsi une attitude de « parent bienveillant », qui veut le bien du Jeune qu'il soutient, qui l'encourage moralement, ou le rabroue en cas d'écart de conduite. La confiance du Jeune envers lui, déjà construite lors de la formation, est par ailleurs renforcée par les arrangements lors du plan de mise en œuvre, opérés en tête à tête.

*« Il acceptait le décaissement suivant sans que le travail ne soit fini, il faisait confiance. C'est regrettable qu'il soit parti, car il savait accepter les problèmes, il fermait les yeux. Et on a besoin de conseils. » (Porteur de projet 'Cacaoyère', Est)*

---

<sup>11</sup> Source : *Trois outils pour l'accompagnement à la création et au développement d'activité*, collectif. Intersama.

Les rôles sont distribués. D'un côté, les Jeunes appellent les Conseillers insertion « *Teacher* » ; de l'autre, l'équipe pédagogique parle des « *Enfants* » qu'il faut aider pour mettre en place leur projet. Étrangement, sur le terrain, ces postures fonctionnent. Pourtant, n'y a-t-il pas un risque d'infantilisation des porteurs de projet ? Certains installés ont ainsi déclaré ne pas vouloir être « libérés » du suivi du CI. Alors qu'ils sont censés être au cœur de leur projet, ils ne sont pas toujours considérés comme des adultes responsables. La terminologie utilisée n'est pas innocente. Cette posture conduit enfin à s'interroger sur la relation qui se construira entre les porteurs de projet et les nouveaux Conseillers insertion prochainement recrutés.

# PARTIE III

---

## ANALYSE DES PROCESSUS D'INSTALLATION DES JEUNES

---

Après l'analyse du dispositif AFOP, nous allons maintenant exposer les différents résultats quant au processus d'installation des Jeunes. Après avoir caractérisé chacun des projets rencontrés dans les différentes zones et les principales difficultés auxquelles ils font face, nous détaillerons les rôles joués par les acteurs du territoire.

### 1. Panorama des projets d'installation des Jeunes

L'élaboration des projets, encadrée en amont par le dispositif d'accompagnement du programme AFOP, est censée anticiper les difficultés rencontrées lors de l'installation. Pourtant, lors de la mise en œuvre des projets, des problèmes surgissent : difficulté d'accès aux intrants, maladies se développant sur l'élevage, négociation laborieuse avec les revendeurs... La confrontation aux réalités du terrain est parfois brutale. Les principales difficultés rencontrées sont liées **aux spécificités des territoires** dans lesquels les Jeunes s'insèrent, présentées dans la Partie I. Pour un même projet, par exemple la création d'un élevage de 500 poulets de chair, les Jeunes sont confrontés à des obstacles différents selon qu'ils s'implantent en zone urbaine à Bafoussam – où l'on peut se fournir en poussins d'un jour directement auprès des succursales des sociétés – ou dans un village excentré des axes routiers – où seuls les *provendiers* permettent l'approvisionnement. De même, la **dimension sociale** est un facteur essentiel. L'acceptation du projet du Jeune par sa famille et par sa communauté, le soutien qu'elles peuvent lui fournir, conditionnent le succès de sa mise en œuvre. À cet égard, un gouffre existe entre la première zone d'étude située à l'Est, et les deux autres régions de l'Ouest et du Littoral.

Compte tenu de la relation étroite existant entre territoire et difficultés rencontrées par les Jeunes lors de leur installation, il convient dès lors d'analyser :

- D'une part, les projets agricoles concernant la création ou l'agrandissement de cacaoyères et de palmeraies, projets développés au CFR de Bouam, dans la région Est, à une vingtaine de km de Bertoua;
- D'autre part, les projets d'implantation de fermes d'élevage de poulets de chair, de poules pondeuses, ainsi que de porcs naisseurs et/ou de porcs reproducteurs. Les deux lieux d'étude sont le CFR de Bafoussam, au sein du chef-lieu de la région Ouest, et la Ferme-Ecole de Ndoungué, située dans la région Littoral, non loin de Nkongsamba.

L'analyse suivante porte sur les « cœurs de projet » des Jeunes.

## A. Spécificités des projets de création de plantations pérennes en zone forestière – cas du CFR de Bouam.

### a. Caractéristiques communes

#### **Les plantations sont éloignées des villages**

Les projets d'installation des Jeunes formés par le programme AFOP du CFR de Bouam sont exclusivement tournés vers la création de plantations pérennes. La création de cacaoyères prédomine. Cette orientation s'explique en partie par le territoire, recouvert de forêt fertile, et tourné vers la production de cacao.

Le foncier est relativement accessible pour les porteurs de projet. Arguant que leurs grands-parents cultivaient à l'époque entre 5 et 10 hectares de terre d'un seul tenant, ils viennent demander au chef du village ou au préfet une attestation de donation du site envisagé. Cependant, comme le montre le schéma du territoire ci-dessous, les alentours des villages sont déjà occupés par des cultures vivrières.

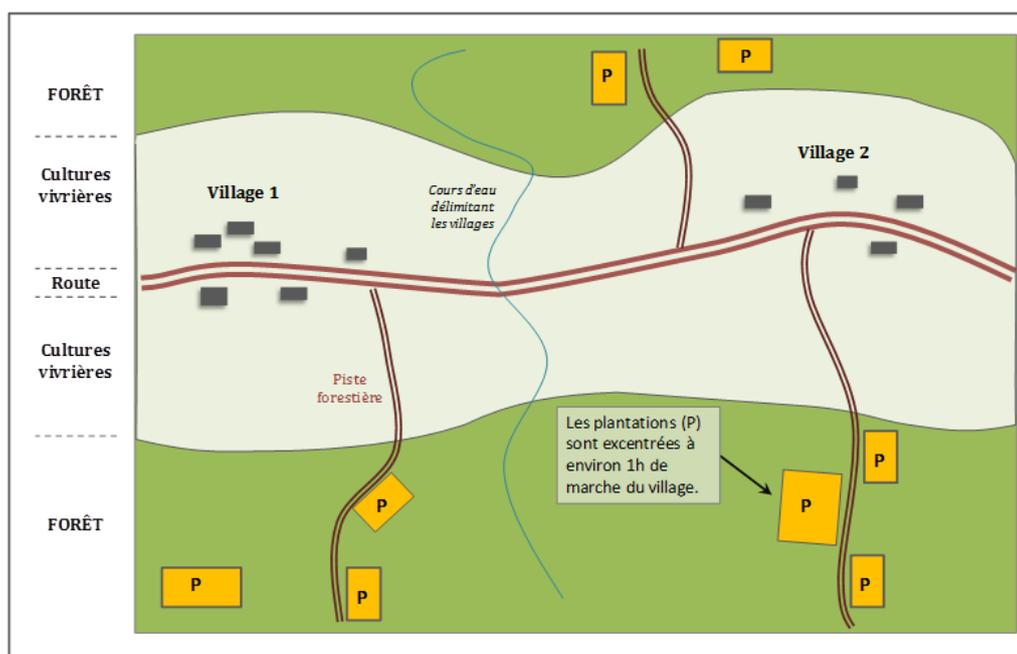


Figure 19 : Représentation schématique de la zone forestière. Réalisation : auteur.

Les plantations créées par les Jeunes sont ainsi excentrées des concessions familiales. Ils doivent parcourir tous les jours une distance de 5 à 8 km. Quand de gros travaux d'une semaine sont à réaliser, ils préfèrent camper dans une petite cabane aménagée à côté du site. Cet éloignement constitue une réelle difficulté : les coûts de transport augmentent, la pénibilité du travail aussi.

#### **Un obstacle social**

D'après le Conseiller insertion du CFR de Bouam, le vrai problème auquel se heurtent les Jeunes, « c'est la mentalité des gens ». Zone parmi les plus pauvres du Cameroun, un financement de 1,5 million FCFA fait perdre la tête à toute la communauté. Refusant de comprendre que cet argent est dédié à la mise en œuvre de l'installation du Jeune, la famille et le village exigent une redistribution de l'argent dont il a bénéficié. Cédant à la pression, les installés octroient des prêts aux

membres de la communauté, perdant ainsi peu à peu l'argent dédié à la mise en place la plantation. Cet aspect est approfondi dans le point 5 de cette partie.

Comme l'ajoute le Conseiller insertion de Bouam :

*« La sociologie impacte le projet plus que le technique. » (Entretien Conseiller insertion, CFR de Bouam)*

Ce phénomène social, caractéristique de cette région, entraîne deux conséquences :

- Croyant se trouver en présence d'une personne « riche », les ouvriers agricoles du village refusent d'effectuer les travaux agricoles aux coûts normalement pratiqués. Même la distance à parcourir devient un argument de négociation pour obtenir un meilleur salaire. De même, les producteurs vendent le matériel végétal presque deux fois plus cher que le marché, sans leur laisser la possibilité de marchander les prix. Les porteurs de projet dépassent ainsi largement le budget qu'ils avaient attribué à chaque opération lors de la conception de projet ;
- Pensant que la redistribution doit dorénavant se faire du Jeune vers la famille, celle-ci retire toute aide financière aux jeunes installés. Alors qu'ils se retrouvent à devoir sortir de leur poche jusqu'à 200 000 FCFA de plus que prévu face à l'augmentation des prix, ils n'ont de l'autre côté plus possibilité de demander des prêts à leurs parents. L'entraide n'existe plus ; tout est payant.

### ***Un manque de main-d'œuvre honnête et qualifiée***

« Ils travaillent plus lentement pour que je leur paye à boire et à manger plusieurs jours », « ils ont fait la moitié de la trouaison puis sont partis », « on ne peut pas les laisser sans surveillance, il faut que tu sois dans le champ avec eux », « ils travaillent de 8 heures à 14 heures et ne font rien de bon »... le *management* des travailleurs agricoles pose problème.

Les jeunes installés emploient trois types de main-d'œuvre :

- Des **ouvriers agricoles**, généralement des *gars du village* qu'ils contractualisent pour effectuer les activités. Ils sont souvent peu qualifiés – les Jeunes doivent alors leur apprendre les bons gestes – et font preuve de la « mauvaise volonté ». L'encouragement à terminer se fait par la *motivation* (ration alimentaire, vin de palme, transport...) ; mais bien souvent, la tâche reste inachevée, obligeant le « patron » à finir seul.
- Le Jeune peut aussi choisir d'employer de la **main-d'œuvre familiale**. C'est une façon de procéder à la *redistribution* exigée par la famille, tout en avançant dans les opérations culturales.
- Enfin, certains appartiennent à des **groupes d'entraide**. Chaque jour ou chaque semaine, l'ensemble du groupe d'entraide (cinq ou six personnes), se déplace jusqu'au champ d'un des membres pour réaliser les activités. Dans certains villages, des groupes d'entraide « AFOP » (apprenants ou générations suivantes) ont ainsi pu se constituer. L'équipe de travail est, dans ce cas, qualifiée et rigoureuse, donnant les meilleurs résultats sur le terrain.

*« [Avec les gars du groupe d'entraide], quand c'est mon propre champ, j'exige qu'on travaille bien, avec les techniques. » (Porteur de projet 'Cacaoyère', Est)*

Certains Jeunes ont également éprouvé des difficultés à jouer le rôle d'employeur. Beaucoup ont, les premières fois, totalement délégué la tâche, avant de se rendre compte qu'il fallait travailler avec les ouvriers agricoles pour s'assurer que l'opération était correctement menée.

## b. Spécificités des projets 'Cacao'

Les projets ont pour objectif la création de deux hectares de cacao, associé au bananier plantain et au macabo<sup>12</sup>. Théoriquement, les opérations culturales se succèdent dans un ordre précis.

La préparation du sol consiste à défricher, à abattre et à tronçonner les arbres de la parcelle forestière. Les porteurs de projet, ne possédant pas de tronçonneuses, font appel à des scieurs spécialisés. Ces derniers peuvent demander, en échange de leur travail, d'emporter et de vendre le bois pour leur propre compte (système de troc). Autre usage : les Jeunes se construisent une petite cabane avec les planches, et vendent les autres morceaux en bois de chauffage.

Une fois la surface abattue, on réalise un piquetage, puis la trouaison du cacao et du bananier plantain lorsque les premières pluies ameublissent le sol. Les trous doivent être de 40 cm x 40 cm : la couche superficielle d'humus fertile est réservée pour servir de terreau autour du plant, lors du *planting*. Les plants sont disposés en quinconces, comme le montre la figure jointe, à des intervalles de trois mètres.

Enfin, quand les Jeunes ont à disposition les plants de cacao et les rejets de bananier plantain, ils effectuent le *planting* dans les trous déjà préparés. Pour 1 hectare, 1 111 plants de cacao et 1 111 rejets de bananier plantain sont requis pour couvrir la totalité de la surface. Le macabo est ensuite planté entre les carrés ainsi formés par le cacao et le bananier plantain.

L'association des trois cultures a été pensée pour assurer des revenus aux Jeunes pendant les trois années de croissance du cacao, avant l'entrée en production. D'abord le macabo, dont une première récolte peut s'effectuer au bout de 5 à 6 mois ; puis le bananier plantain en 1<sup>re</sup> et 2<sup>e</sup> année ; et enfin le cacao.

### **Un accès difficile au matériel végétal**

En 2015, environ quinze porteurs de projet ont initié leur cacaoyère. Chacune nécessitant 2 222 plants de cacao et de rejets de bananier plantain, la demande autour de Bouam s'est chiffrée à plus de 33 000 plants.

Pour le cacao, l'ensemble des Jeunes ont passé, à la SODECAO (Société du développement du cacao) de Bertoua, la commande de jeunes plants de cacao de variété hybride précoce. Cependant, devant l'afflux, la SODECAO n'a pas pu honorer toutes les commandes des porteurs de projet. Certains se sont donc orientés vers la création d'une pépinière. Les cabosses proviennent alors souvent des Référents. Ces Jeunes économisent alors le coût de transport des plants jusqu'à leur parcelle, qui, du fait de l'éloignement, peut s'avérer démesuré.

Il n'existe pas d'entreprise productrice de bananier plantain dans la localité. Chaque Jeune doit donc chercher, dans son village, les producteurs susceptibles de lui vendre des rejets de bonne qualité et en grande quantité. Ils sont souvent obligés de s'adresser à plusieurs personnes pour couvrir les deux hectares. Comme pour la main-d'œuvre, les producteurs, sachant le Jeune « subventionné », font grimper le prix des rejets, parfois jusqu'au double des prix usuellement pratiqués. Les porteurs de projet qui possèdent déjà une plantation de bananier en production sont donc avantagés.

Tableau de la disposition des plants dans mon exploitation

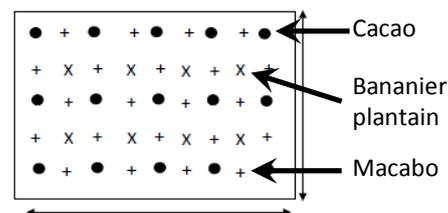


Figure 20 : Extrait du document de projet de M. P.

<sup>12</sup> Tubercule de la famille des aracées, proche du taro.

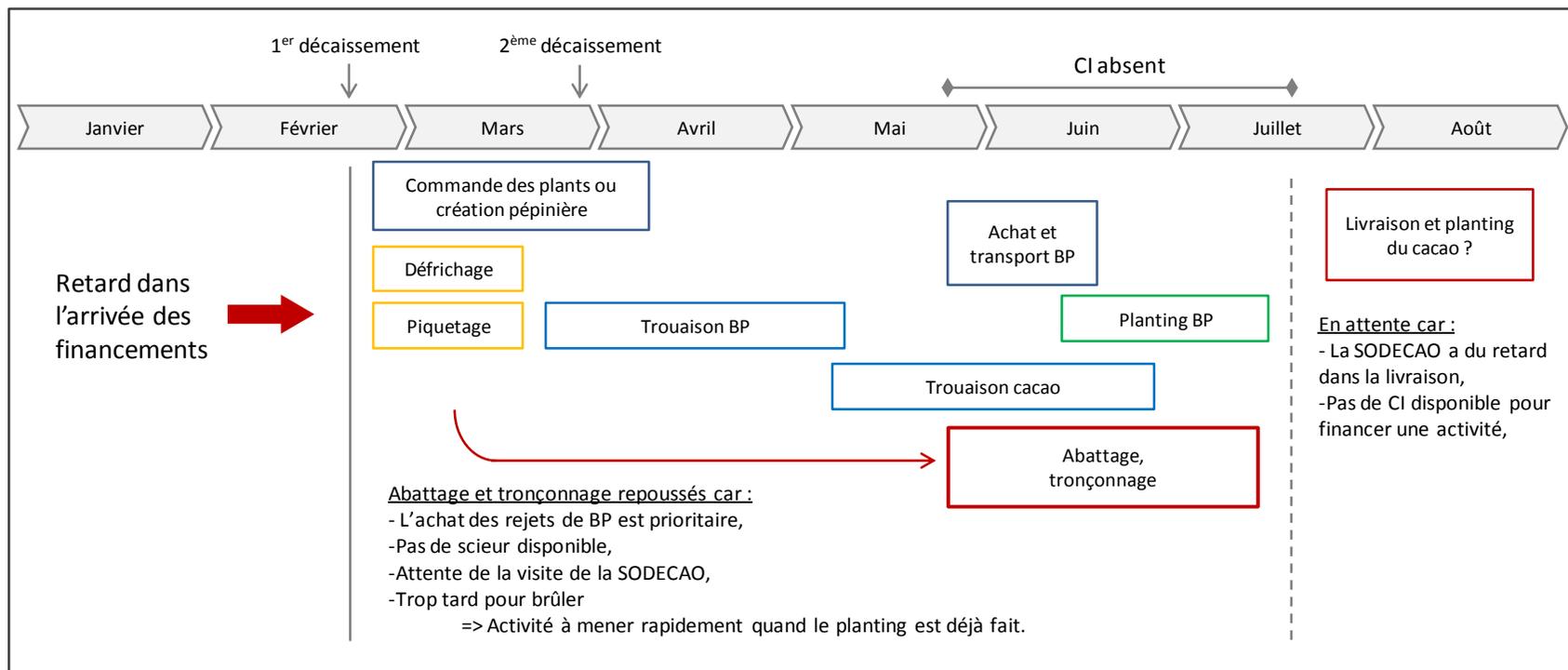
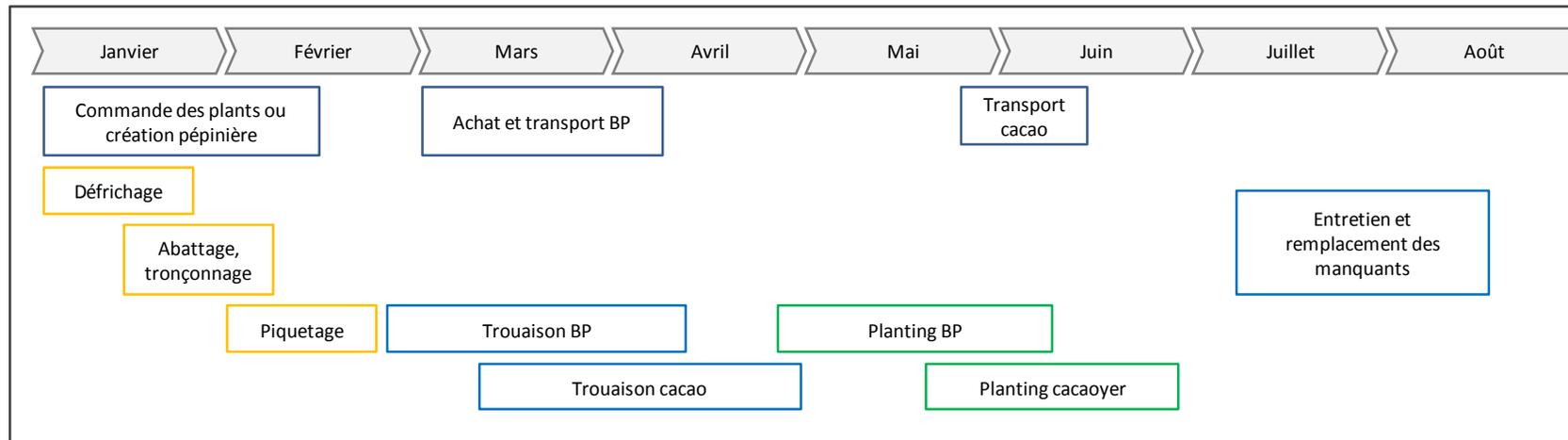


Figure 21 : Décalage du calendrier de mise en œuvre de projets de création de cacaoyère.

### **Les opérations de mise en œuvre ne se succèdent pas comme prévu**

Par rapport au calendrier cultural envisagé, aucune opération ne s'effectue à la date prévue dans le document de projet. L'ensemble des Jeunes accusent un retard que l'on peut attribuer à plusieurs événements :

1. **Les financements AFOP sont arrivés avec retard** dans cette région de l'Est, ce qui a entraîné un décalage de la date initiale du début des projets à fin février 2015. Sachant que la préparation du sol s'anticipe normalement en novembre, les Jeunes partaient avec un retard de presque quatre mois à rattraper.
2. Les opérations à réaliser ont ainsi coïncidé avec la préparation du sol de la première campagne des cultures vivrières. Hormis le fait que les Jeunes devaient mener de front la plantation et leur propre champ de maïs, la main-d'œuvre nécessaire n'était plus disponible.

*« Chacun s'occupe d'abord de son champ. » (Porteur de projet 'Cacaoyère'Est)*

*« Ils n'ont pas terminé [la trouaison], ils reviennent finir la semaine prochaine car le papa voulait récolter son maïs. » (Porteuse de projet 'Cacaoyère', Est)*

Pressés par le Conseiller insertion d'accélérer la mise en œuvre, **les Jeunes ont dû payer au prix fort la main-d'œuvre** : les prix ont encore augmenté du fait d'une forte demande et du manque d'ouvriers agricoles vacants. Trouver des scieurs disponibles est primordial : il est encore possible d'abattre les arbres alors que le planting du cacao est déjà fait, mais il faut procéder rapidement avant que les plants ne grandissent.

3. Par ailleurs, le **temps** ne s'est pas révélé propice aux activités :

*« Les pluies ont dérangé, ce qui a retardé la trouaison et le planting. » (Porteuse de projet 'Cacaoyère', Est)*

4. La SODEACO a livré les plants avec retard. Les opérations ont donc été figées pendant un certain temps.
5. Enfin, le **départ du Conseiller insertion**, en mai 2015, a bloqué l'ensemble des décaissements. Les Jeunes ne pouvant payer les ouvriers agricoles avec leurs ressources personnelles se sont vus contraints de suspendre le projet, ou de réaliser les tâches par eux-mêmes.

Les deux calendriers précédents présentent graphiquement le phénomène.

### **Les Jeunes doivent payer plus que prévu**

*« [Pour la trouaison] je négocie. Si on prend le taux de la subvention, on ne peut pas s'en sortir. » (Porteur de projet 'Cacaoyère', Est)*

Face à l'augmentation des prix, la pression sociale de redistribution, la coïncidence avec les opérations culturales de champs vivrier, et les multiples aléas du terrain, les Jeunes ont dû fournir parfois un apport personnel supplémentaire de 300 000 FCFA. Le tableau ci-dessous présente les dépenses effectuées par les deux porteurs de projet ayant réalisé la quasi-totalité de la mise en place de leur cacaoyère.

Devant ces difficultés, les Jeunes s'efforcent de vendre leurs autres productions – ananas, manioc – et sollicitent également les revenus de leur conjointe – vente de la machine à coudre, bénéfices des bâtons de manioc etc. Ils tentent également de diminuer les charges en ayant plus recours aux groupes d'entraide.

<i>Activité</i>	<i>Coût prévu dans le projet</i>	<i>Porteur de projet 1</i>	<i>Porteur de projet 2</i>
Défrichage (30 000 FCFA/ha)	60 000 FCFA	75 000 FCFA (15 000 FCFA de motivation ration et transport)	<b>120 000 FCFA</b> (35 000 F/ha + ration de 50 000 FCFA)
Abattage	100 000 FCFA	100 000 FCFA (Ration et carburant compris)	<b>128 000 FCFA</b> (28 000 F de motivation)
Tronçonnage	100 000 FCFA	<b>70 000 FCFA</b> (A supporté lui-même)	100 000 FCFA
Piquetage	30 000 FCFA	30 000 FCFA (Pour motiver son frère)	69 000 FCFA (Motivation 9 000 FCFA)
Trouaison Cacao (1 111 trous x 2 ha x 50 F)	111 100	<b>222 200 FCFA</b> (Négociation difficile à 100 F/trou. Pas de ration)	<b>111 100 FCFA</b>
Trouaison bananier (1 111 trous x 2 ha x 50 F)	111 100	<b>222 200 FCFA</b> (Négociation difficile à 100 F/trou. Pas de ration)	<b>100 000 FCFA</b> (A fait une partie lui-même, MO difficile à trouver)
Planting cacao (25 F/plant x 2 222 trous)	55 550 FCFA	65 550 FCFA (Motivation de 10 000 FCFA pour la famille)	-
Planting bananier (25 F/plant x 2 222 trous)	55 550 FCFA	65 550 FCFA (Motivation de 10 000 FCFA pour la famille)	64 550 FCFA (Motivation famille 9 000 FCFA)
Total des activités	623 300 FCFA	850 500 FCFA	692 650 FCFA
<b>Apport personnel supplémentaire</b>		<b>227 200 FCFA</b>	<b>104 900 FCFA</b>
<b>Apport personnel supplémentaire</b>			
<i>Intrants</i>	<i>Coût prévu dans le projet</i>	<i>Porteur de projet 1</i>	<i>Porteur de projet 2</i>
Plants de cacao	144 000 FCFA (SODECAO)	130 000 FCFA env. (A fait une pépinière)	<b>93 000 FCFA</b> (A fait une pépinière car les plants n'étaient pas disponibles)
Rejets de bananier	240 000 FCFA	324 000 FCFA (Car manquants et prix élevés)	<b>480 000 FCFA</b> (Manque sur le marché, et prix élevé à 200 F ou 250 F)
Total des intrants	384 000 FCFA	470 000 FCFA	573 000 FCFA
<b>Apport personnel supplémentaire</b>		<b>86 000 FCFA</b>	<b>189 000 FCFA</b>
<b>Apport personnel supplémentaire</b>			
<b>Apport personnel supplémentaire total</b>		<b>313 200 FCFA</b>	<b>293 900 FCFA</b>
<b>Apport personnel envisagé dans le document de projet</b>		<b>666 103 FCFA</b>	<b>605 103 FCFA</b>
		<b>Soit 47 % de plus que prévu</b>	<b>Soit 48 % de plus que prévu</b>

Autre moyen de contrer le problème, les jeunes installés ne réalisent pas toutes les opérations de mise en œuvre prévues :

*« Le souci, ce sont les activités. Il ne faut pas freiner, il vaut mieux sacrifier une activité plus légère pour supporter ça soi-même. On mesure l'ampleur de l'activité, et on voit si on peut le faire sans nuire au projet. » (Porteur de projet 'Cacaoyère', Est)*

Le macabo est ainsi la dernière production mise en place dans la cacaoyère. Or, le projet avait été conçu de manière à permettre au Jeune d'obtenir des revenus échelonnés : d'abord le macabo la 1<sup>re</sup> année, le bananier plantain la 2<sup>de</sup> et enfin le cacao en 3<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> années. En repoussant la mise en place du macabo à l'année suivante, les Jeunes se privent d'un gain parfois nécessaire : certains, parce qu'ils étaient tout entiers dédiés au projet, n'ont pas mené les cultures vivrières habituelles. La progressivité du projet est ainsi dénaturée par les difficultés rencontrées lors de la mise en œuvre.

La subvention AFOP semble rarement suffire pour l'implantation des deux hectares de cacao.

*« Les moyens sont petits par rapport à deux hectares. La subvention est insuffisante. Un projet avec ce montant ne peut pas aller jusqu'au bout. Nous sommes des cobayes. » (Porteur de projet 'Cacaoyère', Est)*



Figure 22 : Porteur de projet, devant sa cacaoyère d' ½ ha mise en place en 2013.

### **c. Spécificités des projets 'Palmiers à huile'**

Parmi les 16 installés du CFR de Bouam rencontrés, seulement deux se sont orientés vers la mise en place de palmeraies. Même parmi les apprenants en cours d'élaboration de projet, la proportion d'installations en palmier à huile reste faible (trois porteurs de projet pour soixante-dix-sept apprenants). Pourtant, cette production présente plusieurs attraits. Elle demanderait peu d'entretien et serait plus résistante aux maladies que le cacao. Cependant, c'est sa commercialisation facile qui séduit, quel que soit l'état de transformation de la production. En effet, il existe, sur le territoire, une forte demande en noix de palme et en huile rouge que l'offre ne comble pas pour l'instant. Inconvénients : la difficulté de se procurer des plants de palmier ; le temps d'attente avant production.

## **Deux cas atypiques**

Les deux porteurs de projets entrevus sont installés dans le village de Moundi. Leur objectif est d'implanter chacun une palmeraie de deux hectares, en association avec la culture de maïs. Voisins, leurs deux terrains sont jointifs, séparés par une piste forestière. Ces parcelles sont situées au sein de la bande de cultures vivrières, proches de la route de Bertoua, à proximité des habitations des Jeunes, et constituent un foncier de qualité. Le terrain est jugé bon pour le palmier. Chacun dispose par ailleurs d'une réserve d'environ 10 ha de forêt, sur laquelle ils projettent de s'agrandir.

L'un des installés possède déjà sur place une palmeraie de presque 2 ha, entrée en production : il a bénéficié d'un projet d'implantation de palmeraie villageoise en mars 2005. Cependant, déçu par la qualité variable des plants fournis (variété commune, avec un gros noyau et peu de chair) et la courte durée de formation (trois jours), il a voulu approfondir ses connaissances par la formation au CFR de Bouam. Ces Jeunes sont « bien assis au village », tous deux pères de famille. L'un est un fils de chef tandis que l'autre est bien inséré dans les réseaux politiques et en contact étroit avec la délégation d'agriculture. Tous deux ont à disposition leur conjointe comme main-d'œuvre familiale.

### **Un changement de moyen d'approvisionnement**

Lors de la visite, les deux installés ont bien débuté comme prévu le système de culture maïs sur 2 ou 3 ha. Cependant, ils accusent du retard dans la mise en place de la palmeraie.

Initialement, les deux exploitants devaient acquérir 300 plants de palmier à huile de 6 mois d'âge, variété hybride « Tenera », à l'IRAD de Yaoundé – l'implantation de 2 ha se chiffrant ainsi à 600 000 FCFA, soit 450 000 FCFA pour les palmiers et 150 000 FCFA pour le transport. Cependant, ils se sont heurtés à un refus de livraison d'une si petite quantité pour une si longue distance. Ils se sont donc réorientés vers un approvisionnement en noix de palme prégermées, commandées à l'entreprise PALMOIL par l'intermédiaire du Conseiller insertion. Les délais de livraison ont ralenti la mise en œuvre du projet : seul un porteur de projet a été livré en mars 2015.

En passant ainsi par une pépinière, les consommations intermédiaires sont diminuées. L'installé ayant déjà lancé sa culture réalise une économie de plus de 200 000 FCFA, qu'il a alloué, entre autres, à l'agrandissement d'un hectare de sa parcelle de maïs. Passer par une pépinière permet également de s'assurer de la qualité des plants. Cependant, celle-ci est longue à conduire, et les risques d'accident existent. Sur les 500 graines prégermées livrées, seulement 200 étaient encore viables lors de la visite du terrain.

Enfin, afin d'assurer un bon rendement, « l'engraisement » de la palmeraie est recommandé avec un engrais chimique spécifique. Cependant, un passage coûte aux alentours de 100 000 FCFA : le montant dédié à cet engrais ayant déjà été décaissé (et très probablement utilisé), les installés ont déclaré vouloir acheter l'intrant l'année suivante, au moment du *planting*, grâce à la vente du maïs de la campagne de 2015.



*Figure 23 : Porteur de projet devant son champ de maïs et sa pépinière de palmier à huile*

### ***Une diversification d'activités en attendant l'entrée en production***

L'entrée en production de la variété de palmier à huile précoce débute trois ans après sa plantation. Ainsi, les documents de projet prévoient une première récolte en 2017 de 300 l d'huile, vendue à 500 FCFA le litre, soit un produit brut de 150 000 FCFA. En attendant l'entrée en production, la culture de maïs sur 2 ha est censée permettre au Jeune et à sa famille de vivre pendant trois ans, avec un bénéfice prévu de 2 460 000 FCFA /an. Sur le terrain, on constate pourtant que ces porteurs de projet mènent d'autres activités agricoles ou extra-agricoles, qui, déclarent-ils, leur permettent de survivre. L'un tire ses revenus de sa palmeraie déjà productive et de la vente de ses ananas qu'il a associés à son système de culture maïs ; l'autre tient un bar situé à côté de sa maison, et a investi dans un petit élevage porcin de race améliorée. Il semblerait donc que les projets de création de palmeraie ne soient accessibles qu'à des individus possédant des ressources personnelles et familiales relativement importantes.

### ***B. Spécificités des projets de création d'élevage en zones périurbaine et en zone rurale – cas du CFR de Bafoussam et de la Ferme-Ecole de Ndoungué.***

#### **a. Caractéristiques communes**

Dans les zones étudiées situées dans les régions Ouest et Littoral, le choix des Jeunes – appuyé par leurs moniteurs – s'est porté sur les projets d'élevage pour deux raisons principales :

- À Bafoussam et dans les terres limitrophes, l'**accès au foncier** est extrêmement ardu pour les porteurs de projet. Les familles possèdent bien des champs vivriers aux alentours du pôle urbain, mais elles refusent le plus souvent de la céder aux Jeunes. Ces derniers se lancent alors dans l'élevage de poulets de chair et de porcs (marginale de poules pondeuses), qu'il est possible de réaliser sur de petites surfaces en ville.
- Aux alentours de Nkongsamba, il s'agit plutôt d'une **stratégie de vente**. Même si l'accès aux terres agricoles n'est pas aussi aisé que dans les régions du Centre et de l'Est, les Jeunes trouvent à acquérir des parcelles pour développer leurs projets de culture. Cependant, étant situés dans des villages proches de l'axe routier goudronné reliant Douala et Bafoussam, villages où les éleveurs sont minoritaires, les Jeunes s'orientent vers des productions susceptibles de générer la plus grande valeur ajoutée.

Les **bâtiments** sont souvent implantés à côté de la concession familiale pour limiter les risques de vol. Quand ce n'est pas le cas, le Jeune aménage un côté du magasin de stockage pour vivre et dormir sur la ferme. À Bafoussam particulièrement, le Jeune réhabilite parfois de vieux bâtiments d'habitation abandonnés, qu'il loue ainsi moins cher. Pour les autres, le bâtiment est construit en matériaux temporaires ou semi-durs. Ces édifices respectent très rarement les normes zootechniques, notamment celles concernant la distance minimale à respecter entre fermes et lieux d'habitations.

L'**approvisionnement en aliment** s'effectue chez le *provendier*. Intermédiaire incontournable, les Jeunes passent la commande des ingrédients qu'ils ne peuvent produire eux-mêmes (par exemple, brisures d'os, tourteaux de palmiste). Ils font livrer à la boutique du provendier leur maïs, et lui

demandent, contre rémunération, de broyer et mélanger leur aliment selon la formule alimentaire composée par leurs soins. Afin d'éviter le stockage, et de diminuer ainsi le risque de moisissure, certains installés ouvrent des comptes à crédit chez les fournisseurs et viennent s'y approvisionner toutes les deux semaines. Une relation de confiance s'instaure, basée d'une part sur la qualité des produits proposés, et de l'autre sur leur capacité à rembourser en tant et en heure.

Si, à Bafoussam, pôle d'élevage des Hauts plateaux de l'Ouest, le nombre de provendiers permet de faire jouer la concurrence, la situation est différente à Nkongsamba. Deux ou trois fournisseurs seulement se trouvent ainsi en position de quasi-monopole pour proposer poussins, aliments et produits vétérinaires de qualité qualifiée parfois comme douteuse. Achetés par le provendier à d'autres intermédiaires, leur traçabilité en amont est en effet impossible à établir.

Les points suivants caractérisent chacun des projets d'élevage rencontrés à l'Ouest et dans le Littoral.

## **b. Spécificités des projets 'Poulets de chair'**

La ferme de poulets de chair est le type d'élevage majoritaire de l'échantillon. Neufs porteurs de projets de ce type ont été rencontrés à l'Ouest et dans le Littoral. Conduits par bandes de 21, 45 ou 60 jours, et séparés d'un vide sanitaire de trois semaines minimum, ces élevages permettent de générer un bénéfice en moyenne tous les trois mois. Ils attirent les Jeunes par le peu d'espace qu'ils requièrent pour leur mise en œuvre. Pour les femmes, les poulets sont également moins impressionnants que les porcs, et permettent de concilier leurs obligations domestiques avec le gardiennage – quand le bâtiment est à proximité de la maison.

Cependant, cette production nécessite de la technicité et, surtout, une bonne stratégie de vente.

### ***Un élevage « stressant » et astreignant***

Avec les 'Poules pondeuses', les projets 'Poulets de chair' sont les productions les plus stressantes pour les Jeunes. Ils les obligent à faire preuve d'une grande rigueur dans leur suivi. La température doit être contrôlée, la nourriture doit être distribuée tous les jours.

*« Avec les poulets de chair, tu rates une journée de nourriture, tu mets cinq jours à rattraper ! » (Apprenante EA4, discussion en attendant son passage devant la Commission Territoriale).*

L'aliment doit, de même, être de qualité : un porteur de projet a ainsi perdu l'ensemble de son cheptel en composant son aliment avec du maïs frais – c'est-à-dire issu de la campagne juste récoltée de 2015 acheté sur le marché.

Les Jeunes doivent être d'autant plus attentifs qu'ils réalisent la phase délicate de chauffage des poussins. Recevant de chez les accoueurs des poussins âgés d'un jour, ils les conduisent jusqu'à 21 jours, date à laquelle commence la phase d'engraissement. Cette période de chauffage



Figure 24 : Alimentation dans une ferme, Bafoussam. Photo : auteur.

est très astreignante : les porteurs de projet restent continuellement dans la ferme, y dorment. Ils doivent pouvoir réagir dans l'immédiat en cas de problème – diarrhées blanches, perte d'appétit etc.

Le programme de prophylaxie à suivre est strict : des antibiotiques doivent être distribués via l'eau de boisson à des jours fixes. Les Jeunes se conforment aux programmes de prophylaxie conseillés par les entreprises avicoles, tout en effectuant généralement des modifications en fonction de l'environnement et des maladies qui apparaissent sur leurs sujets.

Les conséquences financières peuvent être fâcheuses : ainsi, une porteuse de projet a perdu la quasi-totalité de sa bande, atteinte de diarrhée blanche. Le recours à un crédit lui a permis de reconstituer son capital et de lancer une nouvelle bande. Cependant, elle a perdu son fonds de roulement : sortir de la spirale bancaire posera problème.

### ***Les Jeunes dépendent des accoueurs***

Il n'est pas possible, pour les porteurs de projet, de se passer des accoueurs, tels ALIVET et SPC (Société de Provenderie du Cameroun) sises à Bafoussam, AGROCAM (Agriculture du Cameroun) basée à Douala – ces deux dernières sociétés étant conseillées par la revue de l'entrepreneur rural « La voix du paysan ». Ces entreprises possèdent leurs propres souches à croissance rapide ; les poussins, issus des croisements, sont livrés sur commande aux éleveurs. Les Jeunes commandent de petites quantités – entre 500 et 1 000 poussins – et les payent le prix fort, environ 455 FCFA le poussin, et 480 FCFA en période de forte demande comme les fêtes de Noël. En comparaison, les revendeurs obtiennent les poussins à 430 FCFA l'unité.

Ces entreprises imposent leur loi à l'égard des jeunes installés :

- La livraison de poussins accuse systématiquement des retards. Considérés comme petits producteurs, les Jeunes et leurs commandes passent après celles des grands éleveurs de 20 000 poulets de chair. Cela les oblige à préparer à maintes reprises – jusqu'à quatre fois – la poussinière.
- La qualité des poussins est variable d'une entreprise à l'autre. Lorsque les poussins présentent des maladies avant le 7<sup>e</sup> jour, celles-ci sont usuellement de la responsabilité de l'accoureur. Soit ce dernier n'a pas respecté l'obligation de vaccination avant l'éclosion – à sa décharge, il arrive que le vétérinaire ne vaccine que la moitié de l'élevage et revende ailleurs la dose de vaccin restante – soit le croisement des reproducteurs a été mal effectué, entraînant des mortalités inexplicables ou des retards de croissance. Si des producteurs viennent se plaindre de la mauvaise qualité des sujets, l'entreprise rejette la faute sur ces derniers, arguant qu'ils ont mal conduit l'élevage.

Les Jeunes, dépourvus de marge d'action, subissent donc de plein fouet l'ascendance des accoueurs.

### ***De multiples stratégies de vente***

Les porteurs de projet 'Poulets de chair' recourent à des stratégies de commercialisation très diversifiées. Ils jouent souvent sur trois marchés à la fois, à savoir la vente à 21 jours (*chauffés* à 1 300 FCFA), à 45 jours et à 60 jours (entre 2300 et 3500 FCFA).

Le marché de 21 jours est visé en priorité. Souvent, des revendeurs emportent la moitié de l'élevage (et les poulets présentant le plus gros gabarit). Les sujets restants sont menés à 45 jours, date à laquelle le Jeune contacte de nouveau des acheteurs ; puis les quelques poulets invendus sont nourris jusqu'à 60 jours. L'enjeu est d'éviter de garder des poulets au-delà de 45 jours : en effet, la

charge alimentaire par poulet augmente plus vite que le produit brut, entraînant la diminution progressive du bénéfice.

*« Si tu gardes les poules plus de 45 jours, tu perds en aliment. Donc c'est important de pouvoir les sortir quand toi tu le veux. » (Porteur de projet 'Poulets de chair', Ouest)*

*« Quand tu lances, si à 21 jours tu as une opportunité, tu vends sauf si tu as une garantie pour plus tard. » (Porteur de projet 'Poulets de chair', Ouest)*

De plus, garder des sujets retarde le démarrage du vide sanitaire. Certains Jeunes contournent cependant cette difficulté en séparant en deux leur élevage, quand ils ont deux sites à disposition.

Les ventes sont donc échelonnées, le produit perçu étant bien souvent utilisé pour l'achat de l'aliment des sujets restants.

Par ailleurs, deux circuits de distribution complémentaires sont utilisés :

- La vente sur les marchés permet aux récents installés de gagner en visibilité, et de se créer un réseau d'acheteurs. Accessible tous les jours, elle permet également d'obtenir des liquidités pour nourrir, en cas de besoin, les sujets restants à la ferme. Cependant, elle pose des difficultés quant au respect de l'hygiène :

*« Je me bats pour que rien ne reste et que je ne rentre pas avec. Si à 9 heures, il me reste 10 poulets dans la corbeille, je brade ; car il y a un risque qu'ils contaminent les autres en rentrant. » (Porteur de projet 'Poulets de chair', Littoral)*

- Les revendeurs (ou grossistes) sont des intermédiaires qui se rendent parfois jusque dans la ferme des Jeunes pour acheter les sujets. Les négociations sont âpres :

*« On passe des coups de fils, les grossistes viennent prendre les poulets. Mais ils viennent faire leurs prix, et c'est le problème ! » (Porteur de projet 'Poulets de chair', Ouest)*

*« Quand les grossistes arrivent et qu'il reste beaucoup de poulets, ils cherchent à payer moins cher. S'il ne reste pas beaucoup de poulets, il y a d'autres débouchés possibles, comme les braiseurs, [donc on obtient un meilleur prix]. Et, [comme ils sont en réseau], ils se donnent le mot pour casser les prix. » (Porteur de projet 'Poulets de chair', Ouest)*

Afin de mieux négocier avec les revendeurs, certains Jeunes s'informent des prix pratiqués en vendant quelques sujets sur les marchés.

Cependant, à Bafoussam, les éleveurs de poulets de chair peinent à dégager un bénéfice. Avec la saturation du marché local par les grands éleveurs qui ne peuvent plus exporter, les Jeunes ne rentrent plus dans leurs frais. Les revendeurs – qui, généralement, transportent le cheptel jusqu'à Douala ou Yaoundé pour revendre – profitent du contexte pour imposer davantage une baisse des prix.

La forte dépendance du marché de la volaille avec celui du porc entraîne par ailleurs une chute des cours en cas de déclaration de peste porcine africaine (cf. c. Spécificité des projets Porcs)

### **c. Spécificités des projets 'Porcs'**

Les six porteurs de projet porcine rencontrés ont justifié leur choix d'élevage sur plusieurs critères. Les porcs (de race locale ou améliorée) sont plus résistants « au jour le jour » que les poulets de chair : ils

peuvent être confinés dans un espace réduit, sauter une ration alimentaire, survivre à un aliment de mauvaise qualité. Le Jeune peut « jongler l'aliment », en donnant des déchets de cuisine, des fruits, ou encore de la drèche en phase de finition d'engraissement. La commercialisation est également assurée, même en cas de maladie :

*« Les référents m'ont dit: "Un porc, c'est plus solide; vivant ou mort, tu le vends". »  
(Porteuse de projet 'Porcs engraissement', Ouest)*

L'élevage porcin séduit de même par la liberté qu'il laisse au Jeune de s'organiser et faire des activités agricoles ou extra-agricoles complémentaires :

*« Le suivi est là, mais tu peux te permettre de ne pas être trop strict. On peut faire des activités extra sans trop réfléchir. » (Porteuse de projet 'Porcs engraissement', Ouest)*

Enfin, le porc représente une « épargne sur pattes ». Ainsi, en cas de difficulté financière ou d'investissement, le Jeune et sa famille peuvent vendre un sujet pour obtenir de la liquidité.



Figure 26 : Verrat dans sa loge, installation porteur de projet 'Porcs engraissement', Ouest. Photo : auteur

### **Un manque de fiabilité sur la qualité des races**

Contrairement au domaine avicole, il n'existe pas de sociétés agréées auprès desquelles les éleveurs porcins peuvent s'approvisionner. Les Jeunes interrogés passent ainsi par i) « un éleveur du village » en qui ils ont – à raison ou non – confiance ; ii) un référent qu'ils ont connu lors de la formation et avec qui ils ont gardé contact ; iii) et/ou des éleveurs membres de GIC.

Ils cherchent à obtenir des races « améliorées », généralement issues de croisements entre des races porcines sélectionnées en occident (*Large White*, *Duroc*) et des races locales (villageoises), et dont la généalogie est impossible à reconstituer. Les engraisseurs cherchent des porcelets à croissance rapide, qui profitent au mieux de l'aliment. Un Jeune a déclaré choisir ses porcelets en fonction de la quantité de graisse des sujets adulte – dont l'excès déplaît aux braiseurs<sup>13</sup>.

L'enjeu de la qualité de la race est plus important pour les porteurs de projet en porcs reproducteurs.

En effet, les croisements entre truie et verrot d'une même portée sont fréquents chez les éleveurs (« ça marche, donc on croise ! »), mais les conséquences

de la dérive de consanguinité peuvent n'apparaître qu'à la seconde génération. Le Jeune se retrouve alors avec une première portée présentant des chétifs ou des porcelets atteints de malformations.

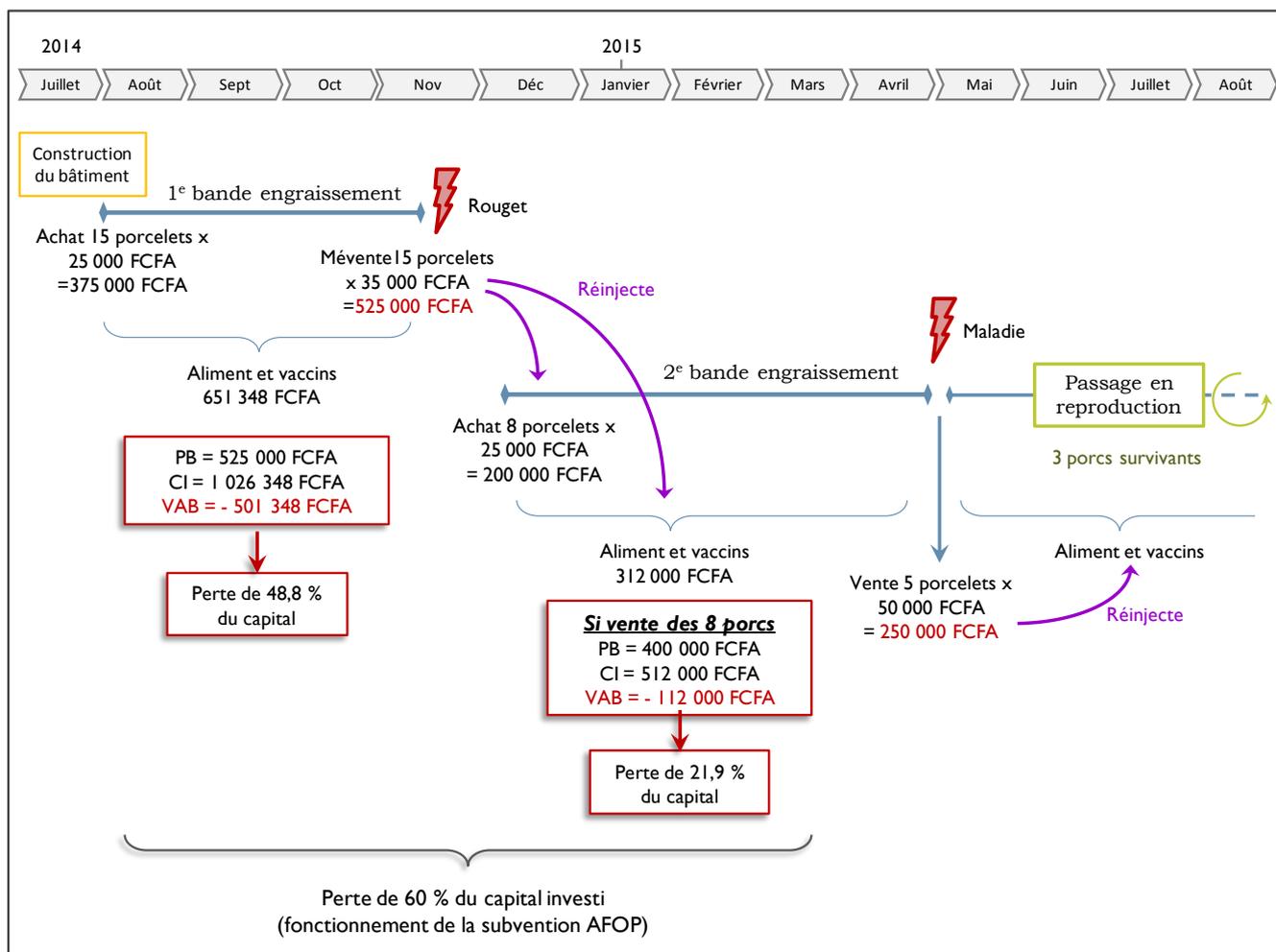
Quand un Jeune peut se fournir en porcs reproducteurs de bonne race, il est titulaire d'un véritable atout pour la commercialisation des porcelets de 2 mois. Ainsi, un des porteurs de projet,

<sup>13</sup> Les « braiseurs » sont des vendeurs de rue, qui proposent de la viande ou du poisson grillés au charbon ou au feu de bois.

fraîchement installé, avait déjà une commande de la part d'un GIC pour l'achat de 50 porcelets, car « [il avait] l'une des meilleures races de la région ».

### De nombreuses difficultés dans la conduite de l'élevage

Pour différentes raisons – et par coïncidence ou non – les installés rencontrés ont presque tous perdu une partie du capital investi dans leur projet. Le schéma suivant retrace, à titre d'exemple, la trajectoire d'installation d'une porteuse de projet 'Porcs engraissement' du CFR de Bafoussam.



Cette figure est l'occasion de mettre en lumière plusieurs difficultés spécifiques aux projets porcins.

#### ➤ Un risque élevé de maladies ravageuses

Le rouget et la peste porcine africaine (PPA) sont des maladies qui attaquent toutes deux les porcs. Elles ont des symptômes similaires (fièvre, prostration, avortement des truies, coloration violacée des oreilles et de l'abdomen...), ce qui pose des problèmes de diagnostic par les éleveurs et les techniciens d'élevage. Ces maladies ne peuvent se distinguer avec certitude qu'à l'autopsie. Le Rouget est provoqué par une bactérie présente dans la terre. Il frappe de manière cyclique les élevages pendant la petite saison des pluies et peut être traité efficacement par la pénicilline. Par contre, la peste porcine africaine s'abat sur un élevage de manière imprévisible, sans traitements ni vaccinations efficaces. Extrêmement contagieuse, le taux de mortalité avoisine les 100 % quand elle touche le cheptel<sup>14</sup>.

<sup>14</sup> Sources : *La peste porcine africaine*, Troupeaux et cultures des tropiques, p26-p35. David H. HOLNES. Le technicien d'agriculture tropicale, le porc n°28.

Même si les équipes pédagogiques des Centres de formation ont insisté sur les bonnes pratiques d'hygiène dans la conduite des élevages, la proximité des fermes des autres producteurs favorise la circulation des maladies. Par ailleurs, il n'existe pas de laboratoire d'analyse vétérinaire dans les territoires étudiés. La présence de la peste porcine africaine n'est ainsi pas attestée officiellement, ce qui empêche de mettre en place les mesures de lutte recommandées contre la maladie : abattage et incinération de tous les animaux malades en échange d'une contrepartie pour les éleveurs. Par conséquent, ces derniers, ne pouvant compter sur un dédommagement pour la perte de leur cheptel porcin, cherchent à vendre leurs sujets malades à tout prix pour en retirer une part du capital investi :

*« [...] quand la peste est là, je dois abattre et vendre ce que je peux ! Je ne peux pas me permettre d'incinérer pour des raisons économiques. Pourtant, le vétérinaire dit bien que quand on fait une injection, on doit attendre un certain nombre de jours avant d'abattre pour vendre... » (Porteur de projet 'Porcs naisseur engraisseur', Littoral).*

Les conséquences peuvent être désastreuses. La circulation des porcs malades ou de viande contaminée répand l'épidémie ; les grandes porcheries « bradent » leurs sujets, et les prix sur le marché chutent.

Un porteur de projet 'Porcs reproducteurs' du Littoral a perdu son verrat, ses quatre truies gestantes et l'ensemble des porcelets par ce qu'on suppose être la peste porcine africaine. Sa perte de capital s'élève à 67,3 % soit environ 1,7 million FCFA. C'est ainsi l'ensemble de la subvention AFOP dédiée au fonctionnement qui est partie en fumée.

➤ *Une négociation avec les revendeurs souvent au détriment des Jeunes*

Alors que le prix des porcelets de deux mois est homogène dans l'ensemble de l'Ouest et du Littoral, le prix des porcs après six mois d'engraissement fluctue.

*« Les porcs, c'est une passion. Mais les bénéfiques sont minables : on ne fait pas de gains car **il n'existe pas de prix standard.** » (Porteuse de projet 'Poulets de chair', Ouest)*

Comme pour les projets de poulets de chair, les Jeunes installés, manquant d'expérience et de réseau d'acheteurs, sont la cible des revendeurs. Beaucoup ont d'ailleurs fait entrer dans leur ferme de potentiels clients (au grand dam du Conseiller insertion). La négociation se fait en considérant le **gabarit** du porc sur pied. Alors que dans les documents de projet du CFR de Bafoussam, la vente d'un porc de 100 kg atteint plus de 110 000 FCFA lors des périodes de fête (car calculée sur une valorisation de la viande à environ 1 000 FCFA/kg vif), la réalité du terrain est autre. Les Jeunes, n'ayant pas de balance à disposition, ne peuvent pas négocier les prix en fonction du poids réel de l'animal. Pressés de vendre car la charge alimentaire s'alourdit ou que le marché devient mauvais, les porteurs de projet acceptent des prix d'achat de 50 000 à 65 000 FCFA au meilleur des cas. Ils sont ainsi perdants car la charge alimentaire n'est pas couverte par le prix de vente.

Devant la mévente, les porteurs de projet 'Porcs engraissement' de Bafoussam, se tournent désormais vers la reproduction. Ce cas de changement d'orientation du projet a été étudié dans la Partie II. 3.b.

➤ *Une charge alimentaire particulièrement importante*

La taille des élevages mis sur pied par les Jeunes est, en moyenne, d'une dizaine de sujets pour l'engraissement, ou composés de trois truies reproductrices et d'un verrat pour la reproduction. Nourrir le cheptel sur une durée d'au moins six mois n'est pas aisé : le prix des consommations

intermédiaires s'élève à près d'1 million FCFA. Souvent, les porteurs de projet vendent une partie des sujets pour financer l'aliment de ceux qui restent. Une autre stratégie consiste à injecter dans la production le revenu d'une autre activité.

#### **d. Spécificités des projets 'Pondeuses'**

Les projets d'installation en production d'œufs de table sont les projets les plus coûteux rencontrés lors de l'étude. Pour les trois installations étudiées, l'objectif du projet est de mener des bandes de 1 000 poules pondeuses durant 74 semaines, pour une production totale de 286 800 œufs / bande. Le coût d'investissement de ces projets oscille entre 6 et 8 millions FCFA, ce qui nécessite un recours au crédit familial ou bancaire.

##### ***Des facteurs de production particuliers***

Les trois porteurs de projet d'élevage de poules pondeuses rencontrés ont accès à un terrain d'un hectare en zone urbaine ou périurbaine. Le terrain est une donation de la famille proche ou élargie, situé à proximité de la concession familiale. Dès la sortie de la formation, en octobre 2013 pour les EA1 rencontrés, la construction du bâtiment et l'acquisition du matériel d'élevage sont initiées grâce à un emprunt bancaire d'environ 2 millions de FCFA par les parents ou le conjoint du porteur de projet.



*Figure 27 : Ferme de 1000 poules pondeuses, Littoral. Le bâtiment est construit en semi-dur (parpaing et bambou). Photo : auteur.*

Une fois la bande en production, le Jeune a recours à la main-d'œuvre familiale. Astreignante, la collecte des œufs se fait trois fois le matin et une fois l'après-midi : les petites sœurs ou le frère prennent le relais quand le porteur de projet doit s'absenter de la ferme. Le Jeune peut aussi prendre un « enfant » (un fils de la famille polygame élargie) pour aider à la vente des œufs sur le marché – ce dernier a alors droit à une rémunération sur la vente<sup>15</sup>.

##### ***Un projet impossible sans parrain***

*« Sans le soutien de ces gens, ce n'était pas possible. » (Porteuse de projet 'Pondeuses', Littoral)*

Les trois Jeunes, outre l'aide de leurs parents ou conjoint, sont parrainés pour la mise en œuvre de leur projet. Le parrain est un grand éleveur, ami de la famille ou grand frère du porteur du projet ; il a créé son entreprise d'élevage, possède une ferme de 25 000 ou 35 000 poules pondeuses, ainsi que ses propres équipements pour composer et tourner l'aliment. Il fait bénéficier l'« Enfant » de son réseau de fournisseurs, lui permet de s'approvisionner à crédit par son intermédiaire, et veille parfois lui-même au suivi technique de sa ferme. Par son recours, les porteurs de projet AFOP s'affranchissent des difficultés d'approvisionnement et de commercialisation que rencontrent leurs collègues sur le territoire – au prix cependant d'une perte d'indépendance.

<sup>15</sup> On considère dans ce cas qu'il s'agit non pas de main d'œuvre familiale, mais plutôt de main d'œuvre temporaire (MOT).

### ***Des exploitations « intégrées »***

Ces exploitations d'élevage, encadrées en amont comme en aval par le parrain, figurent parmi les exploitations les plus « intégrées » rencontrées lors des enquêtes.

- La commande des 1 000 sujets s'effectue auprès de la SPC ou d'AGROCAM par l'intermédiaire du parrain, qui « *injecte la part du Jeune* » dans sa propre commande. Celui-ci assure également le chauffage des poules – la phase la plus délicate – jusqu'à la 18<sup>e</sup> semaine, et livre au porteur de projet les sujets *prêts à pondre*. Le Jeune est ainsi rassuré quant à la qualité des poules (la mortalité des premières bandes étudiées est en moyenne de 8 %) et aux délais de livraison. La commande des poules pondeuses constitue un investissement de 3,5 millions FCFA (à raison de 3 500 FCFA le sujet), pris à crédit chez le grand éleveur.
- Les différents ingrédients de l'aliment sont achetés en quantité à des providiers, et sont livrés et stockés directement sur la ferme du parrain. Le Jeune a accès au broyeur mélangeur de ce dernier, tourne au fur et à mesure, et achemine l'aliment jusqu'à son site. Sa charge alimentaire est ainsi réduite, d'autant plus qu'il bénéficie parfois d'un prix de gros sur les ingrédients.
- La commercialisation des œufs de table se fait soit directement au marché, soit par contrat avec une chaîne de boulangerie ; elle peut aussi être intégrée dans les propres ventes du parrain. Cette dernière alternative permet au Jeune de "payer" son aliment contre la livraison hebdomadaire des œufs : le porteur de projet et le parrain tiennent ainsi un compte détaillé et à jour du crédit (cf. annexe V). Par ailleurs, la qualité des œufs est toujours avancée comme argument de vente efficace.

### ***Seuil d'« auto-prise en charge »***

Entre la 18<sup>e</sup> et la 20<sup>e</sup> semaine, les poules pondeuses atteignent un taux de ponte (équivalent à 20 alvéoles/jour) pour lequel elles « s'auto-prennent en charge » : la vente hebdomadaire des œufs de table compense ou dépasse la consommation alimentaire de la semaine – qui est en moyenne de 235 000 FCFA/semaine, pour 1 tonne d'aliment. Les bénéfices obtenus sur la vente des œufs sont fonction du prix des aliments d'une part, et du prix de vente des œufs d'autre part (une alvéole de 30 œufs se vend entre 1 250 FCFA et 1 700 FCFA en période scolaire), prix tous deux variables au cours de l'année.

Quand le seuil d'auto-prise en charge est atteint, la vente des œufs : i) paye la charge alimentaire de la bande, soit un total de 17 millions de FCFA ; ii) permet de rembourser le (s) crédit (s) souscrit (s) à la banque ou auprès de la famille ; iii) permet de rembourser le parrain pour le crédit octroyé pour le chauffage des sujets (environ 2 millions de FCFA) ; iv) permet parfois au Jeune de se dégager un salaire mensuel de 40 000 FCFA. La vente des poules réformées, une fois la bande terminée, « éponge » les dernières dettes. Un porteur de projet a déclaré avoir fait son bénéfice exclusivement sur la vente des sacs de fientes (soit environ 400 000 FCFA).

### ***Un projet risqué***

Le projet entraîne l'endettement du Jeune et de sa famille. Un porteur de projet déclare devoir sortir mensuellement au moins 180 000 FCFA de son élevage, pour rembourser, d'une part, un emprunt contracté par son père à la banque MC<sup>2</sup> pour le financement de l'aliment – 2,5 millions FCFA à

rembourser sur 20 mois à 15 % de taux d'intérêt mensuel – et d'autre part, le crédit octroyé par son parrain. Si la vente des œufs ne lui donne pas assez, il reprend un crédit bancaire supplémentaire pour compléter : il y a risque de surendettement. Ainsi, en cas d'accident sur l'élevage, le Jeune et sa famille perdent l'investissement pour l'achat des sujets et le chauffage, soit près de 5 millions FCFA.

*« C'est une production stressante car on met beaucoup d'argent et on perd gros s'il y a un problème, sans compensation de la prise en charge initiale. » (Porteuse de projet 'Pondeuses', Littoral)*

Outre le risque financier, il existe un risque social pour le Jeune et sa famille. Même si passer par l'intermédiaire d'un grand éleveur représente un avantage certain pour l'approvisionnement, le porteur de projet perd son indépendance – est-il d'ailleurs encore responsable de son installation ? Un conflit avec le parrain entraînerait probablement l'arrêt du projet. Pourtant, les Jeunes se rassurent :

*« Pour celui qui investit sur vous, ça veut aussi dire qu'il est sûr de ce qu'il fait : si le projet ne devient pas rentable un jour, il n'aurait pas investi l'argent. » (Porteuse de projet 'Pondeuses', Littoral).*

Les trois Commissions Territoriales, devant lesquelles les projets ont été soutenus, ont jugé unanimement ces installations risquées. Cependant, elles ont été validées car déjà en cours de réalisation : pour au moins un cas, le document de projet a ainsi été rédigé après mise en œuvre du projet. La subvention AFOP, avec ses 1,5 millions FCFA, représente à peine 20 % du coût réel du projet. Le financement perd sa vocation de « coup de pouce » pour lancer un projet d'installation agricole : il est utilisé pour rembourser les différentes dettes.

#### **e. Les projets d'élevages sont associés à un système de culture maïs**

La grande majorité des projets d'élevage ont été élaborés en interaction avec un système de culture maïs. L'objectif est d'atteindre une autonomie alimentaire sur l'exploitation. Le maïs entre à 33 %, 50 % ou 65 % dans la composition des formules alimentaires. Au lieu de l'acheter sur le marché, où les prix fluctuent tout au long de l'année, le Jeune le produit lui-même à moindre coût. Il s'assure ainsi de la qualité du maïs – composer l'aliment à partir d'un maïs frais peut provoquer la mort des volailles – et est toujours assuré de vendre le maïs stocké en cas de besoins financiers.

Nous avons réalisé les calculs suivants en nous basant sur les normes agronomiques de la région de Bafoussam – un hectare de maïs à un rendement de 3 tonnes, et le kilo de maïs est vendu à 225 FCFA. Le détail des calculs est présenté en annexe VI. L'objectif était de montrer qu'un système de culture maïs associé permet de baisser la charge alimentaire. Les consommations intermédiaires ont été prises en compte.

Si associer un système d'élevage 'poulet de chair' ou 'porcs' avec un système de culture maïs se justifie par un abaissement conséquent de la charge alimentaire, l'économie réalisée est faible pour les 'poules pondeuses'. Sachant que ces calculs ne prennent pas en compte le coût de transport de la récolte jusqu'à la provenderie pour broyer et mélanger l'aliment, ni le temps de travail à fournir, cette association n'est pas des plus pertinentes pour un système d'élevage de 'pondeuses' – surtout si le Jeune a peu accès à la main-d'œuvre familiale.

<b>1 ha de maïs</b>	<b>Systeme d'élevage</b>		
	<b>500 poulets de chair 45 jours - 4 bandes -</b>	<b>10 porcs 6 mois d'engraissement - 2 bandes -</b>	<b>1 000 pondeuses - 74 semaines -</b>
Total de la quantité de maïs consommée	7 200 kg	1 783 kg	74 000 kg
Totale charge alimentaire en maïs (FCFA)	1 579 500 FCFA	400 950 FCFA	8 325 000 FCFA
Totale charge alimentaire (FCFA)	3 240 000 FCFA	1 350 000 FCFA	17 390 000 FCFA
Abaissement de la charge alimentaire pour 1 ha de maïs cultivé (%)	27,1 %	16,5 %	4,5 %
Économies réalisées (FCFA)	375 000 FCFA	222 750 FCFA	375 000 FCFA

Autre difficulté : le maïs doit pouvoir être conservé à l'abri des rongeurs, des insectes et des voleurs pendant une grande partie de l'année. Certains Jeunes prévoient, dans leur projet, la construction d'un « Krick ». Cependant, ils ne disposent pas toujours d'un terrain adapté, à proximité de la concession familiale.

## 2. Synthèse des difficultés rencontrées par les Jeunes

Outre les erreurs de débutant « *qui ne manquent pas* », le tableau suivant présente, pour tous les territoires, les principaux obstacles auxquels se heurtent les porteurs de projet sur le terrain :

<b>Facteurs du territoire</b>	<b>Difficultés rencontrées par les porteurs de projet</b>
<b>Accès au foncier</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saturation du foncier à l'Ouest et dans le Littoral</li> <li>• Non-Accès à un foncier de qualité</li> <li>• Éloignement des parcelles, dispersion des sites</li> <li>• Pas de sécurisation des terres (absence de titre foncier)</li> </ul>
<b>Accès à la main-d'œuvre</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manque de main-d'œuvre qualifiée à l'Est</li> <li>• Augmentation des salaires</li> <li>• Difficultés managériales</li> <li>• Désistement des familles</li> </ul>

<b>Accès à l'approvisionnement</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dépendance aux entreprises de fourniture d'intrant et aux providiers</li> <li>• Difficulté pour se fournir auprès des producteurs locaux</li> <li>• Incertitude des délais de livraison, de la quantité et de la qualité des intrants</li> <li>• Difficultés de stockage</li> </ul>
<b>Accès aux marchés</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saturation du marché local à Bafoussam</li> <li>• Âpreté des négociations avec les revendeurs ou les koxers</li> <li>• Diversité timide des circuits de commercialisation</li> <li>• Manque d'informations de marché</li> </ul>
<b>Insertion sociale dans les territoires</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Difficulté d'être un « jeune »</li> <li>• Pression de redistribution de la subvention AFOP</li> <li>• Jalousies et sorcelleries</li> <li>• Changement de mode de vie (passage de la ville à la brousse)</li> </ul>

### 3. Les apports de la formation permettent de faire face aux principales difficultés

« L'essentiel, c'est d'être formé ; la subvention, c'est au second plan. » (Porteuse de projet 'Poulets de chair', Ouest).

#### a. Une acquisition de connaissances et de compétences

Les graphiques suivants présentent les occurrences qui reviennent le plus régulièrement quand les Jeunes répondent à la question « Qu'est-ce qui a changé dans vos pratiques après avoir suivi la formation ? ». Le premier correspond aux 20 entretiens des zones d'élevage de Ndoungué et Bafoussam ; le second, aux 16 entretiens réalisés à Bouam.

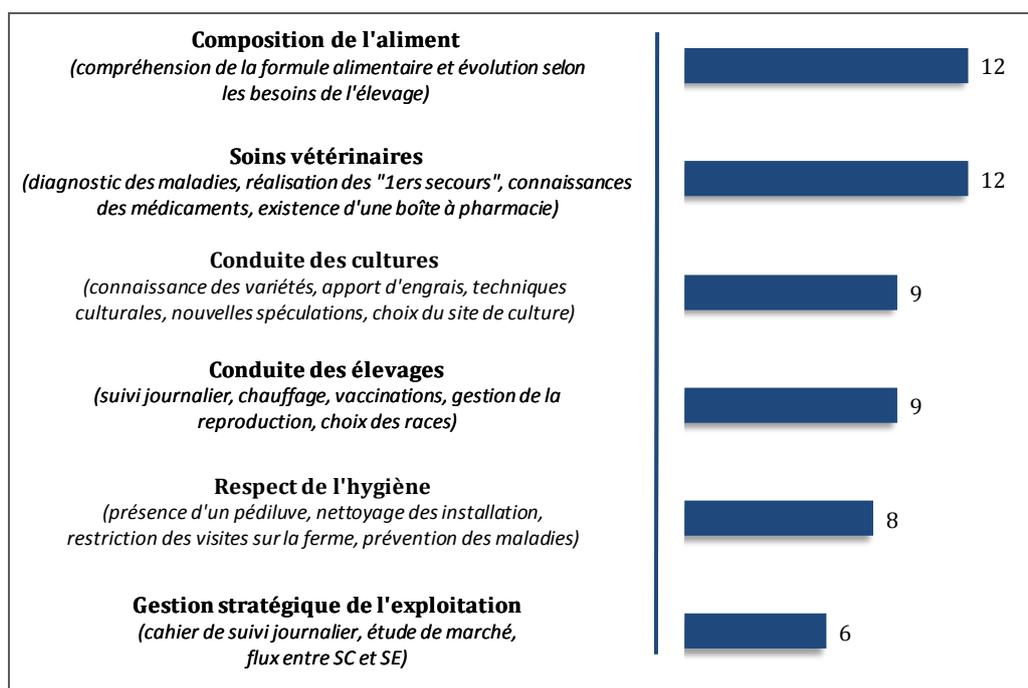


Figure 28 : Principaux apports de la formation déclarés par les Jeunes au CFR de Bafoussam et à la ferme école de Ndoungue. Réalisation : auteur.

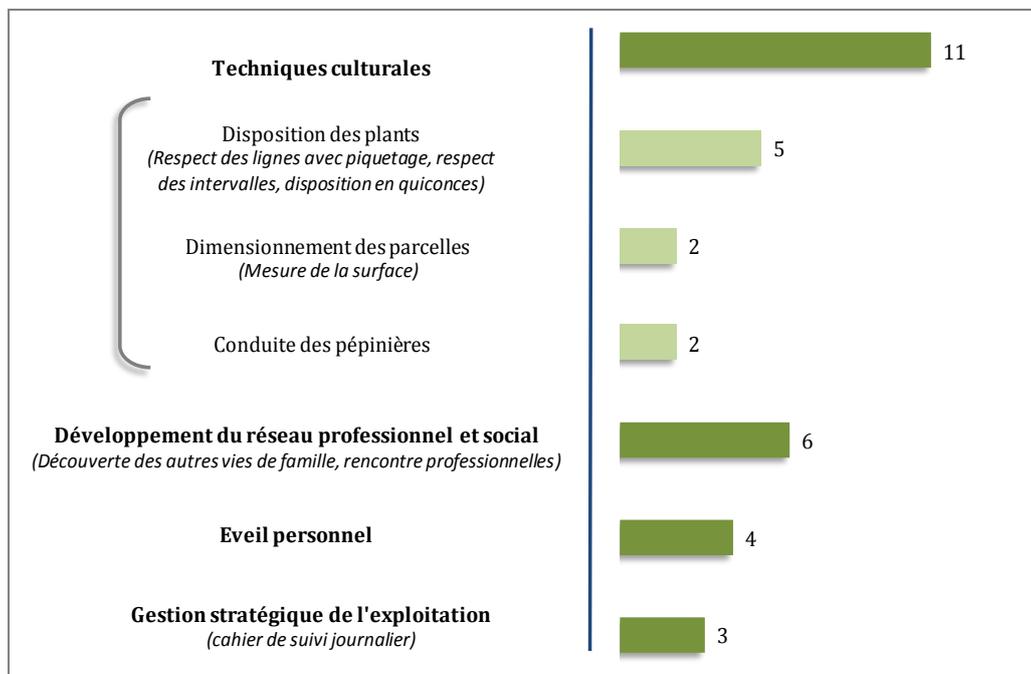


Figure 29 : Principaux apports de la formation déclarés par les Jeunes au CFR Bouam. Réalisation : auteur.

Les Jeunes formés se distinguent des autres agriculteurs par leurs connaissances techniques poussées. La formation leur permet d'acquérir les « bonnes pratiques », mais aussi – point important – de les comprendre, afin de mieux s'impliquer et d'augmenter la productivité de leur exploitation.

*« Avant, on ne prévoyait pas. On avait les mêmes habits dans différents élevages ».*

*« On faisait parce qu'il fallait faire. Si le poulet a mangé ou pas, ce n'était pas un problème. Après la formation, on reste pour s'assurer qu'ils mangent bien, on est plus prudents. On a plus le temps de jouer au ballon : on est toujours à la ferme pour regarder les poulets, et changer la formule alimentaire si besoin. » (Porteur de projet 'Poulet de chair', Littoral)*

*« Je ne savais pas que la plante-ci [le maïs], c'est comme les poussins ! Il faut engraisser ! » (Porteur de projet 'Poulet de chair', Ouest)*

Plus d'un Jeune est entré en formation avec une idée précise de ce qu'il voulait apprendre. Dans l'ensemble, ils ont été satisfaits au-delà de leurs espérances.

*« J'avais l'engouement de créer une palmeraie : il me fallait les techniques pour l'entretenir. En regardant les palmeraies des gens, je voyais que certaines produisaient, d'autres pas. Je voulais être formé pour comprendre. » (Porteur de projet 'Porcs reproducteurs', Littoral)*

*« Pour la ferme, je connaissais déjà quelque chose, mais je n'avais pas de connaissances en agriculture. » (Porteur de projet 'Poulet de chair', Ouest)*

Les Jeunes, après la formation, se considèrent comme des « professionnels » du métier.

## b. Vers une plus grande autonomie

### **Un gain d'autonomie par rapport aux fournisseurs et aux prestataires de services**

Les jeunes installés parviennent, grâce à la formation, à conduire des étapes de production jugées délicates par les producteurs : le chauffage des volailles, la mise en pépinière du cacao, des PIF, etc. Ils se libèrent ainsi des fournisseurs. Par exemple, alors que de nombreux petits producteurs

achètent des poulets de 21 jours déjà chauffés, les Jeunes reçoivent, eux, des poussins de 1 jour et conduisent l'élevage à son terme. Impliqués dans la **qualité** de leur production, ils réalisent une marge supérieure.

Par ailleurs, l'apprentissage des « premiers secours » à réaliser en cas de maladie sur l'élevage permet d'attendre l'arrivée du vétérinaire – ou parfois même de s'en passer.

*« Je suis à un niveau que je ne pensais pas atteindre ; je peux faire sans demander à quelqu'un. » (Porteur de projet 'Porcs, Ouest)*

Enfin, la connaissance des formules alimentaires leur permet de composer eux-mêmes l'aliment. Ils peuvent piloter leur élevage en modifiant les proportions d'ingrédients au vu du comportement du cheptel. Ils s'affranchissent ainsi des provendiers et accouveurs, n'étant plus obligés de s'y approvisionner.

### **Un apprentissage à la conception de projets**

Même si elle a été douloureuse, la rédaction du document a appris aux Jeunes à concevoir des projets. Ainsi, avant de lancer une nouvelle production, les Jeunes, selon l'adage répété en formation : « il faut vendre avant de produire », étudient le marché. Ils ont appris à effectuer le calcul du produit brut et des consommations intermédiaires, leur permettant de juger s'il est judicieux de recourir à de la main-d'œuvre temporaire, de savoir dimensionner leur production (nombre de sacs d'engrais, de semences etc.).



*Figure 30 : Une porteuse de projet de Bafoussam consulte d'autres Jeunes pour calculer les bénéfices obtenus en démarrant une parcelle de pastèques. Photo : auteur.*

### **Les fournisseurs de demain ?**

Parce qu'ils savent réaliser les étapes les plus risquées des productions, les Jeunes peuvent non seulement produire les intrants pour leur propre exploitation, mais aussi devenir des fournisseurs dans leurs territoires. Ainsi, en se positionnant sur des créneaux de marché tels que celui des porcelets de race améliorée, des poulets de 21 jours ou des rejets de bananier plantain, ils permettent à d'autres producteurs – porteurs de projet ou non – de s'approvisionner. Nous pouvons supposer que nombre d'entre eux s'orienteront vers ces marchés à bonne valeur ajoutée une fois leur propre exploitation assise.

## **c. Le rôle des Référents est prépondérant**

Plus que l'apport théorique, l'apprentissage pratique, sur le terrain, a marqué l'ensemble des porteurs de projets rencontrés. Les Référents leur enseignent les gestes à avoir, les astuces pratiques, le savoir-faire. Les Jeunes prennent souvent modèle sur leur Référent, conduisent leur exploitation comme ce dernier leur a appris, quitte parfois à être dans l'erreur : un porteur de projet affirme ainsi pouvoir croiser ses porcs entre frères et sœurs, car il l'a vu faire chez le référent.

Si le Référent n'assume pas son rôle correctement, les Jeunes souffrent alors d'un déficit de pratique. Ainsi, pour la première génération, les Référents sélectionnés par le Centre ne comprenaient pas toujours la logique pédagogique de la transmission de leur savoir, et utilisaient les Jeunes comme

main-d'œuvre gratuite. Par ailleurs, les Référents en élevage laissent rarement les Apprenants s'entraîner aux opérations difficiles, comme la vaccination des porcs ou la castration, de peur qu'ils ne blessent les sujets.

Les Référents transmettent aussi aux Jeunes une ouverture d'esprit : ces derniers découvrent ainsi des familles autres que la leur, des façons de faire différentes, participant à ce que certains ont qualifié « d'éveil ». Le contact – voire le lien – est souvent gardé entre Référents et Jeunes, ne serait-ce que pour acquérir les intrants nécessaires à l'initiation de leur projet.

#### **d. La création d'une estime de soi**

Plus encore que les connaissances et les compétences, la formation a permis aux Jeunes d'acquérir une bonne opinion d'eux-mêmes – dont ils étaient souvent dépourvus. Ils sont conscients des compétences qu'ils ont acquises et peuvent dorénavant répondre à la question : « qu'est-ce que tu sais faire ? ». Beaucoup ont déclaré avoir évolué au cours de ces deux ans :

*« La formation m'a fait redresser la tête. Après deux ans, j'ai une autre vision de la vie. Ça m'a ouvert un champ sur les choses » (Porteur de projet 'Poulet de chair', Ouest)*

*« Avant, quand je passais devant une ferme, je me bouchais le nez. Maintenant, c'est moi qui dors dedans ! » (Porteur de projet 'Poulet de chair', Ouest)*

Armés de leurs connaissances, ils arrivent peu à peu à se détacher de cette image de « gars qui traîne au quartier » - symbole de la jeunesse oisive. La formation leur a donné l'autorisation de se construire un rêve, celui d'être « un des grands éleveurs du village ».

*« Mes projets sont moins limités » (Porteur de projet 'Porcs reproducteurs', Littoral)*

Ils y puisent la force de travailler tous les jours sur l'exploitation, et de changer radicalement de vie. Ainsi, un Jeune de Bafoussam, ayant toujours vécu en ville, est parti s'installer dans le village parental, éloigné de tout :

*« AFOP permet de trouver le courage de rester à la ferme. » (Porteur de projet 'Poulet de chair', Ouest)*

Enfin, pour tous, le fait d'avoir suivi la formation du début à la fin est déjà une victoire :

*« Tu peux donner à un enfant, "tiens, tu manges" ; mais quand il a souffert pour avoir cette chose, il la garde très précieusement. » (Porteuse de projet 'Poulet de chair', Ouest)*

#### **e. Une formation qui conduit à un emploi**

L'objectif d'AFOP est de créer de la richesse et de l'emploi au sein des territoires ruraux. Si une majorité des Jeunes souhaitent s'auto-employer par la création de leur exploitation, d'autres profitent de cette acquisition de compétences pour postuler comme ouvrier agricole qualifié ou chef d'équipe dans des agro-entreprises ou des grands élevages.

## 4. Une intégration partielle dans les réseaux territoriaux existants

### a. Les réseaux socioprofessionnels mobilisés

La figure suivante présente les réseaux mobilisés par les Jeunes lors de la mise en œuvre de leur projet d'installation.

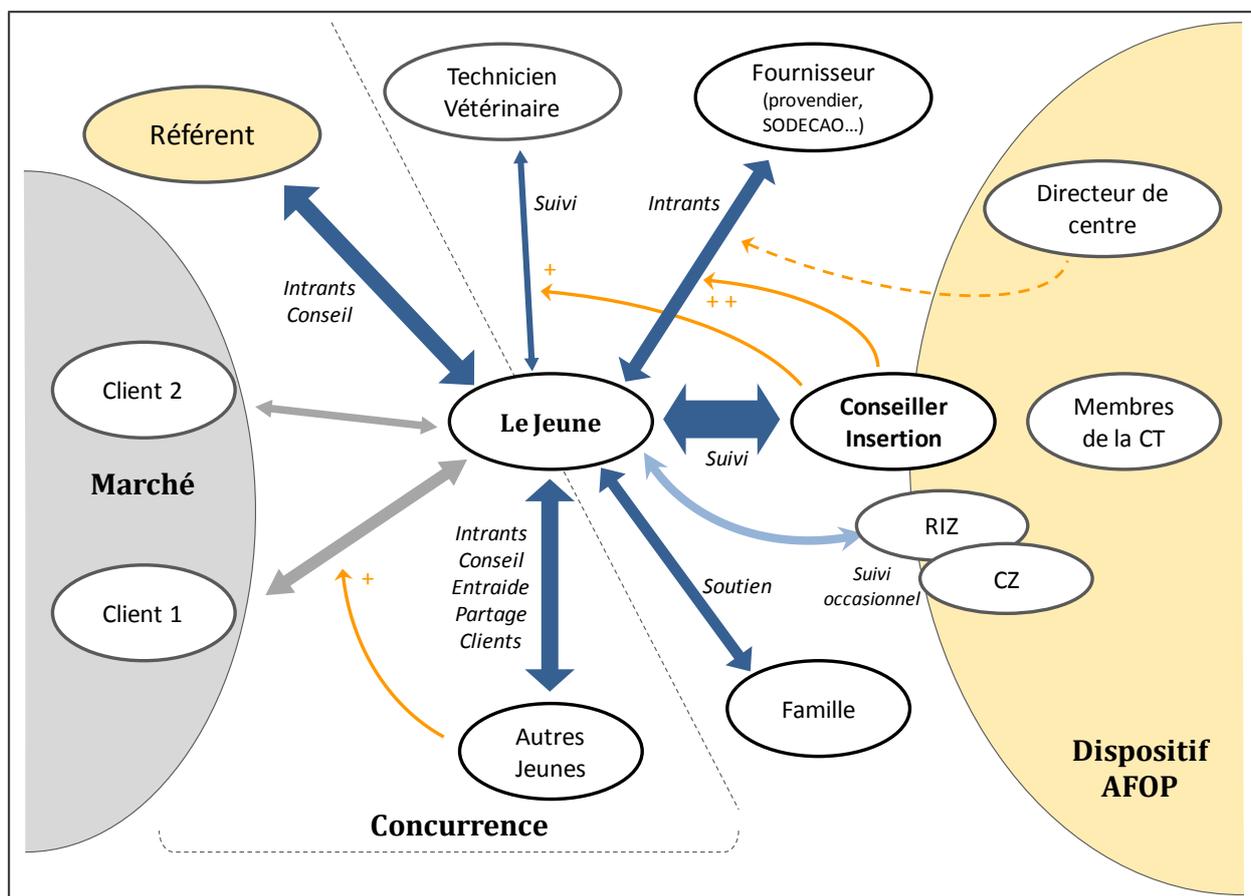


Figure 31 : Réseaux sociaux et professionnels généralement mobilisés par les Jeunes lors de leur installation. L'épaisseur des flèches quantifie la sollicitation de chacun des acteurs. En cas de projet 'Pondeuses', le parrain est à considérer sur le même plan que le CI. Réalisation : auteur.

Les réseaux qu'ils mobilisent sont de deux types.

Il s'agit d'une part de **réseaux sociaux ou professionnels** – agricoles ou non – **tissés avant la formation AFOP**. Ils concernent majoritairement les porteurs de projet issus du territoire et pratiquant des activités agricoles depuis longtemps. Ce sont parfois des connaissances des parents, des membres du GIC familial. La mobilisation de ces réseaux reste minoritaire pour les projets d'élevage, et se cantonne à quelques clients ou plus rarement à des fournisseurs. Pour les projets d'agriculture, des relations du village sont sollicitées comme main-d'œuvre – avec toutes les difficultés rencontrées citées plus haut.

Le reste est constitué d'un **réseau créé grâce aux dispositifs de formation et d'accompagnement AFOP**. Le Conseiller insertion constitue ici le maillon clef. En dehors du conseil et du contrôle qu'il effectue, c'est lui qui met les Jeunes en relation avec des fournisseurs de confiance ou du personnel

technique : ces derniers assurent alors normalement un relais de suivi (service après vente par exemple). Certains directeurs de Centre endossent également le rôle de facilitateur. Les référents sont aussi des personnes-ressources du territoire grandement sollicitées. On a vu précédemment qu'ils avaient un rôle prépondérant :

*« M. Cyril [proviendier référent AFOP] et Mme Nana [conseillère-insertion] sont les deux seules personnes qui sont sûres et fiables. Ils donnent des infos justes, et on peut les contacter à toute heure. » (Porteur de projet 'Porcs reproducteur, Littoral).*

Enfin, les Jeunes travaillent beaucoup entre collègues : groupe d'entraide pour les travaux agricoles, questionnements divers pour les porteurs de projet ayant les mêmes productions, orientation de clients vers leurs camarades etc.

La création d'un réseau professionnel est primordiale pour le Jeune installé, surtout pour celui qui débute dans le domaine. Pourtant, certains Jeunes, isolés dans leur brousse ou « transférés » d'un autre Centre, peinent à garder contact ou à développer des connaissances professionnelles. Les différents acteurs de l'accompagnement à l'installation ont donc la responsabilité de garder ces installés dans le réseau, et d'être éventuellement des relais d'information.

Il est par ailleurs à noter qu'aucun des Jeunes n'a déclaré solliciter les membres du jury de la Commission Territoriale, ce qui a surpris les membres de la CN lors de la restitution de l'étude. On peut émettre l'hypothèse qu'étant les juges de leurs projets lors des soutenances, les Jeunes considèrent les délégués et représentants comme inaccessibles.

## **b. Les Jeunes se construisent leur propre réseau**

### ***La création d'un réseau de clients***

Les jeunes installés mettent en avant leur formation et leur diplôme. Ce sont des arguments de vente. Ils peuvent ainsi vendre leurs sujets à un prix légèrement plus élevé que les autres producteurs. En mettant leurs connaissances acquises à profit, ils effectuent le suivi des élevages de leurs clients. Ils gagnent ainsi en notoriété, et se construisent un réseau d'acheteurs qu'ils fidélisent par la qualité de leurs produits.

*« Il y a des femmes qui m'appellent directement. La dernière fois, c'était une dame [à qui j'avais vendu des sujets] qui a ses 200 poulets qui ne mangent pas, ne bougent pas. Je suis parti là-bas. J'ai constaté que la litière était mouillée car les abreuvoirs n'étaient pas adaptés. Ensuite, il y avait des puces : ça entraîne une perte d'appétit des poulets et un amaigrissement. On a pulvérisé des produits dans l'élevage et au bout de quelques jours c'était bon. » Mgombi*

### ***Des savoirs et connaissances sollicités***

Par ailleurs, voyant leurs réalisations, d'autres producteurs viennent solliciter des conseils. Ils sont consultés pour leurs connaissances vétérinaires, par exemple pour diagnostiquer les maladies dans les élevages. Même s'il s'agit d'un diagnostic sommaire, ils peuvent recommander un traitement. En échange, ils reçoivent une rémunération volontaire de l'ordre de 2 500 FCFA. Cependant, les Jeunes sont conscients de leurs limites :

*« Au quartier, les gars viennent me chercher pour soigner leur élevage. Mais je ne suis pas vétérinaire ! Je ne peux pas prendre le métier de quelqu'un. » (Porteur de projet 'Porcs reproducteurs', Littoral)*

Ils sont consultés pour leur savoir technique en général. Par exemple, à Bouam, le fait de disposer en quinconce des plants de bananier plantain et de cacao intrigue les agriculteurs voisins, qui viennent demander des explications. Enfin, tous les Jeunes ont reçu au moins une fois une remarque d'une *maman* pour laquelle le manioc n'était pas planté « correctement », selon la manière traditionnelle.

Devant ces questions, les Jeunes encouragent des camarades à faire la formation AFOP. Les plus passionnés donnent des conseils sans attendre en retour, dans une volonté de partage :

*« Je ne soigne pas pour l'argent, mais parce que je veux voir quelqu'un réussir. » (Porteur de projet 'Porcs reproducteurs', Littoral)*

Ils se plaignent parfois du manque d'interlocuteurs dans leur entourage et déplorent ainsi que leurs amis ne souhaitent en apprendre davantage.

## 5. Le rôle de la famille : entre soutien et captation

Parce qu'elle soutient le porteur de projet en lui fournissant terrain, main-d'œuvre et ration alimentaire si le Jeune habite toujours sur la concession familiale, le programme AFOP place la famille au cœur du dispositif d'insertion. Cependant, les parents, la famille éloignée – des deux sphères familiales définies dans la Partie I – adoptent des comportements divers pour le meilleur... et pour le pire ! Du soutien à la rupture, l'environnement social influence la réussite du projet.

### a. La famille, support des projets

#### **Mise à disposition des ressources familiales**

Parcelle de terre, équipement de culture et d'élevage, travail, soutien financier, soutien moral... Plus la famille soutient le Jeune dans son projet, meilleure est sa chance de réussir. Ceux qui n'ont pas cet apport doivent « se battre par eux-mêmes » en menant d'autres activités pour avoir un revenu – temps et énergie qui ne sont alors pas dédiés à l'exploitation.

La famille doit cependant comprendre la logique de la délivrance de la subvention :

*« Tu prépares la famille moralement, "ce qu'on va me donner, c'est pour mettre sur pied l'exploitation". Plus tard, la famille va rester avec l'exploitation ; alors que si tu achètes une moto, des poulets, ça va partir. » (Porteur de projet 'Cacaoyère', Est)*

*« Un jour, je voulais donner la bière à mon père, mais il m'a dit "non, je la boirai quand tu commenceras à vendre". » (Porteur de projet 'Cacaoyère', Est) !*

#### **Rôle du parrain**

En territoire Bamiléké et dans le Littoral, l'organisation sociale commande que les Jeunes fassent appel à un *parrain*. Parent, oncle ou proche, ce dernier apporte son soutien moral, et, quand il le peut, financier, notamment pour les projets de 'Poules pondeuses'.

Cependant, cette aide n'est pas altruiste et le parrain doit trouver son intérêt personnel dans ce mécénat. Il peut s'agir d'un intérêt lié à l'estime de soi ou l'estime sociale ; mais c'est aussi une démarche de redistribution – le parrain est un grand éleveur, un vice-président d'entreprise doté de ressources financières – qui constitue, en même temps, un investissement. Bien que les Jeunes considèrent l'apport financier comme un don, le parrain attend en échange, dans le futur, une

rétribution sous une forme ou sous une autre. Une fois la réussite du projet réalisée, il. Il n'hésite d'ailleurs pas à exercer une pression sur le Jeune pour que celui-ci s'implique :

*« Tu lui en as parlé à madame des dettes que tu as ? ! Des 700 000 FCFA que tu me dois ? »  
(Parrain s'adressant devant nous à son Jeune, un porteur de projet 'Poulets chair', Littoral).*

Paternaliste, souhaitant se valoriser, son intérêt est aussi que le Jeune gagne en responsabilités, devienne « quelqu'un » :

*« Il ne lui manque qu'une femme, et alors je ne me ferai plus de soucis. Car une femme, ça le cadrera, ça lui donnera des responsabilités » (Parrain à propos de son porteur de projet 'Poulets chair', Littoral).*

Le parrain exerce ainsi son ascendant sur la personne du Jeune, qui reste son débiteur.

### **Surveillance des parents**

Ils contrôlent la réalisation du projet. Recevoir une subvention de plus d'1,5 millions est une grande responsabilité ; certains parents doutent de leur enfant et du bon usage de son argent. Certains aident à faire les comptes de fin de mois, d'autres vont plus loin et gèrent totalement le financement :

*« Avec le Bac que je voulais passer et 300 000 F en liquide, cela pouvait me rendre fou. Mon père faisait le caissier : "tu es jeune, tu risques de trop décaisser" » (Porteur de projet 'Porcs reproducteur', Littoral)*

*« Ma mère m'a trop soutenu. Elle me donnait les informations, les papiers à légaliser, la carte d'identité, le certificat médical... C'est elle qui s'est occupée de la subvention ! Moi, je suis jeune, cela me poussait à dépenser n'importe comment. [...] Elle était dans le projet. »  
(Porteur de projet 'Cacaoyère', Est)*

La surveillance de la famille s'ajoute à celle du Conseiller insertion :

*« Ce gars, il fonctionne avec le fouet de son père ». (Commentaire Conseiller insertion)*

Le soutien et la pression exercés par la famille sont fonction de la confiance qu'elle accorde au rêve du Jeune, à la robustesse de son projet.

## **b. Projet d'un Jeune ou projet de famille ?**

### **Logique d'investissement familial**

Parfois, ce soutien familial tend vers l'ingérence. Le « clan » familial se mobilise autour du projet du Jeune. Nous pouvons l'observer, pour un projet 'Poules pondeuses' de la région de l'Ouest, dans la figure suivante

L'enfant, là encore, constitue un investissement. Nous pouvons avancer l'hypothèse que, grâce à leur formation et leur qualification, l'investissement familial est moins risqué. Cependant, il n'est pas certain que le Jeune reste réellement maître de son exploitation.

Pour les femmes, le départ en formation est vu comme un investissement par le conjoint. Pendant les deux ans de formation, l'équilibre du ménage est perturbé et le mari se « sacrifie ». La femme ne prépare plus les repas, ne s'occupe plus des enfants et des tâches domestiques comme avant. Pendant les entretiens, des conjoints ont clairement fait comprendre que le bénéfice tiré du projet

ira à l'ensemble du ménage – et non comme supplément à la ration de la femme.<sup>16</sup> Encore une fois, c'est le couple – et surtout le mari – qui investit dans le projet.

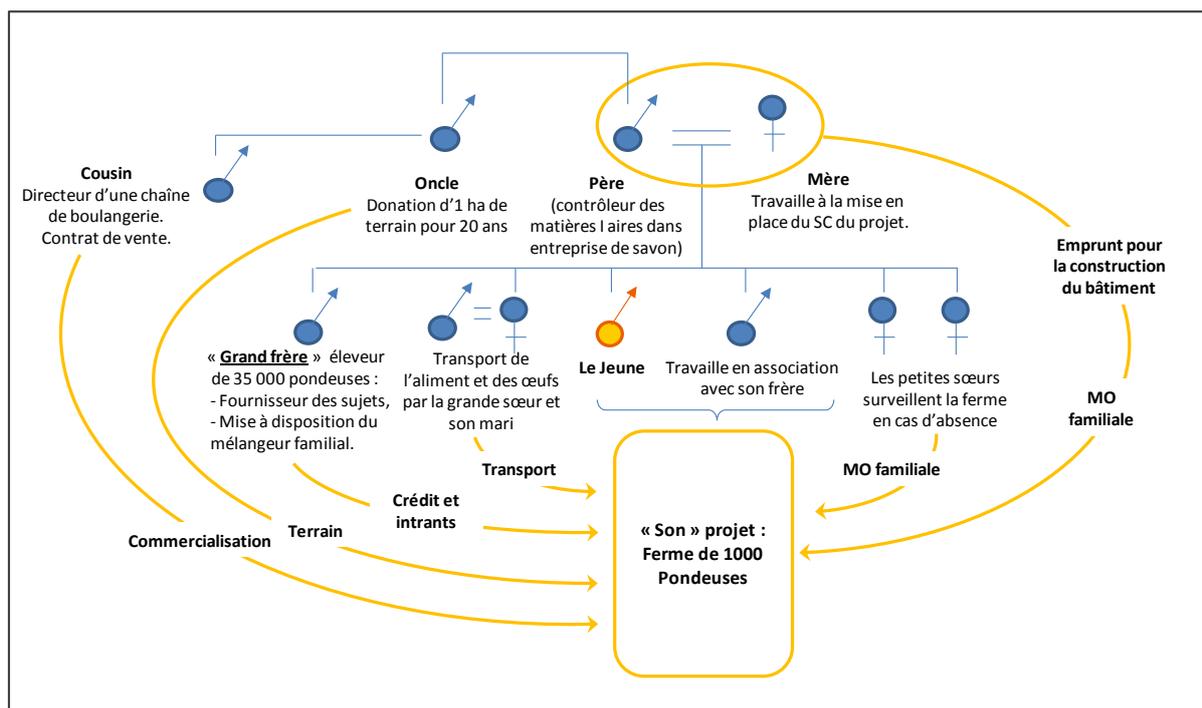


Figure 32 : Soutien « clanique » d'une famille, région Bamiléké. Réalisation : auteur.

### L'émancipation des Jeunes crée parfois la surprise

Il arrive que la famille – soit déconcertée devant l'indépendance soudaine de leurs enfants à l'arrivée de la subvention. Ainsi, à Bafoussam, un père de famille a envoyé ses trois fils suivre la formation, dans l'objectif affiché de récupérer de chacun une part du financement. Le drame est survenu quand les trois Jeunes, refusant de redistribuer leur part d'argent, ont été chassés de la concession familiale et obligés de trouver d'urgence des parcelles en location pour initier leur projet.

### c. La communauté exige sa part

Le phénomène **de redistribution** est marqué dans toutes les zones d'étude. Cependant, c'est au CFR de Bouam, en région forestière, que la plus forte exigence est observée.

Pour certaines familles, le Jeune bénéficiaire de la subvention devient tout d'un coup riche : il est donc « normal » que cet argent soit redistribué aux parents, voire à la famille éloignée. Le village entier vient même exiger sa part auprès des porteurs de projet :

*« Dans nos familles, on n'était pas importants. Mais quand l'argent est arrivé, tout le monde est venu apporter son problème. » (Porteur de projet 'Cacaoyère', Est)*

*« Maintenant, il faut commander le casier de bière au lieu du matango. » (Porteur de projet 'Palmier à huile', Est)*

<sup>16</sup> Au sein du ménage Camerounais, l'homme prend chaque mois sur ses revenus une « ration » qu'il donne à sa femme pour les tâches ménagères et les enfants. Il y est tenu par des codes sociaux. Quand la femme mène une activité, l'argent gagné lui appartient généralement : elle n'est pas obligée d'en reverser une partie à l'homme.

*« C'est comme aujourd'hui : tu as une Blanche chez toi, ils vont venir demander l'argent ! »  
(Porteur de projet 'Cacaoyère', Est)*

Même les chefs de village viennent toquer à la porte :

*« Le chef, c'est pareil. Il vient te voir pour te rappeler qu'il a signé pour ta terre le titre foncier. » (Porteur de projet 'Cacaoyère', Est)*

Les Jeunes ont souvent des frais supplémentaires à déboursier mais la famille, aveuglée, refuse de les aider :

*« Le jeune reçoit des subventions, mais il demande de l'argent à sa famille en même temps. Il a fallu que la mission de Suivi-Evaluation [de la Coordination Nationale de Yaoundé] intervienne pour qu'elle comprenne !*

*« Quand je dis que l'argent est bloqué, la famille ne me croit pas, elle dit que je joue le malhonnête. » (Porteur de projet 'Cacaoyère', Est)*

Les jeunes installés qui s'opposent à ces pratiques peuvent se voir menacés, malgré l'intervention du Conseiller insertion.

*« On m'a saboté car je n'ai pas eu la main tendue » (Porteur de projet 'Cacaoyère', Est)*

*« 100 000 FCFA ont été mangés comme ça, en faisant des prêts. [...] mais ils ne remboursent pas. Il faut que je me fâche plus que les autres ; [...] mais c'est mal vu dans le village : le blocage vient derrière, et la sorcellerie suit. » (Porteur de projet 'Cacaoyère', Est)*

*« Ce qu'ils peuvent aussi faire, c'est envoyer dix enfants pendant les vacances à la maison, à ta charge ! Et tu ne peux pas refuser ! » (Porteur de projet 'Poulets chair', Littoral).*

Des Jeunes, victimes de sorcellerie, sont tombés malades. Certains ont même frôlé la mort !

Diverses stratégies déjouent ces menaces. Certains essaient de se cacher :

*« Quand je rentre [au village], je ne suis rien. S'ils savent pour la ferme, je suis mort »  
(Porteur de projet 'Poulets chair', Littoral)*

*« On est obligé de mentir. On dit que AFOP finance le projet, et que nous on doit rembourser, que c'est un crédit. Les gens demandent : " après votre formation vous allez travailler dans le gouvernement ?" Et on répond que non, qu'on est formé pour être autonomes, être à notre propre compte. » (Porteuse de projet 'Porcs engraissement, Ouest)*

Cependant, le secret n'est pas gardé longtemps :

*« Dans tous les cas, les gens verront les projets. Les gens sondent, s'occupent de la vie privée des autres : c'est leur Art. Tu as été clair avec tes parents pour qu'ils ne disent rien, mais quand ils lèvent le coude [au bar], ils se vantent ; ils se gonflent que mon fils va recevoir les subventions demain. » (Porteur de projet 'Cacaoyère', Est)*

Des jeunes installés ont ainsi été contraints à la redistribution, à faire des « sacrifices ». Ainsi, un Jeune a déclaré avoir effectué 90 000 FCFA de prêts à sa famille, tout en ayant la certitude que personne ne le remboursera. Cependant, étant dans l'illégalité s'ils se servent dans l'argent de la subvention, ce sont les revenus tirés de leurs activités annexes qui leur permettent de redistribuer au village :

*« Même chez ma conjointe, avec la mère, c'est difficile d'enlever [l'argent]. Si j'enlève 5 000 FCFA pour donner à la mère, je vais récolter un régime de banane, pour combler. » (Porteur de projet 'Cacaoyère', Est)*

D'autres ont réussi à tenir bon, et prennent le parti de ne pas réagir devant les menaces :

*« Ici, on ne connaît personne en ville, il y a plusieurs communautés. On se salue juste... Moi, je suis Bamoun, et les gens ont peur des Bamouns car on dit que ce sont des sorciers ! ». (Porteur de projet 'Poulets chair', Ouest)*

*« Si tu as un échec, ne dis à personne que tu as cet échec. "Il n'y a pas de morts, je n'ai rien eu". Si tu pleures, ils sont contents ; mais si tu ne dis rien, ils ont peur. » (Porteur de projet 'Poulets chair', Ouest)*

## 6. La création de groupes

Face aux difficultés rencontrées lors de la mise en œuvre, et au manque de confiance envers les groupements déjà existants, de nombreux Jeunes envisagent de former leur propre groupe.

### a. Une base propice à la formation de groupes

La revue de littérature montre qu'il n'existe pas de recette miracle pour générer une action collective ou la formation d'un groupe. Pourtant, certains critères – taille du groupe (Olson, 1978), partage d'une vision commune, apparition de leaders etc. — reviennent régulièrement.

Le tableau ci-dessous présente des éléments clefs généraux ayant une influence sur la capacité d'action collective d'un groupe<sup>17</sup>. Quelques caractéristiques propres à n'importe quel regroupement de Jeunes installés par le programme AFOP sont également mises en avant.

Critères influençant la capacité d'action collective		Caractéristiques générales des groupes formés par les Jeunes
Caractéristiques du groupe	Taille	• Entre 15 et 30 Jeunes en 2016. Fraction plus faible par type de projet.
	Homogénéité des membres	• Jeunes ayant suivi la même formation pendant deux ans (même système de représentation et mêmes savoirs) ; • Homogénéité renforcée entre porteurs de projets ayant des installations similaires.
	Autonomie et expérience	• Peu d'expérience d'action collective antérieure avec les membres du groupe (parfois des groupes d'entraide) ; • Pas de travaux de groupe pendant la formation.
Type de proximité		• Proximité professionnelle ; • Proximité géographique ; • Proximité communautaire (même classe d'âge, même formation, parfois même ethnie etc.).
Type de règles		• Construites sur des valeurs communes partagées lors de la formation (exclusion de membres n'ayant pas fait la formation).
Type de confiance		• Confiance interpersonnelle réciproque (entre Jeunes) ; • Confiance organisationnelle (transfert de légitimité d'AFOP vers le groupe, et accompagnement par le Centre (?)).
Coordination		• Émergence de leaders ; • Accompagnement par le Centre (?).

<sup>17</sup> Les outils d'analyse proviennent du cours de Stéphane Fournier *Quelques grilles d'analyse de l'action collective et des réseaux en Economie*, dispensé en Saads 3 / M2SAT- Parcours Moquas. Diapos n°36-50.

Horizon temporel	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Court ou moyen terme (résolution de problèmes d'approvisionnement et de commercialisation immédiats) ;</li> <li>• Sécurisation législative complexe.</li> </ul>
Interdépendance	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Interdépendance marchande (synchronisation des productions) ;</li> <li>• Interdépendance informationnelle ?</li> </ul>

## b. Une autre mentalité

Outre ces éléments, la caractéristique avancée par les Jeunes et les équipes pédagogiques est « la différence de mentalité » par rapport aux groupements de producteurs existants.

La loi n° 92/006 du 14 août 1992 régleme la création des Groupements d'intérêt Commun (GIC) et des Coopératives. Une nouvelle loi restructure depuis le paysage, supprimant les GIC et obligeant les producteurs à s'organiser en Coopérative par département et par type de production – dans un objectif de restructuration par filière.

On reproche communément à ces groupes de s'être constitués dans le seul but d'obtenir une part des aides étatiques, sans projet productif ou d'investissement partagé. Ils ne posséderaient pas de vision commune autre que d'être exonérés d'impôts et bénéficier des subventions :

*« Les uns et les autres ont pensé que les GIC étaient une forme juridique d'organisation qui permettait de se mettre en marge du paiement des impôts. Cette situation a abouti à la situation où nous nous trouvons aujourd'hui avec plus de 12 000 GIC au Cameroun » (Déclaration de M. Lazare Essimi Menyedu, ministre de l'agriculture et du développement rural – 13 juillet 2013)*

À l'inverse, les Jeunes sortant du dispositif AFOP parlent le même langage, possèdent le même référentiel. Ils ont été formés à être des « professionnels » : c'est leurs compétences, leur capacité à honorer leurs contrats, et leur fiabilité qui les distingueront.

*« Nos Jeunes sont moulés. » (Directeur du CFR de Bafoussam, s'adressant au responsable technique de la société ALIVET).*

De même, alors que, selon le Délégué de l'élevage de Bafoussam, les Bamiléké refusent traditionnellement le recours au crédit bancaire, les Jeunes semblent avoir une autre conception :

*« [Ne pas recourir à l'emprunt bancaire] c'était la culture d'avant. Maintenant, on ne peut plus évoluer sans crédit. Mais ce qui fait peur, ce sont les taux d'intérêt : 25 ou 15 % [par mois]. » (Porteur de projet 'Porcs engraissement', Ouest).*

L'intégration des Jeunes au sein de GIC existant risque ainsi de poser problème : i) étant donné la différence d'âge et le respect que doivent les plus jeunes aux aînés, on peut anticiper de nombreux cas où les initiatives des Jeunes seront bridées par la hiérarchie du groupement (par jalousie ou ignorance) ; ii) il peut y avoir différence forte de vision entre le Jeune et le reste des producteurs ; iii) les Jeunes eux-mêmes ne retrouveront pas le climat d'émulation du Centre, source de dynamisme et d'innovation :

*« Le groupe de la formation, c'est le genre de groupe que j'aime : chacun donne son avis sur un problème, on discute, c'est contradictoire... Il y a discussion, puis vous trouvez un terrain d'entente. Avec les autres, chacun est d'accord sur le produit que vous voulez donner : il n'y a pas de complémentarité. » (Porteur de projet 'Porc', Littoral)*

Par ailleurs, à Bafoussam, l'équipe du CFR a fortement déconseillé aux porteurs de projet de se rapprocher des groupements de producteurs de poulets de chair et de poules pondeuses, qui ont la réputation de pratiquer la sorcellerie. Ils appâteraient ainsi de jeunes éleveurs avec des prêts « sans intérêts » pour les lancer ; mais ces derniers se retrouveraient finalement obligés à rembourser – ou à entrer dans la secte.

Ces éléments orientent donc les Jeunes à créer leur propre groupement, privilégiant comme membres d'anciens apprenants AFOP.

### c. Plusieurs dynamiques d'action collective

Des groupes de petite taille, le partage d'un même référentiel construit durant les deux ans de formation, la confrontation aux mêmes problématiques lors de leur installation... autant d'éléments favorisant *a priori* le regroupement des Jeunes. Pourtant, la comparaison des trois zones étudiées montre que les dynamiques de création de groupe sont différentes en fonction des territoires et des Centres.

	<b>CFR de Bouam</b>	<b>CFR de Bafoussam</b>	<b>Ferme-Ecole de Ndoungué</b>
<i>Proximité géographique</i>	Faible dispersion des Jeunes, mais moyens de transports et de communication incertains.	Faible dispersion des Jeunes (la majorité est installée dans la ville de Bafoussam).	Grande dispersion des Jeunes le long de l'axe Douala-Bafoussam.
<i>Homogénéité des membres</i>	Majorité des projets d'installation identiques (cacaoyères).	Projets d'élevage similaires. Mêmes lieux d'approvisionnement.	Projets d'installation très différents. Peu de problématiques communes.
<i>Partage d'une vision commune</i>	Forte. Problèmes communs vis-à-vis des fournisseurs. Appartenance communautaire (Maka).	Forte. Problèmes communs vis-à-vis des fournisseurs et de la commercialisation. Appartenance communautaire (Bamiléké).	Faible. Pas de problème commun. Pas d'appartenance communautaire marquée (migrations rurales successives).
<i>Initiatives existantes</i>	Création de quelques groupes d'entraide de main-d'œuvre. Réunions en cours pour envisager le montage d'une coopérative.	Création en cours d'une « Amicale », sous l'impulsion du Directeur.	Aucune connue.
<i>Influence du Centre</i>	Centre fédérateur. Implication du Directeur, et parfois des cadres d'appui.	Centre fédérateur. Implication forte du Directeur et du CI.	Plus aucun contact des Jeunes avec le Centre en dehors du suivi de la Conseillère-insertion.
<i>Marque d'intérêt des Jeunes</i>	Intérêt marqué de l'ensemble des Jeunes, mais pas d'émergence de leader notée. Peu de pro-activité.	Grande marque d'intérêt des porteurs de projet ayant peu de soutien familial. Émergence de leaders dans chaque promotion.	Grande marque d'intérêt des porteurs de projet ayant peu de soutien familial. Émergence isolée de leaders, mais sans troupe à entraîner derrière eux.
<b>Naissance d'organisation collective</b>	Organisation collective envisageable, mais qui prendra sûrement forme devant des enjeux de commercialisation.	Organisation collective en cours de structuration.	Volonté d'organisation collective de plusieurs Jeunes, mais complexité de la réalisation (éloignement, projets différents).

Le CFR de Bafoussam apparaît ainsi comme le plus propice à la création d'un groupe. Pour quelles raisons ? Y'a-t-il des enseignements à retenir de ce cas<sup>18</sup> ?

- Le Centre a un rôle de fédérateur prépondérant. Au cœur de la ville de Bafoussam, il n'est pas très éloigné de la majorité des lieux d'installation – les Jeunes peuvent s'y rendre à frais réduits.
- Le nouveau directeur a, aux dires des EA, également donné un nouveau souffle à la vie du Centre, avec des recherches de partenariats avec des acteurs locaux — comme le Fonds National de l'Emploi (FNE) pour l'obtention de microcrédits de groupe.
- Les porteurs de projet sont spatialement regroupés. Ils ont globalement les mêmes productions, s'approvisionnent aux mêmes intermédiaires, et rencontrent les mêmes difficultés. Il leur est ainsi plus aisé de se mettre d'accord pour assurer une meilleure commercialisation de leurs produits et de réduire leurs charges.

S'il est difficile d'intervenir sur les autres facteurs, le programme AFOP peut toutefois appuyer l'aspect fédérateur de ses Centres pour favoriser la création de groupe entre Jeunes. Quelques moyens d'action sont présentés dans la Partie IV. 3.

#### **d. Les avantages d'un groupe de Jeunes**

##### ***Plusieurs avantages d'approvisionnement et de commercialisation***

Les avantages obtenus par la constitution d'un groupement par les porteurs de projet AFOP sont multiples, notamment en termes d'approvisionnement et de commercialisation. Voici quelques éléments de réflexion, présentés dans la continuité de l'optique actuelle de partenariat avec des entreprises de fourniture d'intrants des territoires, comme la SODECAO à l'Est ou les accouveurs à l'Ouest et dans le Littoral. Certains Centres envisagent toutefois de devenir fournisseur d'intrants pour leurs Jeunes, notamment devant les difficultés d'obtention du matériel végétal. Ce point sera traité dans la dans la Partie IV. 3.

---

<sup>18</sup> Question posée lors de la restitution de l'étude devant la Coordination Nationale le 18 septembre 2015.

Avantages d'approvisionnement liés à l'organisation entre Jeunes				
	Produits concernés	Avantages potentiels	Risques	Remarques
CFR de Bouam	Plants de cacao de la SODECAO	Commandes groupées auprès de la SODECAO : respect des délais de livraison, respect de la qualité, suivi technique assuré par l'entreprise (?), prix de gros.	Doutes sur la capacité de l'entreprise à honorer la quantité et la qualité des plants prévus dans le contrat. Pas assez de concurrence pour avoir une diminution significative du prix des plants.	Synchronisation des installations aisée, car basée sur le calendrier agricole.
	Noix de palme prégermées	Commande groupée auprès de la PALMOIL : respect des délais de livraison, respect de la qualité, prix de gros.	Pas assez de concurrence pour avoir une diminution significative du prix des noix. Pas de suivi technique assuré à cause de la distance.	Un relais par les CFR sous contrat du Littoral ou de Bafang serait à réfléchir (valorisation réseau AFOP ?).
	Rejets de bananier plantain et boutures de macabo	<ul style="list-style-type: none"> <li>Création d'un réseau de fournisseurs, centralisation de l'information.</li> <li>En cas d'internalisation : le groupe devient le propre fournisseur d'intrant de ses membres, et vend le surplus aux autres producteurs.</li> </ul>	Doutes sur la capacité des producteurs à honorer la quantité et la qualité des boutures prévues dans l'accord. Coûts de transports plus élevés.	-
	Produits phytosanitaires	Prix de gros, diminution des coûts de transport, stockage à proximité, disponibilité des produits.	Difficultés de gestion en cas de stockage (local, suivi de l'approvisionnement etc.)	-
CFR de Bafoussam	Poussins d'un jour	Commandes groupées auprès de la SPC / d'ALIVET : prix de gros, respect des délais de livraison, respect de la qualité, suivi technique assuré par l'entreprise & dédommagement éventuel en cas de mauvaise qualité des sujets (?).	Refus des accoueurs d'accorder des prix en gros si les commandes ne sont pas groupées <sup>19</sup> , d'où des difficultés de synchronisation des élevages (commande au même moment) et risque de saturation des marchés lors de la vente.	Reconnaissance accrue de la responsabilité de l'entreprise en cas de problèmes sur les parentaux. Cf. Tableau Commercialisation.
	Porcelets	<ul style="list-style-type: none"> <li>Création d'un réseau de fournisseurs, centralisation de l'information.</li> <li>Groupe bénéficiaire des races améliorées de la ferme de Koundéré (sur autorisation du MINEPIA).</li> </ul>	Doutes sur la capacité des éleveurs à honorer la qualité des souches porcines prévue dans l'accord. Complexité et coût d'obtention de l'autorisation.	-
	Aliment (ingrédients et mélange)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Création d'un réseau de provendiers et de fournisseurs fiables, centralisation de l'information. Prix de gros. Obtention de crédits aux membres grâce à un <u>fonds de garantie apporté par le groupement</u>.</li> <li>Achat / location à prix réduit d'un broyeur mélangeur (prestation de service internalisée).</li> </ul>	Difficultés de gestion de cotisations pour la création d'un fonds de garantie. Difficultés de gestion d'un matériel en commun.	-
	Produits vétérinaires	<ul style="list-style-type: none"> <li>Création d'un réseau de provendiers et de fournisseurs fiables, centralisation de l'information. Prix de gros.</li> <li>Partage des doses entre éleveurs (diminution de charges), utilisation d'un réfrigérateur pour le stockage des produits.</li> </ul>	Difficultés de synchronisation des programmes de prophylaxie avant que les produits ne se périment.	-

<sup>19</sup> Source : entretien avec le technicien du groupe ALIVET.

<b>Avantages de commercialisation liés à l'organisation entre Jeunes</b>				
	<i>Produits concernés</i>	<i>Avantages potentiels</i>	<i>Risques</i>	<i>Remarques</i>
<b>CFR de Bouam</b>	Fèves de Cacao	Négociation avantageuse du prix de vente face aux Koxers (intermédiaires spécialisés dans le cacao). Perspective de partenariat avec des entreprises d'exportation.		Confiance entre producteurs du respect d'éventuelles normes de production.
	Régimes de BP	Écoulement de la production hors du territoire par vente groupée auprès de revendeurs. Négociation avantageuse du prix de vente.	Difficulté (faible) de synchronisation des productions. Quantité insuffisante pour des grossistes venant de loin par camion.	Saturation du marché local (Bouam et les villages alentour) pendant les deux ans de latence du cacao. Débouchés via des revendeurs à Bertoua.
	Macabo			
	Noix de palme / huile de palme	Investissement dans du matériel pour la transformation en huile.	Difficultés de gestion d'un matériel en commun.	Demande sur le marché local suffisante pour couvrir l'offre.
<b>CFR de Bafoussam</b>	Poulets de chair (45 J)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vente groupée : sécurité sur l'écoulement des sujets, négociation avantageuse du prix de vente.</li> <li>• Accès à la chaîne d'abattage de Bafang ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Difficultés liées à la synchronisation des bandes*.</li> <li>• Difficultés si exigence d'un suivi de l'origine par l'intermédiaire (mélange des lots).</li> <li>• Doutes sur le respect du contrat par le grossiste.</li> </ul>	Changement de circuit de commercialisation : écoulement en dehors du marché local saturé.
	Porcs engraisés / porcelets	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Achat en commun d'une balance (négociation avec les acheteurs sur le poids vif et non le gabarit des sujets).</li> <li>• Fidélisation d'un boucher par synchronisation des bandes : disponibilité de porcs ou de porcelets tout au long de l'année.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Difficultés de gestion d'un matériel en commun.</li> <li>• Difficultés liées à la planification des naissances (« travail de titan » source : Conseiller insertion).</li> </ul>	La synchronisation des chaleurs se fait par pose d'éponge (vendues à Bafoussam).

\* « J'étais deux semaines avant [mon collègue], et sa bande n'était pas prête. Le négociant ne peut pas se déplacer pour seulement 500 poulets de chair. »  
(Porteur de projet 'Poulets de chair', Littoral).

Comme on peut le voir dans les tableaux précédents, le partage d'un bien commun est une solution tentante dans plusieurs cas pour diminuer les charges. Elle pose cependant la question de sa gestion et de son entretien. En fonction des contextes – enclavement du territoire, concurrence – il peut être plus pertinent pour les Jeunes de faire eux-mêmes (internalisation des services) ou de faire faire (externalisation des services). Une réflexion sera à tenir en fonction des types de groupes qui auront émergé dans les années qui viennent.

### ***Des perspectives pour un relais du suivi après le programme AFOP***

Une fois que le suivi du Conseiller insertion sera achevé, la constitution de groupe peut permettre de bénéficier plus facilement d'un suivi technique. Les installés peuvent ainsi :

- i) payer un prestataire de services (vétérinaire, technicien agricole) par l'intermédiaire du groupe, qui viendrait vérifier et faire du conseil pour la conduite des exploitations ;
- ii) bénéficier de projets de développement, tel le programme ACEFA – ce type de programmes privilégie généralement, en effet, comme interlocuteurs des organisations de producteurs.

Un tel groupe, s'il a accès à de la formation continue, peut constituer un moyen de diffusion de l'innovation important. Le réseau ainsi formé est un élément clef, notamment pour les Jeunes qui n'ont pas développé de réseau professionnel dans le domaine agropastoral avant la formation. Enfin, l'accès aux services de microfinance (crédits de court, moyen ou long terme) a des chances d'être facilité.

### ***Des obstacles à la constitution de groupes de Jeunes***

Cependant, plusieurs freins entravent la constitution de groupe. Les porteurs de projet de la 1<sup>re</sup> génération, lancés dans leur installation, n'ont unanimement pas le temps de s'occuper de la création et de l'institutionnalisation d'un groupement. Ensuite, le coût à payer pour monter une coopérative a également été évoqué comme un obstacle dans les débats au sein des Centres. Lors de l'entretien avec le chef de poste de Ndoungué, le montant estimé pour « faire avancer le dossier » était de 30 000 FCFA pour les GIC et de 50 000 FCFA pour les coopératives simplifiées – sachant que certains délégués régionaux prélèveraient jusqu'à 200 000 FCFA. Il est également à noter que l'ensemble des acteurs rencontrés (porteurs de projet, équipes pédagogiques, directeurs) a une vision très floue, ou dépassée, des démarches à réaliser pour monter une coopérative.

Enfin, toute formation de groupe soulève des questionnements quant à sa gouvernance. Ici, quelle est la forme juridique la plus adaptée ? Comment s'effectue la gestion de trésorerie en cas de commande groupée ? Comment limiter les risques de détournement de fonds ? La « bonne mentalité », la vision commune, seront-elles suffisantes pour maintenir un groupe cohérent ? On peut l'espérer ; cependant, un accompagnement solide à la création de coopérative serait un moyen de réduire les risques d'échec.

## 7. Trajectoires d'exploitation et profils de Jeunes

Bien qu'il soit encore tôt pour voir émerger précisément des trajectoires d'exploitation après seulement six mois d'installation, les Jeunes élaborent déjà des stratégies de développement bien définies. Une typologie, qui sera amenée à évoluer, est présentée à la fin de ce point.

### a. L'évolution du système d'activités des Jeunes

À travers les enquêtes menées, les rencontres, ou même des discussions à l'improviste, on peut constater qu'une grande partie des Camerounais concilient plusieurs activités agricoles et/ou extra-agricoles. En effet, le lien au « village » - c'est-à-dire à la terre, à la plantation et à la famille qui vit toujours là-bas – reste extrêmement fort, même pour des salariés d'un autre secteur vivant à la ville. Cette diversification d'activités est une stratégie de diminution du risque : « [...] *la diversification est la norme. Très peu d'individus tirent la totalité de leurs revenus d'une seule source, détiennent tout leur patrimoine sous forme d'un actif unique ou affectent tous leurs actifs à une seule activité.* » (Barrett et Reardon, 2000, cité par Rural Struc).

La figure suivante illustre schématiquement l'évolution du système d'activités des Jeunes de la 1<sup>re</sup> génération entre 2010 et 2016.

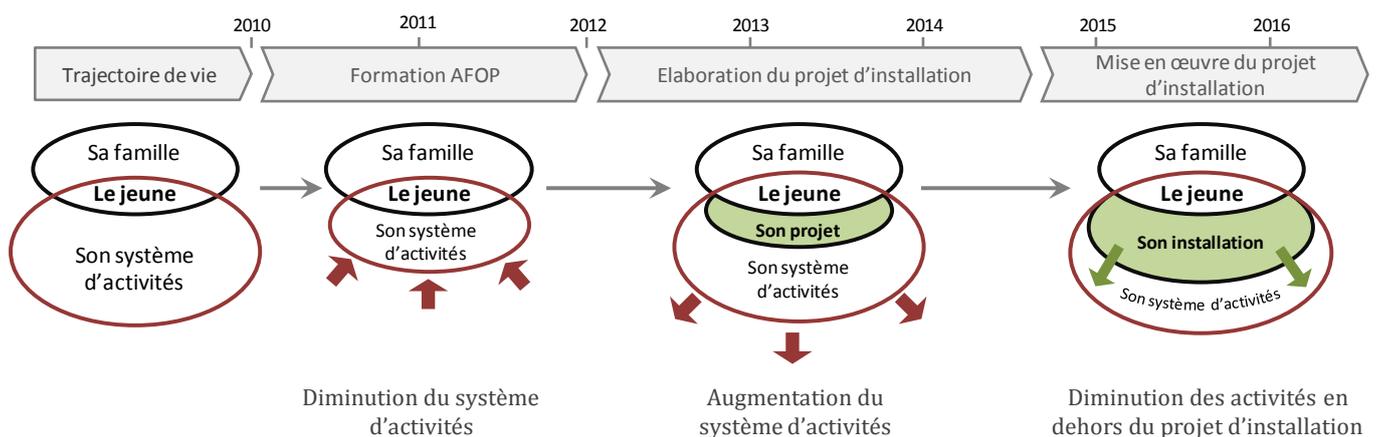


Figure 33 : Evolution du système d'activités des Jeunes. Réalisation : auteur.

L'analyse des trajectoires de vie révèle la diversité des activités menées par les Jeunes avant la formation. Elles sont d'ordre agricole et salarié. Les activités extra-agricoles changent en fonction du territoire : scieur ou revendeur illégal de produits pétroliers à l'Est ; moto-taxi, manœuvres, ouvriers agricoles à l'Ouest et dans le Littoral ; sans compter les cas de migration vers la ville (serveur, mécanicien, etc.). Plusieurs Jeunes disent s'être tournés vers la formation pour ne plus faire de métiers à risque, ou suite à des accidents.

Pendant la formation, les apprenants n'ont plus le temps de mener de front toutes leurs activités. Les Jeunes dans le besoin, dont la ration journalière de 1 000 FCFA/jour ne suffit pas à couvrir les besoins de la famille, s'adonnent à des travaux tôt le matin ou durant les week-ends. Puis, pendant les deux ans d'attente de la subvention, les Jeunes entament de nouvelles activités. Au moment de l'arrivée des financements AFOP, sous la pression du suivi, ils cessent la majorité de leurs travaux pour se consacrer à la mise en œuvre de leur installation. Pourtant, quasiment tous les porteurs de projet

rencontrés gardent une ou des activités à côté de leur projet subventionné par le programme. De la nature agricole ou non de ces activités va dépendre la stratégie de développement des exploitations, présentée ci-dessous.

### **b. Deux stratégies de développement des exploitations : diversification agricole ou diversification agricole et extra- agricole**

Mrs Yung et Zaslavski, cités par Olivier de Sardan en 1995 dans « *Anthropologie et développement* », définissent ainsi les stratégies de développement des exploitations :

*« Par stratégies des producteurs agricoles on entendra l'art d'acteurs pour lesquels le processus agricole et pastoral de production occupe une place centrale dans le "mode de vie" et qui font concourir des moyens agricoles, mais non exclusivement tels, pour atteindre des objectifs de maintien, croissance et reproduction de leur unité de production familiale, dans un contexte de plus en plus fortement marqué par l'incertitude. »*

Des quatre producteurs « témoins » rencontrés, l'on peut distinguer deux trajectoires d'exploitation:

- L'un des producteurs, migrant économique en Guinée Équatoriale, a pu se constituer les économies suffisantes pour créer, à son retour, un élevage de poules pondeuses associé à des cultures vivrières et du maraîchage.
- Les trois autres ont jonglé entre productions agricoles et pastorales pour développer peu à peu leur exploitation.

Point commun : le développement est progressif et associe plusieurs activités agricoles et extra-agricoles.

En nous inspirant de ces trajectoires, nous pouvons identifier chez les Jeunes l'émergence de deux stratégies de développement : une trajectoire de **diversification reposant uniquement sur des productions agricoles** et une trajectoire de **diversification basée sur des activités agricoles et extra-agricoles**.

#### ***Émergence d'une trajectoire de diversification uniquement agricole***

Certains Jeunes, souvent ceux ayant une expérience en agriculture marquée, étonnent par la diversification des productions. Chaque activité est liée à l'autre par des flux de matière et de trésorerie. Le bénéfice obtenu de l'ensemble des productions est réinvesti afin d'augmenter les surfaces cultivées ou initier un nouveau système.

*« Au fur et à mesure que je fais, je veux récupérer [pour investir] dans le maïs. S'il y a mévente sur le marché, avec les fientes que je sors, je peux produire plus de maïs. »* (Porteur de projet 'Poulet Chair', Ouest)

La subvention AFOP a permis de mettre en place une production génératrice de revenus, base de leur diversification d'activités.

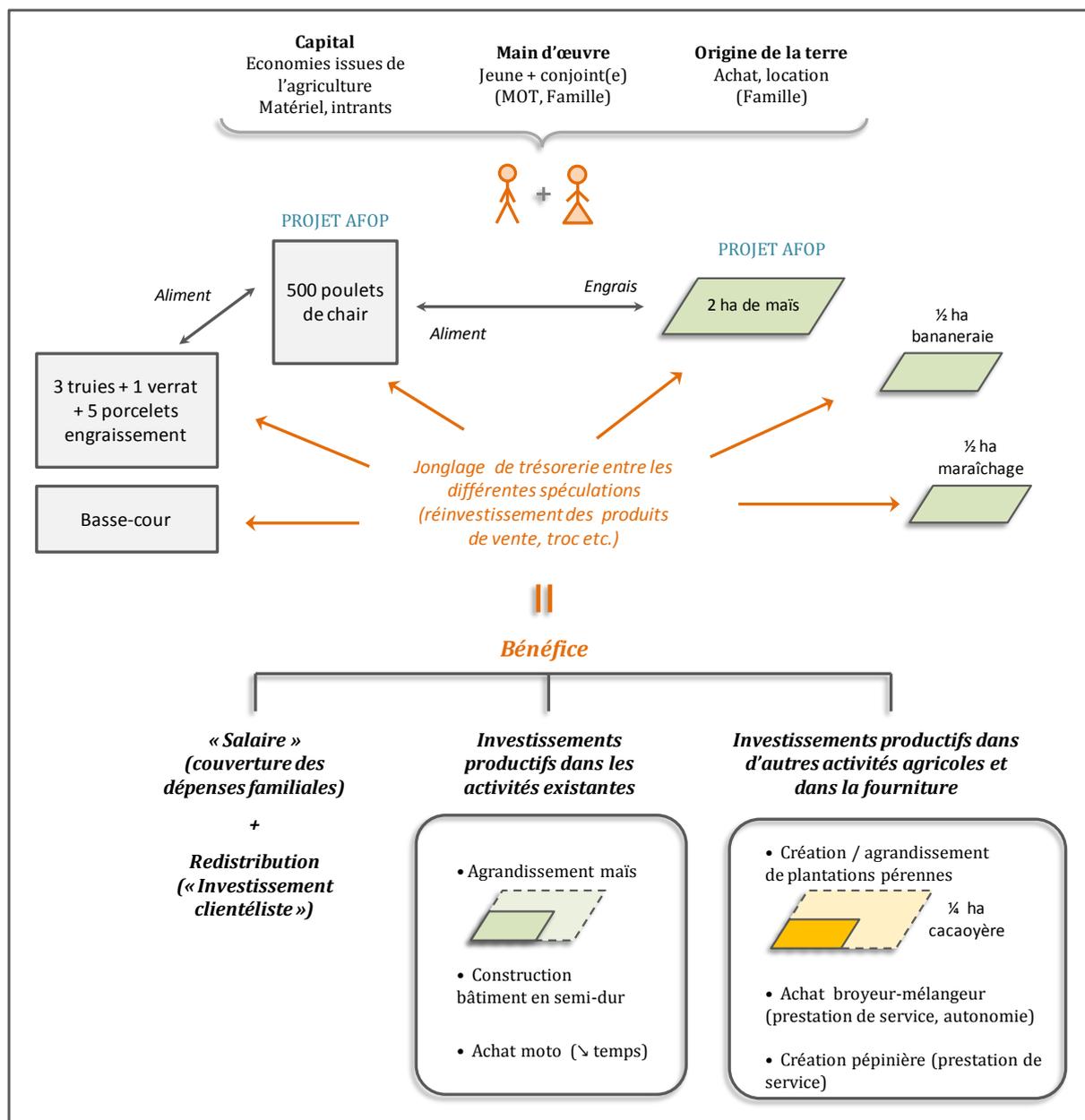


Figure 34 : Trajectoire de diversification uniquement agricole : auteur.

### Émergence d'une trajectoire de diversification d'activités agricoles et extra-agricoles

D'autres porteurs de projet, qui ont un passé moins rural, moins agricole, semblent se diriger vers une diversification d'activités agricoles et extra-agricoles. Ces Jeunes développent ainsi un système complexe d'activités fait d'emplois salariés ou de prestations de service, parallèlement à leur système de production. Le projet AFOP est toujours l'investissement de base, « leur projet de vie », dans lequel les bénéfices des autres activités sont investis :

*« Si j'ai une autre activité autre part qui me permet de gagner plus, je peux l'ajouter pour intensifier l'exploitation. On peut ajouter un hectare. » (Porteur de projet 'Cacaoyère', Est).*

La production agricole est envisagée comme un système d'épargne, dans lequel on investit jusqu'à l'obtention des fruits.

L'élevage porcin est particulièrement adapté à cette trajectoire. Par exemple, à Ndoungue, un jeune installé travaille à la Société des plantations du Haut Penja (PHP) – 3 000 hectares de production de

banane douce dédiés à l'exportation – pour s'assurer une source de revenus le temps que ses porcs soient prêts à vendre :

« Si je repars [à la PHP], c'est pour ne pas compter sur AFOP, pour augmenter mon cheptel personnel. Si je veux refaire un investissement pour mettre en dur mon exploitation avec du ciment, il faut un travail ! » (Porteur de projet 'Porcs reproducteurs', Littoral).

Il ajoute :

« Si je reste rien qu'au quartier, je perds. Là-bas, j'ai des avantages, une couverture si j'ai une maladie. Ma vision peut se réaliser. Je peux prendre des prêts d'argent et je rembourse avec mon salaire. » (Porteur de projet 'Porcs reproducteurs', Littoral).

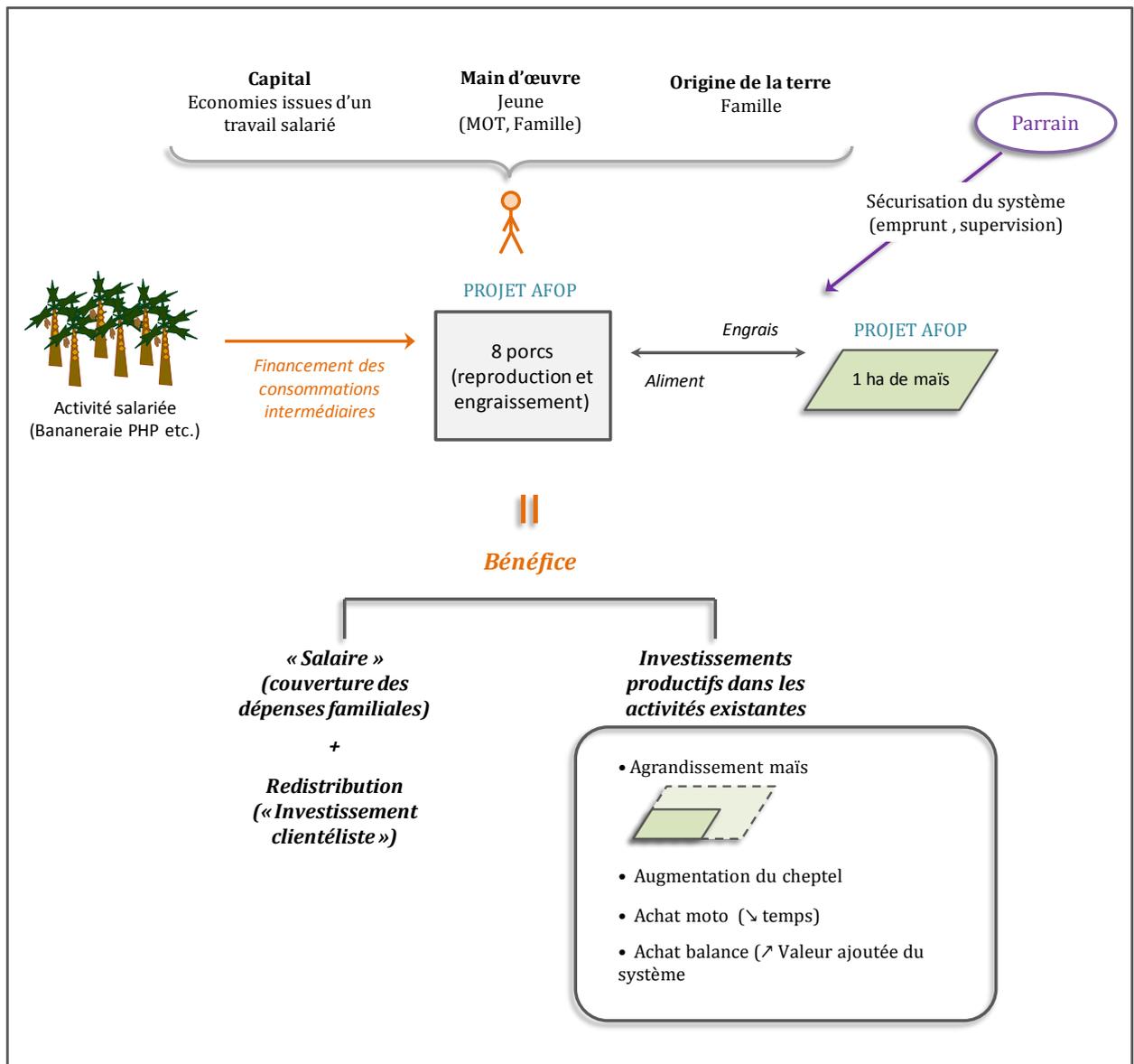


Figure 35 : Trajectoire de diversification agricole et extra-agricole. Réalisation: auteur.

Cette stratégie pose cependant un problème de gardiennage des animaux. Les Jeunes, qualifiés notamment pour identifier rapidement les maladies, doivent déléguer le travail à des membres de la famille qui n'ont pas toujours la même compétence :

*« Je devais sortir, j'ai demandé à un enfant de surveiller la ferme ; mais il est parti jouer au ballon. Quand je suis rentré, les porcs étaient couchés. » (Porteur de projet 'Porcs engraissement', Ouest)*

Enfin, la Commission Territoriale a exprimé à maintes reprises ses craintes devant la stratégie de diversification d'activités non agricoles : absence de sérieux, d'investissement personnel, risque d'abandon du projet. Les membres rabrouent systématiquement les Jeunes qui exercent occasionnellement le moto-taxi en ville.

Le futur dira si cette stratégie est aussi avantageuse que la précédente pour le développement des exploitations.

### c. Quels profils de Jeunes ?

On peut raisonnablement avancer que la réussite (dans le sens de viabilité et durabilité) des installations agricoles dans le cadre du programme dépend d'au moins cinq facteurs :

Facteurs influençant la réussite de l'installation			Actions possibles du programme
Influence du milieu	1	Les ressources familiales et leur mise à disposition pour le projet d'installation du Jeune	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plaidoyer auprès des familles et des communautés ;</li> <li>• Rechercher des soutiens alternatifs.</li> </ul>
	2	La pertinence du projet au vu du contexte territorial	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accompagner à l'élaboration et à la mise en œuvre du projet ;</li> <li>• Faire preuve de flexibilité, d'adaptation.</li> </ul>
Influence de la personnalité (approche cognitive de l'individu)	3	La motivation du Jeune	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apporter des connaissances, des compétences ;</li> <li>• Développer leur estime de soi ;</li> <li>• Les encourager à bâtir leur rêve.</li> </ul>
	4	Son expérience, son savoir-faire et son savoir être	
	5	Son sens des responsabilités (vie en couple, enfants à charge etc.)	

Mais cette question des profils de Jeune sous-entend un enjeu considérable : « Y'a-t-il un type de Jeune qui réussira son installation mieux que les autres ? ». Peut-on ainsi établir un lien entre, i) le profil de Jeune qui se présente à l'entrée de la formation et ii) sa réflexion stratégique et la réussite de l'installation agricole (performance économique, création de richesse et d'emplois pour le territoire etc.) ?

Si cette question admet une réponse, on peut aisément imaginer les conséquences en cas de massification des dispositifs de formation et d'insertion : mise en place d'une sélection à l'entrée des Jeunes sur la base d'une rationalisation économique, exclusion des plus démunis ou des moins motivés.

C'est pour cette raison qu'on précisera immédiatement qu'une typologie des profils de Jeune basée sur une caractérisation de l'individu, selon une approche cognitive statique (à laquelle Aurelle de

Romemont, dans sa thèse "*Apprentissage et réflexion stratégique des producteurs agricoles : Construction de la pro activité dans le conseil à l'exploitation familiale au Bénin*", fait référence sous le terme « d'approche par les traits »), n'a pas de sens car elle ignore un élément essentiel : l'apprentissage et l'évolution du Jeune.

Les activités menées, les apports de la formation (développés dans le point 3 de cette partie), le soutien ou le désistement de sa famille, les autres opportunités de travail, et, surtout, la première confrontation à la réalité du terrain lors de la mise en œuvre des projets, ont pu faire mûrir l'installé – voire le faire franchir cette limite indéfinissable qu'est le passage à l'âge adulte. C'est donc une typologie « dynamique », basée sur l'évolution de la pro activité<sup>20</sup> du Jeune et des moyens mis à sa disposition qui est proposée ici.

- **Des Jeunes dont « l'appétit vient en mangeant ».** Ce sont des Jeunes à l'origine peu motivés par les activités agropastorales et l'auto-emploi, qui sont entrés en formation poussés par leur famille, ou pour éviter de rester désœuvrés à « traîner au quartier ». Ils ont en général moins d'expérience agricole que les autres. Ils sont poussés dans la réalisation de leur projet par un membre de la famille (père ou parrain), qui leur assure un soutien financier et moral. Leur trajectoire d'exploitation semble être majoritairement de type « spécialisée » (peut-être du fait qu'ils ne maîtrisent pas encore la stratégie de diversification d'activités agricoles). Cependant, devant les premières réalisations, ils prennent de l'engouement pour leur projet : ils se projettent dans l'avenir, envisagent de développer leur activité, de s'agrandir. Comme l'a déclaré le parrain d'un des porteurs de projet : « *Il ne lui manque qu'une femme, et alors je ne me ferai plus de soucis. Car une femme, ça le cadrera, ça lui donnera des responsabilités* ». Ils sont donc prêts à avoir des responsabilités (c'est-à-dire, une famille à charge). Malgré tout, ces Jeunes sont probablement les plus fragiles en cas d'échec de leur installation, car ils peuvent perdre leur motivation si durement gagnée.
- **Des Jeunes « passionnés sans ressources ».** Issus de familles démunies ou leur ayant refusé leur soutien, ils développent à côté de leur projet AFOP de multiples spéculations à la hauteur de leurs moyens – c'est-à-dire à petite, ou très petite échelle : cinq cacaoyers en bordure de champ, une dizaine de poules, kolatiers etc. Ils considèrent que l'argent de la subvention est « une chance offerte » pour investir à une échelle supérieure. Ils ont un vif intérêt pour tout ce qui touche à l'agriculture ou l'élevage, expérimentent quand ils en ont l'occasion. Du fait de leur manque de ressources, ils sont peu résilients face aux difficultés : leur décapitalisation est rapide en cas de mévente ou de maladie. Conscients de leur fragilité, ils ont une volonté marquée pour l'organisation collective et la mise en réseau.
- **Des Jeunes « passionnés avec ressources ».** Leurs ressources peuvent venir i) de la mise à disposition par leurs parents du capital familial pour les plus jeunes, ii) et/ou de la capitalisation de leurs propres activités agricoles. Souvent installés en couple, leur conjoint (e) est un actif de l'exploitation. On retrouve, dans ce profil, des Jeunes ayant fait le choix

---

<sup>20</sup> « Une personne proactive est définie comme " une personne prenant en main la responsabilité de sa vie, plutôt que de rechercher des causes/appuis dans les circonstances ou les personnes extérieures ". Cette définition met en évidence l'aspect volontariste de la proactivité, ainsi qu'une perception du pouvoir de l'acteur sur sa situation ». (Source : De Romemont).

d'une diversification agricole importante (parfois jusqu'à sept productions menées de front) et ayant une bonne maîtrise de la progressivité de l'installation. Ils sont parfois engagés dans le développement d'une activité de transformation ou de fourniture d'intrants. Ces porteurs de projet font généralement preuve d'une grande curiosité, et sont avides de connaissances supplémentaires : leur réseau socioprofessionnel développé leur permet un meilleur accès à l'information. C'est le profil que l'on peut considérer comme le plus résilient, à la fois sur le plan économique du fait de la diversification, et sur le plan personnel. On peut faire l'hypothèse qu'il résulte d'une évolution dans le temps du profil précédent.

Il semblerait que les Jeunes se répartissent de manière équilibrée entre ces profils (12 pour le premier, 12 pour le deuxième et 11 pour le troisième).

Ces profils vont tous dans le sens d'un développement positif de leur exploitation. En six mois d'installation, où le Jeune est encore tenu par l'obligation de mettre en œuvre son projet, il n'y a pas de cas de démission constaté sur le terrain de l'étude. On suppose cependant que ces cas vont se révéler dans les années à venir.

# PARTIE IV

---

## DISCUSSION

---

### 1. Biais méthodologiques et difficultés rencontrées sur le terrain

La méthodologie employée et le dispositif d'enquête appellent plusieurs commentaires :

#### **Concernant les Jeunes :**

1. L'échantillon analysé est constitué par les Jeunes « pionniers », c'est-à-dire les 1<sup>re</sup> et 2<sup>e</sup> générations. Les porteurs de projet rencontrés sont ainsi les plus motivés de leur classe pour s'installer ; ils ont été les premiers à écrire puis soutenir leur projet, et, par conséquent, les premiers à percevoir la subvention. La question se pose alors de savoir si les profils de Jeunes, présentés à la fin de la partie III sont bien représentatifs de l'ensemble des Jeunes AFOP.
2. Au moment d'établir les enquêtes, quelques porteurs de projet seulement avaient déjà réalisé au moins un cycle de production en élevage – et quasiment aucun n'avait lancé son activité depuis un an. Le revenu agricole (RA) n'a ainsi pas pu être calculé.
3. Les jeunes exploitants « témoins » ont fait l'objet de peu d'entretiens. L'analyse technico-économique de leurs exploitations n'a pas été effectuée, car nous avons jugé primordial de consacrer temps et énergie à l'étude du processus d'installation des Jeunes AFOP, cœur de l'objet de notre mission. Cependant, dans le cadre de l'étude d'effet-impacts du dispositif, cette comparaison sera essentielle à réaliser, en prenant en compte la diversité territoriale.
4. Enquêter auprès des Jeunes demande de faire preuve de prudence. Certains Jeunes sont « cachottiers » ! Quoique la majorité des porteurs de projet aient fait preuve d'une grande confiance, répondant même à des questions délicates, certains réflexes de crainte ou quelques espoirs imaginaires ont pu influencer les réponses – « *on va nous reprendre la subvention* » ; « *on va nous rembourser nos frais supplémentaires* ». Par ailleurs, l'enquête donnait l'occasion aux jeunes installés de s'exprimer et, ainsi, de dresser la liste des critiques, objections, demandes, revendications... Il a parfois été délicat d'extraire de ces « cahiers de doléances » les éléments positifs du processus d'installation.

#### **Concernant les équipes pédagogiques des Centres :**

5. Sur les équipes des trois Centres, seul le Conseiller insertion de Bafoussam a été disponible pour nous prendre en charge et effectuer les visites de terrain. L'accompagnement des Jeunes n'a pas pu être observé autant qu'escompté. De même, l'aide du CI a parfois manqué pour recouper les dires d'acteurs des Jeunes et corroborer les phénomènes – notamment au CFR de Bouam.
6. Le stage s'est déroulé, en partie, pendant les grandes vacances d'été. Durant les mois de juillet et août, les apprenants, actuellement en formation dans les Centres, sont repartis chez

eux, de même que les Conseillers insertion et les Moniteurs, ceux-ci bénéficiant de deux semaines de congé. Ces multiples absences et indisponibilités ont rendu les entretiens difficiles à obtenir, à organiser et à mener dans le cadre temporel du stage. Il a été de même impossible de réaliser des entretiens avec les Moniteurs 1.

## 2. Analyse du coût de la formation : des données aléatoires pour des calculs complexes

### a. Calculer du coût d'opportunité pour les Jeunes

Le *coût d'opportunité* représente « ce à quoi le Jeune renonce pour suivre la formation AFOP ». Par exemple, dans le cas d'un travail salarié, le salaire représente le coût d'opportunité de l'individu.

Notre période de stage ayant coïncidé avec la visite de M. Lousouarn à la Coordination Nationale de Yaoundé, venu préparer la mission d'économie de la formation, nous avons été chargée d'apporter les premiers éléments pour alimenter la réflexion sur ce point.

Après quelques tentatives, le calcul moyen du *coût d'opportunité* pour les Jeunes de notre échantillon s'est avéré extrêmement complexe à évaluer, du fait de la conjonction de plusieurs phénomènes :

- Les Jeunes sont pluriactifs. Ils mènent de front, en fonction des opportunités qui se présentent, plusieurs activités informelles : manœuvre à la journée sur les chantiers, producteur de matango, d'ananas, moto-taximan les fins de mois, achats et ventes d'huile et de savon... Leurs activités changent rapidement, parfois d'une semaine à l'autre. Elles sont aussi souvent occultes.
- Dans le cas d'un emploi fixe salarié, le salaire est souvent fonction de la quantité de travail fournie et des aléas de l'exigence du patron. Il est donc variable suivant les mois.
- Dans le cas de Jeunes exerçant une activité agricole, le calcul du *coût d'opportunité* devrait s'effectuer en considérant la valeur ajoutée brute (VAB) dégagée par chaque système de culture ou d'élevage, en année « moyenne ». Or, les productions changent d'une année à l'autre, n'ont pas les mêmes cycles et sont bien souvent liées entre elles par des flux de trésorerie. Par ailleurs, les *fourre-tout* camerounais de la Région du Littoral constituent à eux seuls un casse-tête pour agronome : jusqu'à huit productions se disputent une surface ne dépassant pas l'hectare.
- Étant donné que le niveau de richesse varie d'un territoire à l'autre, il serait judicieux de calculer ce *coût d'opportunité* en tenant compte des différentes zones. En effet, le salaire moyen à l'Est sera inférieur au salaire moyen dans la Zone des Hauts Plateaux. Étant donné que certains Jeunes de Bouam ont réussi à économiser suffisamment sur leur ration journalière de 1 000 FCFA/jour pour se construire une nouvelle maison, tandis que d'autres de Bafoussam étaient obligés de travailler à côté de la formation pour pouvoir subsister, il semblerait que cet indicateur va s'avérer très différent d'un territoire à l'autre.

Comment, dès lors, compte tenu de tous ces aléas, est-il possible de quantifier en temps, en volume et en rémunération ces différents travaux ? Vouloir effectuer un calcul précis du « coût d'opportunité », c'est vouloir effectuer un calcul précis des activités multiples et informelles

« auxquelles le Jeune renonce pour suivre la formation AFOP ». La tâche semble ardue à mener avec précision tant le recueil de données est impossible à établir avec certitude.

## **b. Calcul du coût de renonciation pour les familles**

Après quatre mois d'observation de terrain, cette renonciation est très variable selon les familles. Pour certaines, en effet, le départ d'un père de famille qui assurait la survie de sa femme et de ses enfants constitue un sacrifice. Il en va de même pour la conjointe et mère qui oblige ainsi son mari à s'occuper de tâches ménagères. Dans ces cas de figure, la ration de 1 000 FCFA/jour est clairement insuffisante pour faire vivre l'ensemble du foyer.

Cependant, quand il s'agit d'un Jeune parti à la ville ou « traînant au quartier », son retour sur la concession familiale pendant les congés apporte un actif supplémentaire et qualifié dans l'exploitation familiale. Quand celui-ci décide, par ailleurs, d'initier une petite parcelle de production « test », les familles gagnent plus qu'elles ne perdent.

## **c. Une base de données du suivi évaluation difficilement mobilisable**

Afin d'enrichir les connaissances et de faciliter le pilotage du programme, un dispositif de suivi évaluation a été mis en place. Il doit, entre autres, permettre de suivre et d'appréhender la conception des projets des Jeunes, le travail des commissions, le travail d'accompagnement à l'installation ; mais il permet aussi d'évaluer la richesse produite par les installations agricoles (y compris en termes d'emplois), et la viabilité de ces dernières. Le suivi évaluation doit aussi mettre en exergue l'efficacité et l'efficacé du dispositif (source : *Manuel de procédure de l'insertion*) et permettre d'enrichir le plaidoyer avec des données concrètes issues du terrain.

Plusieurs outils ont été élaborés :

- Les « photos » 1 et 2 sont des entretiens menés auprès des Apprenants avant et après la formation au sein du Centre. La trajectoire de vie et les projets futurs du porteur de projet y sont décrits, permettant d'établir un profil et de suivre son évolution pendant ces deux années. Cependant, aucun des Centres visités n'a été en mesure de nous fournir ces entretiens. Par ailleurs, même si ces « photos » sont facilement archivables, elles sont difficilement saisissables dans une base de données.
- Un montage basé sur l'utilisation de plusieurs indicateurs (initialement quinze), a été élaboré lors d'un atelier tenu en novembre 2014. Lors de l'étude, il nous a été donné l'occasion de voir une équipe de la Coordination Nationale analyser des données de terrain sur la *création d'emplois* occasionnés par les installations agricoles. La comparaison des résultats de cette base de données – renseignée par les CI – avec les entretiens effectués durant le stage, a révélé des divergences fortes pour certains porteurs de projet. Les Conseillers insertion n'ont pas tous interprété les consignes de la même manière, ce qui remet en question la fiabilité de cette base.

Il semble donc peu prudent, tant que les pratiques pour renseigner le dispositif de suivi évaluation n'auront pas été harmonisées, de se cantonner, pour la mission d'économie de la formation, aux seules bases de données, sans recouper les informations avec une collecte directe au sein des Centres.

### 3. Recommandations pour l'amélioration des projets des Jeunes

Perfectionner la conception des documents de projet est fondamental. En reflétant au plus près la réalité de l'installation, une bonne conception permettrait, en organisant une meilleure correspondance des factures avec le plan de mise en œuvre, de suivre au plus près l'utilisation de l'argent de l'État - limitant ainsi les « jonglages ». Entreprendre d'améliorer la conception des projets va dépendre de la qualité de la communication entre le Conseiller insertion, aux prises avec les réalités du terrain, et les Moniteurs chargés d'écrire les documents de projet.

#### a. Capitaliser les difficultés rencontrées sur le terrain

Afin de permettre aux prochaines générations de Jeunes de parfaire l'élaboration des projets, un grand travail de capitalisation des expériences est à accomplir.

##### ***Estimer le coût total de mise en œuvre des projets***

Dans le cadre du suivi évaluation, la traçabilité financière de l'argent de la subvention est assurée par les factures que le Jeune garde de ses dépenses. Or, après avoir examiné plusieurs dossiers de porteurs de projet, et avoir comparé les justificatifs avec le calendrier des opérations, il n'y a quasiment aucune correspondance entre les factures présentes et les plans de mise en œuvre. Les causes ont été exposées dans la Partie II de ce mémoire.

Ainsi, le Jeune peut exposer de vive voix les coûts occasionnés par les opérations ou les achats, mais il n'existe nulle part de synthèse des dépenses totales réellement effectuées, que ce soit de l'apport personnel ou de la subvention. Or, il serait extrêmement intéressant d'avoir une idée du **coût total de la mise en œuvre des exploitations par les Jeunes**, notamment pour des projets comme ceux rencontrés au CFR de Bouam. La collecte de ces informations ne peut se faire qu'auprès des Jeunes et des Conseillers insertion.

##### ***Estimer avec précision les prix réels sur le marché***

À cause du retard pris dans l'arrivée des financements, un écart plus ou moins grand se creuse entre les prix réels rencontrés sur le terrain et les données sur lesquelles ont été élaborées les parties économiques et financières des projets (prix de vente, d'achat, de la main-d'œuvre, etc.). Les nouveaux projets doivent prendre en compte l'évolution des prix. Ainsi, il serait préférable que les apprenants actuellement en formation aillent réaliser leur étude de marché auprès des porteurs de projet déjà installés – et si possible dans leur future localité.

##### ***Mettre les futurs porteurs de projet en relation avec les installés AFOP***

En effet, certains Jeunes installés ont déjà été nommés Référents, et accueillent quelques Apprenants des Centres pour les deux semaines d'alternance. Cette proximité permet à la fois de conseiller les Apprenants pour leur futur projet, de les mettre en garde contre certaines difficultés, et de renforcer la cohésion entre « installés AFOP ».

##### ***Favoriser la mise en réseau des Centres AFOP***

Quand un Apprenant souhaite mettre en place un projet inédit dans son Centre, les Moniteurs chargés de l'élaboration des projets peuvent se rapprocher d'un autre Centre AFOP où ce projet a

déjà été réalisé. Sans copier le canevas, ils peuvent cependant s'en inspirer et avoir une première idée des aspects économiques.

## **b. Améliorer la précision du document de projet**

### ***Tenir compte du calendrier agricole pour commencer la mise en œuvre des projets***

Les équipes de Coordination de Zone et les Commissions Territoriales nous ont déclaré qu'il appartenait au CI de décider à quel moment initier la mise en œuvre du projet. Cependant, dès obtention des financements, les Jeunes souhaitent se lancer au plus vite. Pour le CFR de Bouam, il faut ainsi tenir compte à la fois i) du calendrier agricole : le défrichage des parcelles de cacaoyère doit s'effectuer en novembre ; ii) du passage devant la Commission Territoriale, qui peut avoir lieu à n'importe quel moment de l'année. Il serait, par conséquent, judicieux de coordonner les deux : par exemple, deux des quatre soutenances peuvent être réalisées en septembre ou en octobre. Les Commissions Territoriales se tiendraient ainsi à des moments « clefs » de l'année.

### ***Affiner les coûts de mise en œuvre***

Il conviendrait de tenir compte, dans l'apport personnel du Jeune, du coût de l'ouverture du compte en banque (environ 15 000 FCFA, variable selon les banques).

Par ailleurs, ajouter une ligne budgétaire pour les « imprévus », ou une réserve d'urgence à décaisser avec l'accord du CI (cas de Bouam) serait judicieux.

### ***Revoir les calendriers de travail***

Les calendriers de travail sont rarement représentatifs de ce qu'il se passe effectivement sur le terrain. Ainsi, dans toutes les zones d'étude, une description affinée du type de main-d'œuvre employée serait pertinente : conjoint (e), groupe d'entraide, groupe familial etc.

Concernant les opérations culturales, les groupes d'entraide composés de Jeunes du Centre ont toujours donné les meilleurs résultats (précision du travail, prix abordable, persévérance), et devraient être favorisés.

### ***Former les Conseillers insertion et les Moniteurs à l'utilisation d'une matrice Excel « conception de projet ».***

Depuis la « fuite » de la matrice de vérification des RIZ, l'outil s'est répandu et est utilisé. La matrice Excel fait gagner un temps important pour les rédacteurs de projet. Il serait pertinent, afin de gagner en temps et en efficacité dans la rédaction des projets, de former à l'utilisation du logiciel Excel : chaque Moniteur pourrait ainsi développer sa propre matrice personnalisée et l'adapter en fonction du contexte du Jeune et du projet.

## **c. Réfléchir à la dimension des projets et leur progressivité**

### ***Étaler les projets de cacaoyère sur deux ans***

Alors que le dimensionnement des projets d'élevage est fonction de la taille des bâtiments, et donc de l'investissement initial pour leur construction, les projets d'implantation de cultures pérennes ne sont pas limités par un investissement initial. Beaucoup de Jeunes ont déclaré que la subvention était insuffisante pour couvrir les deux hectares du projet. L'idée d'une mise en œuvre progressive de ces deux hectares sur deux années (un hectare à l'année n et un autre à l'année n + 1) est à examiner. Le macabo et le bananier plantain de la première année contribueraient, par un apport financier, à la

mise en place du deuxième hectare de cacao. La subvention pourrait ainsi être étalée sur deux ans, ce qui limiterait le montant des tranches et réduirait le risque de dépense par les Jeunes. La mise en place d'un hectare permettrait par ailleurs de disposer déjà de rejets de bananier plantain, et réduirait l'achat à d'autres producteurs extérieurs. Se pose cependant la question du suivi par le CI ; il serait obligé de garder le Jeune deux ans avant de le libérer – ce qui est matière à discussion.

***Prendre en compte le système d'activités du Jeune pour anticiper le montant de ses sources de revenus la 1<sup>re</sup> année d'installation.***

Pour les projets de Bouam, le macabo était censé permettre la survie du Jeune la première année d'installation. Cependant, c'est la dernière spéculation mise en place pour les porteurs de projet. Certains se retrouvent donc dépourvus de sources de revenus pour ces premiers mois : ils comptent sur leur conjointe ou leur famille.

Tenir compte du système d'activités du Jeune permettrait d'adapter la progressivité du projet en fonction de ses autres productions ou travaux (production de vin de palme, d'ananas, ouvrier agricole etc.). Il en résulterait une meilleure planification des opérations. Plus le Jeune est démuné, sans soutien de sa famille, plus ce système d'activités doit être considéré et préservé pour lui assurer sa subsistance alimentaire. Il est souhaitable que les Conseillers insertion restent attentifs à cette nécessité des jeunes pauvres ou très pauvres, même s'ils souhaitent voir les projets se réaliser rapidement.

#### **d. Réfléchir à la dimension systémique des projets**

***Ne pas associer automatiquement le maïs au système d'élevage***

Nous avons vu que produire soi-même son maïs permet une réduction plus ou moins conséquente des charges alimentaires. Cependant, il est difficile d'évaluer tous les frais annexes de stockage et de transport générés par cette auto-production. Ainsi, dans les cas où le champ est très éloigné, et où le Jeune manque de temps car il s'adonne à d'autres activités parallèles, ce système n'est peut-être pas le plus pertinent. Ainsi, une réflexion est à mener au cas par cas pour imaginer l'association la plus judicieuse à mettre en place : maraîchage, piment, kola, champignons, escargots... Il faut débrider l'imagination.

***Prendre en compte les autres activités dans le document de projet***

Mentionner, dans le document de projet, les autres productions habituelles du Jeune doit également permettre, en cas de besoin, d'attribuer une tranche de subvention à cette production (cf. cas de M. N. et de sa production maraîchère). Cette attribution doit cependant être motivée et validée par la Zone et/ou la Commission Territoriale, et prendre un caractère exceptionnel.

#### **e. Renforcer l'expertise de la Commission Territoriale**

Afin de renforcer l'expertise de la Commission Territoriale, il serait intéressant de faire siéger un ou plusieurs Jeunes installés référents. Ils pourraient ainsi confirmer ou infirmer les pratiques de « terrain » proposées par le Jeune lors de sa soutenance.

Également, il ne serait pas superflu d'envisager, pour les membres de la CT, des visites de terrain, afin de les impliquer davantage. La visite des exploitations empêcherait, en outre, les Jeunes de « se sentir abandonnés ». Nous restons cependant consciente du coût que cela engendre.

## **f. Éviter les tête-à-tête entre le Jeune et le Conseiller insertion**

Afin de limiter les risques de dérive, suite à l'existence « d'arrangements » parfois occultes entre le Jeune et le Conseiller insertion en ce qui concerne l'adaptation du projet aux réalités du terrain, la Coordination de zone pourrait se poser en « tiers » personne pour juger de ces modifications :

- Pour les changements mineurs, le RIZ pourrait être consulté et apposer un « avis de non-objection ». C'est, par ailleurs, une pratique qui émerge dans certaines Zones, les Conseillers insertion prenant conseil auprès de la Coordination ;
- Pour les changements plus importants, le RIZ et quelques membres de la Commission Territoriale pourraient être mobilisés.

L'objectif est d'éviter la relation unilatérale Jeune-CI, ainsi que la rupture d'égalité entre les Jeunes. Le Jeune aurait aussi un autre interlocuteur à disposition (dans les cas où le Directeur de Centre n'est pas impliqué pour les porteurs de projet), et disposerait de plusieurs avis sur les adaptations à effectuer. De même, la procédure en serait allégée, au lieu de mobiliser de nouveau l'ensemble de la Commission Territoriale.

Pour conclure, il faut garder à l'esprit que ce travail de capitalisation repose entièrement sur la capacité de communication et d'échanges au sein de l'équipe du Centre. Le Conseiller insertion aura, encore une fois, la responsabilité de synthétiser les problèmes rencontrés lors de la mise en œuvre et de les communiquer au reste de l'équipe.

## **4. Quel rôle pour le Centre ?**

Qu'il soit privé ou public, le Centre qui accueille la formation AFOP a potentiellement plusieurs rôles à jouer pour faciliter ou appuyer les installations de ses Jeunes.

### **a. Appuyer directement l'installation des Jeunes : rôle du Centre ou rôle des groupes de Jeunes ?**

À l'occasion des débats menés à l'issue des restitutions aux Centres de Bouam et de Bafoussam, les Jeunes ont exprimé deux besoins :

- Au CFR de Bouam, la mise à disposition de rejets de bananier plantain / PIF (Plants Issus de Fragments de tiges), et de plants de cacao est sollicitée ;
- Au CFR de Bafoussam, la nécessité d'une coordination des porteurs de projet pour lutter contre la mévente (synchronisation des bandes, client commun etc.) est formulée.

Ces actions, qui sont des appuis directs à l'installation des porteurs de projet, peuvent être menées de deux façons, chacune faisant appel à une organisation collective, soit le Centre, soit un groupe constitué par les Jeunes. De cette manière :

- Le Centre peut agir directement. Il met ainsi en place, sur son propre budget, des pépinières ou des PIF qu'il pourra vendre à prix préférentiel aux Jeunes en voie d'installation. La quantité doit être suffisante pour subvenir aux besoins de chaque génération de porteurs de projet. Cependant, se pose la question de l'instauration et de l'entretien : qui sera chargé de mettre en place de telles pépinières ? les Apprenants ou les Moniteurs ? en cas d'accident,

qui sera responsable ? La gestion d'un bien en commun nécessite de fixer contractuellement des règles communes dès l'origine et de distribuer les tâches. De même, le Conseiller insertion peut prendre la responsabilité de coordonner les différents élevages des Jeunes installés, dans le cadre de son rôle de facilitateur.

- Un groupe constitué par les Jeunes des Centres (voir Partie III. 6.) peut, de son côté, assurer ces fonctions de fourniture et de coordination. Les nouveaux installés, devant les besoins de leurs collègues sortant de formation, peuvent orienter leur production pour y répondre. De même, lors de réunion, ils peuvent s'organiser et planifier des ventes ou des achats groupés. Ou encore, ce groupe de Jeunes peut recourir à des prestataires extérieurs, dans le cadre d'une externalisation des services. Le Centre aurait alors, dans ce cas précis, une fonction potentielle d'appui ou d'accompagnement à la gestion de groupe.

La deuxième solution nous semble la plus adaptée car elle va dans le sens de l'autonomisation des Jeunes. Elle est cependant la voie la plus longue et la plus difficile.

Ce thème nous semble particulièrement important à approfondir. Au CFR de Bafoussam, les Jeunes songent déjà à s'organiser entre eux. Il serait pertinent, pour le programme AFOP, de programmer une étude sur les besoins en accompagnement à la création de groupement de Jeunes. Un stage de l'IRC – Montpellier SupAgro pourrait ainsi fournir de nombreuses informations de terrain et alimenter la réflexion sur la recherche de la forme juridique la mieux adaptée (au vu de la nouvelle législation), les avantages et obstacles, les services à apporter etc.

## **b. Relancer une formation continue adaptée aux besoins des Jeunes**

Plusieurs Centres avaient déjà mis en place des formations continues adressées à des producteurs en activités. Les Jeunes ont, à de nombreuses reprises lors des entretiens, exprimé un besoin de formation supplémentaire. Elle viserait, notamment, les techniques leur permettant d'accroître la valeur ajoutée de leur production par rapport aux autres agriculteurs de la localité : transformation des produits, amélioration du stockage, techniques de bouturage, etc. Une étude des besoins pourrait ainsi être menée par le Centre pour déterminer le contenu précis d'une telle formation.

## **c. Constituer un Centre de ressources**

Accès au réseau Internet quasi inexistant, connexion capricieuse, déficit criant de livres et de documentation... les Jeunes ayant soif de connaissances se heurtent à un accès difficile à l'information, en quantité et en qualité. Plusieurs porteurs de projet, cherchant à créer des ruches ou un bio digesteur pour produire du biogaz domestique, peinent à trouver les documents relatifs à ces activités. Le Centre pourrait, dans ce cas, développer une bibliothèque numérique, permettant un accès facilité à l'information.

Également, le Centre pourrait se positionner pour apporter de l'information de marché, qui manque tant aux porteurs de projet des zones d'élevage.

Enfin, toujours dans le cas des zones d'élevage, un tableau Excel permettant de calculer facilement la formule alimentaire pourrait être mis à disposition des Jeunes qui le souhaitent.

#### **d. Constituer le noyau d'un réseau territorial**

Les Conseillers insertion ont une fonction de facilitateur. Cependant, ce ne sont pas les seuls à être impliqués dans la création de réseau. Les directeurs ont également un rôle à jouer : souvent en contact avec des acteurs politiques de la localité – ne serait-ce que les membres de la Commission Territoriale – ils peuvent faire bénéficier les Jeunes de leur réseau. Au CFR de Bafoussam, le Directeur a ainsi commencé un plaidoyer auprès du Fonds national de l'emploi (FNE) pour que les porteurs de projet puissent bénéficier de crédits à taux préférentiels.

### **5. Le Jeune est-il toujours maître de son projet ?**

Un des principes d'AFOP est que « le Jeune est au centre de son projet ». Toutefois, tout au long du processus d'élaboration du projet, le Jeune peut être l'objet de multiples influences, mainmises, pressions à plus d'un titre, dans son intérêt ou à son détriment :

- Les Référents jouent un rôle prépondérant dans le choix du projet, en montrant les avantages et inconvénients de leur production. Certains Jeunes se sont ainsi réorientés vers un autre cœur de projet au cours de la formation :

*« C'est avec les Référents que j'ai eu l'idée de faire dans la cacaoculture. Au départ, je voulais faire dans le bananier plantain et les porcs ; mais à force de fréquenter les référents, un m'a fait changer d'avis. J'ai vu son exploitation et combien il gagnait. [...] C'était mon modèle ; je parlais copier. » (Porteur de projet 'Cacaoyère', Est)*

Le fait qu'il n'y ait pas de Référent d'élevage au Centre de Bouam a, en outre, été la cause de l'orientation de tous les porteurs de projet vers la création de plantations pérennes.

- L'équipe pédagogique du Centre, persuadée qu'un type d'exploitation est plus adapté au territoire qu'un autre, peut également peser sur le choix du projet. A Bafoussam, certains Jeunes ont déclaré ne pas savoir qu'il était possible de réaliser d'autres projets que des projets d'élevage.
- La difficulté d'écriture des projets peut inciter le Jeune – et le Moniteur – à se conformer à un projet stéréotypé, déjà élaboré. Certains Jeunes ont ainsi été tenus de diversifier les systèmes de production, ou de redimensionner leur projet pendant la phase d'élaboration pour optimiser les chances d'être validés par la Commission Territoriale.

Néanmoins, aucun Jeune ne déclare directement avoir été influencé par les équipes des Centres, bien au contraire :

*« C'était le choix de chacun, on a obligé personne. Mais on parle beaucoup du cacao, c'est à la une. » (Porteuse de projet 'Cacaoyère', Est)*

La question reste cependant d'actualité. Le risque existe que les Jeunes n'ayant pas d'idée précise – ou manquant de pro-activité – se laissent porter par l'équipe pédagogique dans une direction, qui, à terme, ne leur convient pas. Le respect dû aux aînés, ainsi que l'assistantat dans la rédaction des documents de projet, encourage cette passivité. En infantilisant les Jeunes, en les assistant plus qu'ils ne les accompagnent, les membres du programme AFOP leur retirent une partie des responsabilités qui doivent leur échoir.

Par ailleurs, nous avons vu dans la Partie III.5 que c'est parfois toute la famille qui s'investit dans le projet du Jeune. Ce dernier, parce qu'il est ainsi tenu d'être un bon retour sur investissement, ne peut pas se sentir libre de prendre des initiatives. D'une façon ou d'une autre, il devra redistribuer ce qu'il a gagné : ce manque d'indépendance lui retire la complète mainmise sur son projet d'installation.

# Conclusion

---

Nous avons inventorié, dans ce mémoire de fin d'étude, les inévitables difficultés que rencontrent les Jeunes installés. Des difficultés liées à leur insertion dans les territoires – *insertion économique* dans les marchés, *insertion sociale* dans la famille et la communauté – mais aussi, des difficultés générées par l'organisation du dispositif AFOP lui-même.

Ces difficultés sont inévitables, mais elles ne sont pas insurmontables. Face aux obstacles qui surgissent lors du processus d'insertion, les Jeunes mobilisent ce qu'ils ont appris pendant les deux ans de formation AFOP : connaissances théoriques, gestes techniques, grande praticité. Ce savoir, acquis parfois de haute lutte, leur ouvre de multiples portes vers leur réussite professionnelle, la porte la plus précieuse étant certainement celle qui mène vers leur autonomie. Autonomie par rapport aux fournisseurs et aux autres producteurs ? Très certainement. Autonomie par rapport à la famille, qui, au Cameroun, peut se révéler être très élargie ? Nous l'avons vu, la famille est souvent là pour le meilleur... et parfois pour le pire ! Les réseaux sont également sollicités, ceux d'avant la formation mais surtout ceux construits pendant ; des liens étroits se sont tissés avec les Référents.

Le Conseiller insertion, cheville ouvrière de l'accompagnement, leur assure un appui dans le processus d'installation. Accompagnement touchant parfois l'assistantat pour l'écriture des projets, conseiller *versus* contrôleur, parent bienveillant *versus* professeur... La posture n'est pas aisée à trouver.

Du fait d'un stéréotypage des projets d'installation, leur réalisation sur le terrain doit subir de multiples modifications : adaptation au contexte social et économique, changement de site, changement de production... Le retard accumulé par le programme pour mettre en place le dispositif d'insertion a souvent occasionné un décalage entre le projet, tel qu'il avait été élaboré et la réalité. Le Conseiller insertion doit choisir, faire des arbitrages, inventer des usages, des pratiques. Cependant, l'absence de concertation pour l'harmonisation de ces pratiques, l'inexistence de procédure clairement définie de notification de ces modifications entre les Centres est dommageable. La mise à jour du *Manuel de procédure de l'insertion* est donc un enjeu de taille pour le programme.

Le Conseiller insertion n'est cependant pas le seul acteur à être en lien direct avec les Jeunes. Le rôle du Centre de formation, à travers la volonté du Directeur, a été discuté. La création de groupe de Jeunes producteurs est également une piste de réflexion intéressante : de telles initiatives mériteraient d'être soutenues et accompagnées.

Autre question : quel est l'impact de l'installation d'un Jeune au sein d'un territoire ? Nous l'avons vu, en se plaçant judicieusement sur des marchés où ils sont sûrs de gagner en valeur ajoutée, en offrant des produits de qualité conduits avec technicité, les Jeunes installés sont aptes à devenir les fournisseurs de demain. D'un point de vue social, en faisant appel à de la main-d'œuvre, ils transmettent leur savoir – offrant ainsi des emplois temporaires... qui n'ont peut-être pas vocation à le rester.

Ainsi, de par la qualité de la formation suivie, de l'accompagnement qu'il leur a fourni, de l'attention portée à l'insertion des Jeunes dans leur territoire et leur communauté, le programme AFOP a pour ambition – et pour réalité – de favoriser la création d'installations pérennes, qui perdurent dans le

temps. Et la question du temps, de la durée, nous l'avons vu, a toujours constitué une donnée fondamentale dans le processus d'installation des Jeunes en agriculture. Ce mémoire est d'ailleurs émaillé de vocables exprimant la temporalité (« saisonnalité », de « calendrier », de « durée de formation », « deux ans », « retard de mise en œuvre », de « maturation » des fruits et des esprits, de « pérennité de l'exploitation »...).

Pour des raisons de coût, certains souhaiteraient peut-être abrégé les deux ans de formation. Nous l'avons vu, les Jeunes ont besoin de mûrir leur projet, d'un point de vue technique, mais aussi social et environnemental, et le mûrissement demande du temps. De plus, l'apprentissage sur le terrain est tributaire des saisons, mais aussi du propre système de temporalité... de la plante, ou de l'animal. Le vivant a sa logique. Une entreprise agricole n'est pas une entreprise ordinaire où l'on peut fabriquer vite à bas coûts, sans autres préoccupations.

Et cette question du temps, de la durée, le Jeune installé devra aussi l'intégrer lorsqu'il aura à gérer les ressources naturelles de son environnement – grand enjeu de notre XXI<sup>e</sup> siècle. À ce stade, ses yeux doivent se tourner vers l'avenir, être dans la prospective. Laissons la parole à Pierre-Blaise Argot sur ce sujet : « Si tu fonctionnes en prédateur, tu ne vas pas vivre longtemps ! Il faut laisser quelque chose aux enfants. » (Ango, Montpellier, Colloque Insertion en agriculture, nov. 2014).

\*

Une porteuse de projet du Centre privé de Mfou déclarait :

*« Si on est déjà cent Jeunes AFOP installés sur tout le Cameroun, c'est déjà beaucoup.*

*– Pas cent. Le programme va fêter ses mille Jeunes le mois prochain.*

*– C'est vrai ? Non, je vous le dis ; on va tout changer. »*

## Bibliographie mobilisée

- AFD (2015). **Supervision du programme AFOP et suivi des programmes ACEFA et PAR.** *Aide-mémoire.*
- AFOP (2010). **Référentiel Métier Exploitant Agricole.** *Programme C2D-AFOP.* Yaoundé.
- AFOP (2012). **Document de Synthèse (2008-2012).** *Programme C2D-AFOP.*
- AFOP (2012). **Programme de rénovation et de développement de la formation professionnelle dans les secteurs de l'agriculture, l'élevage et la pêche : proposé au Financement du 2<sup>e</sup> C2D.** *Programme C2D-AFOP.*
- Besson I (2013). **Analyse du processus de transformation du dispositif national de formation agricole et rurale au Cameroun.** *Réseau international FAR, Collection « Synthèse d'étude », n° 3, Juin.*
- Besson I (2013). **Réforme de l'enseignement agricole.** *In Afrique agriculture, page 14. N° janvier-février.*
- Cuny P, Gautier D, Lescuyer G (2002). **La loi des forêts et la loi des savanes : quelle application de la forêt communautaire au sud et au nord du Cameroun ?**
- De Romémont, A (2014). **Apprentissage et réflexion stratégique des producteurs agricoles : Construction de la pro activité dans le conseil à l'exploitation familiale au Bénin.** Doctorat préparé au sein de l'école doctorale d'économie et de gestion 231 et de l'unité mixte de recherche Innovation. 534 p.
- Diallo, A (2013). **Contribution à l'élaboration d'un dispositif d'accompagnement de l'insertion des jeunes en agriculture familiale.** *Programme AFOP du Cameroun : Région de l'Est.* Mémoire de fin d'étude Master 2. 101 p.
- La Voix du Paysan (2014). **Programme AFOP : des producteurs au cœur de la formation agropastorale.** *Article en ligne* (lien valide le 05/05/2015).
- Limousin C (2015). **Évaluation d'impact des dispositifs de formation et d'accompagnement des jeunes dans les collèges agricoles de FERT-FIFATA à Madagascar.** *Présentation du projet de stage avec FERT – Madagascar.* IRC Montpellier.
- MBack C-N (2000). **La chefferie traditionnelle au Cameroun : ambiguïtés juridiques et dérives politiques.** *Africa Development, Vol XXV, Nos 3 & 4.*
- MINEPAT (2010). **Atlas national de développement physique du Cameroun.** 71p.
- Olivier de Sardan, J-P (1995). **Anthropologie et développement : essai en socio-anthropologie du changement social.** Paris, Karthala, Éditeur, 1995, 221 pp. Collection : Hommes et sociétés.
- Peter E (2015). **Mesure de l'impact de la formation en développement agricole ONG CIDAP Togo.** *Dossier de projet de stage.* IRC Montpellier.
- Robin C, De Martel D (2014). **Atelier d'élaboration d'une démarche et des outils pour l'établissement de la situation de référence des apprenants à leur entrée dans les centres et les écoles de la rénovation C2D-AFOP.** *Rapport de mission C2D-AFOP, Cameroun.*
- Sourisseau J-M (2014). **Agricultures familiales et mondes à venir.** *Éditions Quae, AFD.* 360p.

Teyssier A (2004). **La régulation foncière au Cameroun : entre régimes communautaires et aspirations citoyennes.** *Cahiers Agricultures* ; 13 : 522-7.

Walch-Virgili, D. (2015). **Un bâtisseur de rêve – Récit de vie.** L'Harmattan, 219 p.

Wampfler B (2013). **Co-construction du dispositif d'appui à l'insertion agricole des jeunes formés, porteurs de projet.** *Rapport de mission C2D-AFOP*, Cameroun.

Wampfler B (2013). **Enquêtes sur les conditions d'installation des jeunes et finalisation du dispositif d'insertion : éléments pour le manuel de procédure.** *Rapport de mission C2D-AFOP*, Cameroun,.

Wampfler B (2013). **Formation-action des commissions territoriales et des commissions financières.** *Rapport de mission C2D-AFOP*, Cameroun.

Wampfler B, Halley Des Fontaines D (2014). **Appui à la finalisation des outils de suivi évaluation du programme C2D AFOP.** *Rapport de mission C2D-AFOP*, Cameroun.

Wampfler B, Lambert C (2012). **Définition du mécanisme d'installation des jeunes formés, porteurs de projet.** *Rapport de mission C2D-AFOP*, Cameroun.

# ANNEXES

---

Liste des annexes :

- I. Caractérisation de l'échantillon
- II. Guide d'entretien
- III. Calendrier de stage
- IV. Exemple de notification de changement de projet
- V. Compte entre Jeune et parrain
- VI. Calculs de l'apport en aliment pour chaque SE
- VII. Entretiens « Jeunes »

## I. Caractérisation de l'échantillon

CFR Bouam	Installé	Âge	Sexe	Génération	Niveau de scolarité (CEP =0, BEPC = 4 ; Bac = 7)	Apports personnels (Document de projet)
	PIMBA Billy	27	H	EA1	4	208 030
	MOUNDE André	26	H	EA1	5	242 000
	MOANDJEL Naser	25	H	EA1	4	250 000
	NGANKE Alain	39	H	EA1	6	302 850
	SELMA Blaise Pascal	34	H	EA1	6	319 800
	SELMA Calvin	31	H	EA1	6	323 600
	AZENG Edwige	33	F	EA1	4	384 650
	MEDIMB Fabrice	40	H	EA1	4	422 820
	TSIKE Protais	25	H	EA1	6	429 100
	GODWE Bonaventure	26	H	EA1	4	502 295
	ZANA William	32	H	EA1	6	523 640
	METASSA Véronique	30	F	EA1	4	565 130
	ZANG Aloma	44	H	EA1	6	605 103
	ETHO Philemon	36	H	EA1	0	616 585
	KOMBEL Ludovic	26	H	EA1	5	666 103

CFR Bafoussam	Installé	Âge	Sexe	Génération	Niveau de scolarité (CEP =0, BEPC = 4 ; Bac = 7)	Apports personnels (Document de projet)
	Bertille	31	F	EA1	4	145 500
	Mirabeau	25	H	EA1	5	176 200
	Nembot	36	H	EA1	0	348 000
	Arouna	23	H	EA1	6	400 000
	Gildas NANA	26	H	EA1	4	439 400
	Rodrigues NANA	26	H	EA1	4	441 500
	Arno NANA	24	H	EA1	3	510 050
	Junie	40	F	EA1	7	594 000
	Tanefo	25	H	EA1	4	647 500
	Kebiwo	29	H	EA1	6	800 000
	Louissette	42	F	EA1	7	1 250 000
	Marius	33	H	EA3	6	1 255 700
	Joel	28	H	EA2	6	5 144 500
	Judith		F			
	Rosine		F			
	Onesime		H			

Ferme-école Ndoungué	Installé	Âge	Sexe	Génération	Niveau de scolarité (CEP =0, BEPC = 4 ; Bac = 7)	Apports personnels (Document de projet)
	Etapa	24	H	EA1	7	242000
	Tchinda	23	H	EA1	5	558050
	Goro shey	33	H	EA3	4	596500
	Monthe	24	H	EA1	5	
	Mgombi	35	H			
	Mdassi	35	F			

<b>Total Bouam</b>	Nombre d'installés	15
	Proportion de femme (%)	13,3
	Moyenne d'âge	31,6
	Niveau de scolarité moyen	4,7
	Moyenne AP	424 114
	Mediane AP	422 820
	Total 'PH'	2
	Total 'Cacao'	13

<b>Total Bafoussam</b>	Nombre d'installés	16
	Proportion de femme	31,3
	Moyenne d'âge	30
	Niveau de scolarité moyen	5
	Moyenne AP	934 796
	Mediane AP	510 050
	Total 'Poulets Chair'	10
	Total 'Porcs'	4
	Total 'Pondeuses'	2

<b>Total Bafoussam</b>	Nombre d'installés	16
	Proportion de femme	31,3
	Moyenne d'âge	30
	Niveau de scolarité moyen	5
	Moyenne AP	934 796
	Mediane AP	510 050
	Total 'Poulets Chair'	10
	Total 'Porcs'	4
	Total 'Pondeuses'	2

## II. Guide d'entretien

### La formation :

• Trajectoire de vie.	
• Rencontre avec AFOP.	
• À quoi avez-vous renoncé pour faire la formation ? Quelles activités avant la formation ? Quel était votre revenu mensuel ?	<b>Coût d'opportunité PP.</b>
• Perte main-d'œuvre agricole ; aide additionnelle du fait de la formation lors de la formation (FCFA /mois).	<b>Coût de renonciation famille.</b>
• Auriez-vous pu faire cette formation s'il n'y avait pas eu la ration de 1 000 FCFA/jour ? • Comment subveniez-vous à vos besoins ? • Votre famille vous aidait-elle pendant les deux ans de formation AFOP ?	Les deux ans de formation. (Dette sociale)
• Entre fin juillet 2012 – et la date de soutenance, quelles activités avez-vous exercées ? où logiez-vous ? • Pour finalisation des projets (écriture du document de projet), combien coûtait le transport jusqu'au Centre ? Autres coûts additionnels ? Comment s'est faite la finalisation ?	Les deux ans d'attente. <b>Coût du transport jusqu'au centre.</b>

### Le projet :

#### 1. État de l'exploitation

<u>Visite de l'exploitation.</u> • Origine des connaissances et compétences.	Constat de « l'état » de l'EA.
<u>Pour chaque SC &amp; SE :</u> • S <sup>2</sup> , PB estimé, CI. • Taux de mortalité, maladies, intrants. • Débouchés, marchés.	Calculs de la VAN estimée. Performances techniques
Schéma parcellaire.	Récapitulatif élaboré ensemble.
Schéma de l'exploitation avec les flux.	Approche globale.
• <b>Solution aux difficultés techniques ?</b>	Réseau et services techniques utilisés.

#### 2. Accompagnement et progression de l'installation :

• Succession des opérations (calendrier 2015) • Date, montant, utilisation de chaque décaissement réalisé.	Plan de décaissement réel.
• Procédure de décaissement. • Quel coût pour se rendre à l'IMF ?	Modalités de décaissement

• <b>Part de l'Apport Personnel ?</b>	
<i>En cas de remaniement, justification.</i>	Modalités de remaniement de projet par le CI
• Pourquoi avez-vous choisi ces activités ?	Appropriation / stéréotype.

= Voir le cahier de suivi du PP.

### 3. Durabilité du projet

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quel est le <u>premier facteur bloquant</u> ? (MO, capital personnel pour investissement/fonctionnement, foncier, capacités de management...).</li> <li>• Y'a-t-il d'autres facteurs qui apparaissent comme bloquants, mais que vous n'expliquez pas ? des facteurs d'adversité ?</li> </ul>	<p>Dimensionnement du projet, atteinte d'une vitesse de croisière.</p> <p>Cf Territoire</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reproduction du capital</li> <li>• En particulier : gestion de la charge alimentaire ?</li> </ul>	Gestion de la trésorerie
• Envisage un prêt ? Activité bancaire ?	Services financiers
• Besoin que le CI revienne avec la même fréquence avec la fin des décaissements ?	Accompagnement après un an : sous quelle forme ? Rôle du CI ?

#### Implantation socioprofessionnelle dans le territoire :

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse systémique (rapide) de l'EA familiale en cas d'installation au sein de la structure parentale.</li> </ul> <p>Ou</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse systémique rapide en cas de présence de d'autres SC &amp; SE (notamment considérer les activités du conjoint).</li> </ul>	Sources d'entrée potentielles pour le PP (=Système d'activités)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quel recours pour faire face à une difficulté technique ?</li> </ul> <p>= CI, référents, réseau familial...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Réseau commercialisation, obtention intrants, foncier...</li> </ul>	Réseaux socioprofessionnels mobilisés (part d'AFOP).
• Diffusion de l'innovation : fournisseur de conseils ? d'intrants ?	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Des gens de votre famille vous ont-ils demandé des prêts ?</li> <li>• Lors des premiers décaissements, les attitudes ont changé à votre égard ?</li> <li>• Avez-vous rencontré des difficultés que vous n'expliquez pas ? des facteurs d'adversité ? Origine ?</li> </ul> <p>= lors de la formation</p> <p>= lors de l'installation</p>	
• Difficultés spécifiques pour les femmes.	

### III. Calendrier de stage

	16 mai 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Arrivée à Yaoundé</li> </ul>
	<b>Semaine 1</b> Lundi 18 mai – dimanche 24 mai	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Rencontre avec l'équipe de la Coordination Nationale.</li> <li>○ Réunion avec Pierre-Blaise Ango.</li> </ul>
CHASAADD - Mfou	<b>Semaine 2</b> Lundi 25 mai – dimanche 31 mai	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>Phase exploratoire d'une semaine au Centre privé Chasaadd de Mfou</b> (région Centre, à une heure de Yaoundé) : = Réalisation de 5 entretiens de compréhension. Test des guides d'entretiens. = Multiples causeries avec le Conseiller Insertion sur la gouvernance du centre et le fonctionnement du territoire.</li> </ul>
	<b>Semaine 3</b> Lundi 1 juin – dimanche 7 juin	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Dépouillage des entretiens et identification des premiers grands axes d'analyse.</li> <li>○ <b>Point méthodologique</b> lors d'une visite d'Aurelle de Romemont à Yaoundé.</li> <li>○ <b>Restitution de premiers éléments d'analyse au centre Chasaadd de Mfou</b> en présence de la direction, de l'équipe pédagogique, du maire et des apprenants en formation. ⇒ Constat du manque d'indicateurs économiques chiffrés sur l'état d'installation des Jeunes.</li> </ul>
	<b>Semaine 4</b> Lundi 8 juin – dimanche 14 juin	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Participation à une journée d'atelier de l'étude Économie de la formation (Yaoundé). Identification d'indicateurs à intégrer aux guides d'entretien.</li> <li>○ Présence aux soutenances du Centre de Mfou (présentation des projets de la 2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> génération devant la Commission Territoriale).</li> <li>○ Révision des guides d'entretien.</li> </ul>
Mbalmayo	<b>Semaine 5</b> Lundi 15 juin – dimanche 21 juin	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>Participation à l'Atelier de Mbalmayo :</b> Débriefing et restitution de la mission de suivi-évaluation effectuée dans une quarantaine de centres rénovés. Thèmes de travail : Gouvernance, Pédagogie, Insertion. Définition d'un plan d'action à l'issue de l'atelier. Identification d'indicateurs à intégrer aux guides d'entretien.</li> <li>○ Choix des 3 Centres avec l'équipe Insertion :</li> <li>○ Finalisation des guides d'entretien.</li> </ul>
CFR de Bouam	<b>Semaine 6</b> Lundi 22 juin – dimanche 28 juin	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Départ pour le CFR de Bouam le mercredi 24 juin.</li> </ul>
	<b>Semaine 7</b> Lundi 29 juin – dimanche 5 juillet	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Réalisation de 15 enquêtes auprès des EA1 pendant deux semaines et demi. CI absent sur toute la période.</li> <li>○ Restitution devant 8 EA1 et l'équipe pédagogique du Centre le vendredi 10 juillet + repas convivial.</li> </ul>
	<b>Semaine 8</b> Lundi 6 juillet – dimanche 12 juillet	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Retour à Yaoundé le mardi 14 juillet.</li> </ul>
Yaoundé	<b>Semaine 9</b> Lundi 13 juillet – dimanche 19 juillet	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Point méthodologique avec Mme Betty Wampfler le vendredi 17 juillet 2015.</li> </ul>

CFR de Bafoussam	<b>Semaine 10</b> Lundi 20 juillet – dimanche 27 juillet	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Départ pour le CFR de Bafoussam (Région Ouest) le jeudi 23 juillet.</li> <li>○ Réalisation de 14 entretiens « Jeunes ».</li> <li>○ Réalisation de 1 entretien « témoin ».</li> <li>○ Réalisation de 1 entretien avec le fournisseur de poussins ALIVET.</li> <li>○ Travail continu avec le CI pendant la semaine 11 (multiples entretiens).</li> <li>○ Restitution devant 3 EA1 et EA2, et l'équipe pédagogique du Centre le lundi 10 août + repas convivial.</li> <li>○ Retour à Yaoundé le jeudi 13 août.</li> </ul>
	<b>Semaine 11</b> Lundi 27 juillet – dimanche 2 août	
	<b>Semaine 12</b> Lundi 3 août – dimanche 9 août	
Yaoundé	<b>Semaine 13</b> Lundi 10 août – dimanche 16 août	
Congés	<b>Semaine 14</b> Lundi 17 août – dimanche 23 août	<i>Semaine de congé.</i>
Yaoundé	<b>Semaine 15</b> Lundi 24 août – dimanche 30 août	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>1<sup>ère</sup> restitution à la Coordination le mercredi 26 août</b>, en présence de Pierre-Blaise Ango et de quelques membres de la CN.</li> <li>○ Rédaction d'une note de synthèse pour amélioration du manuel de procédure insertion suite à la présentation.</li> </ul>
Ferme-école Ndoungué	<b>Semaine 16</b> Lundi 31 août – dimanche 6 septembre	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Départ pour Douala puis Ndoungué les dimanche 30 août et lundi 1<sup>er</sup> septembre.</li> <li>○ Réalisation de 6 enquêtes Jeunes.</li> <li>○ Réalisation de 3 enquêtes « Témoin ».</li> <li>○ Réalisation de 2 entretiens avec la CI (à la maternité de l'hôpital).</li> <li>○ Réalisation de 1 entretien fournisseur avec un provendier.</li> <li>○ Réalisation de 1 entretien avec un délégué d'agriculture et conseiller ACEFA.</li> <li>○ Retour à Yaoundé le mardi 15 septembre.</li> </ul>
	<b>Semaine 17</b> Lundi 7 septembre – dimanche 13 septembre	
Yaoundé	<b>Semaine 18</b> Lundi 14 septembre – dimanche 20 septembre	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Retour sur Yaoundé le mardi 15 septembre 2015.</li> <li>○ Skype de suivi de stage avec Betty Wampfler le jeudi 17 septembre.</li> <li>○ 2<sup>e</sup> restitution à la Coordination Nationale le vendredi 18 septembre, en présence de la majorité de l'équipe (et malgré la panne d'électricité).</li> </ul>
	19 septembre 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Retour en France.</li> </ul>

#### IV. Exemple de notification de changement de projet

Hostand Reagean  
Tel: 697-20-42-79

Bafoussam le 13 juillet 2015

A monsieur le Conseiller  
d'insertion.

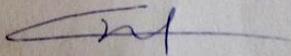
Objet: Modification du thème de mon projet.

Monsieur,

J'ai l'honneur de venir auprès de votre personnalité  
vous faire part de la modification du thème de mon projet  
qui était « la création d'une exploitation familiale de  
production de porcs adultes, associés aux cultures maïs  
haricot » en lieu et place de « la création d'une exploi-  
tation familiale de production de porcelets associés à  
cultures du maïs, Haricot ».

Cette décision a été prise après avoir constaté que  
le coût de production d'un porc à l'engraissement  
était élevé par rapport au prix de vente proposé  
par les acheteurs.

Esperant de vous une suite favorable, Veuillez agréer  
Monsieur le Conseiller d'insertion, l'expression de  
mes sentiments distingués

  
Keliwo Tawe Hostand

## V. Compte entre Jeune et parrain

le 31-05-2015

### Compte TAFFO Jean

Dates	libellés	Provende	Sommes Reçues
30/4/15	Report du 30/4/15	-166 000	
01/5/15	Reçu en espèces	-	166 000
02/5/15	BL 75662 - OIT provende	-223 250	
08/5/15	Reçu en espèces	-	220 000
11/5/15	BL 75671 - OIT provende	-230 750	
18/5/15	Reçu en espèces	-	226 000
18/5/15	BL 75678 - OIT provende	-230 750	
23/5/15	Reçu en espèces	-	225 000
25/5/15	BL 75687 - OIT provende	-239 875	
27/5/15	Reçu BL n° 20564 des œufs	-	308 400
		1 090 625	1 145 400
		<del>1 145 400</del> <del>- 1 090 625</del> <u>54.775 à payer à MR Taffo Jean</u>	

le 01/6/2015

### Provende Pondeuse

- Maïs	—	500 x 200 =	100.000
- Son Blé	—	120 x 100 =	12.000
- Tx Soja	—	100 x 400 =	40.000
- Tx arachide	—	65 x 325 =	21.125
- Tx Palmiste	—	40 x 100 =	4.000
- Traîne poisson	—	25 x 350 =	8.750
- Coquille	—	80 x 125 =	10.000
- Poudre d'os	—	20 x 250 =	5.000
- Conc. 5% ponte	—	50 x 650 =	32.500
- Eau	—	01 x 2500 =	2.500
- Tournage + manutention	—		1 400
			<u>239.875</u>

on. Tout désaccord est à signaler dans un délai d'un mois à votre agence.  
 1. Any disagreement must be reported within one month to your branch.  
 3000 0000 0000 0000 0000 0000 0000 0000 0000 0000 0000 0000 0000 0000 0000 0000  
 NEFI du 11/05/07- Decision CNC N 013/EMF/2013 du 22/03/13  
 ala-Cameroun, Tel : +237 2 33 43 79 45 / 2 33 43 79 80 Page:

## VI. Calculs de l'apport en aliment pour chaque SE

<b>Porcs (6 mois engraissement)</b>	<i>1 ha</i>	<i>1 ha</i>	<i>2 ha</i>
Nombre de sujet	5	10	5
Aliment démarrage consommé (kg/porc)	90	90	90
Aliment finition consommé (kg/porc)	180	180	180
Total Aliment consommé (kg/porc)	270	270	270
Total Aliment consommé annuel (2 bandes)	2700	5400	2700
% de maïs dans le kg d'aliment	33	33	33
Total kg maïs consommé /an (2 bandes)	891	1782	891
Equivalent monétaire (F) (Prix payé à l'achat sur le marché)	200475	400950	200475
Prix de production (F) (% des CI) pour produire le maïs	89100	178200	44550
<b>Economie réalisée (F)</b>	<b>111375</b>	<b>222750</b>	<b>155925</b>
Prix du kg d'aliment (F/kg)	250	250	250
Total charge alimentaire/an	675000	1350000	675000
<b>Economie réalisée (% de la charge alimentaire totale)</b>	<b>16,5</b>	<b>16,5</b>	<b>23,1</b>

<b>Pondeuses</b>	<i>1 ha</i>	<i>2 ha</i>
Nombre de sujet	1000	1000
Nombre de semaine	74	74
Aliment consommé pour 1000 sujets/semaine (kg)	1000	1000
<b>Total Aliment consommé pour une bande (kg)</b>	<b>74000</b>	<b>74000</b>
Prix d'une semaine d'aliment (FCFA)	235 000	235 000
<b>Total prix aliment pour une bande (FCFA)</b>	<b>17 390 000</b>	<b>17 390 000</b>
% de maïs dans le kg d'aliment (selon formule parrain de Joël)	50	50
Maïs consommé pour 1000 sujets/semaine (kg)	500	500
Total de maïs consommé pour une bande (kg)	37000	37000
Equivalent monétaire (FCFA) (Prix payé à l'achat sur le marché)	8 325 000	8 325 000
Nombre de semaines d'alimentation en maïs couverte par le champ	6	12
<b>Economies réalisées par rapport à l'achat sur le marché FCFA)</b>	<b>375 000</b>	<b>750 000</b>
<b>Economie réalisée (% de la charge alimentaire totale)</b>	<b>4,5</b>	<b>9,0</b>

<b>Poulets chair</b>	<i>1 ha</i>	<i>1 ha</i>	<i>2 ha</i>
Nombre de sujet	500	1000	500
Aliment consommé pour un poulet mené jusqu'à 45 j (kg/PC)	5,4	5,4	5,4
Total Aliment consommé annuel (4 bandes) (kg)	10800	21600	10800
% de maïs dans le kg d'aliment	65	65	65
Total kg maïs consommé /an (4 bandes)	7020	14040	7020
Equivalent monétaire (F) (Prix payé à l'achat sur le marché)	1579500	3159000	1579500
Prix de production (F) (% des CI) pour produire le maïs	702000	1404000	351000
<b>Economie réalisée (F)</b>	<b>877500</b>	<b>1755000</b>	<b>1228500</b>
Prix du kg d'aliment (F/kg)	300	300	300
Total charge alimentaire/an	3240000	6480000	3240000
<b>Economie réalisée (% de la charge alimentaire totale)</b>	<b>27,1</b>	<b>27,1</b>	<b>37,9</b>

## **VII. Entretiens « Jeunes »**

### **1. Projets 'Cacao'**

CFR Bouam  
Département du Lom et Djerem,  
région de l'Est.

1	Projet Cacaoyère : 2ha de cacaoyer associé au BP et Macabo blanc.
---	---

.....

**Famille :**

MO disponible :

Conjointe (l'ai croisée avec bottes et machette). Accompli beaucoup de travail.

.....

**Projet AFOP :**

Terrain :

Terrain situé de l'autre côté de sa maison, 30 minutes à pieds.

« Les terres ont été mises à ma disposition par le chef de famille (oncle paternel) lors d'une assise familiale. C'est ainsi que 2 lots m'ont été attribués : un de 6 ha et un autre de 15 ha, soit un total de 21 ha »

Maison à côté du collège (commercialisation).

Mise en œuvre pendant les 2 ans :

Cacao en 2011, avec des cabosses qui proviennent de chez les référents.

Activités SC maïs\*haricot : 2<sup>e</sup> campagne 2014

= Défrichage 1 ha : 35 000 FCFA au lieu de 30 000 CFA + 10 000 F nourriture + vin 4000 F. Gars du village.

= Brûlis : non réalisé car période de pluie. Du coup, a dû porter les herbes, ce qui a occasionné un surcoût de MO de 40 000 FCFA.

= Semis 1 ha. A eu recours aux camarades de promotion. Transport 5000 F, 25 000 F l'ha (comme prévu), + ration avec poulets du village (estimé à 4000 F). + vin.

= Sarclage : 35 000 FCFA au lieu de 30 000 F (même groupe de gars du village défrichage), + 14 000 F ration.

= Sarclage 2 : idem.

= Semis haricot, idem avec camarades de promotion.

= Imprévu ! Attaque d'insectes sur le haricot. A utilisé 5 Litres d'insecticide à 5000 F / L = 25 000 FCFA. Il a traité lui-même avec son pulvérisateur + a motivé de 4000 F les personnes qui allaient à l'eau.

= Récolte avec MO familiale. Payée 30 000 FCFA + transport maïs 20 000 F + achat 20 sacs à 500 F = 10 000 FCFA.

⇒ A vendu quelques sacs de la récolte déjà pour réinjecter dans la mise en œuvre de la plantation !

[Observation : a recours aux camarades de promotion pour les opérations plus délicates, le semis est plus technique que le sarclage ! C'est lui qui fait la pulvé]

Intrants SC maïs :

= Semences à 1800 F le kg. Variété hybride. Comme prévu. **REMARQUE : lors du débat, constat qu'il a acheté une mauvaise variété, adaptée pour le nord !**

Activités SC Cacao\*BP\*Macabo :

= Pépinière mise en place mi-décembre, pour être prêts à planter en mai.

Les plants n'étaient pas disponibles à la SODECAO, et le temps passait. S'est approvisionné en cabosses chez le proviseur du lycée technique de Bertoua : ils ont là-bas 70 ha. Réseau connu en dehors de la formation.

= Coût pépinière. Approvisionnement de 150 cabosses à 300 F la cabosse. + Sachets 3000 à 8 F le sachet, bref 18 000F. + remplissage à 10F le sachet enfants x 3000 plants, soit 30 000 FCFA. Arrosage et entretien lui-même. Plants SODECA initialement prévu à 144 000 F.

= Défrichage de 2 ha. 5 MO pendant 10 jours, qui dormaient sur place dans la cabane. 35 000 F x 2 ha au lieu des 30 000 prévu/ha, + motivation ration au total 50 000 F !!

= Abattage et tronçonnage : selon ce qui a été prévu, 10 000 F chacun. Ici, c'est difficile de trouver des scieurs. Donc entretien 2 x 1 semaine. 2000F/J pendant 14 jours, soit 28 000 FCFA. + a travaillé lui-même (à la machette).

= Piquetage avec ses camarades EA. 30 000 FCFA/ha x 2ha. Ration et transport idem 9000 FCFA.

= Trouaison BP fait lui-même. Les gars prennent 50F/trou, pour 2000 poquets (= 100 000 F). A fait le reste lui-même, car difficile de trouver des gens pour le faire.

= Trouaison Cacao 1ha 1111 poquets à 50F déjà fait. Manque 1 ha.

= Planting BP : 25F /plant x 2222 trous, avec motivation de 9000 FCFA environ. A fait appel à son petit frère et des gars d'ici, toujours avec la motivation.

Intrants BP :

Achetés entre 200 et 250F/rejet, alors que prévu plutôt 100 FCFA. Pour 2400 rejets.

Décalage du calendrier :

Pour le maïs, la saison sèche a dérangé. Comme les financements sont arrivés tard, ce fut juste pour faire le semis de maïs et de haricot.

Commercialisation :

Beignet haricots en période scolaire.

GIC avec les camarades de promo déjà légalisé [ah bon ?]. Permet la vente en groupe. Pour les marchés de Bertoua ou de Belabo. Si on a un camion, on peut même aller jusqu'à Yaoundé ou Douala. Avec le Cacao, on peut stocker. Si la quantité est importante, on peut faire une annonce à la voix de la radio, et vendre à **notre** prix.

Autres activités : « Les cultures de trois mois, ça fait du flux, ça permet d'entretenir le reste des activités ». Cf. Diversification !

Bilan facteurs bloquants :

**« Les moyens sont petits par rapport à trois hectares. La subvention est insuffisante. Un projet avec ce montant ne peut pas aller jusqu'au bout. Nous sommes les cobayes. »**

.....  
**Jalousies sorcelleries**

Risques de maladie. A eu un panaris pendant 1 mois, sans pouvoir travailler. Donc a pris des gens. Au moment du sarclage. Mais on ne peut pas envoyer des gens sans être là. A développé un palu d'une semaine.

Changement d'attitude :

Il y a eu des jalousies, des conflits de génération. Les grands frères ne font plus de blagues quand on les salue. Les proches aussi fuyaient. Du coup, obligé de passer tout le temps à la plantation.

**« Pour que la famille comprenne, il a fallu du temps. Ils disaient "avec l'argent on va construire la maison", mais je leur disais que le projet c'est le projet, et que je dois justifier toutes les dépenses ».**

A fait des sacrifices pour désintéresser la famille. A eu recours à la MO familiale (madame et les enfants) pour le sarclage, pour que ce soit donné à la famille. Il veut la paix dans sa propre famille ; refuse de faire des prêts, car c'est le plus dangereux.

.....

## **Élaboration du projet**

= Les imprévus ne sont pas calculés dans le projet.

= Voulait faire poulet de chair, mais finalement a vu qu'on peut s'en sortir, dans l'agriculture, avec le cacao.

### Finalisation des projets.

Découragement car pas de financements. Mais il y avait la formation qu'on gardait. Est allé à Mbalmayo pour un atelier. Finalement, a été financé en août 2014. Plusieurs canevas successifs : 1<sup>er</sup> Barbosa, puis Business plan, puis harmonisé. 500F/page de saisie x 50 pages x 3 canevas... [BEAUCOUP !] + impression + transport + 1 semaine à Bertoua chez son cousin. Copier/coller => saisie au centre, finalisé par le RIZ [pour aller plus vite] => **son projet a été la référence pour tous les autres vu qu'il avait été corrigé par le RIZ.**

### Soutenance :

A été prévenu 2 jours avant et ce fut difficile du fait du manque de préparation ! En mai 2014.

.....

## **Accompagnement**

### CI et décaissements :

Les décaissements se font selon les besoins. On demande au CI.

### Réseaux :

S'est approvisionné en cabosses chez le proviseur du lycée technique de Bertoua : ils ont là-bas 70 ha. Réseau connu en dehors de la formation.

.....

## **La formation**

= Motivation d'entrée : mère a motivé par ses conseils et son travail.

= La durée de 2 ans est bien, si ce n'était que trois mois, pas sérieux.

### Aspects positifs :

- Nouvelles rencontres, camarades ou moniteurs, même les cadres de la coordination qui sont passés le voir (Ango, Aseh, Marigoh...).
- Référents ont permis d'apprendre beaucoup.
- La formation l'a éveillé dans le domaine agropastoral. Pas de questions taboues « **On apprenait beaucoup de tout le monde. Tu vis trente-deux autres expériences** ».

### Côtés négatifs :

= Problème d'infrastructure au début, mais on a vite oublié.

= Hétérogénéité des niveaux. M. Hans a toujours aidé tout le monde. Il y avait une fille qui ne savait pas lire et pas écrire, et il a aidé sa rédaction de projet. Il n'y avait pas de différence, on était soudés.

### Ration :

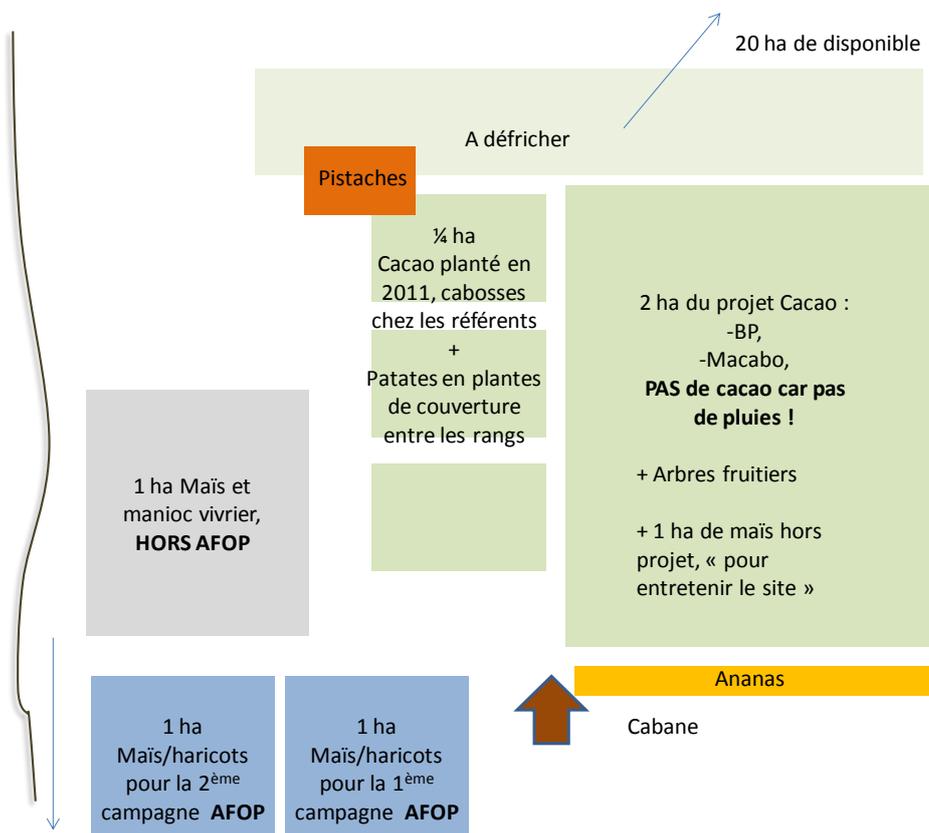
1000F/j, d'abord pour lui. Ça a juste été un coup de pouce.

.....

## Trajectoire de vie et système d'activités :

- Natif de Dianj, en 1985 à Bertoua. Père pépiniériste et mère ménagère. A étudié jusqu'en 1<sup>re</sup>, sans passer le probatoire car problèmes à la tête.
- 1999-2007 : Gérant de stations-service à Bertoua. Gagnait 1F/Litre de carburant, donc salaire non fixe. Compression d'entreprise quand Total achète ELF. Retourne au village en 2008.
- 2008-2010 : Aide la mère au village, travaille à la construction de l'antenne 40 000 F/mois pendant 3 mois. A pu épargner et ouvrir une petite boutique.
- 2010 : CFR Bouam.

### Parcelle :



### Système d'activités :

Possède déjà un grenier (cf. doc de projet) et réserve de maïs de la dernière campagne.

Pluri activités agricoles :

- Cf. parcelle,
- Conjointe fait des beignets haricot, vendus à la sortie des classes (bien située, à côté du collège).



Activité	Mois	Document de projet (FCFA)	Installation 2015 (FCFA)	ecart	
<b>SC MAÏS</b>					
<b>Activités</b>					
Defrichage 1ha		30 000	49000	-19 000	1ha = 35 000F + Ration 10 000F + vin 4000F
Brûlis	Mars	0	40000	-40 000	Pas pu faire le brûlis car période des pluies, donc a transporter les herbes à la main. MO = 40 000 F. Camarades de promotion : ha à 25 000F comme prévu, plus ration à 4000 et transport à 5000F
Semis 1ha		25000	34000	-9 000	
Sarclage (1)		30000	49000	-19 000	1ha = 35 000F + Ration 10 000F + vin 4000F
Sarclage (2)		30000	49000	-19 000	1ha = 35 000F + Ration 10 000F + vin 4000F
Recolte		50000	60000	-10 000	30000 MO familiale+20000 transport +10000 sacs
<b>Intrants</b>					
Semences maïs haricot		25000	25000	0	Transport compris
Imprévu !		0	29000	-29 000	Attaque des insectes sur haricots : achat insecticide 5L à 5000F/L + Motivation pulvérisateur 4000F
<b>SC CACAO</b>					
<b>Activités</b>					
Defrichage 2ha		60000	120000	-60000	35 000F/ha + ration (5 gars pendant 10j) de 50 000 F.
Abattage	Janvier	100000	128000	-28000	Difficile de trouver scieurs. A travaillé lui-même.
Tronçonnage	Janvier	100000	100000	0	2000F/j pendant 14j.
Piquetage cacao (25000F/ha)		50000	69000	-19000	Camarades de promotion, ration et transport de 9000F.
Trouaison BP 1111 trous *2ha*50F	Fev-mars	111100	100000	11100	A fait une partie lui-même. MO : 2000 trous*50F/trou. Difficile de trouver de la MO pour cette tâche.
Trouaison cacao 1111 trous *2ha*50F	Mars-avril	111100	111100	0	
Planting BP 25F/plant*2222		55550	64550	-9000	MO : petit frère & gars de Dianj. Motivation de 9000F.
<b>Intrants</b>					
Plants de la SODACAO commandés.	Janvier	144000	93000	51000	Pépinière car plants non disponibles (cabosses auprès du fournisseur lycée technique Bertoua).150 cabosses x 300 F + sachets 18 000 FCFA + remplissage 10F/sachet
Achat rejets BP 2*1200 rejets*100 F/plant	Avril-mai	240000	480000	-240000	Achat rejets BP : 2*1200 rejets*200 F/plant (voir 250F !)
En attente du planting cacao, que les pluies arrivent => gros retard.					
				<b>Cacaco seul</b>	<b>-293 900</b>
					<b>-116 000</b>
				<b>Total ecart</b>	<b>-409 900</b>
				<b>Donc activité MO</b>	<b>-220 900</b>
					<b>53,9 %</b>
				AP envisagé projet :	605103
				AP Réalisé :	293900
				Soit + %	48,6

2	Projet Cacaoyère : 2ha de cacaoyer associé au BP et Macabo blanc.
---	---

Pose la question de la femme et de son départ de chez elle. Que devient le projet ? Probablement difficile pour elle d'entretenir. Récupération probable de sa famille.

**Difficultés femme :**

= Durant la formation : pas encore fiancée, mais avait un premier enfant. La ration n'était pas suffisante pour nourrir l'enfant. Il restait au village avec sa mère quand elle partait pour l'alternance.  
 = Mise en œuvre : pas de travaux champêtres seule.  
 = Haute dépendance au mari : **quand il reste de l'argent, on met sur le compte du fiancé.**  
 = Difficulté avec la belle-famille. Avec Selma, **son mari**, même formation et sont ensemble. Dès que les financements sont arrivés, elle croyait qu'elle allait faire qq chose avec, d'autant plus qu'elle est retournée dans son propre village. Mais mon mari n'a jamais refusé que je fasse le projet chez moi.

.....  
**Famille :**

Mariée avec Selma, avec 2 enfants. Sœur Véronique, terrain à Yanda I.

.....  
**Projet AFOP :**

Terrain :

Loin, parcelle de sa famille à elle. Proche de sa concession familiale, mais maintenant qu'elle vit à Ndoumbi, c'est compliqué. Elle s'y rend à moto avec Selma. Ils se sont entendus pour aller jusqu'à la cacaoyère : moto, carburant...

Intrants :

Ont pris les cabosses chez ETHO (!! ) avant pour la petite parcelle. Les cabosses du projet (60 000 FCFA) viennent du champ semencier connu par gars d'ACEFA, rencontré pendant la formation. En mars, 10 000 FCFA de transport. Pépinières à côté de la rivière. Il n'y avait plus de plants disponibles à la SODECAO. Faire une pépinière revient aussi cher que la commande des plants.  
 Rejets de BP ici à la maison (parcelle 2012).

MO :

Travaille de temps en temps avec les gens là-bas. Pour payer les gens, on a vendu la récolte d'1 ha de maïs. + Gars du quartier, mais le travail n'est pas terminé. + Grand frère qui a fait le piquetage.

**1<sup>re</sup> tranche** : 450 000 FCFA. Achat matériel, registre, outils, photocopies. Défrichage avec 5 gars de Moundi : 30 000 FCFA x 2 ha + 15 000 FCFA de ration. + commande cacao cabosses 60 000 FCFA + sachets. + BP.

**2<sup>e</sup> tranche** : Abattage, tronçonnage 75 000 FCFA + 30 000 FCFA de carburant. + 5000 de déplacement + 3000 de ration. Connaissance de l'époux de la sœur. On s'est expliqué avant et il a compris. Bon travail. Trouaison cacao, 100 000 FCFA pour 2 ha, payé d'avance. Ils n'ont pas terminé, ils reviennent finir la semaine prochaine car le papa voulait récolter son maïs. Ils viennent et campent sur place.

Évolution du projet :

Il faudra de l'argent pour les enfants, leur scolarité et leur santé. Il faudra augmenter la surface. La forêt a 25 ha, et il faut finir avant la mort pour laisser aux enfants.

.....  
**Jalousies sorcelleries**

« Les gens viennent déranger. Prêts demandés à gauche à droite. On dit que non, c'est de l'argent pour travailler. Mais il y a de l'argent donné à la famille, pour la satisfaire.

Avant les financements, on se moquait de nous, on ne nous considérait pas. Maintenant, " tu es une grande femme ".

Avant même qu'ils commencent le défrichage, j'ai moi-même donné quelque chose à la famille, car ils n'étaient pas contents. C'est un petit sacrifice, avec mon propre argent. »

.....

## **Élaboration du projet**

### Après la formation :

En 2012, elle va s'installer chez son fiancé. Champ de maïs + 1 ha de cacao et de BP. Les deux sont à Moundi. Quand ils ont écrit le projet, ils n'étaient pas encore ensemble, sinon ils se seraient arrangés.

### Finalisation :

« On a rédigé le projet nous-mêmes, en groupe de travail et entraide ». Rédaction sur cahier, saisie à Bertoua. Chacun est retourné dans son village à la fin de la formation. Ils se sont découragés, « il n'y aura rien ». Ils ont fait autre chose, comme scieurs. Difficulté car coûteux.

.....

## **Accompagnement**

### Suivi du projet :

CI venu voir la mise en place de la pépinière. Il vient en aide, il conseille. Le plus souvent, c'est un soutien moral. Difficile en cas d'absence du CI. Argent qu'on a eu, prévu pour quelque chose de précis.

« J'ai donné quelque chose au CI, de ma propre initiative. Il a trop souffert pour écrire les projets : tu arrivais à n'importe quelle heure, il te répondait ».

### Création de groupes :

On va faire un GIC et vendre en groupe. Partenaire 1 an à Moundi. M. Hans va chercher des partenaires.

Existe des champs en commun, dont elle fait partie. Seule femme à y travailler. Récolte et vente en groupe. Après le défrichage commun, on fait chacun sa partie.

### Banque :

MC<sup>2</sup>, compte. **Quand il reste de l'argent, on met dans le compte du fiancé.** Pas possible de remettre dans le compte d'AFOP.

.....

## **La formation**

### Principe formation :

Alternance : Centre (théorie), famille (causeries), référents (pratiques).

« On devait nous former et nous donner le matériel et le travail. La formation était gratuite. On n'avait pas assez d'argent pour aller à l'école ». N'aurait pas pu suivre une formation payante.

.....

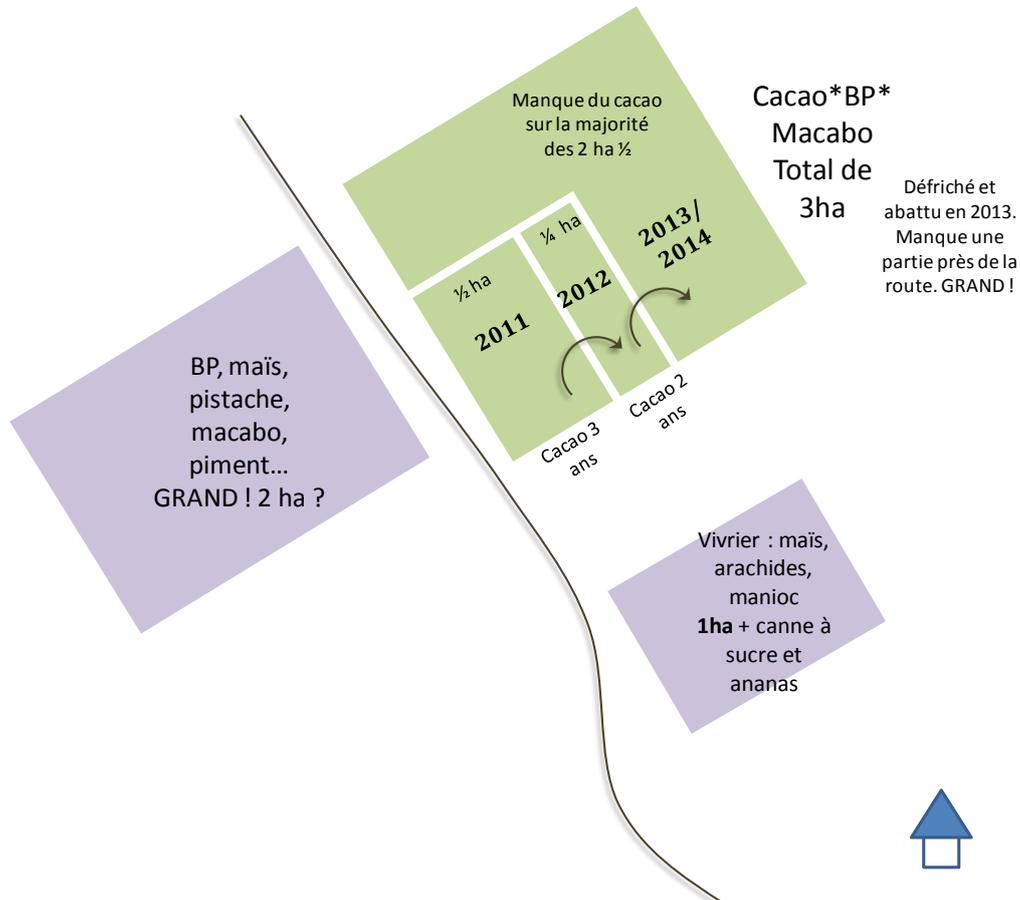
## **Trajectoire de vie et système d'activités :**

- Née à Yanda I, école de Bouam jusqu'en 2<sup>nde</sup>, mais n'a pas eu le BPC. A arrêté l'école à la mort de son père. Champs de maïs, manioc. A eu enfant sans mari.
- Est entrée au CFR de Bouam pour 2 ans. Communiqué au village par le chef. « Comme je ne faisais rien, j'ai déposé mon dossier. On s'est installés au Centre. »
- A mis en place une petite cacaoyère pendant la formation (1/4 ha ?) chez son mari.



Remaniement complet du projet, ce n'est plus une création mais une réhabilitation / consolidation.

- ⇒ Exemple type du changement du projet dans la mise en œuvre du CI.
- ⇒ Pas de données chiffrées du coût des activités car hors norme.



### Famille :

#### MO disponible :

Frères, sœurs, conjointe (s ?). Tout le monde vit sur la concession familiale de Dongon.

### Projet AFOP :

A décaissé 2 tranches, il reste 700 000 FCFA sur les 1,5 million.  
Le financement est venu en retard.

#### Terrain :

Éloignement à 15 minutes de chez lui à moto (partie goudronnée puis piste bien entretenue). Possède sa propre moto, gagne du temps. Les sociétés forestières ont construit les routes, ici ; c'est un atout.

Pour sécuriser le foncier, on plante en limite des rejets de banane douce, et on tend des pièges en partant.

Sécurisation du foncier : avoir un titre foncier, c'est difficile, il faut connaître le sous-préfet pour qu'il appose le cachet.

#### Mise en œuvre pendant les 2 ans :

½ ha en 2011 ; ¼ en 2012 ; 2 ¾ ha en 2013 et 2014. Tout défriché, il manque l'abattage d'une partie de la parcelle.

Activités :

- **Défrichage.** Là où il y a juste le BP. 1 ha pour 30 000 FCFA
- **Entretien** de 2 ha pour 60 000 FCFA. Il manque encore ces 2 ha pour l'entretien, il a avancé 40 000 FCFA.
- **L'abattage** a été négocié à 25 000 FCFA car il possède une tronçonneuse [donc a juste payé la MO].
- **Trouaison :** « *Je négocie. Si on prend le taux de la subvention, on ne peut pas s'en sortir.* »

Cacao :

Est passé par de multiples pépinières (qui jalonnent son terrain). Référents du village qui lui ont donné les cabosses (fait du semi-direct et voit ce qui pousse). Hybride de la nouvelle variété.

Ne fera pas de commande à la SODECAO pour le cacao qui reste à pourvoir. Les dernières tranches seront défrichées pour s'approvisionner à un champ semencier à Bombang, c'est le moyen le plus rapide. Dans les champs semenciers, c'est en août qu'on prend les cabosses et qu'on fait les pépinières les plus vigoureuses. Donc, on a raté le coche de septembre pour les semences vigoureuses. On aura les cabosses pendant la saison sèche alors qu'on recommande les cabosses pendant la grande saison des pluies.

La fenêtre de temps pour planter est déjà passée, il fallait faire le défrichage en février.

GIC !

Fait partie d'un GIC ACAFE, qui fait de la vente groupée de cacao. Le délégué du GIC, qui était référent (référent Blaise décédé) faisait venir les acheteurs de Douala pour la pesée. Il est secrétaire général, est entré en 2009 dans le GIC. Mais il n'a pas de production actuellement... sauf le vieux champ de son père.

Avance de trésorerie, prêts ? Il y a des ONG à Bouma et Gonku (??), mais très éloignées.

*Difficultés d'acquisition des intrants, avec les koxers qui achètent le cacao marchand. Ici, la route est bonne, le producteur peut se ravitailler directement à Bertoua, en contact direct. Les Koxers te vendent un sachet de pesticide au prix d'1 kg de cacao marchand => le producteur est perdant ! Ici, l'information circule plus vite. TERRITOIRE !!*

MO :

Groupe d'entraide avec les frères du village de Dongo. C'est de la MO qualifiée car ce sont les camarades de promo. Ils font la trouaison selon les dimensions. Ce sont des EA1 et EA2. En 2013, il les a payés 15 000 FCFA pour mettre le cacao sur 1 ha (oui ?).

Commercialisation :

Pour le BP : partenaire dans le grand Nord Cameroun. Les gens lui achètent ; revient toutes les deux semaines. La quantité varie, autour de 100 régimes dans son pick-up. « Tu mets le régime sur la route, et ça part ». Vente sur place.

Il connaît un preneur de porcs à Belabo ; et un preneur pour le Nord de Macabo.

Facteurs bloquants :

En attente du dernier financement, pour faire le piquetage (mais le CI pas là). Et la MO.

.....  
**Jalousies sorcelleries**

Les gens ont changé, mais ils ne pouvaient pas venir. On était sabotés pendant la formation.

**« Même chez ma conjointe, avec la mère, c'est difficile d'enlever [l'argent]. Si j'enlevais 5000 FCFA pour donner à la mère, j'allais récolter un régime de bananes, pour combler. »**

**« C'est comme aujourd'hui : tu as une Blanche chez toi, ils vont venir demander l'argent ! »**

« Il y a des jonglages, on prend quelque chose puis on rembourse. C'est le résultat qu'on produit avec la subvention, c'est l'autonomie qu'on cherche ! Si tout le cacao est bien entretenu, je peux acheter autant de choses [qu'avec l'argent de la subvention]. C'est comme la maison ici. ***J'aurais pu faire construire une nouvelle maison avec l'argent que l'État m'a donné, mais il faut être bête. Avec la récolte, on achète ce que l'on veut*** ».

***« Tu prépares la famille moralement, "ce qu'on va me donner, c'est pour mettre sur pied l'exploitation". Plus tard, la famille va rester avec l'exploitation ; alors que si tu achètes une moto, des poulets, ça va partir. »***

.....

## Élaboration du projet

Rédaction en 2013-2014 : aller-retour jusqu'au centre. « On dormait au dortoir avec les comparses. Et M. Hans avait du boulot. Les moniteurs ont vraiment eu de la peine.

On nous appelait au Centre. On y va, le moniteur corrige. On allait ensuite faire les saisies, puis on ramène. ». La dernière saisie n'a pas coûté, mais le reste, si.

Environ 25 000 FCFA de saisie par canevas, avec 2 000 FCFA aller-retour pour se rendre à Bertoua.

Les 3 ha du premier canevas ont été redimensionnés à 2 ha. [stéréotypage du projet]. Obligé de tout changer. Il fallait que ceux qui sont dans l'agriculture et qui ont les mêmes spéculations se regroupent et rédigent ensemble.

Pour les calculs économiques, on a des données identiques, d'où la ressemblance.

***Mais les réalités du terrain sont très différentes.***

.....

## Accompagnement

### Modifications du projet initial :

A acheté une tronçonneuse (en plus du pousse et du pulvérisateur). C'est que le contexte a changé depuis 2013.

M. Hans lui a conseillé, avec Ludovic, d'entretenir ce qu'il avait déjà et ne plus étendre, comme ce qui était prévu dans le projet initial. « ***S'il y a déjà un espace existant, au lieu de dépenser de l'énergie, il vaut mieux exploiter la surface déjà faite.*** » Avec le BP déjà présent sur 1/2 ha, c'est un atout.

[Comme quoi, la subvention permet de « gagner » 3 ans de travail. Mais le gars avait déjà un peu de capital avec toutes ses activités]

L'argent prévu sera orienté pour faire l'abattage, puis pour augmenter le nombre de plants de cacao, pour couvrir toute la surface existante. Ne fera pas de commande à la SODECAO pour le cacao qui reste à pourvoir. Les dernières tranches seront défiées pour s'approvisionner à un champ semencier à Bombang, c'est le moyen le plus rapide.

Le reste de la 3<sup>e</sup> tranche sera investi dans son élevage porcin (2 sujets porcs race améliorée ?).

C'est l'adaptation aux réalités du terrain ; M. Hans et Mme Lydienne sont venus voir.

### Retard de la subvention :

« Quand on a eu l'argent de la subvention, ce n'était plus le moment de l'opération. Il faut être professionnel, si c'est bien sur ton terrain, tu fais comme tu veux. Le CI a accepté l'adaptation, le plan B.

Ce serait bien d'avoir les financements disponibles à la veille du calendrier agricole, à disposition au mois d'octobre pour faire le défrichement de novembre par exemple. Qu'il y ait respect du calendrier de mise en œuvre. »

### Compte subvention :

Compte à la CCA de Bertoua. Tout le monde fait un plan de décaissement donné à M. Hans. Chèque avec montant, et vont à la caisse (?). L'ouverture du compte a coûté 7 500 FCFA à ses propres frais. [À intégrer dans l'élaboration des projets].

[Ont de l'argent en liquide chez eux !]

Autre suivi via le GIC :

Si difficultés, un délégué du Ministère de l'agriculture, qui fait du conseil technique, passe. Cette formation a ouvert beaucoup de portes, car cette personne travaille avec les GIC. C'est une personne formée, qui est chef de poste agricole.

.....  
**La formation**

Motivation pour la formation :

« J'étais déjà un agriculteur ; et il fallait approfondir, il fallait améliorer ». Était au courant de la formation car il connaît la femme du directeur.

Apports de la formation :

= Évolution car ne plantait pas le BP en ligne au début (observation de la parcelle de 1/2 ha de 2011, pas en ligne !).

= Améliorer les techniques culturales. Avant, pas de trous de 40x40x40. « Maintenant, je sais mesurer la distance avec l'œil, avec le corps. Avant 7 grains par poquet pour le maïs : aujourd'hui, seulement 3 grains et le maïs donne bien, avec des épis et des tiges vigoureuses ! »

= « Très grand changement, car on ne faisait pas d'utilisation rationnelle du terrain. Il y avait 1 ha qui n'était pas occupé. Aujourd'hui, le rendement est meilleur car mieux utilisé. **Pour les arachides, ma conjointe fait ; je lui dis d'espacer, et le rendement est meilleur** ».

= « **La formation a été très positive. Je suis devenu subitement une élite, car tout le monde vient près de vous pour avoir des connaissances** ».

Côtés négatifs :

= Lenteur de la subvention, rédaction canevas.

Diffusion de l'innovation :

Il forme les gens du village qui viennent lui demander conseil.

Les référents :

Se connaissait d'avant la formation car ce sont des parents, des amis du village. Des oncles.

La famille devait payer pour faire le trajet pour se rendre chez les référents.

« Chez les référents, c'était très difficile » Il y a de toutes qualités chez les référents. Certains sont bien, d'autres considèrent comme de la MO. « N'allez pas au champ, restez sur place ». Mais pour d'autres, il fallait créer des champs.

Niveau des apprenants :

Niveau CEPE, pas trop facile. Il n'y avait pas trop de décalage entre les niveaux, et quand évaluation. « Sur ce qu'on a appris, tu suis la formation et c'est bon ». Côté théorique faible ; mais côté pratique fort.

.....  
**Trajectoire de vie et système d'activités :**

- 2007 : faisait de petits commerces dans l'agriculture. Du petit élevage non conventionnel en race locale. Vivait avec les revenus du BP. Faisait sa vie au village, à la machette. Entretien des champs de 10 ha avant AFOP. Car a arrêté ses études au cours de CM2.

**Discussion ANNEXE MATHIAS :**

= Lenteur administrative ici ; autre programme de don de semences de maïs, entre l'annonce et l'arrivée, la date du semis est dépassée.

= La SODECAO privilégie les gros producteurs, ceux qui ont 20 à 30 ha, au détriment des petits producteurs, qui sont renvoyés au banc d'attente.

= Rôle du centre, une solution émise de faire une unité de production à distribuer aux EA1 pour faciliter la tâche de l'installation. Mais quelles conditions de livraison ? Quel partenariat intéressant entre le CFR et un centre agréé de production ? Et puis, faire des parcelles de démonstration... à côté des référents.

Étranger venu du nord.

.....  
**Famille :**

Lui et sa conjointe. Deux actifs de l'exploitation. Sa femme travaille avec un petit commerce. (?) Deux enfants dont une fille. Charges : location de la maison à Bouam.

Famille élargie : Lui est orphelin de père et mère. Son frère (ou ses frères) au nord. Ses feus parents étaient dans l'agriculture et l'élevage, lui ont donné envie depuis tout petit. Belle-famille de sa femme, bon accueil. Aide du beau-frère : chaussures de sécurité + 2 limes ☺.

Bon accueil. Jamais rien demandé. Entraide familiale ? Oui, don de chaussures de sécurité du beau-frère.

.....  
**Projet AFOP :**

Très motivé. Retenu parmi les 6 à soutenir en premier et les 3 à travailler avec les gens de la coordination. « a suivi l'affaire de bout en bout ».

Terrain :

Parcelle pour la plantation donnée par la belle-famille. 10 ha apportés, qu'il fallait sécuriser en faisant une attestation de propriété. Tous les notables sont descendus avec le sous-préfet et ont attesté que la forêt vierge et les 10 ha lui appartiennent, car forêt du village. (Cf. LOI 1982 sur le droit de s'implanter !). Parcelle au milieu de la forêt vierge. Passage par la « passerelle » en moto.

Activités réalisées :

- = Parcelle défrichée il y a peu, troncs d'arbres abattus au milieu. Bananier plantain petit.
- = Pas de plantation de cacao encore, et pas bc de macabo (?). Piment planté cette année.
- = Tronçonnage non terminé.

Pour les 1 000 Jeunes, coup de main des apprenants du centre, planting expéditif !

Commentaires Guy :

- Sol pauvre de son terrain : cela se voit aux bananiers plantains qui ne donnent pas encore, aux tiges non « entortillées », aux arbres en présence.
- Abattage : **le gars de la SODEACO qui a tardé à venir et qui a marqué les arbres pour l'abattage.** Présence de palétuviers laissés que Guy conseille d'enlever.

**1<sup>er</sup> financement** arrivé fin mars 2015, pour l'achat du matériel, la commande des plants de cacao et de bananier plantain.

Utilisé aussi pour payer la MO pour le défrichage. Mais AP perso plus grand ! « Les gars savent que je suis financé, sur le terrain c'est une autre réalité. On est obligés de les payer comme ils veulent. Au lieu de 100 F/rejet, le fournisseur dit 200 F/rejet. Pas le choix, donc on obéit ! Soit au lieu de 240 000 F, ça fait 480 000 F, c'est trop ! D'où l'importance d'avoir son propre champ. Ça amortit certaines dépenses. »

**2<sup>e</sup> tranche pour les activités :** trouaison et planting BP. Mais toutes les activités ont augmenté par rapport à ce qui était prévu. On a prévu défrichage (?) 2 ha à 100 000 FCFA mais dans la réalité, les gars demandent 120 000 FCFA 1 ha !

**3<sup>e</sup> pour la mise en place du BP,** transport, semences macabo, carburant et huile moteur, abattage. Car la réalité est complexe : le plan de décaissement a des activités de prévues, avec l'abattage et le tronçonnage prévus au début du projet. Mais avec les retards de financement et le gars de la SODECAO, on a dû seulement défricher. L'abattage s'est fait en avril/mai.

- Retard dû aux subventions arrivées tardivement ;
- Et au gars de la SODECAO qui devait venir pour le marquage des arbres à couper (condition avant de donner les plants).

RQ : possible de planter le BP avant abattage car plante qui résiste bien aux chocs. Mais impossible avec le cacao. Et pour le Macabo, va attendre, car plant qui ne donne rien la 1<sup>re</sup> année, repousse à l'année suivante.

En attente de la 4<sup>e</sup> tranche, qui servira pour le transport et le planting du cacao. Autre sale tour de la SODECAO, qui prenait en charge le transport => donc a libéré la piste avec un coût additionnel pour le tronçonnage des arbres tombés là-bas. Mais finalement, pas de voiture à disposition ! Compter un coût de transport de 15 000 à 20 000 en plus (sachant que mec avec petite voiture 200 plants et fait payer journée 10 000 !)

#### Intrants :

**Cacao.** Difficulté, c'est la SODECAO, qui a freiné car les activités sont bloquées.

**BP.** « La difficulté, elle ne vient pas du corps. Par exemple je donne l'argent à un fournisseur, mais le rejet il est où ? Si on avait un seul fournisseur, ça serait bien ! Mais personne n'a de grand champ : on prend 20 par-ci, 20 par là, et on n'est pas sûrs de la qualité. On aurait dû faire des PIFs... Mais en janvier, on n'avait pas les moyens ! »

#### MO et décalage des subventions :

Sinon, c'est la MO. Les mentalités des gens de la localité sont opportunistes. Ils font payer les rejets à 200 F, les trous à 100 F... « J'ai été le 6<sup>e</sup> à passer ma soutenance à Bouam, à part les deux qui ont eu les financements avant. Le temps des financements s'est déporté, on sème finalement le maïs avec notre seul appui. Mais quand les financements sont arrivés, il faut superviser ton champ. Pour les gars, il faut la ration, payer la nourriture et la boisson non prévues dans le projet. »

#### Plantation personnelle déjà mise ne place.

2 autres sources de rejets de BP ou de Macabo :

- Parcelle de ¼ ou ½ ha à côté, mise en place durant la formation en 2011-2012. Source de semenceaux et de rejets. Cabosses obtenues via un producteur qui les a acquises à la SODECAO.
- Parcelle d'1/2 ha de BP + ananas + piments + macabo.
- Parcelle à Belponga avec BP et arbres fruitiers.

+ Possède 2 truies avec 6 + 4 porcelets en élevage en divagation.

## **Jalousies sorcelleries**

#### Changement d'attitude lors des décaissements :

« Je ne dis rien à personne car je ne suis pas sûr que l'argent va venir. Je progresse par rapport à ma parole, je réalise une réalisation qui vient d'AFOP ». Il apporte lui-même l'argent qui manque quand les décaissements ne sont pas suffisants ou sont bloqués.

« Notre directeur avait dit qu'on devait emprunter de l'argent ailleurs si on avait la possibilité pour continuer les activités en attendant que la situation s'améliore. ». Mais n'a pas confiance en les prêteurs.

« La jalousie n'a pas manqué. Certains ont dit que je suis un étranger qui vient défier, alors que je dis simplement qu'il faut qu'on se réunisse. Même pendant la formation, il y avait des moqueries : "vous abandonnez vos champs au village pour apprendre comment semer le maïs !". Les gens reprochent : "on t'a donné l'argent mais tu n'as pas partagé". »

La belle – famille a été compréhensive, à part un beau-frère.

« C'est avec l'argent du champ que je vais doter la femme, pas avec celui de la subvention ! ».

« Depuis mon projet, je suis focalisé là-dedans, je ne suis jamais retourné au Nord. J'ai besoin de réaliser ce que le programme m'impose ».

« D'autres pensaient que l'argent qu'on avait, on allait aller le donner de maison en maison. On nous traite de méchants. »

« Un beau-frère était souffrant ici. Il m'a demandé une contribution, comme quoi je dois donner 3 000 ou 4 000 FCFA pour qu'il puisse faire sa visite à Bertoua. Je suis parti prendre deux régimes de plantain au champ. Mais les autres pensaient qu'avec le financement, je devrais m'occuper de sa santé. »

« Il y a beaucoup de gens ici qui sont pour, d'autres contre, dont certaines épouses. » (?)

« Il faut un moral au beau fixe ! ».

.....  
**Élaboration du projet**

Les deux ans d'attente et finalisation des projets :

= Il y a eu 3 canevas successifs et différents. C'est le canevas harmonisé qui a été adopté. La 2<sup>e</sup> année, ils avaient déjà entrepris la rédaction : les tuteurs la guidaient. Il fallait aller saisir : secrétaire à Bertoua – la première version environ 30 000 FCFA. Avec les autres versions, environ 60 000 FCFA de dépenses (car il fallait imprimer, les premiers tirages étaient à leurs frais).

Pour la finalisation des projets, on travaille ensemble, mais d'autres ne viennent pas au centre, n'attachent pas d'importance à la rédaction. Le formateur explique le texte qu'il faut, mais ils ne viennent pas. Alors le gars vient soutenir, fait un copier/coller.

= Sait saisir, venait saisir son projet au centre quand nécessaire.

Parmi ceux qui ne sont pas encore installés, les 15 en attente, il y a en a qui disent que c'est une tromperie d'AFOP.

Tout le monde a fait le même projet, non ?

« On n'avait pas de référent spécialisé en élevage qui pouvait nous initier. Donc la majorité a fait une association de Cacao\*BP\*Macabo. On a copié leurs manières de faire, leurs rendements. Ce sont les perspectives d'agriculture ici. »

.....  
**Accompagnement**

Suivi du CI :

Venu 1 fois avant installation, 1 fois après pour le suivi du décaissement. Mais lui faisait confiance.

[Commentaire : mal accompagné pour le choix de son site. Guy : « parce que c'est en forêt, on croit que n'importe quel coin est fertile, mais ce n'est pas le cas ». Un accompagnateur aurait vu que le site n'était pas approprié et aurait conseillé un autre endroit => réflexion sur le rôle du CI]

« Je vous l'avoue, le cahier, je ne l'ai pas rempli. Car les factures sont éparpillées entre ici et le centre. Pour les justificatifs, le CI est l'intermédiaire entre les apprenants et le centre, c'est lui qui récupère et va voir sur le terrain. La justification, c'est le terrain ! Il faut que quelqu'un descende y voir. »

M. Hans est venu une fois pour constater l'avancement des travaux, et une fois avant comme tuteur. Pour les décaissements, il a fait confiance : on m'a donné l'argent, mais je suis toujours ici ; ma tête est toujours consciente.

Il faisait confiance à certains mais pas à d'autres. Par exemple, quand on parle du programme AFOP, on parle de création, pas d'intensification...

.....  
**La formation**

Contenu de formation :

« La formation donne un plus. Avant on faisait à petite échelle, et c'était archaïque. »  
Avant, pas de comptes financiers. « Depuis la formation, on note, mais avant on faisait les choses avec naïveté ».

<p><u>Éléments positifs :</u></p> <p>= Formation gratuite. « <i>si la formation n'avait pas été gratuite, est-ce que les parents auraient été prêts à sponsoriser ?</i> » [idée : seules quelques familles précisent et avec moyen ou motivation auraient pu supporter ce coup...]</p> <p>= Alternance : en allant chez les référents, on copie des choses qu'on n'a pas vues autre part. On voit comment fait l'autre et on copie les bons gestes.</p> <p>= Les échanges, lors des restitutions en classe.</p> <p>= Les formateurs, l'équipe pédago qui conseille bien, et le directeur est un bon rassembleur. Les cadres d'appui aussi.</p>	<p><u>Éléments négatifs :</u></p> <p>= Utilisation des apprenants comme MO (on envoie en forêt, mais le référent n'est pas là). Plus la femme du référent qui demande que les apprenants viennent cultiver son propre champ.</p> <p>= Chez les référents, la distance entre la maison et le champ importante. Aller-retour, 30 km.</p> <p>= Niveau de formation : cf. plus bas.</p>
--	---

Activités agricoles mises en place durant la formation :

- Création d'1/2 ha de champ à Bouam sur un terrain donné par la belle-famille car « je suis déjà un de leurs enfants, je peux travailler ici avec ma conjointe ». Lui a permis de [capitaliser et donc d'acheter les porcelets. Pour nourrir sa famille. Vente des régimes de BP, et porcs quand besoin d'entrées.
- Plantation là-bas ¼ d'ha, pas encore entré en production vraiment, mais sources pour ses 2 ha.

Niveau de formation élevé :

« Cela a posé problème, car beaucoup de gens n'étaient pas à la hauteur de la rédaction du projet. Un gars du niveau CEPE a du mal à rédiger. Moi j'ai rédigé, mais un enfant avec le niveau CEPE non. »

.....

**Trajectoire de vie et système d'activités :**

Trajectoire de vie et coût d'opportunité :

- 2004 : arrivée dans la région, mais est installé à Belponga (du côté de Dianj), chez ses beaux-frères. Autres activités agricoles uniquement, pour survivre : maïs sélectionné (10 sacs vendus à 10 000 FCFA – à l'époque car aujourd'hui vendu à 25 000 ou 30 000 FCFA) ; patate, igname, manioc, piment, plantain (dont parcelle reste). Plus élevage : porcs locaux, porcelets à 5 000 FCFA : 2 truies qui donnaient 7 et 4 porcelets. Ont tout vendu quand son grand frère est mort, pour payer aller/retour au nord (pour 40 000 FCFA – dont 15 000 FCFA dans le transport) + faire face aux problèmes de la belle-famille. (De 2000 à 2005, abandons de l'école, après la mort de mes parents j'ai rejoint mon grand frère à BELABO, agent à la Caramail. De 2005 à 2010 obtentions du cep et BEPC à Bertoua comme auditeur libre et l'entrée au CFR de BOUAM au métier d'exploitant agricole.)
- Formation scolaire : est allé jusqu'au niveau terminale (CEPE + 7). [pas creusé, décès de ses parents dans cette période et études perturbées. S'est retrouvé à devoir subvenir à ses besoins seul].
- Courte formation bureautique : sait saisir à l'ordinateur.
- Annonce AFOP 2009 : son souhait de se former dans l'agriculture. Déménagement à Bouam.

⇒ **Difficile de calculer le coût d'opportunité, car était déjà exploitant agricole !**

Systeme d'activités :

- Conjointe : petit commerce.
- Élevage : possède 2 truies avec 6 + 4 porcelets en élevage en divagation.
- 2 parcelles « vivrières » avec maïs, piment, ananas, manioc, macabo, BP.
- La plantation.
- Pêche.

SC CACAO*BP*Macabo				
	<b>Activités</b>			
1	Défrichage (30 000F/ha)	60000	60000	0
2	Abattage	100000	162950	-62950
3	Tronçonnage	100000	162950	-62950
4	Piquetage (BP ou cacao) (25000F/ha)	50000	50000	0
5	Trouaison cacao (1111 trous *2ha*100F)	222200	222200	0
6	Trouaison BP (1111 trous *2ha*50F)	111100	222200	-111100
7	Planting cacao (25F/plant*2222)	55550		Planting cacao fait par les apprenants en vue de la cérémonie des 1000 jeunes
8	Planting BP (25F/plant*2222)	55550		
9	Trouaison Macabo			
10	Planting Macabo			
11	Construction cabane			
	<b>Intrants</b>			
12	Commande de 2400 plants à la SODECAO	144000	120000	24000
13	Achat des rejets de BP. 2400 x 100F + 40 000 Transport	280000	310000	-30000
14	Achat semences Macabo	112500	80000	32500
				Rejets à 200F (hypothèse) achetés pour moitié. Autre moitié hypothèse que AP. Transport à 70 000 FCFA AP car champs déjà en place.
<b>Total opérations</b>			<b>Total ecart</b>	<b>-210500</b>
<b>Opérations réalisées</b>			<b>Donc activité MO</b>	<b>-62950</b>
<b>% de mise en œuvre du projet</b>				Activités génératrice de revenus :
			AP envisagé projet :	502295
			AP Réalisé :	210500
			Soit + %	41,9

.....

**Famille:**

.....

**Projet AFOP :**

Terrain :

11 ha disponibles en tout, en forêt.

Activités SC Cacao\*BP\*Macabo :

= Défrichage mi-novembre 30 000 FCFA/ha, comme prévu + ration de 15 000. En tout 75 000 FCFA. Gars d'un autre village.

= Piquetage 1 fois.

= Pas de brûlis ni de nettoyage.

= Abattage de 2,5 ha, à 50 000 FCFA/ha. La surface totale a coûté 170 000 FCFA. Dont 100 000 FCFA la MO + carburant, huile et ration. Prévu 200 000 FCFA, a réinjecté les 30 000 F dans le piquetage. Avec le décimètre, mesure à plus d'un ha.

= Piquetage : AP, prévu avec son frère. 30 000 FCFA.

= Trouaison BP : Prévu 110 000 FCFA. Mais équipe de travail dure, ont demandé 100 F/trou. Donc leur a refusé la *motivation*. Et toujours payés à la fin. Avance juste la ration alimentaire.

= Trouaison Cacao : idem. => **pour les deux 2x 222 200 F ! Le double de ce qui était prévu !**

= Planting BP : Famille. 60 000 FCFA. + ration de 20 000 FCFA, car travail échelonné.

= Planting cacao : Famille. 55 550 FCFA. => Constat sur le terrain que pas toujours bien fait car enfants qui courent partout etc. Travail échelonné. Seulement ¼ d'ha car pépinière pas encore prête.

Intrants :

= Cacao. Passage par une pépinière. 15 cabosses achetées à 250 FCFA l'une, soit 3750 F + payer les sachets. Avait mis en place une partie de la pépinière en juin 2014, avant les financements. 2<sup>e</sup> partie en octobre / novembre. Lui a coûté dans les 130 000 FCFA, alors que plants prévus commande 144 000 FCFA. Achat des cabosses à la SODECAO.

Transport de la maison au champ, lui-même plus des amis qui l'aident.

= BP. Plus de 240 000 FCFA de rejets (car il y a eu des remplacements) dont 100 000 FCFA D'AP. Beaucoup de pente, le montant sera supérieur avec le remplacement des manquants.

= Macabo. Issus d'anciens champs. Connaît une parenté qui a des semenceaux. Lui donnera une *motivation*.

Le souci, ce sont les activités. Il ne faut pas freiner, il vaut mieux sacrifier une activité plus légère pour supporter ça soi-même. On mesure l'ampleur de l'activité, et on voit si on peut le faire sans nuire au projet [en termes de temps et de réalisation].

« Mon problème, c'était de commencer le projet. J'ai 10 ha, il fallait faire sans attendre le financement, qui est seulement un plus. »

Commercialisation :

PB : Partenaire de l'autre côté de la route qui veut écouler son plantain. À sa belle-sœur là-bas. Le plantain est coûteux car les Centre Africain s'y ravitaillent. » (où ??).

Cacao : on compte s'organiser en coopératives, tous ceux qui ont déjà été formés dans le village. Déjà 7 personnes, il faut faire légaliser pour faire de la vente groupée.

Ça donne une nouvelle dynamique. On est du même village, dans la même filière. Quand on va s'associer, on aura plus de force pour monter d'autres projets. Pourquoi pas une ONG pour faire bénéficier les non-formés ? ! C'est progressif.

.....

## Jalousies sorcelleries

### Changement d'attitude :

C'est resté pareil au niveau de la famille. Mais dans la communauté, il n'y a plus de services gratuits car ils savent que tu as quelque chose. Mais dans la famille, on vient toujours te secourir.

C'était à nous d'expliquer à la famille. Et il y a eu des explications via la commission [des membres de la CZ qui sont descendus]. Les familles ont compris, « guettent l'argent du jus » ????. Comprennent le bien-fondé. **« Un jour, je voulais donner la bière à mon père, mais il m'a dit "non, je la boirai quand tu commenceras à vendre". »**

A repoussé les demandes de prêts de manière polie. « Je devrais te justifier comment auprès du CI ? ». Si c'était de l'argent hors projet, je pourrais te prêter.

Les jalousies, on ne peut pas les manifester devant vous. Mais ça ne manque pas ! Il y a plusieurs manières de faire taire.

**« J'ai fait des sacrifices. Quand j'ai vendu le maïs, j'ai fait une distribution à toutes les mamans du quartier ».**

**« On ne donne pas pour donner ; on redonne aux gens pour se faire bien voir du village. [Les jalousies], cela dépend de ton comportement vis-à-vis des autres : si tu te fais important, ils vont te regarder d'une autre manière. Quand on a l'argent, il faut continuer à vivre comme avant. »**

.....

## Élaboration du projet

### Rédaction :

= Le matin, il faisait son champ cacaoyère, et le soir, la rédaction de son projet. On rédigeait sur papier, puis on faisait saisir au centre en soft. Ils ont fait les tirages sur papier au Centre. J'ai un neveu qui a l'ordinateur ; je travaillais dessus.

= Similarité des projets ? C'est le même tableau, il n'y a pas de différences car on est du même secteur. On venait dans les quartiers et on se battait sur les prix.

.....

## Accompagnement

### CI et suivi :

= Venu voir 2 fois, a constaté l'avancée des travaux. Il a donné des conseils techniques pour la pépinière, pour l'abattage, on discutait de quel arbre abattre. On faisait le marquage ensemble.

= J'ai toujours le souhait du suivi, on a toujours besoin de conseils.

= **« Le conseil, c'est plutôt une forme d'orientation. Fais plutôt ceci, cela. Cela permet de ne pas dépenser pour ne rien avoir après. »** [Définition du conseil !!]

« La moto, c'est un matériel volant. Même si un arbre tombe dans ton champ, il a toujours un rôle à jouer, c'est quelque chose du champ ».

### Décaissement :

Le décaissement par tranches, ça encourage à travailler aussi.

.....

## La formation

Motivation formation :

= Je suis un généraliste. Aujourd’hui au Cameroun, quand on te demande "tu sais faire quoi ?", il faut au moins avoir une technique dans la tête. Je voulais être formé en informatique. Avait le souci d’être formé et d’avoir la technique.

**« Je ne pouvais pas me passer de l’agriculture : mais je voulais une formation technique. »**

Apports de la formation :

- Satisfait. Je faisais les champs, mais je n’étais pas engagé. Notamment pour la disposition des plants. Ça a beaucoup apporté. **« Maintenant, on fait un piquetage alors qu’avant on faisait avec les yeux. »**
- Avant, on ne mesurait pas les parcelles. On sait maintenant qu’il faut avoir 1 111 plants pour 1 ha. Notion de densité.
- Je ne pouvais pas noter les activités avant. Maintenant oui, car je devrai faire la différence quand j’aurai mes ventes.
- C’est bien de rencontrer beaucoup de monde que je ne connaissais pas avant. Rencontre dans d’autres villages. C’est comme si j’y étais chez moi.

Équipe pédagogique dynamique, a réalisé la pénibilité du travail sur 1 ha. **« Ils étaient rigoureux, mais ça paye aujourd’hui. Je travaille dans mon champ sans me plaindre ».**

Ration

Rare qu’on soit formés et qu’en plus, on ait une ration. Formation gratuite est un plus. Et la subvention également. Les 1 000 F/j étaient une surprise.

Groupe pendant la formation :

Avec les camarades, on faisait des cotisations de 7 000 FCFA / semaine => avec une tontine de 7, on avait 35 000 FCFA. Cela permettait de faire un investissement toutes les 7 semaines. Il y en a qui ont pu se construire la maison ! [CF BILLY !] (GROUPE + RATION°

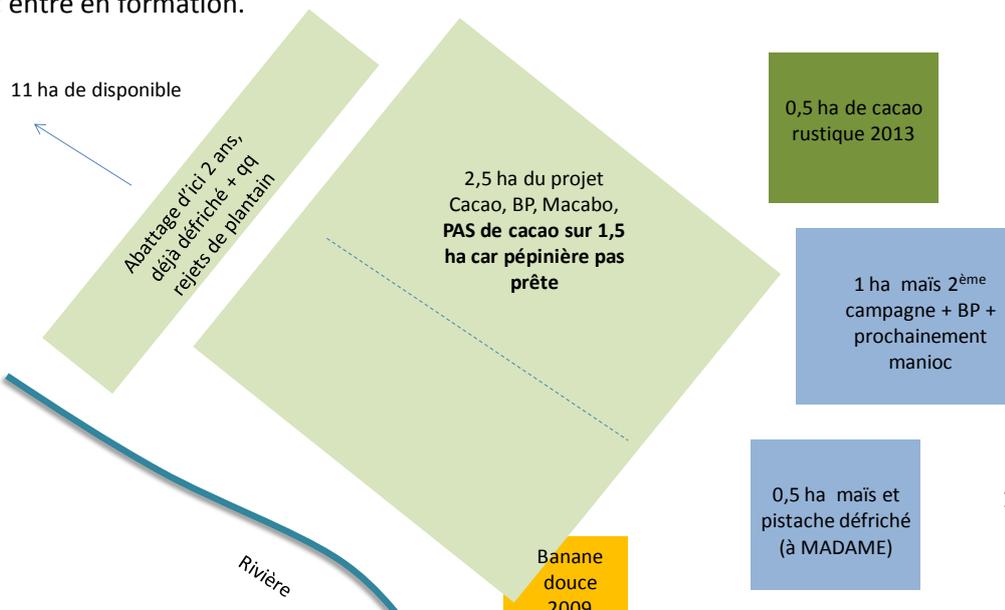
Aspects négatifs :

= Les autres promos sont maintenant différentes. Ce n’est plus comme avant. Les moniteurs ont été réaffectés, Mme Lydienne se bat seule. La formation est affaiblie.

= **TERRITOIRE** Beaucoup de Jeunes ne s’y intéressent pas. Avant, on était 35, maintenant, ils ne sont que 13. L’exploitation du bois est un fléau, les Jeunes ne s’intéressent plus à l’agriculture et à l’auto emploi. + avec les drogues, ils sont affaiblis. Quand tu travailles dans le bois, tu as immédiatement ton argent (alors que non dans l’agriculture). **[Compétition avec des métiers plus faciles]**

**Trajectoire de vie et système d’activités :**

- Études jusqu’en 1<sup>re</sup> Espagnol. 2007, tente le probatoire sans l’avoir.
- 2007. « Prend la femme ». Enseignement à l’école catholique, mais salaire trop bas (35 000 FCFA /mois). Activité agricole depuis qu’il est petit, pendant les vacances.
- 2010 : entre en formation.



N° Opération	Activité	Document de projet (FCFA)	Installation 2015 (FCFA)	ecart	
<b>SC CACAO*BP*Macabo</b>					
<b>Activités</b>					
1	Défrichage (30 000F/ha)	60000	75000	-15000	15000 Motivation (ration et transport). Gars d'un autre village.
2	Abattage	100000	100000	0	Pour 2,5ha. Avec carburant et ration. A supporté lui-même le tronçonnage. A réinjecté les 30 000 dans le piquetage.
3	Tronçonnage	100000	70000	30000	
4	Piquetage (BP ou cacao)	30000	30000	0	Motivation frère
5	Trouaison cacao (1111 trous *2ha*50F)	111100	222200	-111100	Pas de motivation car gens durs qui ont négociés à 100F/trou. Toujours payé à la fin.
6	Trouaison BP (1111 trous *2ha*50F)	111100	222200	-111100	
7	Planting cacao (25F/plant*2222)	55550	65550	-10000	Famille. Motivation 10 000F.
8	Planting BP (25F/plant*2222)	55550	65550	-10000	Famille. Motivation 10 000F.
9	Trouaison Macabo				En attente du planting cacao, que les pluies arrivent => gros retard.
10	Planting Macabo				
11	Construction cabane				
<b>Intrants</b>					
12	Commande de 2400 plants à la SODECAO	144000	130000	14000	Mais fait une pépinière. Achat d'une partie des cabosses avec ses fonds propres (1/4 d'ha 4000F + activités). Le surplus sert pour planter 0,5 ha de plus.
13	Achat des rejets de BP. 2400 x 100F	240000	240000	0	
14	Achat semenceaux Macabo (50F)				
	Imprévus !				

<b>Total opérations</b>	14		<b>Total ecart</b>	<b>-213200</b>	
<b>Opérations réalisées</b>	11		<b>Donc activité MO</b>	<b>-227200</b>	Activités génératrice de revenus :
<b>% de mise en œuvre du projet</b>	79		<b>Soit %</b>	<b>106,6</b>	
			AP envisagé projet :	666103	
			AP Réalisé :	213200	
			Soit + %	32,0	

.....

**Famille :**

= « On a souffert. La famille avait le dégoût, elle ne donnait plus l'argent pour secourir ».  
 = « Quand je vais au Centre, ma femme subit, elle me remplace dans ma famille avec les enfants, elle s'en occupe. »

.....

**Projet AFOP :**

Terrain :

2 ha ou moins, moyennement adapté au cacao.

Retard subvention :

Quand elle est arrivée, déjà un grand retard car le défrichage aurait dû se faire en octobre. Or le 18 février, on est déjà buté.

Opérations :

= Défrichage : main-d'œuvre locale, groupe de 6 gars, 2 ha à 60 000 FCFA + matango + cigarette + couscous.

= Abattage tronçonnage : technicien 200 000 FCFA trop gonflé, il a dépassé devis initial à 150 000 FCFA. Marquage.

= Brûlis, effectué par sa femme en son absence. Pour mettre courge et concombre, vu que pas de prêt pour le cacao.

= Trouaison BP à 150 F / trou. Femme et enfants pendant 1 semaine + Appel à la MO.

Il manque la trouaison du cacao car la pépinière sera prête pour fin juillet.

*Renfloue sa trésorerie avec le vieux champ de BP, qui lui permet de sortir des régimes. + spécialisé dans le Matango 10 troncs à 25 1/j, peut vendre 10 litres. + Sa femme fait les bâtons et les beignets de manioc ! Vendu 3 000 FCFA la cuvette ; 15 000 FCFA / semaine (env 60 000 FCFA/mois).*

Intrants :

**Cacao.** A fait une pépinière. Normalement, aurait dû acheter les plants. Mais ils avaient beaucoup de commandes, tout le monde ne pouvait pas être satisfait. Donc pépinière. A acheté les cabosses grâce à une référente. 120 cabosses à 400 F + 25 cabosses gratuites + 15 000 FCFA de transport + 2 400 sachets x 50 FCFA + 10 F remplissage sachet 2 400.

Mais une partie des plants a brûlé, a dû payer 1000 plants de rab'à 80 F/plants, soit 80 000 FCFA supplémentaires.

**BP.** A mis soi-disant 2 220 rejets de BP. 1 000 proviennent de sa vieille exploitation ; 1 200 achetés à 150 F/ rejets = 180 000 FCFA

.....

**Jalousies sorcelleries**

= « On vient de l'école, les gens du village pensent qu'on a l'argent, et que si on veut on paye. Et comme ils sont dans le besoin, on est obligé de payer ».

= « On a souffert. La famille avait le dégoût, elle ne donnait plus l'argent pour secourir ».

= « Les gens ont changé. Ils encourageaient à dépenser l'argent bêtement alors que c'est pour l'exploitation. » Égoïsme avec la famille.

**= « J'ai été malade, près de mourir. Puis j'ai fait les rites, payé le vin et le sel, et j'ai donné aux hommes âgés pour avoir la bénédiction pour la bonne santé. Avec ces sacrifices, je suis allé mieux. »**

= « La famille m'a demandé de donner sa part. Mais je leur ai dit que si je donne, je vais en prison. La famille essaye actuellement de comprendre ; je fais ça pour le bien de mes enfants et de ma femme.

.....

## Élaboration du projet

### Finalisation :

Les moniteurs ont montré le canevas. Chacun est maître de son projet, on ne fait pas les mêmes spéculations. On écrivait sur des formats et on remettait aux moniteurs qui faisaient les corrections. Saisie secrétaire Bertoua pour 15 000 FCFA.

De 2012 à 2014, le Centre ne nous a pas laissés, les formateurs faisaient pression pour déposer les projets. On a tous été appelés au Centre pour le dépôt.

.....

## Accompagnement

.....

### La formation

= Difficile car pas aménagée au début, on se moquait ici au village. Mais avec les conseils des Mon et du directeur, a donné courage. Mais on a supporté.

= 1<sup>er</sup> canevas prévoyait des subventions de 7 millions. Hoy, 1,5 million pas suffisant pour faire 3 fois l'entretien / an.

### Niveau de formation :

« La formation était dure à suivre. D'après les circulaires du Centre, ils demandaient juste le niveau CEP. Mais pour les cours, si tu n'avais pas franchi le niveau 2<sup>nde</sup> ou 1<sup>e</sup>, tu ne pouvais pas comprendre le sens. » A provoqué des démissions.

« C'est différent chez les référents. C'est des pratiques terre à terre, pas aussi dur que le centre. »

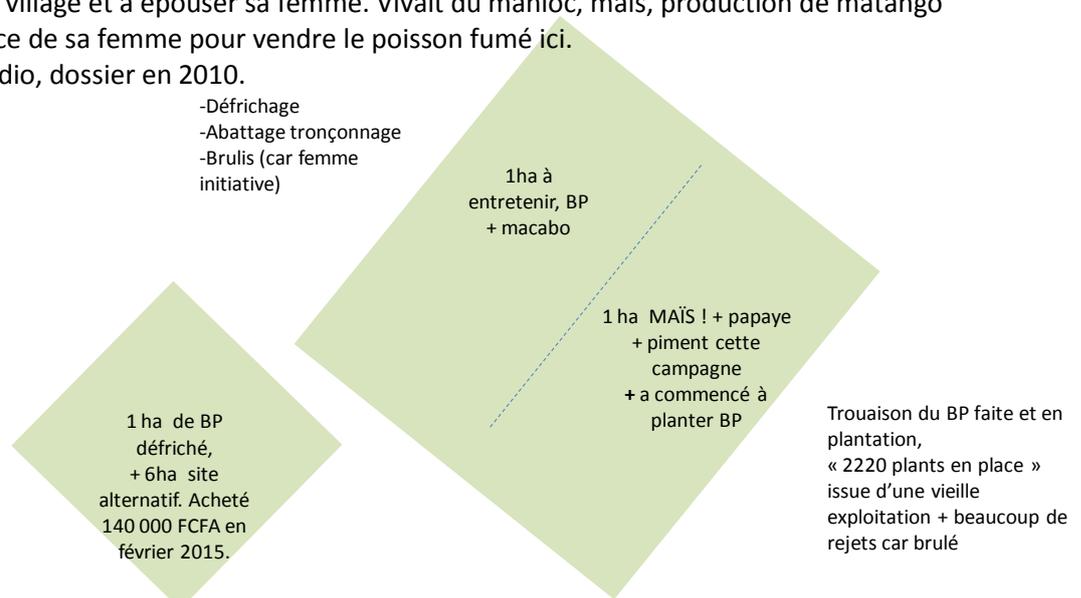
« Ceux qui sont plus intellectuels que nous sont parfois handicapés. Quand les professeurs donnent des résumés à dépouiller, ceux qui sont moins intellectuels font de meilleurs rapports car ils sont plus axés sur la pratique ».

.....

## Trajectoire de vie et système d'activités :

- Né en 75 à Ndoumbil I, 6<sup>e</sup> fils du père. Collège jusqu'en 4e. Père meurt, plus d'argent pour aller en 3<sup>e</sup>.
- Formation à l'auto-école pour savoir conduire, permis B, 3 mois reçu.
- ALPICAM, société à Douala. Appui au conseil technique de cubage et prospection. Resté à Batouri 1 an et 6 mois, mais pas de salaire donc a abandonné.
- Revenu au village et a épouser sa femme. Vivait du manioc, maïs, production de matango + commerce de sa femme pour vendre le poisson fumé ici.
- CFR à la radio, dossier en 2010.

### Parcellaire



**Famille :**

Conjointe du CI. N'est actuellement plus à Bouam, l'a suivi jusqu'à Batouri.

A pu s'organiser pour décaisser la quasi-totalité de la subvention et la mettre sur compte personnel pour continuer la mise en œuvre.

**Projet AFOP :**Terrain :

Foncier obtenu par sa mère. Plus proche de la route que sa sœur.

**Choix du terrain :** à Bouam plutôt qu'à Batouri chez Hans. Car ici, elle passe du temps. Chez lui, ce serait en plus, personnel. Et dans son village à lui, c'est trop loin.

Activités :

= Défrichage : 30 000 FCFA/ha x 3 ha car maïs aussi. + ration de 15 000 FCFA. (Malade sorcellerie)

= Piquetage : autre groupe, prix de gros 4 personnes 40 000 FCFA. Groupe de travail de son frère, c'est lui qui a négocié. Même groupe pour la trouaison cacao.

= Trouaison cacao : 50 F/trou x 2 400. Plus ration chaque jour. **Les pluies ont dérangé, ce qui a retardé la trouaison et le planting.**

= Planting cacao : 100 F la mise en place + ration.

= Trouaison BP : trou à 50 F, 2 ouvriers qui doivent terminer.

+ entretien et abattage.

Abattage en attente, car il fallait prendre quelqu'un de qualifié et cette personne n'était pas disponible.

= A été malade, n'est venue superviser que pour la trouaison. Le reste, c'est Hans qui supervisait les opérations.

MO :

Le prix de la MO dépend des disponibilités. Ici, pas trop de difficultés à trouver. Quand il y a deux ouvriers, ça traîne pour faire les opérations ! Mais pour la mise en place, difficile quand quelqu'un ne connaît pas, ça fait du désordre.

Difficile de trouver de la MO qualifiée. Il fallait que les gens travaillent, il faut que toi-même tu vérifies. Il faut toujours être avec, même si tu ne travailles pas. M. Hans toujours là : avant qu'ils ne finissent, il faut faire comme ça.

Intrants :

Cacao. Plants de la SODECAO. Transport estimé à 30 000 FCFA.

BP. Rejets PIF, en a eu pour 200 000 FCFA.

SC maïs :

= Brûlis : M. Hans et sa mère. Ration et bouteille.

= Semis : recours aux apprenants « bonne MO qualifiée ». Ration. Paiement ne sait pas.

= Ont mis des engrais NPK et de l'urée + herbicides. Mais les hérissons ont mangé.

= Défrichage d'une partie et des bordures : 10 000 FCFA.

**Jalousies sorcelleries**

= Moqueries durant la formation et pendant l'attente. « On perd notre temps ». « On est en 2015 et toujours rien ». D'autres ont démissionné, n'ont toujours pas produit leurs projets. Même dans la propre famille : « tu as perdu deux ans pour rien ». Même au carrefour, il faut du cœur. Tout ce qui reste maintenant, c'est la jalousie.

= Les gens ont changé d'attitude ; problème dans sa propre famille. Quand elle a fait le 1<sup>er</sup> décaissement, les gens étaient déjà au courant. Yeux et oreilles partout. « Dans les têtes, il faut donner. On a fait des sacrifices pour demander les activités ; car c'était pas facile, quand tu refusais ça devenait un problème ».

Est devenue malade [type de fausse couche]. A l'hôpital : mère et frère fâchés car ils devaient rester. « Quand j'étais à l'hôpital, un de mes frères s'est fâché "vous avez l'argent, mais vous ne voulez pas déboursier". Mon mari a compris, il s'est organisé, il a sorti 30 000 FCFA pour boire et manger ».

= Dans nos propres familles, l'argent, il faut le partager. On demande des prêts. Nous, on refuse, avec tentative d'explication mais les gens se fâchent. Les gens ne voulaient pas comprendre.

« Mes frères ont fait des menaces "si on perd notre sœur..." et les gens ont eu peur ».

= Autre jalousie sur le terrain, avec le voisin qui a débordé. « Ici, ce sont les hommes qui travaillent [dans les plantations]. Ils disent "elle, qu'est-ce qu'elle veut montrer ?". Au village, ce ne sont jamais les femmes ».

.....

## **Élaboration du projet**

### Finalisation :

Saisie par M.Hans lui-même.

### Choix du projet :

Pendant la formation, petit à petit. « C'était le choix de chacun, on a obligé personne. Mais on parle beaucoup du cacao, c'est à la une. »

.....

## **Accompagnement**

### Suivi :

Batouri-Bouam, ce n'est pas très loin. Le projet sera suivi. Si elle est empêchée, elle a son frère et sa famille sur place.

.....

## **La formation**

### Motivation :

= « Famille de cultivateurs, travaillent la terre. C'est par là que je vais commencer, initiée depuis l'enfance. Je savais d'abord faire le métier ».

### Apport de la formation :

= « Car ce qu'on faisait, on ne savait rien ; on faisait comme la mère.

= A bien aidé. Je ne pensais pas que je pourrais avoir une plantation. Je suis sûre d'être installée, j'ai déjà la base.

= Bonne formation, tous les éléments nécessaires pour les mises en place. Et les encadreurs aident à être au niveau. Les formateurs écoutaient.

= Avant, il n'y avait pas de saison, on associait mal, on ne faisait pas de lignes. Pas de connaissances des rendements : maintenant, bons rendements. »

### Vie de famille à côté :

= Elle avait déjà son garçon, son ménage la demandait à la maison. Ils ont pris une fille qui gardait l'enfant pendant les cours et l'alternance, sur le salaire de Hans. Travaillait 2 semaines en alternance. Porte bébé. Cours préparé à la pause de midi.

« Tu es en classe, toute ta tête doit être focalisée ; je ne mélangeais pas l'école et la maison. » En classe, elle se comporte comme tout le monde et non comme la « femme du formateur ».

Niveau :

« Le niveau est dur, mais on s'en sortait. Ceux qui ne comprenaient pas se rapprochaient des camarades. On s'aidait, notamment pour la rédaction. Certains ne comprenaient pas le canevas. »

Activités parallèles :

Argent donné à sa mère pour le manioc. Plus ½ ha de maïs au Centre. Sinon, pas le temps (enfant).

.....

**Trajectoire de vie et système d'activités :**

- CEPE en 2000 à Bouam. Collège. Son père décède. Elle va jusqu'en 3<sup>e</sup> sans BEPC. Elle vend des beignets de manioc et des mets. + petits champs de maïs et manioc, arachide « à mon petit niveau ». Car « rester comme ça, ce n'est pas bien ».

**Famille :**

Vit seul, sans compagne (contrairement à ce qui est indiqué sur le document de projet).  
Aîné de 9 frères et sœurs. Mère derrière lui pour le projet. Père décédé.

*« Ma mère m'a trop soutenu. Elle me donnait les informations, les papiers à légaliser, la carte d'identité, le certificat médical... C'est elle qui s'est occupée de la subvention. Moi, je suis jeune, cela me poussait à dépenser n'importe comment. Quand j'amenais des gens [pour les activités de mise en œuvre], la personne signait la facture et je l'envoyais chez la mère pour qu'elle s'en occupe. Elle était dans le projet. »*

*« Elle se bat en faisant du commerce. Dehors, les gens disaient que cet argent va lui permettre d'augmenter son activité, et que l'exploitation est vouée à l'échec. Quand le CI est passé la première fois, il a été étonné car on dit au village qu'elle a gaspillé l'argent. Mais elle a jamais détourné. Elle se donne à fond. »*

**Projet AFOP :**Terrain :

Site bon, point d'eau pas à proximité. Mais reste non défriché sur pas mal d'endroits. Sur la piste forestière de Pimba et des autres. Terrain 10 ha du grand-père, n'appartenait à personne à l'origine ; nous a offert.

Activités réalisées :

= Il n'a pas abattu 2 ha, il a fait moins en réalité. Entretien son carré à côté de l'école primaire ??  
= Trouaison BP et transplantation rejets. Abattage en cours, s'adonne à un troc avec les scieurs quand visite de l'exploitation. Ne reste pas superviser le travail, malgré ce que dit M. Mathias.

**1<sup>er</sup> tranche** : 350 000 FCFA. Matériel.

Défrichage. A pris un groupe de 8 personnes à 96 000 FCFA les 2 ha avec transport. Il fallait aller loin pour trouver des gens, car les gars de Bouam ne voulaient pas travailler, surtout dans la famille.

Piquetage : 80 000 FCFA (?!). EA3.

Trouaison : 110 000 FCFA BP (soit 55 000 FCFA /ha). Au départ, voulait 1 ha à 45 000 FCFA. Ils ont refusé, car il y avait des fourmis.

**2<sup>e</sup> tranche** : Achat rejets BP. A su négocier 120 000 rejets pour 2 ha. Avec transport à 45 000 FCFA. Avec la moto, c'est à 10 km d'ici, sac à 1 000,00 F Quand il croisait des connaissances, il demandait transport moins cher.

N'a pas fait l'abattage et le tronçonnage, car il a eu l'opportunité de trouver des rejets de BP à ce moment-là. Et il fallait faire la mise en place. Les rejets de BP sont difficiles, car il en demande beaucoup, 2 400 d'un coup, et il y a des jalousies. « C'est par ma maman que j'ai eu les rejets de bananier plantain. Elle ne dormait pas, elle voulait la réussite de l'exploitation. Elle a cogné les bonnes portes ».

Planting : 30 000 FCFA avec des frères du quartier [mais fait rapidement, mal fait].

Commande des plants à la SODECAO. Ils s'occupent du transport, ils viennent livrer avec la voiture. Bertoua.

**3<sup>e</sup> tranche** pour l'abattage et le tronçonnage et trouaison cacao.

Main-d'œuvre :

Troc avec les scieurs, qui récupèrent le bois et le vendent à leur compte. Ainsi, il ne les paye pas.

A eu recours aux camarades EA3, car ils connaissent les normes agronomiques.

### Commercialisation :

Vente cacao en groupe. Ne pas faire de vente individuelle. Association des exploitations de Bouam. Réunion avec le délégué régional d'agriculture qu'il connaît, demande comment évoluer.

### Projets futurs :

« Je veux être un exemple de ce village. » Si est sollicité autre part, pour financer l'exploitation, sera amené à partir. Mais pour le moment, est fixé ici. Sûr que ça va sortir des millions !

« Si j'ai une autre activité autre part qui me permet de gagner plus, je peux l'ajouter pour intensifier l'exploitation. On peut ajouter un hectare. »

### Difficultés rencontrées :

- Absence du CI, bloque. S'il avait été là, aurait pu faire la mise en œuvre de toutes les cultures.
- Comment attendre la récolte du cacao ? Mais récolte, se battre avec. Travail sinon à la mie dorée, de janvier à mai. Il est rentré que depuis 1 mois. Comme c'est un travail de nuit, il a le temps le jour de faire les activités. Mais salaire pas stable, dépend comment il travaillait.

## **Jalousies sorcelleries**

= Difficultés avec l'entourage. La famille et les amis font des intrigues, menacent.

= « Amis du carrefour, on était des objets de moquerie. Certains nous prenaient comme des zéros. S'il y avait une manifestation, on n'était pas les bienvenus. On s'est fait trop d'ennemis avec la subvention.

= On donnait des prêts, mais les gens redonnaient avec peine, après qu'on ait fait pression sur l'autorité compétente.

= Le problème, c'est que tu offres une bière à un ami, mais que tu ne veux pas donner. « Ils sont petits dans la tête ».

## **Élaboration du projet**

### Après la formation :

Après les 2 ans, c'était le découragement. Il fallait rédiger les projets ; les canevas ont été modifiés. Le business plan a découragé. Sa mère l'encourage à aller se battre ailleurs, parce que « cette formation, il ne faut pas compter dessus ». Il est parti à Belabo, travaille dans exploitation forestière à 45 000 FCFA/mois.

Revient à Bouam. A travaillé dans une grande exploitation de maïs tenue par un bamiléké : toutes les activités de la mise en place jusqu'à la récolte. Content car 45 000 FCFA / semaine. Travail assuré pour toute la campagne.

= En 2014, le Centre a rappelé. Il fallait rédiger les projets, malgré le découragement. Il y a en avait 6 qui avaient déjà soutenu, et qui nous ont encouragé.

= À Bertoua en avril 2014, laisse son petit frère dans sa chambre (?). Je voulais voler de mes propres ailes, car, ici, il y a la mère, et les gens sont toujours paresseux. Il est l'aîné de la famille, il faut qu'il prenne sa vie en main.

= « **Pour la rédaction chacun se battait à son niveau. On écrivait sur le cahier, on partait saisir. Avec la secrétaire, j'ai gagné sa confiance, elle me prenait la page à 250 FCFA. J'en ai eu pour moins de 50 000 FCFA pour le tout. »**

### Choix du projet

« C'est avec les référents que j'ai eu l'idée de faire dans la cacaoculture. Au départ, je voulais faire dans le bananier plantain et les porcs ; mais à force de fréquenter les référents, l'un m'a fait changer d'avis. J'ai vu son exploitation et combien il gagnait. [...] C'était mon modèle ; je partais copier. »

Les référents font de l'élevage extensif uniquement. Traditionnel en divagation. Les formateurs disent : « en élevage, vous pouvez perdre des millions parce que vous n'avez pas nettoyé votre exploitation ». Et avec la peste porcine, le risque est de tout perdre. Mais la terre ne ment pas.

Document de projet :

= Il indique dans le document qu'il a femme et enfants. « Lors de la soutenance de projet, il fallait montrer qu'on était responsable. J'avais une concubine mais pas d'enfants ».

**Accompagnement**

= Le CI est venu plusieurs fois. C'était un formateur qui m'aimait, il voulait me voir réussir. Il faut que le CI accompagne à chaque fois.

Manque de motivation pour son projet. C'est sa mère qui le pousse. Cf. entretien avec Hans, quand il est part, il n'y a plus eu de pression pour continuer sur lui et valdano.

Diffusion innovation :

= A montré comment faire une pépinière à un gars. Certains comprennent vite. Quand ils suivent les conseils, ça marche bien. Il l'a remercié. Certains ne savaient pas tenir un pulvérisateur, ou utiliser les produits phyto. Pour le champ de maïs, ont utilisé du Roundup.

Banque :

Après la récolte, mettra l'argent dans un compte pour épargner et pour que le moment venu, il puisse intensifier le champ... ou construire une villa !

« Quand tu as l'argent, tu es mal à l'aise car tu te dis que demain tu auras toujours ».

**La formation**

Activités pendant la formation :

Faisait du maïs associé manioc + BP.

Apport AFOP :

« AFOP m'a ouvert les yeux. Je faisais partie de ceux qui disaient que l'agriculture est le dernier des métiers.

A rencontré certaines personnes. A Belabo, il a fait un stage avec le Maire (?!), stage d'observation ; il a été reçu « comme un ministre » et non comme un Jeune.

Référents :

Alternance, certains référents avaient une mauvaise mentalité. Tu ne peux pas arriver chez quelqu'un et poser les questions. Tu aides juste. Un référent près de Dianj avait sa femme qui avait du caractère, demandait qu'on fasse plus. On était comme de la MO salariée La femme nous demandait de rentrer le bois sur l'épaule, d'aller puiser l'eau. Et on mangeait mal, c'était insuffisant.

À Moundi, caféiculteur, sous-scolarisé, mauvais caractère. Faisait du chantage : pour signer l'évaluation, il fallait qu'on termine la ligne. J'étais soumis à tous ses caprices.

Mais il y a le référent Basil, qui a donné envie de faire du cacao. Monsieur large, qui comprenait la formation. C'était dur d'avoir un entretien avec lui, car il a une maladie qui se transmet par la salive et on ne mangeait pas ensemble. Il envoyait ses femmes pêcher pour nous.

Rq : peu de connaissances sur la forêt (connaît pas le nom des arbres).

**Trajectoire de vie et système d'activités :**

- 2008 : Formation jusqu'en 3<sup>e</sup>, allait entrer en 4<sup>e</sup> spécialité maçonnerie au CETIC de Belabo. A eu l'équivalent CAPE.

- 2009 : sa mère insiste pour qu'il fasse un stage de chantier maçonnerie à Bertoua, pour approfondir. + ouvre 1/2 ha de BP (terrain légué par sa grand-mère maternelle). Logé chez parrain à Bertoua.
- 2010 : rentre au village car on ne peut plus l'accueillir. Fait « 50 carrés » de maïs semences améliorées pour vente et autoC. Autres sources de revenus comme travaux de maçonnerie.
- Rencontre AFOP parce que Valdano l'en informe, vient pour le test. Peut entrer car les effectifs ne sont pas complets.

**Famille :**

Tout seul ! Sa femme (ensemble depuis 8 mois) vend des mets dans le village.

Soutien Oncle = parrain.

**Projet AFOP :**Terrain :

2 ha jointifs à 1 ha déjà mis en place en 2010 (BP ? Cacao, macabo. Avait les cabosses chez référents + germoirs près de la rivière). + 0,5 ha de BP mis au lycée.

Terrain obtenu grâce à son oncle : 15 à 20 ha de disponibles, pas de problème. Il n'y avait pas de site plus proche.

Calendrier :

Le projet est conçu selon le calendrier agricole, mais tous les apprenants ont commencé en février. « J'aurais normalement dû terminer tout en mars, mais les financements viennent en février. Donc, il y a la pression pour vite commencer. Et pour défricher en février, c'est beaucoup de sacrifices » Aujourd'hui, c'est la petite saison sèche ; il fait faire la mise en place avant qu'elle n'arrive. « On est butés pour ça. Le décaissement devrait tenir compte du calendrier agricole. **Il faudrait aussi avoir le temps pour se reposer ; mais le suivi est là, il y a la pression. Ça désaxe tout, on est obligés d'enchaîner les activités et c'est le corps qui subit.** »

Activités :

Défrichage : 3 gars à 30 000 FCFA /ha. Mais avec la distance, ils ont refusé, et ont voulu 65 000 FCFA pour les deux. Il a payé 5 000 FCFA de sa poche.

Brûlis.

Abattage et tronçonnage : conclus à 120 000 FCFA les 2 ha, loin du goudron. Réalisé alors qu'il était malade ; il n'était pas là pour superviser. Il va finir seul : les gars n'ont pas eu de ration.

= Piquetage et jalons : tout seul. Prévu à 50 000 FCFA, un gars est venu et a fait à moitié. Impossible d'aller lui réclamer.

= A fait tout le reste tout seul : trouaison cacao, planting cacao en cours, semis pistache en trois jours.

= Prochaine activité, entretien en décembre, 1 mois s'il est tout seul et si la santé est bonne.

- ⇒ A fait une bonne partie tout seul = > mais du coup, même s'il travaille tous les jours, c'est très long à faire !
- ⇒ N'a pas eu le temps de faire son ½ ha de maïs cette année ! « **Je comptais faire la 2<sup>e</sup> campagne de maïs en avril, mais cette année, je n'ai rien d'autre que l'exploitation. J'avais calculé de terminer le projet avant de faire le maïs, mais les décaissements ont été suspendus. Mais c'est trop tard car le défrichage est en juin et je n'ai pas fini là-bas.** »
- ⇒ Survit grâce au matango et aux tontines. Bidon 2 000 F/j, tous les jours pendant 1 mois.
- ⇒ 1,5 million insuffisant pour les projets de 2 ha. Sur le marché, les prix diffèrent. + MO + pression au départ + question du temps : « tu dois tout faire très vite. »
- ⇒ Là, vraiment bloqué pour l'achat des BP : les activités, il peut faire, mais pas acheter les rejets.

Intrants :

**Cacao.** Devait acheter les plants à la SODECAO, mais elle est saturée de commandes, donc pépinière, sinon, 1 ha livré en août, et c'est trop tard. 20 cabosses à 500 FCFA, soit 60 000 FCFA. Initiative pour ne pas perdre de temps. N'avait plus l'argent. A tout fait seul. N'a pas utilisé les sachets.

**BP.** Décaissement bloqué, a réservé chez un oncle, et lui avait avancé 30 000 FCFA : 1 500 rejets à 200 F/rejet. Soit 300 000 FCFA, et il manque 270 000 FCFA à donner. Strict au niveau de la qualité. Concombre (pistache). Argent fini, donc AP. A fait tontine dans le village pour avoir l'argent pour les semences. 2 seaux à 10 000 pour 10 l de semences.

.....

### **Jalousies sorcelleries**

= « Ils n'ont pas su pour l'argent, ce n'est qu'en arrivant avec le matériel qu'ils ont su. Impossible de faire en catimini, de se cacher. Quand tu arrives, "donne-nous du vin, achète-moi... donne 500 F pour boire ». Mais il n'a pas eu de demande de prêt, car dangereux.

= Sabotage, tout le monde parlait, tu as fait quoi avec l'argent ; quand il dit que c'est pour travailler personne ne le croit. Même quand M. Hans vient le dire. « **On m'a saboté car je n'ai pas eu la main tendue** »

= « Pour les jalousies, je me suis préparé. Je niais simplement [que j'avais l'argent]. S'il faut aller mourir, c'est comme ça. »

= " La famille, j'ai expliqué à la 1<sup>re</sup> tranche. Quand je commence les travaux, si quelqu'un est dispo, je donne l'argent. Sinon je prends la MO ailleurs. Personne ne comprend le processus du projet. »

Délicat : aide ? Non, car occupé. » Ils ne voient pas l'objectif de l'argent. Si tu tombes là-dedans, tu es obligé d'endosser tous les dires. Travail de 5 heures à 16 heures tous les jours. »

.....

### **Élaboration du projet**

#### Écriture des projets :

Problèmes de rédaction, n'a pas le niveau. Beaucoup de la promotion ont quitté, du coup ; il a aidé un camarade pour rédiger le projet : il faut 1) avoir l'info, 2) savoir rédiger. Mais ils sont en train de revenir. Ceux qui n'ont pas le niveau ont les idées, mais les agencer à l'écrit est difficile. S'il faut expliquer en patois, c'est plus simple. C'est un sacrifice en temps et en travail pour lui, ce n'est pas un truc d'un jour, mais il n'est pas un « qui veut l'argent ».

Beaucoup d'argent dépensé pour la finalisation à cause des allers-retours, mais il est motivé pour finaliser. 9000 F 1<sup>re</sup> saisie + le reste = > en tout 50 000 FCFA de finalisation.

⇒ Travaillait comme ouvrier agricole à cette époque, 12 000 F/semaine ou 7 000 en fonction de ce qu'il faisait. Il a pris une femme après la soutenance, quand il n'a plus voyagé.

.....

### **Accompagnement**

= M. Hans est difficile à joindre. Pas d'énergie pour le téléphone. Il est difficile d'obtenir les informations. Ce sont les Camarades de Batouri qui remontent l'info. « Quand tu vas à Bouam, il est toujours occupé, et le temps passé à Bouam est perdu pour la plantation. C'est ce qui a causé retard ».

= « Pression pour le suivi. Tu dois tout faire très vite.

Je me dépense pour aller faire les dépenses, tu te sacrifies. La motivation, c'est avec tes propres moyens. »

.....

### **La formation**

#### Motivation :

Il faut avoir une formation professionnelle. Il devient plus motivé quand il voit les référents, comment ils vivent pour gagner leur vie. C'est lors de la formation que la motivation a augmenté.

Alternance :

Il fallait se battre pour le transport et la nutrition, car il n'y avait pas de moyens pour se déplacer et manger. Avec de petites économies. Beaucoup ne faisaient qu'une semaine chez les référents. **Lui-même faisait 2 jours de travail pour gagner 2 000 FCFA et pouvoir tenir le reste de la semaine.**

+ Garde 2 000 F / semaine dans le centre => soit 4 000 F pour les 2 semaines d'alternance. Bouam est cher, à 500 F la journée, et était obligé d'y passer les deux semaines.

Andom – CFR : 1 000 F et Andom-bertoua : 2 000 F

Niveau :

Élevé, au moins 3e. Il pouvait comprendre et raisonner un peu ; les autres qui ont arrêté en 4<sup>e</sup> sont perdus pour les coûts de gestion. Mais c'est sur la pratique que les gens s'y retrouvent..

.....  
**Trajectoire de vie et système d'activités :**

- 1989 à Andom, 3<sup>e</sup> BEPC, puis 1<sup>re</sup>. Il a cessé de fréquenter en 2009 à cause du décès de sa tutrice.
- Quand quitte l'école, il a une 1<sup>re</sup> exploitation de maïs d'1/2 ha, qu'il vend pour l'entretien de 3 enfants.
- Concours AFOP. « Il faut avoir une formation professionnelle. »

10	Projet Cacaoyère : 2ha de cacaoyer associé au BP et Macabo blanc.
----	---

PAS LES DÉTAILS SUR LES ÉCARTS DE PRIX ! (1<sup>er</sup> entretien de Bouam).

.....

**Famille :**

Famille nucléaire :

Lui et son épouse. Parents agriculteurs de Bouam. De sa mère : 25 ha, qu'ils se sont répartis en deux avec son grand frère (12 ha chacun). Ce dernier cultive 2 ha de BP, en copiant : « il regarde et reproduit ». Il veut aussi augmenter son exploitation. Sœur au marché de Bertoua, facilite réseau pour les prix de vente.

Besoins familiaux amenés à augmenter.

Famille élargie :

Famille polygame. Marâtres ont des champs. Mais il ne sait pas exactement combien (ou veut pas dire).

.....

**Projet AFOP :**

Terrain :

Localisation : Domicile Bouam, plantation à 6 km. ARRONDISSEMENT DE DIANG, DÉPARTEMENT DU LOM ET DJEREM, RÉGION DE L'EST.

Parcelle réservée pour le village. Le chef a signé une attestation qui certifie que la parcelle lui appartient car ses grands-parents la cultivaient. Ils faisaient de la culture de subsistance vivrière non pérenne ; le terrain était redevenu vierge.

Reçu par sa mère : 25 ha, qu'ils se sont répartis en deux avec son grand frère (12 ha chacun). (Chef attestant est son parrain).

Éloignement :

Difficulté : localisation du foncier à 6 km du village. Obligés d'y aller à pied, car pas l'argent pour se payer en même temps une moto : « on fait doucement, doucement. »

[en fait accord avec son voisin, parcelle appartenant a la famille de Zana]

Calendrier :

Mise en place du projet prévue en 2014. Projet retardé du fait des financements arrivés tard. A débuté en février 2015.

Plan prévu en 3 tranches (2 déjà réalisées et l'autre en attente de CI).

- 1) En février 2015 : 450 000 FCFA pour l'acquisition du matériel. Part de l'AP ?
- 2) En mars 2015 : réalisation des travaux

= commande = achats plants de cacao qui attendent dans une pépinière de la SODECAO, à 4 km sur la route). 2 ha x 1 200 plants x 50 FCFA/plant = 120 000 FCFA.

= salariés temporaires 6 personnes payées à 100 FCFA/trou, qui se sont avérés plus cher que prévue, cad 45 000 FCFA au lieu de 25 000 FCFA. « Ils savent que vous êtes financés, du coup ils demandent plus cher ». De plus, difficile de trouver des gens pour réaliser les tâches ; les 6 sont venus d'un village voisin. « Les gens ne comprennent pas, ils croient qu'agriculteur c'est le dernier métier du monde, ils ne s'y mettent pas ».

[Facile d'augmenter les prix si rareté de la main-d'œuvre.]

- 3) Aurait dû être déboursée en mai, mais absence du CI. Utilisée pour transport, trouaison du cacao, plantation cacao (qu'il réalise lui car le planting nécessite un technicien, et il ne veut pas confier la tâche aux gars), semences macabo.

Difficulté de l'affectation de ce CI dans l'autre centre. En attente des deux ha à planter. Il faut cependant de la MO, car lui et sa conjointe ne sont pas suffisants. « Blocus au niveau de l'exécution ». Très bonne chose que le décaissement soit prévu par tranches !

Commercialisation : transport des régimes à pieds jusqu'à la maison. Difficile de sortir les productions. Productions toute l'année, lorsque les régimes sont mûrs. 5 régimes pour 1 000 FCFA [chacun]. Intermédiaire connue par sa sœur qui vend au marché de Bertoua : vient en voiture et lui achète en gros (16 R pour 24 000 FCFA ; 22 R pour 32 000 FCFA ; 35 R pour 50 000 FCFA). Issu de son livre d'exploitation où tout est marqué comme vente et entrées. La femme ou lui appellent en cas de besoin pour la vente.

.....

## Jalousies sorcelleries

La famille a été compréhensive ; elle a demandé des prêts mais n'a pas insisté. « J'ai gardé mes amis, mes relations, je restais égal à moi-même. Les comportements changent toujours quand l'argent arrive, mais je n'ai pas changé ! ».

.....

## Élaboration du projet

### Finalisation :

- 2014 : 1 ha de maïs, qui a bien réussi avec 14 sacs de 100 kg (=1,4 tonne).
- A écrit tout le projet lui-même, même la partie économique ! Manière de procéder : rédaction sur le papier du projet, à l'écrit ; annotation par Mme Lydienne ; puis se rendre en ville pour qu'une secrétaire transcrive sur machine le projet. Retour au centre, qui ne possède pas de salle avec ordinateur et matériel pédagogique ; du coup, doit retourner en ville pour chaque changement = > notamment succession de canevas !
- Coût de la finalisation des projets :
  - o Transport jusqu'au centre = 0, car à pieds.
  - o Mais : **coût de retranscription** de 60 000 FCFA pour la première grosse saisie + 25 000 ou 30 000 FCFA les autres petites saisies. + logement à Bertoua à 1 000 FCFA/nuit. 5 ou 6 fois le cas, soit au minimum ~~220 000 FCFA~~ ! Environ 140 000 FCFA

Causes des difficultés : absence d'énergie le soir + absence de machines disponibles pour les apprenants afin qu'ils écrivent les projets.

.....

## Accompagnement

### Erreurs de débutant :

A réalisé le piquetage 2 fois, travail supplémentaire non nécessaire selon lui car une fois qu'on a le carré de BP, on sait où mettre le cacao.

### Banque :

ÇA Crédit communautaire d'Afrique, à Bernois.

Coût d'ouverture de compte, on ne savait pas : 15 000 FCFA financés par les activités de couture de sa conjointe.

Coût pour le décaissement de chaque tranche : 500 FCFA le trajet x 2 = > pour 3 tranches : 3 000 F de transport.

Compte garder le compte. Quand on a de l'argent, c'est un problème. Veut porter ses recettes sur son compte à Bertoua.

### CI, procédures et remaniements :

Avec le CI, vont décaisser ensemble. CI => « un homme bien, contrôlait et suivait bien, qui s'y connaît aussi. Directeur, aussi un bon conseiller, il vient sur le terrain, encourage... Tout le monde est très actif dans le centre ! »

#### Choix des activités :

L'idée du projet s'est forgée en cours de formation. Mais il fallait se rapprocher des moniteurs, qui apportaient des éclaircissements.

#### Création de groupes :

Avec AFOP, rien. Juste, dans le futur, pour la vente du cacao. « **Lors de la formation, on nous conseillait de vendre en groupe ; une fois séché, il faut chercher un partenaire. Être en groupe permet de s'accorder sur un prix unique.** »

.....

### La formation

#### Trajectoire de vie et coût d'opportunité :

Fréquenté CEPE à Bouam ; BEPC à Djang et Lycée classique à Bertoua jusqu'en 1<sup>re</sup>, sans le probatoire car manque de moyens. Travaillait en même temps (scierie ?).

A laissé l'école et est retourné au village.

Employé à CAMRAIL (compagnie de chemin de fer, vérifier le nom). Travail dur, pendant 6 mois, à 20 000 ou 25 000 FCFA/mois. Parti en 2009 car variable et patron.

#### Coût de renonciation pour la famille :

Pas de coût de renonciation pour la famille (travaillait dans les champs de l'un ou l'autre). Maintenant, c'est lui qui donne des conseils.

#### Rencontre AFOP

Chef du village de Bouam a travaillé à Yaoundé. Face aux difficultés que sa population rencontre, » il fait une annonce publique informant qu'il existe un concours qui va s'ouvrir ici. Et là, on a recruté peu après les moniteurs et les formateurs. »

#### Les deux ans de la formation :

- Aide durant la formation : « mon épouse, ma famille, et ma force personnelle ». Revenus issus de sa conjointe couturière.
- « L'alternance, c'est la meilleure des formations (déclaré avec les yeux qui brillent !). Les référents, c'est bien, bon, on surmonte les difficultés personnelles. Il y a un apport de la technique, du geste professionnel. »
- A déjà mis en place les activités agricoles :
  - o 2011, fin de la 1<sup>re</sup> année de formation : plantation de BP\*macabo\*cacao 50 m<sup>2</sup>. En début de production aujourd'hui pour septembre 2015.
  - o 2012 : plantation de BP\*macabo\*cacao < 50 m<sup>2</sup> (pas fini).
  - o 2013 : plantation de BP\*macabo\*sans cacao ?? ¾ d'ha produisent + parcelle de 1 ha de maïs.

« J'applique ce que j'ai appris en formation chez moi ».

- Travaille pendant la formation dans la famille (chez sa mère ou chez les marâtres), pas de rémunération car il s'agit de la famille.

**« Je ne savais pas tenir une machette ».**

**« Les gens voient mon champ, ils viennent me demander ! car tout est aligné, avec un espacement particulier. Les gens ne font pas comme ça : ils se disent "ce type connaît quelque chose en plus !" »**

[Bonne connaissance macabo et toutes les plantes : on voit qu'il a suivi la formation et s'y est donné]

.....

### Trajectoire de vie et système d'activités :

Systeme d'activités :

= Conjointe couturière : les gens payent au goutte-à-goutte, mais quand elle a un marché, 10 cabas à 2000 FCFA/unité = 20 000 F. (Arrondir à 30 000 FCFA/mois).

**Famille :**

Issu d'une famille d'agriculteurs. Sa femme est handicapée : elle fait du petit commerce, de la couture. Face à des difficultés, elle a vendu sa machine pour envoyer les enfants à l'école.

MO disponible :

Seulement lui, car sa femme ne peut pas travailler sur l'exploitation.

**Projet AFOP :**Terrain :

Héritage de son père mort en 2009. Éloignement !

Mise en œuvre pendant les 2 ans :

Pendant la formation, cultures vivrières 1,5 ha de maïs.

Faire des plantations avant, ça aide beaucoup ! « Si je devais tout acheter, j'en serai à 3 millions ! » !

Activités :**PROBLÈME DE DISTANCE !**

= Défrichage : 60 000 F prévus + 20 000 F de *motivation* soit total de 80 000 FCFA.

= Abattage. Compte déposer plainte en gendarmerie, validé par le chef. A payé 35 000 FCFA, les gars n'ont pas terminé et ont pris l'argent. Il a tronçonné lui-même car les scieurs étaient occupés.

= Piquetage 20 000 FCFA juste pour le cacao.

= Trouaison BP, trou à 50 F comme prévu 55 000 FCFA + 20 000 F de *motivation*.

= Trouaison Cacao : idem. Il a déjà payé la personne, mais celle-ci « a mal aux yeux ».

= Planting cacao : 45 000 FCFA + 15 000 FCFA de *motivation*. Groupe de 5 payés à 5 000 F/J.

Intrants :

= Cacao. Il comptait passer par une pépinière, au départ (coût de transport des plants élevé). Mais les cabosses n'étaient pas prêtes : en novembre/décembre, ne sont pas bonnes. A donc préféré attendre les plants de la SODECAO. 2400 plants x 60 F = 144 000 FCFA + transport de 24 000 FCFA (car véhicule non pris en charge). Risque de vol car entreposés au carrefour.

BP. Tante et grand frère qui ont leurs champs à côté. 1 100 F pour le transport.

= Macabo. 500 boutures en attente, et 5 000 boutures en commande. Le reste est fourni.

**Jalousies sorcelleries**

= « Quand j'étais à l'école, les parents ne pensaient pas que je pouvais faire quelque chose. Mais maintenant, j'ai 20 ha. »

Changement d'attitude :

= Demandes de prêts. « Tout le monde apportait son problème ».

**« Dans nos familles, on n'était pas importants. Mais quand l'argent est arrivé, tout le monde est venu apporter son problème. 100 000 FCFA ont été mangés comme ça, en faisant des prêts. [...] mais ils ne remboursent pas. Il faut que je me fâche plus que les autres ; [...] mais c'est mal vu dans le village : le blocage vient derrière, et la sorcellerie suit. »**

« C'est nouveau et tu tombes rapidement dans les trous. Tu ne sais pas qui est qui. »

« Si je me fâche contre mon frère, la mère vient et me gronde ».

« Le chef, c'est pareil. Il vient te voir pour te rappeler qu'il a signé pour ta terre, le titre foncier ».

« Mais maintenant, tout va changer. Les autres ne vont pas faire les mêmes bêtises, car eux, ils savent. On se lamente devant eux ; ils sont déjà préparés. Le premier conseil, c'est qu'on travaille avant de donner l'argent. »

= « On est les leaders des communautés ; c'est la honte du leader si on tombe » (pression).

.....

## **Élaboration du projet**

### Finalisation :

Saisie (cf. Alain).

.....

## **Accompagnement**

### CI et décaissements :

« Le CI est loin, ça décourage. Il comprenait les difficultés. Là, l'argent est déjà parti. Quand on était dans la parcelle, il conseillait. Il acceptait le décaissement suivant sans que le travail ne soit fini, il faisait confiance. C'est regrettable qu'il soit parti, car il savait accepter les problèmes, il fermait les yeux. Et on a besoin de conseils.

Pour le moment la somme d'argent est minable par rapport à ce qu'on veut mettre en œuvre, et on n'a pas tout utilisé. »

.....

## **La formation**

= En a entendu parler par le délégué d'agriculture. Réunion de planteurs à Guekong, pour une formation de café / cacao. + le directeur du CFR a fait des lettres laissées dans chaque chefferie, et aussi une annonce à la radio.

= Très bien car gratuite, ration de 1 000 F/j. Si la formation avait coûté, ça n'aurait pas été possible, car l'homme [dans son cas aussi] porte tout le bagage ; quasi insuffisant pour nourrir tout le monde. Organisation bonne.

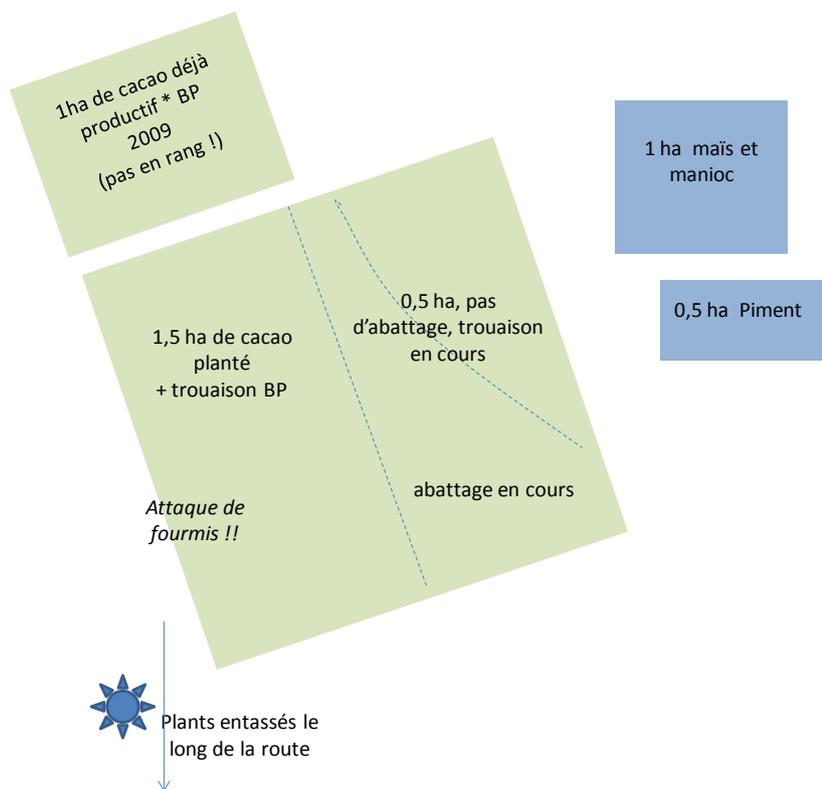
- Voulait acquérir des connaissances professionnelles,
- Être en autonomie, auto emploi.

### = Positifs

- La formation a permis de nourrir sa famille avec la ration journalière. Pouvait économiser environ 7 000 F en 2 semaines.
  - Connaissance en techniques culturales. Ex : planter en ligne qu'on ne faisait pas avant ; possibilité de prélever lui-même.
  - Formation par alternance est bien, mais ne laisse pas de tps pour faire des choses chez soi.
- .....

## **Trajectoire de vie et système d'activités :**

- A étudié jusqu'en terminale mais n'a pas eu le bac. Laissé en 2008. Père meurt en 2009, et n'a pas le courage de continuer les études.
- 2009 : hérite donc d'un terrain de 20 ha.



N° Opération	Activité	Document de projet (FCFA)	Installation 2015 (FCFA)	ecart	
<b>SC CACAO*BP*Macabo</b>					
<b>Activités</b>					
1	Défrichage (30 000F/ha)	60000	80000	-20000	Motivation 10 000 F/ha
2	Abattage	30000	35000	-5000	Motivation. Travail non terminé, mais déjà payé. Envisage de déposer plainte. Abatteurs pas disponibles avant car beaucoup de demande.
3	Tronçonnage	40000	0	40000	Réalise lui-même car scieurs occupés
4	Piquetage (BP ou cacao) (25000F/ha)	50000	50000	0	
5	Trouaison cacao (1111 trous *2ha*50F)	55550	126100	-70550	Motivation 15000F. Trou à 50F finalement. NON 0,5 non terminé car la personne a "mal aux yeux".
6	Trouaison BP (1111 trous *2ha*50F)	55550	126100	-70550	Motivation 20 000F. Trou à 50F finalement. NON
7	Planting cacao (25F/plant*2222)	45000	60000	-15000	15 000 de ration. Groupe de 5, à 5000F/j
8	Planting BP (25F/plant*2222)	55550			
9	Trouaison Macabo				En attente de plantation
10	Planting Macabo				
11	Construction cabane				
<b>Intrants</b>					
12	Pépinière : 120 cabosses x 500 F + sachets 25000	85000	168000	-83000	Finalement a acheté les plants à la Sodécao. Transport à 25F/plant x 2400 ! Difficulté car plantation éloignée !
13	Achat des rejets de BP. 2400 x 100F + 40 000 F transport	280000	240000	40000	Acheté à son grand frère et tante, pas de motivation. Pas de transport car champ voisin.
14	Achat Macabo	250000	250000	0	Apporte lui-même 500 boutures de son champ.
	<i>Imprévus !</i>				

<b>Total opérations</b>	14		<b>Total ecart</b>	<b>-184100</b>	
<b>Opérations réalisées</b>	10		<b>Donc activité MO</b>	<b>-141100</b>	Activités génératrices de revenus : cacao déjà en production, 0,5ha piments, champ vivrier 1ha. + femme couturière.
<b>% de mise en œuvre du projet</b>	71		<b>Soit</b>	<b>76,6</b>	
			AP envisagé projet :	429100	
			AP Réalisé :	184100	
			Soit + %	42,9	

« Cancer » des pieds déclaré en janvier 2014. Monte son projet à distance en payant sa famille.  
Pas de chiffres sur la mise en œuvre => écarts élevés

.....  
**Famille :**

Famille nucléaire :

Conjointe décédée en 2014. 3 enfants (2 avec une autre femme, 1 fille avec sa conjointe).

Famille élargie :

Famille polygame. Père non déclaré, ne l'a pas reconnu à sa naissance. Mère décédée en 2002. Au moins un frère et une sœur.

⇒ MO dispo pour le projet => 1 frère qui conduit à moto.

.....

**Projet AFOP :**

Premier financement en janvier 2015.

« Je serai le premier à avoir terminé mon projet de tous les EA1 ».

Lors de la visite :

Il manque une parcelle de 50 carrés de planting. Sera terminé cette semaine. Il restera le macabo à mettre, mais pas cette année, l'année prochaine. Les activités sont presque achevées, il ne manquera que les remplacements en août.

Terrain :

Domicile Bouam, plantation à 6 km. ARRONDISSEMENT DE DIANG, DÉPARTEMENT DU LOM ET DJEREM, RÉGION DE L'EST. Terrain vierge, jamais utilisé. Plus de 20 ha de forêt grande et vaste. « Il y a la place pour mes 25 ha de cacaoyère. Seul là-bas ». + 1ha de BP, + maïs arachide manioc + pistache + 2 ha le long de la route. Environ **30 ha** en tout. Les deux côtés de la piste forestière appartenaient à son père, nous avons aidé les autres apprenants.

« Beaucoup de terres ailleurs » = famille polygame : chaque champ du père se divise par le nombre de femmes. On coupe en 2 la parcelle et chacune travaille son coin avec ses enfants. Du coup, de par sa famille, il a plein de terres éparpillées impossibles à chiffrer = 4 parcelles.

Avant, les grands-parents allaient où ils voulaient, en fonction de leurs forces : on défrichait et on travaillait. Maintenant, nous, on doit aller plus loin du village si on veut trouver de la terre. Certains ont acheté les terres (cf. GODWE, nordiste venu).

Intrants :

**Cacao.** « SODECAO a joué un sale tour : ils disent qu'ils donnent le véhicule, mais ça n'a pas été le cas, finalement. Obligés de trouver les moyens pour le transport et la mise en place, en pleine saison pluvieuse avec l'état des routes qui se dégrade. Il faut attendre au moins deux jours quand il pleut.

Réseau : « Avec les traitements, j'ai voyagé de gauche à droite. Je connais un ingénieur agro issu d'une famille de nantis, qui met en place des circuits de commercialisation et exporte. Il peut m'aider s'il respecte les clauses, il demande des productions. Mais étant assis, je ne peux pas m'engager. Plus, j'ai été secrétaire général, j'ai monté des projets d'un million, j'ai beaucoup d'autres partenaires qui peuvent acheter ; mais les businessmen n'attendent pas. » « J'ai des atouts, je peux grâce à l'agriculture, mais impossible avec ma maladie. » « Pour quelqu'un qui n'a pas ma possibilité de demander, d'avoir des partenaires, c'est dur. Ceux qui n'ont rien, ça ternit ton image. »

**BP.** A acheté les rejets et a utilisé les rejets des anciennes plantations.

### Commercialisation :

**Cacao.** Pas de problème ici, les acheteurs viennent sur place. Nous avons décidé de nous regrouper en GIC, pour vendre à l'international. Mais je ne peux pas assister quand les autres font des réunions.

### Changements dans le projet :

Du fait des difficultés, plus d'AP à fournir. « Comme je ne peux pas me déplacer et travailler, que ma conjointe est décédée, j'ai été obligé de payer tout le travail. » MANQUE DE MO (lui et sa conjointe).

A eu recours à des salariés temporaires :

- Salariés temporaires supervisés par son frère. Ce dernier trouvait des ouvriers et les payait à la tâche, au nombre de trous. Lui allait une fois par mois à moto, sans pouvoir entrer dans la parcelle, en essayant de corriger les erreurs (par exemple, mauvaise disposition lors de la trouaison du cacao, pour le plan de plantation). « Moi, je dois assurer la technique, et mon frère n'étant pas formé, je lui disais comment faire ». [pas maître de son travail et de la mise en place !!]
- Famille. « Aide » mais rémunérée, on ne fait pas travailler pour rien. Au moins, on donne de quoi manger, ainsi que du vin de palme. La trouaison n'était pas gratuite : parfois ils exigeaient le transport, donc il fallait payer la moto aller/retour. Mais abordable. [plus rentable que de payer de la main-d'œuvre temporaire]. Ils ont fait après le défrichement 1 ha, puis la trouaison d'1 ha de bananier plantain « On a donné ce qu'on pouvait ».

.....

### **Jalousies sorcelleries**

« Au bout d'un moment, avec la chimio, même la famille qui soutient ne peut plus. Tu appelles quelqu'un, il ne décroche pas le téléphone car il sait ce que tu vas lui demander. »

***« Le jeune reçoit des subventions, mais il demande de l'argent à sa famille en même temps. Il a fallu que la mission de Suivi-Evaluation arrive pour qu'elle comprenne ! Quand je dis que l'argent est bloqué, la famille ne me croit pas, elle dit que je jouais le malhonnête. »***

« Durant la formation, le Centre a tâché de prévenir les familles, ils ont fait le maximum. Mais c'est la famille africaine... Ils ne comprennent pas que le projet, c'est pour la famille. Si j'ai 10 ha de bananier plantain, je ne peux pas les consommer seul. Mais parce qu'il y a de l'argent pour le projet, il faut qu'ils le mangent. C'est l'Afrique, c'est une 2<sup>nde</sup> habitude. »

### Et le fait de cacher, de ne rien dire ?

« Dans tous les cas, les gens verront les projets. Les gens sondent, s'occupent de la vie privée des autres : c'est leur Art. Tu as été clair avec tes parents pour qu'ils ne disent rien, mais quand ils lèvent le coude, ils se vantent, ils se gonflent que mon fils va recevoir les subventions demain. »

« Quand je n'étais pas là, on chuchotait que j'allais utiliser l'argent pour aller me soigner à l'hôpital, mais je n'ai pas trouvé cela juste. Le projet doit être mis en place, la famille est là. Cela profitera aux enfants, à la famille : il vaut mieux mettre en place le projet. Les gens ont essayé d'aller voir M. Hans (CI) pour qu'il ne décaisse pas l'argent. »

Jalousies ? « Ça ne peut pas manquer ». Certains frères ne sont jamais venus à la plantation, mais quand ils y vont pour la 1<sup>re</sup> fois et qu'ils reviennent, ils ne disent rien : « ceux qui ne sont pas avec toi sont contre toi ».

### Sorcellerie ?

« Beaucoup ont pensé que ma maladie était due à la sorcellerie. À l'hôpital, lors des examens, tout était normal, voir mieux que la moyenne des gens. Quand je l'ai dit à la famille, directement c'est la sorcellerie. On veut me mettre à plat. »

« On m'a dit : tu ne pourras pas réaliser ton exploitation. J'ai pris ça comme un défi. Les gens du village sont les premiers à décourager : tout ça ce sont des mensonges du chef de l'État, vous n'aurez jamais les financements... et quand les décaissements sont retardés, ils disent : Ah, vous voyez ! Mais le centre est avec nous. J'ai déjà été formé, c'est déjà beaucoup. »

= Au début de la formation, les autres lui disaient qu'il serait le 1<sup>er</sup> à démissionner. « Tu es toujours propre, tu ne peux pas aller au champ ». Ils étaient surpris de son choix. Mais « l'appétit vient en mangeant ! ». Ils sont surpris que même malade, il a tenu.

.....

## Élaboration du projet

### Écriture du projet :

Il a sa machine, du coup, c'est lui qui a écrit son projet. Évitaient ainsi de faire les allers/retours à Bertoua. A appris à taper lors de sa formation à la radio.

- ⇒ Il rédige certains projets de ses camarades moyennant un revenu de 150 F/page, soit pour 30 pages = 45 000 FCFA (soit < secrétaire à Bertoua). Mais ne peut pas le faire pour tous car a lui-même son projet à mettre en place. Continue à le faire pour les projets de EA2 et les soutenances de juillet. Mieux que secrétaires à Bertoua qui ne connaissent pas le canevas : par exemple, il mettait en place les tableaux.
- ⇒ Pour la soutenance, s'est entraîné avec sa sœur prof d'espagnol : est allé voir sa soutenance à elle, et puis avec la radio, a acquis de l'aisance à l'oral. Pas le cas de certains autres de la promo.

### Les deux ans d'attente et finalisation des projets :

Pas facile car la maladie s'est déclarée.

- Au moment de la finalisation des projets, à l'hôpital central de Yaoundé, couché la plupart du temps. Quand il y avait une activité au centre, informé par moniteur. Faisait des séances de 3 semaines à Bouam. Traitement chimiothérapie, très lourd et coûteux « j'étais à plat ». Trajet Yaoundé-Bouam : 4 000 FCFA/trajet.
- Modèles successifs de canevas, 3 ou 4, les gars se sont découragés.
- Janvier 2014 : arrêt chimio, retour. Février 2014 : Soutenance et projet validé. Concubine décède, reste avec la fille de 2 ans, « on se battait ».
- Maladie recommence fin 2014. En janvier 2015, réussi à réunir de l'argent pour aller se faire soigner à l'hôpital au Nord-ouest. Devrait pratiquer une autre chimio, mais pas les sous et la famille ne peut plus soutenir, « il faut manger, et il y a les enfants ». Apprend que décaissements arrivés quand était là-bas.

Activités en place : 1 000 FCFA de temps en temps, de la salle de jeux de PS ; + Téléchargement de sons et musique.

.....

## Accompagnement

### Plan de décaissement réalisé :

**SC1 cacao** : 1<sup>re</sup> tranche : 400 000 FCFA pour acheter le matériel au fur et à mesure, défrichage, trouaison BP 1<sup>er</sup> ha, commande des plants de la SODECAO 120 000 F.

2<sup>e</sup> tranche : 400 000 FCFA pour la suite du matériel, trouaison du BP 2 ha . Rejets BP et transplantation.

3<sup>e</sup> tranche : 400 000 FCFA. Trouaison pour les 2 ha pour le cacao.

4<sup>e</sup> tranche en attente : 300 000 FCFA. Il s'est endetté auprès de gens du village, avec le coût de transport supplémentaire de la SODECAO, et la main-d'œuvre. « J'ai supplié les gens d'attendre le décaissement ». Pris de sa propre initiative, sans se concerter avec le CI.

**SC2 maïs** : sera mis en place avec les reliquats de cette dernière tranche. Le maïs est déjà en place. La prochaine campagne, c'est l'arachide et le manioc, en août.

### Banque :

La banque insistait pour voir le PP : il y allait avec le CI sur la moto, il restait dans son coin tandis que le CI faisait la queue.

### Suivi et départ du CI :

= Problèmes engendrés sur le planting : les plants de cacao sèchent (heureusement il pleut un peu en ce moment). On est obligés de taper à gauche et à droite pour les planter. Il attend le décaissement suivant !

= « Notre argent est dans notre compte, mais à cause de son départ, on ne peut pas aller chercher NOTRE argent. ». Pas moyen de faire la mise en place : les plants de cacao vont sécher. C'est nous qui souffrons, mais nous ne sommes pas responsables de l'affectation. Nous travaillons selon le calendrier culturel : il va falloir attendre la nouvelle campagne. J'ai été obligé de m'endetter pour commencer le planting. (cf. 4<sup>e</sup> tranche). »

= Le CI a pris en compte la maladie, il a été gentil. « Tout le monde au centre savait que je ne pouvais rien faire, mais ils ne m'ont pas vissé ; ils voulaient que je réalise mon projet, peu importe ce que les autres pensent ».

.....

## **La formation**

### Les deux ans de la formation :

- Rencontre avec AFOP : affiches, communiqué à la radio (lui était animateur).
- Formation, « coup de chance », car recalé de tous les concours où il avait postulé.
- Financement lors de la formation : 1 000 FCFA/jour (avec retards parfois), mais louait à un autre taximan pour 3 000 FCFA/jour. Pas de soucis à nourrir sa famille pendant ce moment.

= Activités agricoles durant la formation : champs de concombre et d'arachide. Mise en pratique de ce qu'il a appris au centre. Cultures vivrières pour AutoC et vente s'il en reste.

### Motivation agriculture :

(Issu du document de projet) « Prouver à notre entourage que l'on peut réussir et réaliser des grandes choses grâce à l'agriculture ; on n'a pas seulement besoin d'être fonctionnaire pour avoir une vie paisible ou meilleure. »

Sa grande sœur à la radio disant que même les ministres ont des champs ; sa tantine « c'est avec ça que nous vivons », plus les concours qui ne marchent pas... Voit qu'avec la vente de 4 ou 5 sacs d'arachide ou de pistache, se fait 60 000 FCFA ! A donné goût. Mais ce qui manquait, c'était les techniques.

### Apports de la formation :

= Équilibrée. Surtout l'alternance.

= La formation a apporté beaucoup de connaissances. « **Je connaissais la vie de famille chez les autres** ». Beaucoup apprécié l'alternance, changer de temps à autre ainsi.

### Niveau de formation :

Le niveau de la formation est plus élevé que le post-primaire. Il faut au départ amener des jeunes qui ne savent pas écrire seul : trop de cahiers + honte et peur devant les autres.

- ⇒ Une des causes du fait qu'il y ait moins d'apprenants cette année : des racontars dus à l'installation également.

.....

## **Trajectoire de vie et système d'activités :**

Avait des économies mais tout est parti dans les traitements.

Trajectoire de vie et coût d'opportunité :

- Études primaires 87, Belabo. Obtention du CEPE.

Études 2<sup>e</sup> cycle st Joseph Dianj, 4 ans. Spécialité électricité, puis froid et climatisation à Yaoundé. Mère décède cette année-là en 2002, études chères, difficile. A fait sa 1<sup>re</sup> sans obtenir le probatoire. Niveau d'études : CEPE + 6 (?).

- Formation et travail à la radio (plusieurs localités), puis retourne à Bouam pour l'ouverture de la radio locale. Animateur avec l'Unesco. => capacité pour taper directement à l'ordinateur. A donné opportunité d'apprendre l'informatique.
- Travail dans la revente de produits pétroliers. Mais risques importants : maladies, travail illégal. « Juteux mais trop variable... et illégal ». Environ **30 000 FCFA/mois**.

A permis d'économiser pour se payer une moto à 360 000 FCFA.

- Mototaxi : a fait le travail durant 1 an, mais risques : froid, accidents... Au-delà de 3 000 FCFA/j ⇔ 100 000 FCFA/mois (mais compter moins avec l'essence). De quoi nourrir sa conjointe et ses enfants.
- *Tout au long : donne à sa tante ou sa famille argent ou abattage, défrichage, paye femmes de réunion pour semis 10 000 FCFA chacune, 20 000 pour le sarclage => obtient 7 sacs de maïs ou quelques sacs de pistache ou d'arachide.*

Système d'activités aujourd'hui :

- Rédaction des projets des autres apprenants ;
- Salle de jeux et téléchargement musique.

⇒ À partir des factures retrouvées au Centre. Parmi les mieux fichés du Centre.

<b>SC CACAO*BP*Macabo</b>			
	<b>Activités</b>		
1	Défrichage (30 000F/ha)	60000	60000 0
2	Abattage	100000	100000 0
3	Tronçonnage	100000	100000 0
4	Piquetage (BP ou cacao) (25000F/ha)	50000	50000 0
5	Trouaison cacao (1111 trous *2ha*50F)	111100	120000 -8900
6	Trouaison BP (1111 trous *2ha*50F)	222200	100000 122200
7	Planting cacao (25F/plant*2222)	55550	
8	Planting BP (25F/plant*2222)	55550	30000 25550
9	Trouaison Macabo		
10	Planting Macabo		
11	Construction cabane		
<b>Intrants</b>			
12	Commande de 2400 plants à la SODECAO	140000	140000 0
13	Achat des rejets de BP. 2400 x 100F	240000	160000 80000



## **2. Projets 'Palmier à huile'**

CFR Bouam

Département du Lom et Djerem,  
région de l'Est.

.....

**Famille :**

Marié et père de 2 enfants.  
Père = chef du village.

Histoire de la dot

S'est marié en 2010 => la formation devait donner quelque chose pour payer la dot de sa femme. Mais après trois ans de formation et d'attente, la belle famille s'est découragée. Le père meurt. La famille a quand même permis qu'ils se fiancent, mais ils ont passé 1 an sans se voir, ils voulaient quelqu'un avec de l'argent. Quand la subvention arrive, il prend 200 000 FCFA pour payer la dot et récupérer sa femme (osea, sa force de travail également) : il fallait travailler, et n'avait pas sa tête sur place. Il est allé voir sa belle famille, même si beaucoup de gens lui ont conseillé de laisser cette femme.

⇒ Le CI dit de son côté que Alain pris sur le fait. cf. entretien Hans.

.....

**Projet AFOP :**

A décaissé 800 000 FCFA ; reste 700 000 FCFA.

Terrain :

Associé le PH avec l'ananas, c'est bien, ça donne envie de travailler, car le PH c'est long. Car le 1<sup>er</sup> palmier donne en 2008 (long d'attendre !). Terrain bon pour le PH.

Mise en œuvre pendant les 2 ans :

Fin 2012 – fev. 2014 => a préparé le terrain là où il y a l'ananas. A défriché 1ha, Ananas\*canne. Pas de PH. Faire ça tout seul, ça occupe. « Pas perdu de temps ». A laissé ses activités (maître d'école et pharmacien) pour faire ça, car pas d'autres ambitions.

Activités :

= 1<sup>re</sup> tranche pour lancer le défrichage et la délimitation. Cf. données éco à la fin.  
= Maïs, sarclage etc.

MO :

Problème car ne terminent pas le travail. Il a tenté de demander qu'ils le remboursent. Obligé ensuite de travailler seul et l'argent est parti. Exemple pour les ananas alors qu'il avait de l'argent pour ça. Pour le sarclage, les gars laissent les racines : il est obligé de repasser et de payer d'autres personnes !

A un groupe, propre groupe du quartier, mais a marché avec des malhonnêtes. « [Avec les gars du groupe d'entraide], quand c'est mon propre champ, j'exige qu'on travaille bien, avec les techniques. ».

Le financement, c'est un facteur bloquant. Par rapport à ce qu'ils ont dans la tête. Avec la mentalité des gens du village, les prix ont augmenté par rapport au financement. On doit payer le prix de la motivation, et le travail n'est même pas fini. Il me faut tout faire pour avoir 2 ha opérationnels.

Pépinière :

Les plants étaient de qualité variable, c'est pour ça qu'il a choisi de passer par une pépinière pour le projet AFOP. [ou parce que revient moins cher ??]

.....

## Jalousies sorcelleries

### Changement d'attitude.

**« Toute la famille, la mère, le petit frère... Ils veulent travailler l'argent, ils ne veulent pas faire pour aider. Tout est payé, la famille demande un salaire. »**

**« Au début, on était flous. On sait que le travail doit être fait sur mesure [...]. Avec le décamètre, on mesure en brousse "ça, ce n'est pas un hectare ! c'est qu'un demi-hectare". Chacun s'énerve, et ils sont partis en disant que c'était trop grand ! »**

**« Et toi, dans ta tête, quand tu ne finis pas, tu en es malade. Et en plus, tu as la pression d'avoir pris l'argent pour travailler autre chose. »**

**« Mais Mme Lydienne a sensibilisé correctement. Avant que l'argent ne sorte, tout le monde était d'accord. Maintenant, je suis seul avec ma femme et mes enfants. »**

**« Maintenant, il faut commander le casier de bière au lieu du matango. »**

Sorcellerie : sa main est finie (douleur). Il y a des gens qui viennent voir la belle-famille, disent que l'argent est « petit ».

### Crédits demandés ?

La belle famille a demandé = > **ne rembourseront pas, total de 90 000 FCFA de prêts !**

- 30 000 FCFA pour le beau-père,
- 10 000 FCFA pour la mère,
- 50 000 FCFA pour la santé du petit frère.

**Fait face avec la vente de ses ananas**, pour que l'enfant aille à l'école, que le projet soit à jour, pour payer les gens qui travaillent. A réussi à retirer de l'argent du **bois de chauffage** : 15 000 FCFA d'abattage et tronçonnage, mais vend le bois pour son propre compte.

.....

## Élaboration du projet

Rédaction sur papier, saisie à Bertoua, 2 semaines d'aller-retour à Bertoua, puis le Centre a pris en charge. 15 000 FCFA la 1<sup>re</sup> saisie ; 2 saisies, donc env 30 000 FCFA + 15 000 forfait pour les coûts de transport etc.

.....

## Accompagnement

### Modifications du projet initial :

Observation : passage par une pépinière + redistribution forte (argent de la dot).

**« Mais Mme Lydienne a sensibilisé correctement. Avant que l'argent ne sorte, tout le monde était d'accord. Maintenant, je suis seul avec ma femme et mes enfants. »**

Passage par M. Hans pour faire la commande des noix 200 000 FCFA (donné de l'argent puis attestation manuscrite !)

.....

## La formation

### Entrée en formation :

Allé voir le directeur, pris le 1<sup>er</sup> jour. Entré pour la formation avant tout, et pas l'installation.

### Apports de la formation :

- = Lui a beaucoup donné l'amour du PH, « ça m'a donné la vision pour gérer mon exploitation agricole. Avant, je ne savais pas gérer : maintenant, je sais ce qu'il faut faire avec l'argent ». C'est un très grand plus ! Car en 1999, je ne vivais que de l'agriculture, mais j'entrais dans les coulisses. Je ne savais pas ce qu'il fallait garder, épargner... Pourtant, j'avais l'agriculture dans la tête.
- = Partout, chez les référents, au Centre. A beaucoup appris, même ce qu'on n'avait pas à apprendre. L'élevage, la pisciculture... on sait tout faire ! On a eu de très bons formateurs, compétents.
- = Apprentissage à l'association de cultures, planter, disposer... pas n'importe comment !

⇒ Sans la formation, serait mort. La ration de 1000 FCFA/j lui a permis d'assurer sa santé car était malade. Même s'il a eu 2 mois d'absence, ils lui ont quand même envoyé la ration.

### Aspects négatifs :

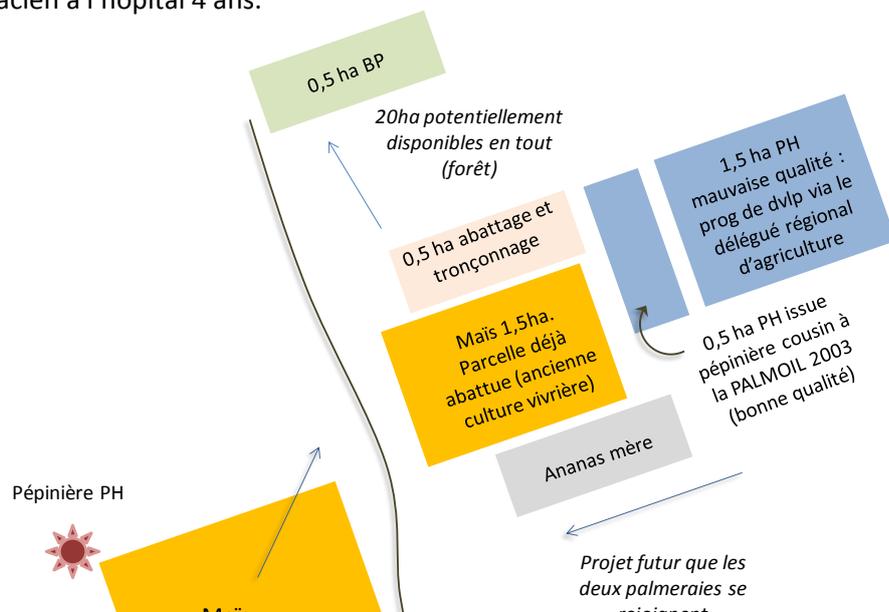
On partait très loin en formation. La famille était délaissée. Mais pas eu trop de problèmes, un peu de maladies.

### Référents :

EN 2010, les apprenants, on a planté entre 1 à 4 ha chez les référents. On les a lancés ! Ils sont compréhensifs. On a créé des champs !

### Trajectoire de vie et système d'activités :

- Né à Maroua, père chauffeur. Cours à Bertoua, lycée classique jusqu'à la 1<sup>re</sup>. Avait les meilleures notes de sa classe en travaux manuels, savait manier la machette.
- 1999 : Mère au village, veut qu'il la rejoigne car vie dure et travail de la terre difficile. Culture vivrière, petites surfaces. Haricot, manioc, patates, macabo BP...
- 2004 : Cousin en vacances au village avait des noix de palme prégermées en trop, un sachet plein, lui en a donné pour faire la culture. A fait venir un technicien pour planter, piquetage (« voilà ton cadeau »). A donc fait pépinière en janvier 2004. En mars, a planté selon les 6 m x 6 m (mal fait du coup). Et des ananas sur la même parcelle. « Je ne comprenais pas ce que faisait le technicien, il ne donnait pas d'explication ».
- Mars 2005 : bénéficie d'un programme de palmeraies villageoises. Car son père est chef du village, a réussi à être sélectionné (2 personnes sélectionnées parmi 1000 dossiers). Famille a aidé pour la caution. Les gens étaient énervés. Pour ce programme, formation à Bertoua (3 jours). A appris à ce moment que 6 m x 6 m pas bon, il fallait 9mx9m en quinconces. A planté 143 plants sur 1 ha. **Les plants étaient de qualité variable, c'est pour ça qu'il a choisi de passer par une pépinière pour le projet AFOP.**
- 2004 à 2010 : resté au village, voulait étendre sa palmeraie. Vit grâce à l'ananas. Car le 1<sup>er</sup> palmier donne en 2008. A été maître bénévole pendant deux ans, a travaillé comme pharmacien à l'hôpital 4 ans.



N° Opération	Activité	Document de projet (FCFA)	Installation 2015 (FCFA)	ecart	
<b>SC PALMIER</b>					
<b>Activités</b>					
1	Délimitation terrain	7000	10000	-3000	Motivation 3000F
2	Défrichage (30 000F/ha)	60000	80000	-20000	40 000F/ha avec motivation. Pas terminé et mal réalisé.
3	Brûlis				Pas fait le reste car en attente d'avoir les plants
4	Nettoyage				
5	Piquetage				
6	Trouaison				
7	Transplantation				
8	Construction grenier				
<b>Intrants</b>					
9	Achat de 300 plants x 1500 F à l'IRAD de Yaoundé + Transport 150 000F	600000	200000	400000	A choisi finalement de faire sa propre pépinière pour s'assurer de la qualité des plants. Achat de X sachets de noix à 300F. Ici pas de prise en compte des coûts de la pépinière (engrais notamment)
	Imprévus !				
<b>SC MAÏS</b>					
<b>Activités</b>					
<b>1ère campagne</b>					
10	Semis : 25 000F/ha	50000	60000	-10000	5 ouvriers et seulement 1,5 ha.
11	Sarclage 1 (30 000F/ha)	60000	90000	-30000	Sarclage à 45 000 F/ha
12	Sarclage 2 (30 000F/ha)	60000	90000	-30000	
13	Récolte et transport maïs				
14	Egrainage et conditionnement				
<b>2ème campagne</b>					
15	Défrichage (30 000F/ha)				
16	Nettoyage				
17	Semis : 25 000F/ha				
18	Sarclage 1 (30 000F/ha)				
19	Récolte et transport maïs				
20	Egrainage et conditionnement				
<b>Intrants</b>					
21	1ère campagne Achat des semis : 1000F*60 sacs	60000	75000	-15000	Variété hybride plus chère 1500F/kg
22	2ème campagne Achat des semis : 1000F*60 sacs				
<b>Total opérations</b>		22	<b>Total ecart</b>	<b>292000</b>	400 000 FCFA gagnés en passant par la pépinière. Prêts accordés = 200 000 F (dotation femme) + 100 000 F famille.
<b>Opérations réalisées</b>		9	<b>Donc activité MO</b>	<b>-93000</b>	Activités génératrice de revenus : ananas en production (épagne sur pieds) + palmiers déjà en production.
<b>% de mise en œuvre du projet</b>		41			
			AP envisagé projet :	302850	
			AP Réalisé :	93000	
			Soit + %	30,7	

.....

**Famille :**

Mère, concession familiale = > Cas de couple d'apprenants et place de la femme !  
Edwige est venue s'installer chez lui à la fin de la formation AFOP. Vraie MO, mais pas trop l'inverse !

.....

**Projet AFOP :**

Terrain :

3 ha de maïs, là où sera implanté le PH plus tard. Près de la national 1, dans la zone de cultures vivrières. Don ? De qui ?

Mise en œuvre pendant les 2 ans d'attente :

= Edwige a mis en place la petite cacaoyère pendant la formation, lors des visites à la maison.

Activités :

Délimitation : 6 000 FCFA au lieu de 7 000 F, réalisé par son oncle et lui-même.

Défrichage : 40 000 FCFA/ha, soit 120 000 FCFA pour 3 ha, alors qu'il avait prévu 90 000 FCFA max.

**Pas d'abattage ni de tronçonnage : Pas de document de projet, mais prévu dans le plan de décaissement !!** Il a déclaré avoir changé finalement de site pour le maïs, d'où l'absence de besoin de faire ces activités. Il en résulte une économie de 25 000 FCFA d'abattage et 50 000 FCFA de tronçonnage => a utilisé l'argent pour agrandir son maïs d'un hectare (vu que semences via son GIC : autre programme).

Brûlis et nettoyage : n'a pas bien brûlé ; il a dû entasser, ça lui a coûté 10 000 F en plus.

Semis : 50 000 FCFA prévus et réalisés. Famille, pas trop d'exigence. PROBLÈME d'écureuils et d'oiseaux qui ont mangé les graines.

Sarclage : 180 000 FCFA au lieu de 120 000 F prévus. Aujourd'hui, il n'y a pas assez de MO car tout le monde s'occupe de son propre champ.

MO :

A pris un groupe de Moundi pour le défrichage des 3 ha de maïs. Les gars travaillent plus lentement pour allonger le nombre de journée (+manger et boire). Ils sont payés d'avance.

Pour la pulvérisation, il a eu recours à des amis qui maîtrisent.

Intrants noix de palme :

Dans le document de projet, il était prévu d'acheter des plants de 8 mois => 300 plants x 1 500 F = 450 000 FCFA. Dans les faits, il a acheté des graines pré-germées à 150 000 FCFA les 500 graines + 10 000 FCFA de transport. Il n'est pas possible de se procurer directement les plants, du fait d'une trop petite quantité pour une livraison à distance. Il lui reste 200 plants aujourd'hui (donc moins que 2 ha !). Coûts de la pépinière : sachets 12 000 FCFA ; remplissage des sachets enfants 25 F x 200 plants = 5 000 F.

**+ Engrais spécifique aux PH (engrais NPK). Une partie est prise en compte par la subvention, mais il a déjà décaissé cette part et l'a utilisée. Il compte par conséquent sur le bénéfice de la vente de maïs pour l'année prochaine.**

Fera la plantation en mars prochain. Beaucoup d'avantages car laisse la surface propre pour planter. A associé le maïs et l'ananas cette année.

### Intrants maïs :

Semences s'étendent sur plus que 2 ha, car a reçu don de sa coopérative : 20 kg de maïs gratuit. A décidé de profiter et a agrandi d'un ha.

### Bilan sur facteurs bloquants :

- = MO dure, enchères montent. Les gens sont rares ; et il y a de la jalousie.
- = Climat de mars et avril trop risqué pour semis.
- = Semences : « je préférerais les plants directs, mais pas de petites quantités »,
- = La surface est grande, on ne peut pas se lancer seul [se passer de MO]. Il a sous-estimé, mal fait les prévisions. Quand il a décaissé, il n'avait pas de ressources de secours.

.....

### **Jalousies sorcelleries**

Attitude des gens a changé.

- = Une partie de la famille est fière car il est bénéficiaire du programme.
- = D'autres sont mécontents. Si besoins dans la famille, ils ne comprennent pas que l'argent est pour le projet. Et il y a augmentation des enchères, ça passe de 100 F à 200 F. Beaucoup s'approchent pour demander conseil.
- = Pour contrer jalousie, il partage des connaissances, il montre en pratique.
- = Prêts pour santé, mais la personne de la famille qui lui a demandé a renoncé. Sinon, le reste du temps, il y a « les mendiants ». « **Mais je dis : non, [au lieu de te donner] allons au champ. Si tu travailles ma parcelle, je te paye. Je préfère de cette manière.** »
- = Mauvaise compréhension de certaines familles vis-à-vis de l'argent. « **Il faut être dur de caractère pour supporter.** »

.....

### **Élaboration du projet**

#### Finalisation :

Écrit sur le papier. Nécessitait à tout moment des corrections. Il fallait aller soi-même en ville. Il y avait beaucoup d'apprenants, peu de moniteurs. Avec les changements de canevas, on était traumatisés à la fin. On avait à la fin des supports USB, et on donnait pour que le moniteur corrige. Finalisation estimée à > 100 000 FCFA. 3 ou 4 jours à Bertoua où obligé de rester (15 000 FCFA) + saisie à 30 FCFA/page, 40 pages, puis transport. Et parfois la secrétaire est surchargée, et il y a coupures de courant.

#### Travail de groupe :

« Chacun était initiateur de son projet ; mais untel guidait sur tel point [qu'il maîtrisait plus]. »

- ⇒ Son activité avec le bar a soutenu [car père de famille, responsabilités (et beaucoup d'enfants)]. Ça payait 50 casiers / semaines, à 1 000 FCFA le casier comme bénéfice, soit 120 000 FCFA de bénéfice / mois. Ça aidait à envoyer les enfants à l'école.

.....

### **Accompagnement**

#### Réajustement des tranches :

Comme il est passé par une pépinière et a commandé des noix prégermées, les opérations de Piquetage, trouaison et transplantation sont reportées à la 3<sup>e</sup> tranche, non décaissée.

### Réseau

Attaché aux gens de l'agriculture : délégué agricole l'informe. Déjà assisté de conseillers avant la formation : délégué d'arrondissement + délégué du GIC.

Avant, connaissait beaucoup de monde, touchait la politique, sinon au centre de santé. La population vient auprès de lui pour soutirer de l'information. Les référents étaient déjà connus, la formation n'a fait que renforcer les relations.

### CI et décaissement :

Il a constaté l'avancement des travaux. « Mais j'avais trop de pression. Il n'y a pas de vraie autonomie de l'apprenant. C'est un échec de ce côté-là. »

« Le CI fait trop de pression. On décaisse l'argent, mais il voulait voir vite la mise en œuvre, dès mi-mars, mi-avril. Mais, dans la réalité, il n'y avait pas de bonne pluie pour commencer à semer. Et quand on pulvérise, il pleut. Si on nous laissait, on aurait moins de difficultés. Il faut que l'apprenant ait une autonomie réelle. »

Posture conseil/contrôle : Il pourrait contrôler, mais sans pression. Il voulait vite voir les activités. Pourtant, ce n'est pas parce que l'argent est consommé, c'est parce que le temps ne le permet pas !

*« Le CI fait trop de pression. On décaisse l'argent, mais il voulait voir vite la mise en œuvre, dès mi-mars, mi-avril. Pourtant, ce n'est pas parce que l'argent est consommé, c'est parce que le temps ne le permet pas ! [...] il n'y avait pas de bonne pluie pour commencer à semer. Si on nous laissait, on aurait moins de difficultés. Il faut que l'apprenant ait une autonomie réelle. »*

Les bénéficiaires sont mis sur son compte personnel. L'absence du CI bloque. Si je veux prendre des collégiens pour la récolte, il faut attendre. Activités à venir : récolte, grenier, transport maïs, semis de la 2<sup>e</sup> campagne. Argent a son propre mouvement.

Madame a son propre compte.

.....

### **La formation**

En a entendu parler par délégué de l'agriculture, puis par communiqué à la radio. Il a fait son dossier et a été reçu.

Sans ration, aurait pu tenir car il avait le bar. (Mais dur car à Bouam, les gens savent que les apprenants ont la ration, donc ils ont augmenté le prix des plats). Mais s'il fallait consommer, pas suffisant. [oui, bon, c'est ce qu'il dit].

### Motivation pour son projet PH :

= Avec les référents, « j'ai vu certaines réalités ». On peut produire quelque chose de consommable dès la base, et sans difficulté pour écouler le produit. Par exemple, pour le Palmier, il y a une demande forte pour l'huile de palme ici. On peut vendre à tous les états.

= Commercialisation. Et le prix ne descend pas trop, peu de risque de chute.

= Entretien pas trop difficile, pas de maladies contrairement au cacao qui a des chenilles (qu'il n'aime pas).

### Apports de la formation :

= « A enrichi sa tête », a appris beaucoup de choses. Et puis, l'appui donné, ça aide !

= A appris beaucoup d'autres techniques qui paraissaient difficiles : pépinières, plants => c'est ce qui l'a intéressé. Comment faire une cacaoyère, la technique des PIF. Avec 3 à 5 rejets sains, on peut en faire beaucoup. Et beaucoup d'autres choses innovantes.

= Beaucoup de Jeunes de différents horizons, avec qui partager. Changement de mentalité et de comportement. Informations enseignées de manière ordonnée, cours sur la gestion des ressources.

= Apprentissage à la rédaction de projet : n'avait pas de notions de base pour la rédaction.

Aspects négatifs :

= A pris trop de temps pour finir. On appelait là-bas chaque fois pour faire la finalisation. Il a pris dans ses économies pour le surcoût.

Pendant la formation :

= Le bar a beaucoup aidé pendant les études à Bouam (soutien de la famille). Ouvre quand a le temps. Il faut payer les impôts, les papiers... il faut des ressources.

Diffusion de l'innovation :

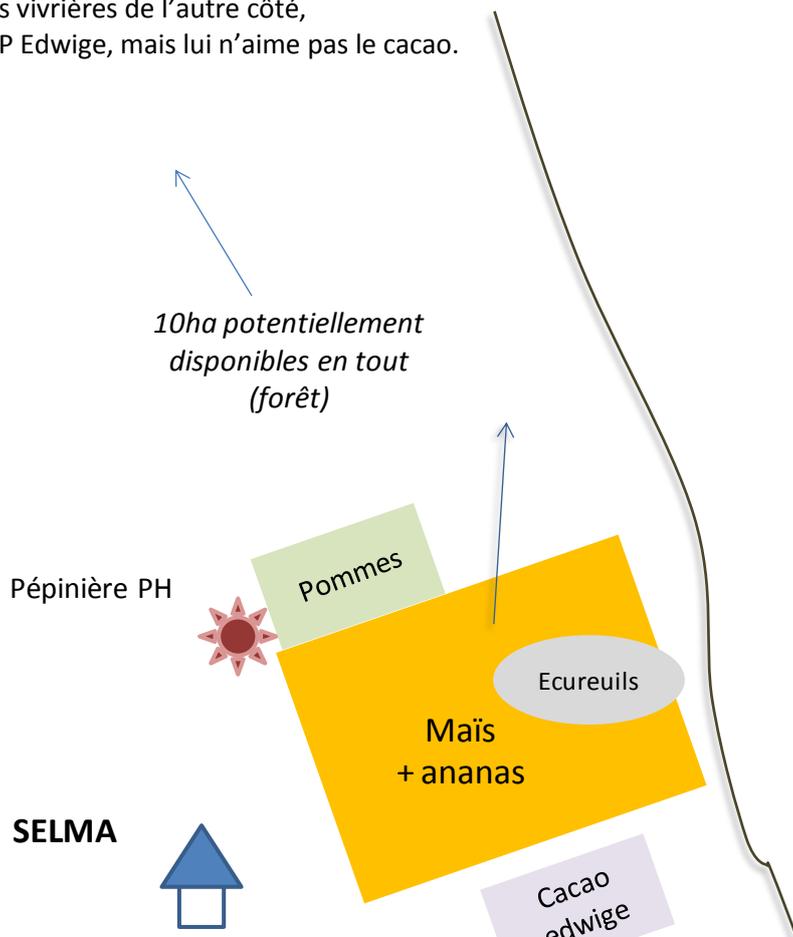
Donne des conseils, assiste les gens qui viennent lui demander dans les champs. Partage ses connaissances avec eux. Cela rend le climat serein (cf. jalousies).

.....  
**Trajectoire de vie et système d'activités :**

- 34 ans, né en 1981. Père de 7 enfants (?), marié mais pas légalement. A étudié jusqu'en 1<sup>re</sup>.
- Formation en soins et en santé, gestion des produits pharmaceutiques, ici à Moundi.
- Champs vivriers maïs /manioc, 1/2 ha ou 1 ha.
- 2003 – 2005 : A fait la moto taxi (jusqu'à 7 000 FCFA/jour),

Système d'activités : (avec les activités d'Edwige).

- Maïs 3 ha, + pépinière palmier,
- Ananas, + ½ ha de maïs déjà récolté dans marécage (avant),
- Pommes de terre,
- Porc race améliorée (Carlos)
- Manioc et cultures vivrières de l'autre côté,
- ½ ha de cacao + BP Edwige, mais lui n'aime pas le cacao.
- **BAR !**



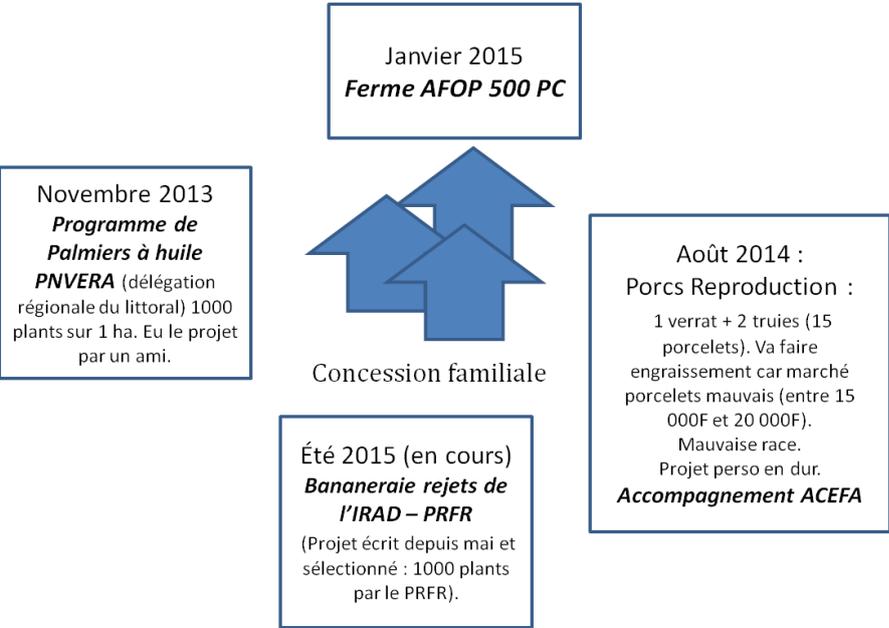
N° Opération	Activité	Document de projet (FCFA)	Installation 2015 (FCFA)	ecart	
<b>SC PALMIER</b>					
<b>Activités</b>					
1	Délimitation terrain	7000	6000	1000	Réalisé par lui-même et son oncle, donc coût inférieur.
2	Défrichage (30 000F/ha)	60000	120000	-60000	3ha au lieu de 2ha, payé à 40 000 FCFA/ha. Groupe de gars de Moundi, payé d'avance, travaillent plus lentement pour avoir plusieurs rations
3	Brûlis				
4	Nettoyage	0	10000	-10000	Mal brûlé, a dû entasser.
5	Piquetage				Prévu pour la 3ème tranche, avec l'achat de l'engrais spécifique aux palmiers. Utilisation de cet argent pour faire le maïs, et reinjectera l'année prochaine quand les plants seront prêts.
6	Trouaison				
7	Transplantation				
8	Construction grenier				
<b>Intrants</b>					
9	Achat de 300 plants x 1500 F à l'IRAD de Yaoundé + Transport 150 000F	600000	177000	423000	A finalement créé sa pépinière : commande des noix pré-germées par colis (500 graines pour 200 plants aujourd'hui). (même coût que NGANKE) RETARD DE LIVRAISON => préféré passer les noix. Seront prêts pour l'année prochaine.
	Imprévus !				A planté 3ha au lieu de 2 de maïs => peut supporter l'excédent de dépense ! Car sa coopérative lui a donné 20 kg gratuits. Les écureuils ont mangé une partie du semis, plus les herbes ont envahie le champ de maïs
<b>SC MAÏS</b>					
<b>Activités</b>					
<b>1ère campagne</b>					
10	Semis : 25 000F/ha	50000	55000	-5000	Gens de la famille, pas beaucoup pris, "pas trop de fixation". + ration
11	Sarclage 1 (30 000F/ha)	60000	105000	-45000	Compter un ha en plus à chaque fois. Puis a pris des amis qui maîtrisent la pulvérisation. [je prends 35 000 FCFA/ha pour être en accord avec les pratiques]
12	Sarclage 2 (30 000F/ha)	60000	105000	-45000	
13	Récolte et transport maïs				
14	Egrainage et conditionnement				
<b>2ère campagne</b>					
15	Défrichage (30 000F/ha)				
16	Nettoyage				
17	Semis : 25 000F/ha				
18	Sarclage 1 (30 000F/ha)				
19	Récolte et transport maïs				
20	Egrainage et conditionnement				
<b>Intrants</b>					
21	1ère campagne Achat des semis : 1000F*60 sacs	60000	60000	0	Et a eu les 20 autres kg (équivalent pour 1ha) via sa coopérative pour planter le 3ème ha.
22	2ème campagne Achat des semis : 1000F*60 sacs				
<b>Total opérations</b>	22		<b>Total ecart</b>	<b>259000</b>	400 000 FCFA gagnés en passant par la pépinière.
<b>Opérations réalisées</b>	9		<b>Donc activité MO</b>	<b>-164000</b>	Activités génératrice de revenus : bar, SE porcs amélioré, 1/2ha cacao, cultures vivrières... + ananas
<b>% de mise en œuvre du projet</b>	41				%
			AP envisagé projet :	319800	
			AP Réalisé :	164000	
			Soit + %	51,3	

### **3. Projets 'Poulets de chair'**

CFR de Bafoussam  
(zone des Hauts Plateaux, Ouest)  
et  
Ferme-école de Ndoungué  
(région du Littoral)

15	Projet Poulet Chair 500 sujets x 4 bandes + ½ ha de maïs.
----	---

*Jeune profil diversifié. 5 spéculations en même temps. Jouie d'une renommée dans le quartier.*



**Famille :**

Les oncles ont des palmeraies de 2 +2 +5 ha. Concessions familiales, 6 maisons environ.

Soutien d'un parrain :

Un oncle a motivé pour l'achat des porcelets afin de lancer son activité ! Un oncle journaliste [à Douala certainement]. Il lui a consenti un prêt, à rembourser sans pression ; sorti de l'école, il n'est pas encore financé pour son projet, et ne peut pas rester à rien faire. L'idée est de voir le sérieux avec lequel il avance.

⇒ Hypothèse d'un soutien de 80 000 F environ (pour les 3 reproducteurs).

RQ : son parrain AFOP est son frère, qui ne lui a pas donné de soutien financier.

.....

**Projet AFOP :**

Bâtiment :

600 000 F de la subvention + 300 000 F environ d'AP. Le bâtiment peut accueillir 1 000 PC. Il a vendu ses porcs pour financer le bâtiment. Il le l'a jamais utilisé dans sa totalité car il a déjà du mal à écouler les sujets de 500 PC.

Approvisionnement poussins et aliment :

Passe par C. le provendier à Nkongsamba.

1<sup>re</sup> bande AGROCAM en janvier. 3<sup>e</sup> bande à la ferme de référence à Bafoussam. Poussins à 240 000 F 1<sup>re</sup> bande (à 480 F le poussin). Aliment 1<sup>re</sup> bande 532 000 F avec sac d'aliment à 17 000 F au lieu des 16 000 F prévu (32 000 F supplémentaires d'AP à sortir = > a vendu un verrat).

- ⇒ Un AP supplémentaire : soit 364 000 F
- Bâtiment 300 000 F
  - Prophylaxie : 32 000 F
  - Aliment supplémentaire : 32 000 F
  - Matériel d'élevage...

A vendu verrat + 10 porcelets x 30 000 F = > + /- 400 000 F !  
Déjà prévu dans son AP du projet.

2<sup>e</sup> bande.

Poussins de mauvaise qualité, « faux poussins ».

Même dans les boîtes livrées, il y a un nombre de poussins impair, ou bien un surplus. On est jonglés.

S'il y a un problème, c'est le provendier qui rembourse [s'il juge bon de garder telle clientèle]. Le client ne connaît pas la SOCAV.

**« Tu es obligé de passer par les provendiers. Toi, tu n'as pas de véhicule personnel. Pour aller à Bafoussam, tu payes une voiture, avec un coût de transport élevé »**

Idée de passer par de gros éleveurs ? Il faut les étudier et avoir confiance. Pas trop sûr.

#### Marché et commercialisation :

Il est seul à faire du PC dans la localité, et il commercialise bien.

Mais il n'a jamais utilisé le bâtiment totalement car il a déjà du mal à écouler les sujets de 500 PC. Maintenant, il commence à avoir des clients et il va augmenter son cheptel.

Il vend sur place les 21 J (1 200 F ou 1 300 F) / au marché les 45 J (2 500 F ou 3 000 F).

Vente au marché. Laisse en dehors de la ferme les poulets restants du marché.

Puis il faisait venir les clients en leur payant le trajet jusqu'à la maison, depuis Manjo. Il ne fait venir les clients que quand il est prêt à sortir la bande.

Il a eu un revendeur qui prenait à 2 800 F le poulet de 45 J, et qui revendait à 4 000 F : « Ils bouffent beaucoup, mais lui n'est pas encore connu ».

À propos de la dame plus bas : « **Je la connais car elle me prend des poussins de 21 J** »

[Moyen d'assurer le suivi qualité des clients ! Captation de clientèle !]

= Il va augmenter sa quantité de sujets car il a trouvé un acheteur qui peut prendre 500 PC d'un coup (vendre avant de produire).

#### Évolution du projet :

Passer aux pondeuses dans l'avenir, mais ça nécessite beaucoup de capital. On se débrouille seulement. **Il faut au moins 5 ans avant de commencer les pondeuses.**

[Conscience des seuils d'investissement ! Et pas une croissance linéaire !]

.....

#### Motivation formation :

Famille d'origine agricole. Il avait mis en place, en 2009, des BP et du cacao (300 plants). Il en faisait le suivi pendant la formation, les week-ends.

Il voulait augmenter ses connaissances.

#### Apports connaissances :

- Par la formation : composition des formules alimentaires, a appris à l'école. Voulait accroître rapidement ses connaissances des PC.
  - Conduite d'une bande de 500 PC.
  - Conduite d'un élevage de porcs : suivi, aliment... Avant, il mettait juste de l'aliment, mais maintenant, il sait qu'il y a 3 types en fonction de l'âge.
  - Comment planter une palmeraie.
  - Comment choisir un site pour les cultures => l'a appris chez les référents et à l'école même.
- Expérience terrain.
- Conseil veto ACEFA.

#### Diplôme :

Certains clients le réclament.

Patronariat :

Il gère au téléphone l'installation d'un ami à Douala en piment.

Il y a déjà des gars du village qui viennent aider = > création « d'emplois » à la tâche, journalier.

MO temporaire. 1 ou 2 gars avec une motivation de 1 000 F/J. Par exemple : charger les copeaux, 10 sacs pour l'aider.

Diffusion de l'innovation :

**« Il y a des femmes qui m'appellent directement. La dernière fois, c'était une dame avec ses 200 poulets qui ne mangent pas, ne bougent pas. Je suis parti là-bas. J'ai constaté que la litière était mouillée car les abreuvoirs n'étaient pas adaptés. Ensuite, il y avait des puces : ça entraîne une perte d'appétit des poulets et un amaigrissement. On a pulvérisé des produits dans l'élevage et au bout de quelques jours c'était bon. »**

**« Je la connais car elle me prend des poussins de 21 J »**

[Moyen d'assurer le suivi qualité des clients !! Captation de clientèle !

.....

Accompagnement territoire :

Il travaille avec les délégués agricoles, de Nkongsamba, notamment Ndobu.

Accompagnement AFOP :

Quand il a un problème, il appelle Mme N. Elle vient sur le terrain, « ça s'améliore ».

Accompagnement ACEFA :

ACEFA, sous catégorie AEFA (Exploitations familiales agricoles), pour les Jeunes à leur compte. Travaille avec eux depuis 1 an. Ils vont aider à mettre en place le bâtiment en dur pour des porcs = > crédit à zéro % d'intérêt pour la mise en place. A versé 900 000 F d'avance, et offre crédit de 6 millions de FCFA à rembourser.

En bénéficiaire car a monté un GIC avec d'autres membres en agriculture. [GIC semble avoir été mis en place]

Sur le groupe de 10 membres, seulement deux en ont bénéficié, lui et un autre gars qui fait des poulets.

- ⇒ LA création du GIC en réaction à l'offre de suivi d'ACEFA ; « ACEFA peut aider avec les intrants » + possibilité d'une formation continue + « j'ai appris à mieux composer l'aliment pour les bêtes » + le suivi des plants.

ACEFA permet d'avoir un vétérinaire qui vient assurer un suivi terrain. Un véto vient faire la visite : « on s'entretient, on fait des formules alimentaires. On m'a donné un vétérinaire qui travaille au titre d'ACEFA ».

Il est satisfait car le service est gratuit et adapté. « Le vétérinaire améliore ce que j'ai appris à l'école. Je rencontre d'autres camarades. » [Relais d'innovation, augmentation des connaissances].

ACEFA demandeur du Diplôme !

.....

**Système d'activités :**

- Novembre 2013 : mise en place d'une palmeraie avec le projet PNVERA littoral. 1ha. A déposé le projet par l'intermédiaire d'un ami.
- Août 2014 : porcs reproducteurs, 1 mâle et deux femelles = 7+5+3 porcelets. Mais chétifs, « mauvaise race ». A décidé de faire de l'engraissement car le marché du porc est mauvais sur le territoire (entre 15 000 F et 20 000 F).

Un oncle a motivé pour l'achat des porcelets afin de lancer son activité ! Oncle journaliste lui a fait un prêt, à rembourser sans pression.

- Projet futur (en cours) : bananeraie BP 1 ha. Rejets de l'IRAD. Projet sélectionné, écrit depuis mai 2015. 1 000 plants sélectionnés PRFR.

[Cf. gars Bafoussam Nembot = > jonglage très fort entre porcs et PC]

Diversification d'activités :

Au début, il voulait faire dans les porcs repro + engraissement. Mais il s'est orienté finalement sur les PC, car les PC sortent facilement.

Avec ses autres activités, cela permet de garder le capital. « **Tu peux être en chute dans les PC, tu gardes les porcs et tu lances encore.** ». On peut ainsi garder le capital et transférer le bénéfice.

Acquis de ses expériences. Par exemple, pendant la période du rouget, ou avec la peste en ce moment, c'est une sécurité.

Porcs engraissement : « en février, je sors tous les porcs prêts à être vendus car le rouget sévit de mars à juin. Je laisse juste quelques mères pour les mises bas. » Stratégie apprise chez le référent et qui diminue les risques !

[A prendre en compte dans l'amélioration des calendriers des projets !]

*Schéma à dessiner*

16	Projet Poulet Chair 500 sujets x 4 bandes + ½ ha de maïs.
----	---

.....

### Famille :

« Père » = Parrain gérant financier de la boulangerie (possède une voiture), mère commerçante, frère et sœurs + /6 à Mandjo. L'aîné fait le moto-taxi.

La famille a soutenu avec 640 000 F, plus le matériel de culture (ou élevage ?) pour travailler avec.

**« Tu lui en as parlé à madame des dettes que tu as ? ! Des 700 000 FCFA que tu me dois ? »**

**« Il ne lui manque qu'une femme, et alors je ne me ferai plus de soucis. Car une femme, ça le cadrera, ça lui donnera des responsabilités ».**

« Ce gars, il fonctionne avec le fouet de son père ». (C). Tendance à la boisson.

Soutien familial :

Les frères et sœurs veillent, MO familiale surveille.

[Une situation qui pose la question de la qualification de la MO familiale de remplacement ! Par exemple, dans un autre projet, le cas où l'enfant est parti jouer et n'a pas surveillé !]

+ cf plus bas soutien familial financier.

.....

### Projet AFOP :

*Calendrier :*

Novembre 2014 : Initiation.

Octobre : bâtiment.

Novembre : commande des sujets pour viser la vente à Noël.

*Bâtiment :*

A commencé la construction en octobre, qui a duré 3 semaines. Il a coûté 963 000 FCFA (alors que dans projet, le montant était de 700 000 FCFA = soit supplément ressources familiales de 267 000 FCFA). Choix d'agrandir pour pouvoir dans le futur prendre 1 000 poulets.

Ne se trouve pas sur le même emplacement => problème de sécurité du bâtiment ; il dort dedans, en est le gardien.

Réalisation du bâtiment facilitée par sa formation de maçon => il a pu surveiller la construction.

*Terrain :*

Son Parrain (le gars de la boulangerie) lui a légué le terrain : il a acheté les parcelles pour les lui donner (« pour donner à son fils »). Famille à côté, à Mandjo. ½ Ha derrière la ferme pour le maïs.

Maïs, sol pauvre car utilisé chaque année. Il l'avait testé pendant la formation et il n'avait pas donné. Il l'a laissé un peu en jachère depuis 2 ans, et le terrain a l'air de donner à nouveau.

⇒ Tester pendant la formation permet de connaître les potentialités du terrain !

#### *Approvisionnement poussins :*

De petits éleveurs de Nkongsamba procèdent à l'achat en gros au provendier et partagent. C'est le provendier qui fait le programme, et quand il y a suffisamment de demandes, il passe la commande, car les sociétés d'accoueurs n'achètent pas en dessous de 5 000 sujets.

Société AGROCAM à Douala et Bafoussam : le provendier s'approvisionne chez les 2.

Mais il y a des retards : pas de souci pour la 1<sup>re</sup> bande, mais retard d'une semaine pour la 2<sup>e</sup>, pas pour la 3<sup>e</sup>. Maladies rencontrées.

#### Prix du poussin variable :

- 1<sup>re</sup> bande décembre : 525 F (prix en hausse car forte demande des amateurs notamment pour les fêtes et cérémonies de début d'année).
- 2<sup>e</sup> bande janvier : 500 F
- 3<sup>e</sup> bande mars : 480 F (mais problème)
- 4<sup>e</sup> bande avril : 500 F

Pour ces dernières, il y avait moins de demandes chez le provendier, et il a dû insister pour être livré !

Cf. Ce que dit C. pour les livraisons de poussins.]

1<sup>re</sup> bande : 500 PC à 525 F le poussin. Or, dans projet, il était prévu 500 F le poussin [pour être large dans les calculs je crois], et en 2012 = > jamais un poussin ne valait 500 F, c'est le début de la hausse des prix !

#### *Maladie 3<sup>e</sup> bande :*

Avec un problème au couvoir et 250 morts au chauffage !

Les poussins ont commencé à mourir entre les 1er et 4e jours, avec des diarrhées blanches. C'est la faute du couvoir.

En général, les couvoirs reconnaissent et remboursent [je ne crois pas !], mais ici, c'était la SOCAV. N'a pas eu de réaction assez rapide car il était découragé : Il a été « promené » et les poussins n'ont pas été remplacés.

« Ils m'ont fait acheter beaucoup de produits ».

« En tant que technicien, je sais qu'il faut tel produit dans ce cas-là. À 8 jours, ça s'est arrêté et je n'ai pas eu de morts par la suite ».

#### *Approvisionnement aliment :*

[Dépendance provendiers]

Approvisionnement chez le même provendier qui livre les poussins.

Compose l'aliment lui-même (« on compose nous-mêmes l'aliment : on achète les ingrédients et on tourne à la pelle à la maison »).

Certains provendiers ont un broyeur mélangeur, mais il n'a pas confiance en ce dernier, donc tourne lui-même à la main à la maison.

Augmentation des prix : soja, maïs et arachide/ ex : soja passé de 18 000 F à 24 000 F. Car le soja est ici livré par AGROCAM, seul fournisseur et absence de concurrence !

500 kg de démarrage x 310 F/kg

Finition 1 500 kg x 290 F le kg.

⇒ En accord avec le document de projet. On était alors en novembre, avec un maïs bien sec !

#### *Produits véto :*

3 vaccins, de son apport personnel. Charge vétérinaire de 33 500 FCFA.

Problème d'approvisionnement : les provendiers peuvent vendre de faux médicaments, avec des produits différents de ceux qu'on croit acheter. Les pharmacies vétérinaires les plus proches sont à Bafoussam ou Douala.

#### *Transport pour chercher aliments ou produits :*

Coût important ! Mandjo à Nkongsamba un A/R seul vaut 1 000 F.

Avec un sac de soja 250 F de plus, soit 750 F. Pour une bande, 5 allers-retours.

Il a calculé un coût de transport de **14 500 F** pour une bande !

[Attention, peut-être moins dans la réalité, quoique possible. S'est par la suite acheté une moto (env 200 000 F d'investissement), ce qui a réduit les coûts liés au transport et a apporté un gain de temps.]

Ventes :

Vente au marché local.

Entre 21 J et 25 J, puis à partir de 45 J.

Et les poulets qui restent ? « **Je me bats pour que rien ne reste et que je ne rentre pas avec. Si à 9 heures, il me reste 10 poulets dans la corbeille, je brade ; car il y a un risque qu'ils contaminent les autres en rentrant.** ».

A toujours vendu sur le marché, car il n'avait pas encore trouvé de revendeur à ce moment-là. « **Je me bats sur le marché** ».

Problèmes de morts par étouffement dans les corbeilles.

Problème de vente de poulets à 70 J ! « Quand ils sont en retard à la ferme, tu prends l'argent pour les nourrir avec, en les vendant 3 000 F max ! »

Au quartier, les gens sont pauvres, ils attendent Noël pour manger du poulet. Il est le seul éleveur de la localité, déjà marché plein.

*Banque et produit de vente :*

L'argent est reversé directement à la banque. Il ne le garde pas dans la poche, juste pour les petites dépenses familiales [voir salaire de 30 000 FCFA dit par Clarisse].

Il reverse sur un compte MC<sup>2</sup> différent de celui de la subvention AFOP, un compte personnel qu'il avait déjà. Son compte MC<sup>2</sup> est à Mandjo alors que celui d'AFOP est à Nkongsamba. Ouverture 12 000 F?

La MC<sup>2</sup> ne reconnaissait pas les comptes conjoints, donc compliqué. C. est allée et a préféré changer plutôt que d'expliquer.

Comment se fait alors le suivi de l'argent ?

« C'est lors du suivi que l'on contrôle. C'est le jeune qui gère : on a calculé ensemble le Revenu Agricole, de quoi se payer un salaire de 30 000 FCFA/mois. Et ensuite, tu prends le reste et tu continues de réinvestir ». (C.) Problématique de la fixation d'un RA pour vivre. Comme T., ils se sont fixé 30 000 F / mois (pas beaucoup, car les jeunes doivent avoir conscience des difficultés du fonds de roulement). « Ils ont un manque d'éducation financière ».

[Jeunes différemment cloisonnés dans leur tête]

+ Tenue du cahier de suivi. Elle est faite par Mme N. car T. a peur d'écrire dessus : il écrit sur un brouillon et elle retranscrivait au début => cf. hétérogénéités du niveau de formation, qui pose problème jusque dans la mise en œuvre des projets.

.....

Décalage des 2 ans :

- 500 PC à 525 F le poussin. Or, dans projet, il était prévu 500 F le poussin [pour être large dans les calculs je crois], et en 2012 => jamais un poussin ne valait 500 F, c'est le début de la hausse des prix !
- Augmentation des prix : soja, maïs et arachide/ ex : soja passé de 18 000 F à 24 000 F.
- Changement de site de production du maïs : il devait aller à Namba, mais la parcelle, testée, ne donne pas : fourre-tout avec BP Cacao manioc et arbres fruitiers. Il fallait trouver une autre parcelle, où faire maïs en engraisant avec les fientes.

Réseaux et coordination entre jeunes :

- Avec Mg. (500 PC), ils se renvoient des clients quand ils le peuvent.
- Coordination difficile : « **J'étais 2 semaines avant lui et sa bande n'était pas prête. Le négociant ne peut pas déplacer pour seulement 500 PC.** »
- Les autres Jeunes sont loin ou font autre chose.
- GIC : pas encore les notions.

Apports de la formation :

- Champ de maïs, mis BP, manioc... il était dépourvu, avant de notion.
- La méthode de travail chez les référents. La composition de l'aliment en pratique. **Et comment avoir le courage de rester à la ferme.** C'est dur de changer, de rester à veiller : a passé la première nuit sans dormir à cause des bruits (cf. A !).

.....

Autres activités :

- Champ de maïs AFOP fait en 2<sup>e</sup> campagne [au littoral, « quasiment pas de 1<sup>re</sup> campagne car ne donne pas ! Trop de pluies, on ne peut pas sécher au soleil, il faut mettre au feu ». Il n'a pas le temps de faire autre chose que de l'élevage.

.....

Trajectoire de vie:

Le projet est l'œuvre de T.. Il est né le 25 janvier 1992 à Manengolé, de Nationalité Camerounaise, Originaire du village Balessing dans la Région de l'ouest, Département de la Menoua, Arrondissement de Penka Michel. Né de T. Jean et de M. Marie, tous deux cultivateurs. « Je suis le 2<sup>e</sup> fils d'une famille de 7 enfants.

« Je fais mon cycle primaire à l'école Catholique de Bakwat et à l'école Publique de Njoubeng 1 bis où j'obtiens mon CEP en 2007. De 2007 à 2010, je fais les études secondaires ou CETIC de Manengolé option maçonnerie de la 1<sup>re</sup> année jusqu'en 3<sup>e</sup> année. En 2010, je m'inscris à la Ferme École de Ndoungue pour une formation professionnalisant dans le domaine agro – pastorale.

Né le 25 janvier 1992 à Manengole je quitte mes parents en 2007 pour vivre à Manengolé avec mon cousin. Je suis célibataire et sans enfant à charge. »

« Je fais les travaux champêtres avec mes parents dès mon bas âge et je faisais la commercialisation des produits venant de cette activité. De 2008 à 2009, je vends dans la boutique familiale, pendant les vacances. En 2006, je fais un élevage de poules locales. En 2013, je mets sur pied la culture du maïs et du bananier plantain en association et je conduis la ferme de poules de chair de mon oncle dans la localité de Baré. C'est de ça que je vis actuellement. »

**Besoins familiaux : 360 000,00 F CFA par an**

A fréquenté jusqu'en 2010, 3<sup>e</sup> année maçonnerie. Est entré la même année à AFOP.

Son parrain l'a « inspiré ». Il a présenté les dossiers au fur et à mesure.

A abandonné le collège => faisait les champs, était boutiquier. Faisait avant des poulets du village, petites bandes de 15 ou 20 poulets en divagation.

**« On faisait parce qu'il fallait faire. Si le poulet a mangé ou pas, ce n'était pas un problème. Après la formation, on reste pour s'assurer qu'ils mangent bien, on est plus prudents. On n'a plus le temps de jouer au ballon : on est toujours à la ferme pour regarder les poulets, et changer la formule alimentaire si besoin. »**

.....

Jalousies et sorcellerie ?

= Aux amis, il faut payer une bière. « Tu es déjà patron ».

= Si un frère se plaint (=vient demander un prêt), « tu peux aider, il rembourse. »

= Jalousie, difficile à dire car dans le village, tout le monde est mélangé. « Mais, si j'avais fait la ferme dans mon propre village, cela aurait été compliqué : la jalousie est surtout dans la famille quand je rentre. » « **Quand je rentre, je ne suis rien. S'ils savent pour la ferme, je suis mort** ». [Est né et a grandi à Manjo, mais garde les liens avec le village, près de Dschang, BAMILEKE].

= « **Ce qu'ils peuvent aussi faire, c'est envoyer dix enfants pendant les vacances à la maison, à ta charge ! Et tu ne peux pas refuser. Il faut vivre en cachette !** ».

.....

Calculer ½ ha de maïs combien ça réduit de charge alimentaire !

1 500 kg de maïs produit sur ½ ha. Maïs, 65 % de la composition de l'aliment. Consommation d'1 PC de 45 :

5 405 g d'aliment. Soit 5, 4 kg d'aliment total pour PC de 45 J. Soit 3,51 kg de maïs.

Pour une bande de 500 PC : 1 755 kg de maïs.

1 755 kg de maïs > 1 500 kg de maïs produit sur ½ ha.

Coût d'une production de 1 500 kg de maïs (CI du doc de projet) = 252 000 FCFA  
Coût d'achat de 1 755 kg de maïs = 200 F/kg (Doc de projet) = 351 000 FCFA  
Soit une marge de **99 000 FCFA**

CCL : bonne diminution de charge alimentaire de 100 000 FCFA. MAIS reste très dépendant des fournisseurs car ne représente qu'une bande sur 4 ! et...

Risques et réalités à calculer :

- Manque de temps pour faire le SC = > augmentation du coût de la MO temporaire (juste écrit 30 000 F pour la MOT). Encore une fois, soutien et aide familiale pour le champ.
- Ravageurs, aléas climatiques, rendements surestimés.
- Devrait calculer le temps perdu en termes de coût d'opportunité.

Les membres de la CT et de la coordination semblent croire que le jeune va gagner en indépendance en faisant lui-même son champ de maïs => il gagne vis-à-vis de l'extérieur mais reste archidépendant en termes de soutien familial. Un gars démuné n'a pas le temps de faire lui-même, et donc il paye de la MO (aller voir autres projets pour voir combien se monte la dépense !).

À FAIRE ! Comparaison de la vente par revendeurs / sur le marché à faire, en accord avec le territoire. (voir Mirabeau).

	1ère bande	2ème bande	3ème bande	4ème bande	5ème bande
	Décembre à janvier	25 jan - 20 mars	24 mars - 1er mai	5 avril - 2 juin	2 aout - ?
Nombre de Poulets Chair	500	500	600	500	500
				MORTALITE !!	
Commande des poussins	262500	225000	291000	250000	240000
Entreprise	SOCAV ?		SOCAV ?		
Prix du poussin	525	450	485	500	480
Transport	3000	3000			
Aliment démarrage	155000		170050	168000	120700
	500 kg x 310 F		Soja 19000+175kg dem		
Aliment finition	299000		205250	343000	134200
	1000 kg x 290 F		Env 1000 kg	Env 1000 kg	
<b>Total aliment</b>	<b>454000</b>	<b>411600</b>	<b>375300</b>	<b>511000</b>	<b>254900</b>
Prophylaxie	33500	54600	57400	49000	105000
Transport(s) CI	15300	5800	Achat moto !	1000	
Autres CI	0	2300	36000	3000	4000
<b>Total CI</b>	<b>765300</b>	<b>699300</b>	<b>759700</b>	<b>814000</b>	<b>603900</b>
Ventes 21 j -25j	135400	283850	249900		175000
Nb poulets vendus 21j - 30j	102	247	185		166
Prix moyen poulet 21j	1327	1149	1351		1054
Ventes 45j	746650	278300	215350	106550	
Nb poulets vendus 45j - 50j	262	113	76	116	
Prix moyen poulet 45j	2850	2463	2834	919	
Ventes >50j	343500	223300	461700	304800	
Nb poulets vendus > 50j	118	84	150	116	
Prix moyen poulet >50j	2911	2658	3078	2628	
Total poulets vendus	482	444	411	232	166
<b>Total ventes = PB</b>	<b>1225550</b>	<b>785450</b>	<b>926950</b>	<b>411350</b>	<b>175000</b>
Prix moyen poulet bande	2543	1769	2255	1773	1054
Marge brute	460250	86150	167250	-402650	
Sac soja :		19000	19500	22500	

Arrangement avec le CI : signer un papier comme quoi elle s'engage à tout vendre à 21j vu qu'elle n'a pas de bâtiment assez grand pour mener plus tard. Sinon, il bloquera. Son mari est derrière elle, s'intéresse à l'argent. Mais le CI ne veut pas qu'il entre dans le projet, il faut que la femme devienne autonome : « mais il est militaire, il va me faire la peau si je l'empêche ! ». Pendant la formation, c'est elle qui nourrissait la famille avec les 1000 FCFA/jour.

.....

**Famille :**

Femme de militaire. Jalousie féroce du mari pendant et après la formation. Investissement de sa part.

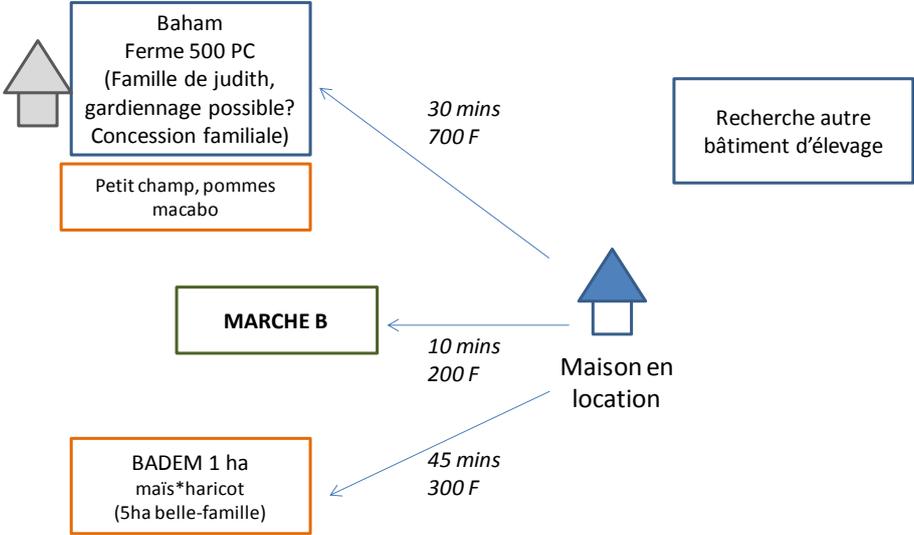
Jalousies :

Changement d'attitude. La belle-famille ne sait pas ce qu'il se passe en dehors des gens très proches : son mari, son père, sa mère. Et sa marraine. Celle qui devait la soutenir pour le projet n'est pas de la famille : elle l'a désigné sans connaître le rôle qu'elle devait jouer. Les jalousies, ça ne manque pas. Ici, c'est trop la haine, la sorcellerie (sorciers, sectes, ils tuent dedans), le vampirisme (dans le ventre, les gens de la nuit, qui veulent du mal).

.....

**Projet AFOP :**

Terrain :



**PROBLEME DE DISTANCE ET DE BÂTIMENT :**

Le SE n'est pas à Bafoussam pour le moment. Recherche un bâtiment pouvant accueillir au moins 200 sujets après le chauffage. Là, elle a 20m<sup>2</sup> pour faire le chauffage de 50 sujets, et sa mère et ses frères à Baham pour veiller dessus. Car le chauffage c'est le plus dur => elle divise ainsi la bande en 2, ce qui fait moins de dépenses, mais demande de plus surveiller. Avoir deux lieux permet aussi de diviser la bande en 2 si elle rate le marché de 21j, et de confier les plus vieux à sa famille. C'est difficile de trouver un bâtiment grand, même en location : coûte 200 000 FCFA l'année => tout le champ y passe. Dans le document de projet, la location est à Baham et l'agriculture à Badem. Aurait opportunité d'1/2ha chez son père, mais la terre n'est pas fertile comme à Badem. Et il n'y a pas de bâtiment.

- ⇒ Son mari a bien considéré cela. Ils ont le projet de faire une maison et un bâtiment attenant. L'argent est déjà disponible, des économies sur son salaire de militaire. Ainsi, « projet définitif, à vie ! ».

Mise en œuvre :

= Décaissement du SE pour 500 sujets. A fait 1 bande pour voir la réalité du terrain. Mais la période n'était pas bonne. A passé la commande pour le 30 août, pour les sortir le 30 octobre, à 60j.

Poussins :

Commande à la SPC de 500 sujets, passée le 19 juillet pour le 30 août. Mais obligée d'acheter l'aliment de démarrage à la société. Les référents ont dit que c'était le mieux, mais qu'ils ne livrent pas à temps et exigent l'aliment. Ils favorisent ceux qui commandent gros, comme 5000 sujets.

Commercialisation :

Vise la vente à 60j. Mais si le marché est bon à 45j, les sortira. Le prix des réformés augmente car on tient compte de la marge bénéficiaire. Il y a 3 marchés : celui de 21j, de 45j et de 60j.

**« Quand les grossistes arrivent et qu'il reste beaucoup de poulets, ils cherchent à payer moins cher. S'il ne reste pas beaucoup de poulets, il y a d'autres débouchés possibles, comme les braiseurs, [donc on obtient un meilleur prix]. Et, [comme ils sont en ]réseau, ils se donnent le mot pour casser les prix. »**

Donc, quand tu lances, si à 21j tu as une opportunité, tu vends sauf si tu as une garantie pour plus tard. Quelques personnes qui viennent sur place. Le meilleur moment, c'est en octobre, novembre.

Changements dans le projet : **DECALAGE de la mise en œuvre du SE et du SC.**

SE. Au moment de l'arrivée du financement, ce n'était pas une période où elle voulait se lancer, en juin pour sortir les poulets en août. Car il y a des maladies (saison des pluies) et de la mévente. A donc attendu que ça s'améliore.

SC. Le champ de maïs sera fait en 2016, l'année prochaine, pour la campagne suivante. Car il faut mettre en place la ferme absolument avant l'année prochaine. Lot de 5 ha ( ! ) appartenant à la belle-famille, dont sa belle-mère lui permet de cultiver 1 ha. Il y a 45 mins de trajet, il faut prendre la voiture le matin : 1 heure, 300 FCFA. Rien décaissé pour le moment du système de culture.

Problème de main d'œuvre : les Bamoun, les gars du village, ils vont te manger la tête et même pas faire du bon travail : 75 000 FCFA / 1 ha de labour.

Groupe apprenants :

=L'idée est là, mais pas la mentalité. Le groupe d'entraide travail mal. « Je ne peux pas, je suis mère d'enfants, quand il faut aller chez l'autre je suis à l'hôpital avec l'enfant. ». Les gens ne sont pas compréhensifs, ils ne voient pas que l'enfant est malade. Risque de zizanie, de haine.

= On parle mal des groupement d'éleveurs ici à l'Ouest. Mieux vaut vivre caché.

.....

## **Elaboration du projet**

Activités pendant l'attente :

Champs en août 2013, il fallait défricher. N'avait pas d'espace pour faire les PC. A semé 4 seaux de haricots => a donné 4 sacs de 100 kg de récolte.

Ecriture du projet :

J'ai moi-même rédigé mon projet, le mari a aidé dans le style et dans le fond. Prof militaire. Et les moniteurs accompagnaient. Elle avait accès à la machine à la maison. Quand ils ont financé la 1<sup>ère</sup> promo, elle était dans la phase finale de rédaction. (ceux qui n'ont pas soutenu sont ceux qui n'ont pas validé toute la formation). A été appelée au dernier moment pour la soutenance, en avril.

.....

## **Accompagnement**

Suivi :

Le décaissement va continuer encore pendant 2 ans avec le CI. C'est bien les Jeunes ne sont pas honnêtes. Obligé d'avoir de l'amour pour le projet pendant cette période.

Trésorerie :

Ne veut pas prendre de prêts à la banque, pas encore, car peur de pas pouvoir rembourser.

.....  
**La formation**

= A entendu parler de la formation par son réseau, au champ. Son mari était en mission à ce moment là. « 2 ans, c'est rien ! les autres années qu'est-ce que j'ai fait ?! ». A fait son dossier. Elle a commencé sans connaître de quoi il s'agissait vraiment, « comme ça ». « Mais c'est Dieu qui m'a orienté, car j'ai la passion de l'élevage et de l'agriculture ».

= Pas facile, car il faut s'occuper des enfants. (Au niveau du mari pas de problème [sauf qu'il passait son temps à appeler le directeur pour savoir où était sa femme !]). Bébé de 4 mois, et les classes terminaient à 17h30. Elle rentrait à midi pour la tété (mais sa maison proche du CFR). Elle n'était jamais au CFR aux heures de repos, elle préparait le matin, à midi.

= La 1<sup>ère</sup> année, compréhensifs, l'on gardé dans le secteur de Bafoussam pour l'alternance. 2<sup>e</sup> année, plus loin car sa mère pouvait venir surveiller les enfants.

= Alternance : 3 jours de travail / 1 jour à la maison. Si tu t'entends avec le référent, il n'y a pas de problèmes.

Apports de la formation :

= Avant, pas de méthodes modernes. On mélangeait macabo, patate, pommes, maïs... tout ! Aujourd'hui, on fait des cultures pures, mais on a des petites parcelles. Sa mère reste sur sa propre méthode, qu'il faut occuper tout l'espace. Elle ne regarde pas le rendement, mais si c'est occupé.

= Pour le maïs, on a appris à faire des bions de 50 cm x 60 cms. Mais dépend de la technique, de la terre et des semences de chacun. Shabba permet de nourrir plus de volailles.

= Pour l'élevage, avant on lançait, on nourrissait. Quand il y a des diarrhées blanches, on ne sait pas quelles sont les maladies. On demande au provendier de faire l'aliment. Aujourd'hui, on connaît les protéines brutes, tu vois l'énergie des aliments. Avant, on ne savait pas qu'il fallait un vide sanitaire. On peut faire nous-même.

= La théorie est différente de la pratique, et on a appris les 2.

= Tout a été positif, même les points négatifs. « **Tu peux donner à un enfant, "tiens, tu manges" ; mais quand il a souffert pour avoir cette chose, il la garde très précieusement** »

Niveau formation :

= Parfois c'était frustrant pour ceux qui ont que le CEPE. On se moque que son français n'est pas bon. Mais on se met après dans la tête qu'on est là pour soi. On ne peut pas tous s'entendre.

.....  
**Trajectoire de vie et système d'activités :**

- Famille polygamique, 3 femmes. Père successeur, et grand père mari de sa mère ( ?!) à Banjoun. Elle est la 8<sup>ème</sup> née de sa mère. Va au collège à l'école des sœurs, mais difficultés financières.
- Fait des petits commerces, aide sa mère dans les champs, fille de ménage, couture... puis se marie. 2009.
- Quelques bandes de 50 à 75 PC. A appris de cette expérience, et des référents.

.....

### Famille :

= Maison et terrain par la famille de sa femme. Les deux familles sont très liées.

= De son côté, problème avec le père. La concession familiale paternelle fait 5 ha environ, terrain avec pleins d'enfants. Mais son père lui a quand même donné 2 ha pour faire du maïs et du piment du côté de la concession.

### Jalousies :

= « **Les jalousies, ça ne manque pas** ». A eu des chèvres, des oiseaux de basse-cour. On a tout tué, maintenant, il faut faire sans. L'argent perdu sur les moutons et le reste, c'est énorme. Surtout de l'autre côté [de la route, maison paternelle].

= « **Les gens s'ennuient. Mais quand tu tues trois fois, tu fuis car tu ne sais pas ce que je prépare dans mon cœur. On se dit que je suis peut-être sorcier [vu que] je parle pas et que je remplace [les canards morts].** »

Trucs mystiques : certaines oies retrouvées morte avec le crâne ouvert et cervelle mangée. A la ferme, maladies inexplicables : la poule mange maïs ne grandit pas. Directement il faut changer l'aliment. Il n'y a que Dieu à prier. Le reste c'est pour toi.

= « **Si tu as un échec, ne dit à personne que tu as cet échec. Il n'y a pas de morts, je n'ai rien eu. Si tu pleures, ils sont contents ; mais si tu ne dis rien, ils ont peur.** »

Qui ? Les voisins, les gars du quartier qui sont concurrents. Quand ils entrent, le phénomène commence. Quand on a compris que les Jeunes étaient subventionnés, disent que c'est à cause de vous.

.....

### Projet AFOP :

#### Terrain :

Le terrain et la maison ont été réaménagés. Venu de la famille de sa femme : personne n'en n'héritait, c'est son grand-frère à elle qui leur a mis à disposition. Lui n'avait plus les moyens de continuer.

#### Calendrier de mise en œuvre :

= Financement en janvier 2015, décaissé en 3 étapes.

1. Matériel : construction de la ferme, la poussinière et les abreuvoirs.
2. Commande des sujets, matériel de culture pour le maïs.
3. Finition de l'aliment.

Son AP est le bois de chauffage, le puit, et bien sûr le terrain.

#### Poussins d'un jour :

Commande chez Alivet, avec l'aliment de démarrage. 500 sujets. Livre dans les délais, mais a eu problèmes de souches. Il a perdu 100 sujets, mais a traité comme il faut pourtant.

#### Conduite bande :

A 21j, tu vas au marché avec 10 poulets, mais tu n'en vends que 7. Et le temps passe. A 45j, si l'argent est suffisant quand tu vends, tu passes la commande des poussins suivants. Mais la vente à 21j diminue le coût.

#### Commercialisations/ TROC via éleveur :

La réalité du terrain, c'est que tu passes chaque moment à la vente. Est passé par un gros éleveur qui vend ses poulets à un grossiste, à l'extérieur. Tu vends tes poules en l'ajoutant aux siennes, et l'éleveur te paye en équivalent aliment. L'éleveur a 10 000 sujets, mais il ne prend pas tous tes poulets. Il est lui-même provendier. Avantage car il peut sortir ses poules au moment où il le souhaite.

- Sûr de sortir ses poulets au moment voulu ;
- Mais l'éleveur ne prend pas tout ! => L'EA vend alors ce qui lui reste de sa bande pour le renouvellement et acheter la prochaine, ie 275 000 FCFA.

#### Aliment :

=> TROC pour l'aliment. Or Suivi AFOP n'a pas prévu ce cas là !! Pas de retour en banque, donc pas de visibilité de l'argent qui circule. Faire ce système réduit le coût de la nutrition. Difficultés pour les justificatifs.

- ⇒ Pour la 1<sup>ère</sup> bande, a reversé sur le compte 600 000 F. Pour la 2<sup>e</sup> non, et a expliqué pourquoi lors d'une réunion au centre. Comme il y a la mévente [ ??]. Le CZ était là ; je lui ai dit que je fonctionnais de cette manière ! juste venu voir que sur le terrain, c'est bien. Mais je veux faire plus ! Je veux aller de l'avant, ne pas prendre la subvention pour faire n'importe quoi.

Si tu gardes les poules plus de 45 j, tu perds en aliment, donc important de pouvoir les sortir quand toi tu le veux. Poules à 400 000 FCFA, sac de soja à 19 000 F => vérifie que c'est le bon prix en allant au marché demander.

#### Maladie :

1<sup>ère</sup> bande un peu. 3<sup>ème</sup> bande, maladie respiratoire 100 morts. A traité, à changer de produit. A dépensé plus de 60 000 FCFA dans les traitements, qui coûtent cher et ne marchent pas ! Ne mangent pas et maigrissent.

- ⇒ Faute de l'accoureur : généralement, maladie qui apparaît à 10 ou 15 j. Là, est apparue à 7 jours ! Donc, c'est dû aux mauvaises souches d'Alivet, ils n'ont pas fait les vaccins. Si tu suis bien les poussins, il n'y a pas de taux de mortalité élevé comme ça. Si les poussins menacent, le problème est de leur côté. (le sait car employé pendant 8 ans dans la ferme de qq1).
- ⇒ Quand Alivet livre, la moitié du lot est mauvais. Ils font le tri entre les bons et les mauvais. Tu as un véto qui travaille dans la société, mais il vaccine la moitié et garde le traitement.
- ⇒ Maintenant, veut s'associer à la SPC, car ils vaccinent... mais le problème est qu'ils ne livrent pas à temps !

#### SC Maïs :

Pour le moment, a acheté 40 sacs de fientes à un éleveur de poules pondeuses. Va utiliser sa propre production. Pour les semences, plus que le projet : il a eu des échecs sur le terrain, a du racheté et ressemer : a ressemer 4 fois, car « si c'est pas semé, [c'est du terrain] perdu ! ». A eu des problèmes pour le premier semis car 1<sup>ère</sup> pluies pas suffisantes, et les animaux mangent les semences. En tout, 15 kg utilisés, alors que prévu 6 kg.

#### Logique de diversification :

= Est resté à 500 sujets même maintenant car a investi l'argent des poulets dans les porcs.

= A agrandi sa parcelle de maïs : fait 2,5 ha au lieu de 1ha du projet. **« Au fur et à mesure que je fais, je veux récupérer [pour investir] dans le maïs. S'il y a mévente sur le marché, avec les fientes que je sors je peux produire plus de maïs. »** L'argent sorti sert pour investir dans l'agriculture.

= Triche avec l'aliment. Au fur et à mesure que sort les poulets ou les porcs, complète l'aliment de l'autre spéculation. On peut donner l'aliment des porcs aux poules. L'argent des poulets de 21j sortis mis dans l'aliment des porcs : car connaît la date de sortie et qu'il reste 2 mois avant la vente (phase de finition). Les porcs, il est sûr de les vendre. Donc, n'utilise pas les liquidités, a une approche globale et voit que cela fonctionne.

= Plus tard, compte avoir une boutique, avec investissement dans une machine à écraser. Tu élargis ton projet avec certaines spéculations.

= Quand compose l'aliment, le prix du maïs très important. Avec les 2ha de maïs, pourra diminuer le coût alimentaire. Il garde une partie de l'aliment (fait secher !) et met un peu de côté pour payer les intrants. Ça baisse l'argent des poules. Et quand je sors le maïs, les porcs peuvent venir manger au champ. Au lieu de payer au marché chaque mois (avec les prix qui varient), j'ai toujours mon maïs à disposition.

### SE porcs :

Projet dans les porcs maintenant, avec le gars de la provenderie. Changement, car avec les poulets ne gagne pas [en ce moment]. Passe en repro puis engraissement, car a testé seulement engraissement et a perdu ! Avait 3 porcelets. (Achetés 30 000/porcelet race améliorée Yaoundé, vendus à 55 000 F et 50 000F). Car sur le marché, le porc [engraissé] est moins cher. Quand le rouget passe [??] tu es sûr d'avoir quelque chose. Or le rouget n'attaque jamais les porcelets : tu viens vider les porcs avant que la mise-bas (??).

Fèces utilisés pour fertiliser Macabo et BP => engraissement, vend ses régimes.

.....

### **Elaboration du projet**

= Spécialité, c'est les pondeuses. Mais a vu qu'il n'y avait pas les moyens pour lancer une ferme. Donc a redimensionné et est tombé dans les chair. Je savais que ça allait menacer, mais je ne pouvais pas laisser le projet ! Donc, j'ai progressé doucement pour arranger les choses. [très démuni !!]

⇒ Pourquoi pas d'emprunt pondeuses ? Je veux voler de mes propres ailes. Quand tu prends un prêt, il faut réfléchir ; si tu as une difficulté, tu perds tous les fonds. Si je prends deux millions pour faire des pondeuses, s'il y a baisse des pontes, il faut liquider le reste ! et c'est dangereux car il y a moins de diversité ! « quand tu veux faire, fais pour l'avoir ! » « Il faut que le bénéfice perdu soit récupéré ailleurs et remis dans le cheptel ».

.....

### **Accompagnement**

#### Suivi du CI :

On décaisse, on va sur le marché, on paye.  
Tchofo très apprécié.

#### Formation de groupe entre Jeunes :

Ça ne peut pas marcher. Sauf peut être en lancer les bandes en janvier, en décaissant avec les autres apprenants. Mais pour la réforme, compliqué. Tu es en décalage avec les autres ; tu ne peux pas exiger de l'autre d'attendre ton vide sanitaire. L'argument, c'est juste le nombre qui commande chez eux ; il y a 20 personnes qui commandent, mais pas au même moment.

.....

### **La formation**

#### Activités pendant la formation :

Faisait le piment et le maïs, sur 500 m<sup>2</sup>. Quand il était à l'école, sa femme le soutenait, et elle se débrouillait. Descendait au village pour faire la culture du maïs/haricot. La ration ne permettait pas de faire vivre toute la famille.

« Pas facile quand tu as l'habitude d'avoir ton salaire à la fin du mois ».

#### Apports d'AFOP :

- Je ne savais pas faire ni le piment, ni la tomate.
- A appris les arbres fruitiers. => connaissait la ferme, mais pas l'agriculture.
- Techniques pour le maïs : « on dit que je fais de la sorcellerie ». Je sais qu'au stade 2 feuilles il faut appliquer le produit. « Je ne savais pas que la plante ci, c'est comme les poussins, il faut engraisser ! ».

#### Améliorations :

Concernant les référents. Il faut qu'ils fassent un suivi des A sur le terrain, sinon une semaine sans les voir. Juste de la MO. Il faut que le référent soit au champ chez vous.

.....

## Trajectoire de vie et système d'activités :

### Système d'activités :

= Travaillent ensemble, lui et sa conjointe. Elle aussi fait toutes les activités. Mais a pas les connaissances, notamment pour le maïs. Elle s'occupe aussi d'aller vendre sur le marché.

= Possèdent :

- Jardin, maison avec :
- ferme poulets (bande 500 3<sup>ème</sup> bande
- ferme porcs 5 sujets (4 femelles et 1 verrat).
- 1ha + 1,5 ha de maïs
- Piments, BP, basse-cours.

### Trajectoire de vie :

- A travaillé pendant 8 ans dans la ferme de quelqu'un en Pondeuses. Donc a l'expérience (maladies souches). « J'ai travaillé chez quelqu'un, j'ai perdu du temps pour rien. »

#### **4. Projets 'Porcs'**

CFR de Bafoussam  
(zone des Hauts Plateaux, Ouest)  
et  
Ferme-école de Ndoungué  
(région du Littoral)

Pas de plan de financement dans le document de projet !

.....

**Famille :**

Don du terrain. Donner de l'espace à son fils, c'est déjà beaucoup.

Apport non mesurable de soutien moral.

A bien compris que l'argent de la subvention était dédié au projet. N'ont pas demandé de prêts, « le soucis de ma famille, c'est la réussite du projet ».

Pas de prélèvement de salaire car la famille le prend en charge.

A ses 2 parents et ses frères et sœurs à Dschang.

Patrimoine familial : 3 champs de 2 ha de fourre-tout (vivrier + palmier + café + BP etc.). Mais c'est la mise en valeur du terrain qui compte.

RQ : Comment calculer le coût d'opportunité ?? La joie des agronomes !

Rôle de la famille dans le suivi de la subvention. Le père joue le rôle de caissier : « tu es jeune, tu risques de trop décaisser ». Ils font ensemble la comptabilité, le père vérifie que tout est juste. « Avec le Bac que je voulais passer et 300 000 F en liquide, cela pouvait me rendre fou ».

⇒ Recours aux prestataires de services.

.....

**Projet AFOP :**

CT en août 2014.

CF en octobre 2014.

Construction du bâtiment en octobre 2014.

Achat des porcs en novembre 2014.

PPA 23 au 27 août 2015.

Bâtiment :

2 loges déjà existantes, avec les clapiers. Il a construit 5 loges supplémentaires pour 700 000 F.

La construction du bâtiment a été échelonnée, avec deux décaissements de 319 900 F + 301 250 F.

Les parpaings étaient de son AP.

Différent du devis fixé, environ pour 100 000 F inférieur : son frère est maçon et il a pu économiser.

⇒ Les 100 000 F ont été reportés sur l'aliment !

[D'où l'importance qu'une part de financement assez conséquente aille dans les investissements en dur et le matériel qui perdurent, malgré les problèmes et les ravages !]

Sujets :

Avait déjà 2 truies achetées durant l'attente de la formation (avant août 2014, avant CT car écrit ds doc de projet). Pas encore croisées : croisées en février. (cf. plus bas)

5 sujets achetés le 20 novembre 2014 (1 verrat et 4 truies) à 25 000 F chacun = 125 000 F.

Fournisseurs de races Duroc, non pures, mais de bonne qualité chez C.... => auprès de son GIC ELPORA. **Connus grâce à l'école, ancien référent (« M. C. et Mme N. sont les deux seules personnes qui sont sûres et fiables. Ils donnent des infos justes, et on peut les contacter à toute heure. »).**

[Problématique du territoire de trouver une race pure : ferme de Koundeng, avec des races fournies par le gouvernement (achat rétro 80 000 F mais seulement donné à des GIC par le MINEPIA).]

### Approvisionnement aliments :

Chez C. Il a un carnet où il note le compte. On fait des dépôts d'argent.

Choix de ce provendier ? Il y avait plusieurs personnes sur la liste et E. et Mme N. ont choisi ensemble C. (cf. N., autre provendier E. pour faire jouer la concurrence entre les deux).

A déposé 200 000 F, soit l'équivalent d'1 tonne d'aliment.

Il prend les sacs par 50 kg.

Transport : 3 000 F à 5 000 F pour l'aliment depuis Nkongsamba jusqu'à Melong.

Estime qu'a dépensé comme 100 000 F de ses propres poches pour l'aliment !

= Travaille comme Main d'œuvre chez les référents

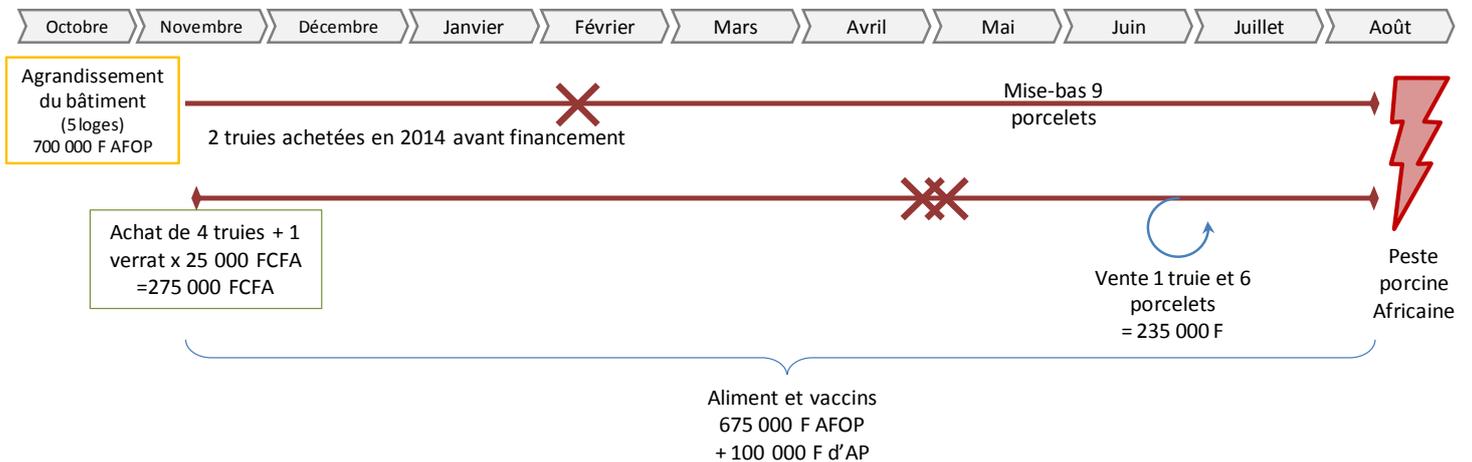
= Travail manœuvre sur les chantiers

= Soins véto chez d'autres éleveurs.

En cours de bande, a vendu une truie bien portante à 100 000 F (qui avait problème a la patte) ; et 6 porcelets pour 135 000 F. C'est pour financer l'aliment : « La vente des sujets est pour les sujets ».

### Reproduction :

Serait retourné chez Cyril pour faire la saillie afin d'éviter les dérives de la consanguinité.



### **Schéma faux !**

### Perte de capital :

Sujets avant 2 truies	50000			
Sujets achetés (5 truies + 1 verrat) :	130000		Valeur sujets restants	75000
Aliment et prophylaxie	675000		Valeur aliment supposé	100000
AP supplémentaire	100000		<b>Perte de capital fonctionnement:</b>	<b>85,3</b> %
Vente 1 truie et 6 porcelets pour financer aliment	235000			
Total AI + prophylaxie (Prévu 1 260 000F ds le doc => OK)	1010000		Total coût projet (investissement et fonctionnement AFOP + AP)	1742000
<b>Total investi en fonctionnement</b>	<b>1190000</b>		<b>Perte du capital (investissements et fonctionnement)</b>	<b>68,3</b> %

Peste porcine africaine :

23 août-27 août 2015. A seulement laissé 3 porcelets survivants. A emporté tout le reste, y compris les lapins !

« Le rêve se limite ».

Il y a un travail de fond à faire [au sein de la filière]. Il faut cerner la période où la maladie se manifeste le plus, de mars à septembre, et éviter la production.

Manque de laboratoire.

- Pas d'information
- Pas d'appui du gouvernement. Il aurait pu subventionner pour contrer les pertes, mais il n'y a rien eu cette année.

**« Raison pour laquelle que, quand la peste est là, je dois abattre et vendre ce que je peux ! Je ne peux pas me permettre d'incinérer pour des raisons économiques. Pourtant, le vétérinaire dit bien que quand on fait une injection, on doit attendre un certain nombre de jours avant d'abattre pour vendre... »**

RQ : Sur la peste porcine africaine :

Dans le document de projet de E. N. à Mfou « Mais en cas d'attaque [de PPA] non contournable, j'abats et je vends pour récupérer mon capital ».

Créera son laboratoire si a les sous un jour ! Il faut qu'un pionnier commence.

« Si je croyais à la sorcellerie, je dirais que c'est un mauvais sort. Mais je n'y crois pas. Et je sais que c'est une maladie. »

Gestion de trésorerie / salaire banque :

Non, car la famille le prend en charge. Il a fallu faire des jobs à côté, mais s'il prélève un salaire, cela devient compliqué.

Il a un compte à la MC<sup>2</sup>, mais il met l'argent directement sur le compte du provendier [quand vente de la truie et des porcelets je suppose].

« J'ai tellement peur du crédit. Si j'avais pris un crédit, comment on aurait fait [avec la PPA] ? Il y a un risque d'aller en prison. »

Suites du projet :

Passer en engraissement plutôt qu'en reproduction car moins de malheurs quand le porc est sorti. Il a un marché potentiel à Douala – **par l'intermédiaire de C.!** -, où la vente se fait au poids carcasse (porcs de 60 kg à 1 500 F/kg, soit 90 000 F le porc environ !).

Il reste 3 porcelets, il compte en vendre 1 et garder les deux autres pour la souche.

Apport personnel :

Eau, balais, petit matériel d'élevage,

Soins et seringues,

Transport de l'aliment (ligne de forfait).

.....  
**Élaboration du projet**

Changement de site :

Le moniteur est venu vérifier l'espace pour l'installation.

Le 1<sup>er</sup> site était prévu en bas, mais il a changé après la CT. Pour la sécurité de l'élevage, on a clôturé. Si loin, juste le matin et le soir, là tout près de la maison, et risques de vol moindres.

**« On était dans les nuages, c'est chez les référents qu'on est redescendus sur terre. »**

Motivation :

N'aime pas les champs, c'est l'élevage qui l'intéresse. S'il va faire maïs et soja pour la nourriture, c'est par contrainte.

Trop stressé par les poulets de chair, un problème peut surgir chaque jour.

.....

## Accompagnement

[Il aurait voulu qu'AFOP anticipe mieux les problèmes territoriaux, comme un rempart contre la peste porcine et des dégâts de ce type = > mais le programme a ses limites. Montre aussi à quel point les Jeunes ont une attente forte du programme même après la fin de la formation. Tout leur est dû. Et sûrement que E. attend une aide supplémentaire pour repartir. Mais sera-t-il compensé ?

⇒ ENVOYER UN MAIL A M. pour savoir !

Si un agent du gouvernement était venu constater le cas de peste, dédommagement ? Problème sanitaire global = > un plaidoyer est à faire auprès des instances, en haut !]

### Accompagnement / suivi du projet :

Mais le suivi est bien fait [~~dans le sens bien pensé~~], avec des descentes sur le terrain.

« Avec AFOP, on n'a pas de suivi [des membres du programme] après le financement. La dernière visite remonte à octobre, et rien depuis que les animaux sont là. Pourtant, c'est à eux de s'occuper de ces problèmes : quand j'ai eu la peste, il n'y a que Mme N. au courant, je n'ai pas pu appeler d'autres personnes du programme ».

« Le véritable problème est que vous ne connaissez pas votre coordo. Et même la directrice n'est jamais venue sur l'exploitation ».

[À recouper avec ce que dit la CZ sur la remontée de l'information de terrain ! Moi qui lui ai annoncé que E. avait eu la peste. Que faire pour ces jeunes ?]

Du coup, travaille beaucoup avec les référents. « AFOP a pêché et n'a pas bien suivi les enfants ». Sans accompagnement [technique], rien. + **Accompagnement pour contrer la concurrence !**

Les justificatifs posent problème. Par exemple, pas de facture du trajet Nkongsamba-Melong. Pas de facture pour le sable pour la construction du bâtiment.

« La confiance du CI dans le jeune égale zéro, car on ne fait rien tant qu'il n'y a pas de réalisations sur le terrain. C'est vrai, pourquoi ne pas continuer les études avec l'argent du bâtiment ? ! Il y a de multiples contrôles, mais on a passé deux ans ensemble et la confiance n'existe toujours pas ».

### Manque encadrement filière territoire :

Si développement du secteur de l'élevage, il faut de la FC. **Mais le principal problème, c'est l'absence de laboratoire vétérinaire !**

Et il n'est pas convaincu par les médicaments en vente non plus. Déjà pour les humains, ils ne sont pas fiables, alors, pour les animaux...

[L'accompagnement AFOP et la mise en réseau peut-il compenser le manque d'encadrement de l'élevage dans le territoire ? ! Ou bien "on se bat et on fait avec" ?]

Rôle de la famille dans le suivi de la subvention. Le père joue le rôle de caissier : « tu es jeune, tu risques de trop décaisser ». Font ensemble la comptabilité, vérifie que tout est juste. « Avec le Bac que je voulais passer et 300 000 F en liquide, cela pouvait me rendre fou ».

### Création de groupe AFOP :

Le GIC, ce n'est pas rose. La sensibilisation change (?). Les gens vous parle financement, les gens pensent argent tout de suite : et je n'ai pas trouvé du travail.

«Après être sorti de l'école, je pense différemment de ce que les autres pensent, mon projet sort. »  
Et ce sont bien souvent des GIC familiaux. ACEFA est un programme bidon car à la longue, quand vous octroyez 1 million de FCFA, on dépense 500 000 F. Les dépenses que vous passez dans les demandes de dossiers auraient pu être utilisées.

« Après la formation, les apprenants forment une « famille », mais il est difficile d'identifier qui est motivé. On garde le contact avec certains (M.), au téléphone. Mais on ne revient pas à la Ferme école. »

- ⇒ Facteur géographique : on est éloignés les uns des autres.
- ⇒ Pour faire une assise, il faut beaucoup déboursier (1 500 F A/R),
- ⇒ Avec qui faire l'amicale ? Par filière ? ! On est alors deux ou trois... mieux vaut s'échanger les informations en ligne [par téléphone].
- ⇒ **Problème de mentalité.** Il voulait, en arrivant, créer un GIC, mais les gens pensent d'abord lien financier avant de penser lien de travail. [pas de but commun]. Il faut la motivation de l'autre.

**« Le groupe de la formation, c'est le genre de groupe que j'aime : chacun donne son avis sur un problème, on discute, c'est contradictoire... Il y a discussion puis vous trouvez un terrain d'entente. Avec les autres, chacun est d'accord sur le produit que vous voulez donner : il n'y a pas de complémentarité. »**

.....

## La formation

- Avant/après :
  - Avant, on avançait à tâtons, sans maîtrise. On n'avait pas l'argent pour le vétérinaire. Et le véto ne dit rien, n'explique pas ce qu'il fait. Et même avec la formation, on n'identifie pas toutes les maladies.
  - On comprend les phénomènes, on est plus outillés qu'avant.
  - On fait sa propre formule alimentaire à la maison. On change selon ce qu'on voit 18 % de protéine, 19 % plutôt etc.
  - On ne savait pas que la désinfection était importante ; que les visites externes étaient interdites ; la fonction du pédiluve.

**« J'avais déjà de l'expérience, donc la formation m'a beaucoup bénéficié. »**

- Incomplète sur le plan pratique : on n'a pas tout vu sur le terrain. Jamais vu les symptômes de la peste, de la diarrhée, jamais vu comment ça se manifestait et comment ça se comporte sur le terrain. Tout ce qui est occasionnel, ce qui ne passe pas partout.
- Influence de la pratique par rapport au théorique. Évocation du cas Kebiwo et consanguinité. On a parlé des problèmes de consanguinité lors de la formation, mais il a appris chez les producteurs référents. Si le producteur y arrive et que ça ne gêne pas, je fais aussi ! (sauf que voit les ravages à la G2 ou G3... d'où la problématique des races pour les naisseurs !).

- Besoin ressenti de formation continue :

Il faudrait un séminaire qui réunisse les jeunes AFOP. On a besoin de formation continue, car il n'y a rien qu'on maîtrise vraiment. Pour les soins vétérinaires, par exemple avec mon autoformation, j'ai appris que c'était bien de donner du yaourt après avoir administré des antibiotiques car les ferments lactiques reconstituent la flore intestinale.

- Ateliers pédago à la Ferme école, mais pas accès aux installations d'élevage. Pour la pratique et les injections, il a été chanceux car les référents ne laissent pas les apprenants injecter sur leurs porcs.

Les Jeunes n'ont pas accepté d'être manœuvrés par le directeur.

« On pensait trouver une famille d'accueil et ça n'a pas été le cas ». Les autres élèves de l'église travaillaient dans les champs, à partir de 6 heures. Nous ne voulions pas de cette formation (MO), donc on n'a pas eu le droit d'approcher les fermes. Pas profité des structures existantes.

On voulait aider le directeur aussi, mais il a refusé la faveur qu'on demandait de faire des parcelles d'expérimentation.

Il a été à la tête de la rébellion = apprenants ne sont pas de la main-d'œuvre !

.....

## Trajectoire de vie

De nationalité Camerounaise, E. est né le 20 Mai 1991 à Mouanguel dans l'arrondissement de Melong, département du Moungo, région du Littoral. « Né de S. et de D., tous deux cultivateurs, je suis le quatrième fils d'une famille de sept enfants, dont quatre garçons et trois filles.

Je débute mon cycle primaire de la Sil au CMI à Mouanguel. Je poursuis au CMII à l'école publique de Melong où j'obtiens le CEP en 2003. Le cycle secondaire sera fait au Lycée de Melong de la 6e en 1re A4 Espagnol. 2009 est l'année d'obtention de mon BEPC et je pars pour la Ferme École de Ndoungué en 2010. En 2008, je participe à un séminaire de formation sur l'élevage des porcs à Nkongsamba.

Né le 20 mai 1991 à Mouanguel, je vis à Melong depuis 2002. Je suis célibataire et sans enfant à charge. J'ai été président d'un mouvement eucharistique et du club Scout de 2008 à 2010.

Je fais le petit élevage avec mes parents depuis l'âge de 7 ans ; les connaissances acquissent depuis que je suis jeune m'ont permis d'initier plusieurs projets d'élevage dont celui des poules du village et des lapins. Depuis 2010 je conduis des lapins dans la maison familiale jusqu'à ce jour. **En 2012 mon père m'a offert deux truies de race large white que j'éleve en ce moment. À ce jour, j'ai remis les porcs de mon père et j'ai un cheptel de 2 truies gestantes**, le cheptel n'est pas évolutif parce qu'il n'y a pas assez de loges pour les contenir.

.....

## Systeme d'activités :

### Après la formation :

- Reprise des études – 1<sup>re</sup> en 2012-2013 puis terminale en 2013-2014 (avec obtention du bac et du probatoire). « Car la formation AFOP était incomplète, et qu'il fallait améliorer les compétences ». Intérêt à pouvoir décoder les livres d'élevage (a une grande collection chez lui !), autodidacte en médecine véto après ses deux ans d'études.
- A travaillé 3 mois chez C. avant août 2014 (grandes vacances été 2014 ?)=> mise de côté pour achat de ses 2 porcs.
- Début d'activité porcine avec l'achat de 2 truies chez le provendier C. de Nkongsamba. Financés avec ses propres moyens, débrouillard : a travaillé pendant 3 mois dans la provenderie.
- **Élevage de lapins !** Débouchés dans les hôtels, mais spéculation encore inconnue ici.
- Mai – juin 2015 :
  - o Travaille comme main-d'œuvre temporaire chez référents,
  - o Travaille comme manœuvre sur les chantiers de construction

- |   |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>o <b>Travaille en donnant des soins véto chez des éleveurs du coin.</b></li> </ul> |
|---|

Non officiel : ce sont de jeunes éleveurs de la ville. Donne pour les antibiotiques, les vermifuges, vient intervenir avec constat si diarrhée etc.

Le prix dépend du dosage : ex 3 jours de diarrhée 1 ml de doxyte/j à 100 F le mL. 300 F. Et pour la rémunération, c'est le gars qui décide = > dans ce cas présent, a donné 2500FCA.

**« Je ne soigne pas pour l'argent, mais parce que je veux voir quelqu'un réussir ».**

Recouper les données avec les projets porcs de Bafoussam et M. de Mfou !

### Projet AFOP :

= Juste des porcs, sans maïs (« *car vous faites à la hauteur de ce qu'on vous finance* »).

AP G. S = 596 500 F avec Aliments porcs (538 000 FCFA) et matériel d'élevage.

[Comment pourra-t-il financer l'aliment ??]

= De plus, défaut de terrain pour le SC : il faut juste 500 m<sup>2</sup> pour une porcherie alors qu'il faut au moins ½ ha pour le SC.

= Retard pris dans le projet à cause de la signature des papiers de l'Église protestante, qui a tout retardé. Avait sous la main un autre terrain qui est devenu litigieux, il a dû se reporter sur celui de l'église.

[Remarque : même pour les EA3, il y a des problèmes de changements de site. Il faut donc VRAIMENT prévoir une procédure au niveau d'AFOP pour ces cas de changement de projet.]

= Composition de l'aliment : achat en gros à Douala, pesée puis mélange. L'aliment doit durer deux semaines de conservation, pas plus. First In, first Out.

= Achat des porcs : ira les chercher chez le référent qui a des races améliorées. Ira à Nkongsamba (sûrement chez C.).

Visite de la parcelle héritée de sa mère, 5 000 m<sup>2</sup>.

Café rapiécé, cacao en cours de plantation, cours d'eau à proximité, mise en place piment, pépinière PIF avec des copeaux. A déjà planté 30 rejets PIF (ne vend pas car les gens d'ici ne connaissent pas la technique). De plus, bcp de bananiers et de plantains dans la zone, pas compliqué à trouver (entre 100 et 200 F le rejet).

oo

### Formation AFOP :

*Pression sociale du quartier :*

Processus trop lent, beaucoup de EA1 qui n'ont pas été financés. Et la deuxième campagne est déjà en train de passer.

« *Les parents se sont occupés de vous pendant deux ans déjà* ».

« *Si un apprenant reste au quartier plus d'un an, il perd le goût. Après tous les efforts faits pendant la formation !* ».

« *Car, nous voir comme ça, ça n'encourage plus d'autres à aller se former. On se moque de nous "tu ne fais rien, tu es toujours comme moi, il n'y a pas de différence". Parfois il y a des intrigues. Vous vous sentez dévalorisé car vous ne pratiquez rien. Et le jeune qui reste au quartier oublie ce qu'il a appris en formation.* »

[Perte d'estime de soi]

*Améliorations de la formation :*

Voir plus en détail la transformation, avoir un accompagnement à la transformation. Avec le maraîchage, on peut produire du jus de piment ou de tomates. De plus, il existe une période d'abondance, mais on connaît peu les méthodes de conservation, comme le séchage des légumes (pour le Ndolé).

[Transformation pour gagner en VA des produits, dans un climat de concurrence]

[Stratégie de stockage et de conservation pour vendre aux périodes creuses]

⇒ Besoin de ces jeunes de se démarquer pour gagner en VA avec un petit cheptel pour une petite production de départ.

Se familiariser avec l'outil informatique, on est au XXI<sup>e</sup> siècle. Or il n'y a pas d'ordinateur dans le centre.

⇒ Problématique de l'accès à l'information, et à la formation.

[Réflexion à avoir : est-ce que c'est vraiment dur d'avoir accès à l'information et à la formation, ou bien c'est une démarche des jeunes d'attendre que tout leur tombe entre les mains ? => rôle du centre de faciliter l'accès à d'autres formations. RÉSEAU. Mais les jeunes se plaignent beaucoup eux-mêmes aussi.]

*Accompagnement pour l'élaboration des projets :*

Deux moniteurs : Mme N. et M. B. On leur donne le projet, ils corrigent. Ce sont eux qui saisissent sur leur machine. D'autres EA faisaient saisir par la famille quand ils le pouvaient.

Si RIZ valide à Douala, on programme la soutenance.

L'école n'a pas de formateurs ! AFOP a envoyé deux moniteurs pour qu'ils travaillent ensemble : dans les autres centres, au moins un technicien sur la place = > Ici, on n'a rien !

*Accompagnement suivi :*

Mme N.A est descendue voir mon terrain au moment de la finalisation. On n'a pas de projet sans terrains. Mais papiers.

Libre de choisir n'importe quelle microfinance.

*Coût de la formation :*

Les 1 000 F/j sont suffisants pour se nourrir, pas besoin de plus dans la zone. Personne ne travaille à côté pour survivre, ou ne rate de cours pour des petits boulots [différent de Bafoussam].

[Analyse comparée des territoires à mettre dans note pour économie de la formation Loussouarn]

.....

*Trajectoire de vie :*

= Père en agriculture déjà. Né en 1982 (31 ans) à Mboya, et revenu à Ndoungué. Études jusqu'en 3<sup>e</sup> puis plus les moyens de poursuivre.

= Travaille chez son oncle dans le Nord Ouest vers Bamenda : élevage de petits ruminants, chèvres, moutons et cultures vivrières (maïs, haricots, arachides).

= 2000s Retour Ndoungué : travaux champêtres, extraction d'huile artisanale pendant deux ans.

= 2002 : Boucherie à Mboya pendant deux ans.

Puis service de concassage des noix de palme pendant 3 ans (machine achetée et tractée de village en village).

= 2012 Entend un communiqué radio pour le programme AFOP.

GS est de nationalité Camerounaise originaire du Nord-ouest département de DONGA MANTUNG mais résidant dans l'arrondissement de Nlonako, village de Ndoungué. Fils de feu N., charpentier et agriculteur et de N., commerçante et agricultrice. « Je suis célibataire et sans enfants en charge. Je suis né le 16 mai 1982 à BUEA, de retour à Ndoungué avec mes parents à cause du travail, j'obtiens mon certificat d'étude primaire en 1996. Faute de moyens, j'abandonne le secondaire en classe de 3e en 2000. Je pars dans mon village d'origine ou j'aide mon oncle dans les travaux champêtres tels qu'association des cultures (maïs haricot gombo manioc) et élevage des petits ruminants et porcs de race local en 2002. Je me retrouve dans la ville de BUEA comme livreur et percepteur. Je retourne à Ndoungué ou je fais élevage des escargots en 2009, en 2010 concasseur de palmiste. C'est avec tous ce travail que je me prends en charge. Membre de plusieurs associations tel que l'association « WIMBUM » cultural and développement association où je suis censeur pendant deux ans, adhérent aux mouvements sportif et culturel de Ndoungué. Ayant vu la rentabilité du secteur agro pastoral, je décide de créer une exploitation, mais par manque de connaissance dans ce domaine, je me forme de 2012 à 2014 comme exploitant agricole à la Ferme École de Ndoungué à travers le programme C2D/AFOP qui signifie programme d'appui à la rénovation et aux développements de la formation professionnelle dans les secteurs de l'agriculture, de l'élevage et la pêche. J'y ai acquis les connaissances théoriques à l'école et pratiques chez les référents. Il faut combiner les pour les deux pour le savoir, le savoir-faire et le savoir être

Je dispose de petit matériel d'élevage tel qu'une paire de botte, les seaux, les balais, un pulvérisateur des fûts. »

.....

**Motivation et idée de projet :**

« J'avais l'engouement de créer une palmeraie : il me fallait les techniques pour l'entretenir. En regardant les palmeraies des gens, je voyais que certaines produisaient, d'autres pas. Je voulais être formé pour comprendre. J'étais également intéressé par les Poulets de chair, car c'est difficile à mener. »

La formation s'est très bien passée.

Mais pourquoi les porcs ?

« Car plusieurs référents en faisaient. De plus, il y a ici des problèmes de foncier, peu d'occasions d'avoir du terrain : juste un lopin de terre. Donc, ça m'a orienté vers l'élevage. La palmeraie c'est un projet à la longue. »

Il a fait une étude de marché pour les porcs. Il y a peu de braiseurs, mais beaucoup de demandes pour des porcelets. Possède le contact d'un charcutier à Douala.

Les apports de la formation :

- Le traitement des maladies porcines. Savoir que la toux est due à des vers intestinaux, traiter la gale. Que l'environnement sale joue beaucoup.
- L'utilisation du pédiluve. « **Avant, on ne prévoyait pas. On avait les mêmes habits dans différents élevages** ».
- La castration.
- Les premiers secours avant vétérinaire.

« C'est dans la pratique qu'on cherche les solutions. Vous-même vous cherchez à combler avec d'autres produits. Pour l'aliment, quand il y a pénurie de soja, vous complétez avec l'arachide. »

.....

## Groupe d'entraide entre EA ?

M. a appelé pour créer une coopérative. À Nkongsamba, en agro-élevage.

Les seuls travaux pendant la formation réalisés en groupe sont des séances pratiques de transformation (brochettes de soja ou amidon), lors du module de formation sur la transformation.

[Apprentissage à travailler en groupe pendant la formation AFOP à développer ?? Aller voir Carole Lambert pour voir si question abordée lors de la conception des modules AFOP]

« Les Camerounais sont devenus individualistes. Ça remonte avant même le financement des groupes, ou les GIC. On a pris l'habitude d'attendre les fonds. Ça marchait dans le temps, mais plus depuis que la notion de subvention est arrivée ». (Parrain de G., économiste).

« Le défaut de nos groupes, c'est la gestion financière ! Les ressources sont mal gérées, ou le partage mal fait. Dans notre culture, on travaille toujours en communauté. Mais dès qu'il y a quelqu'un qui peut financer, ça change. Ça continue à fonctionner si c'est dans la famille. » (Parrain de G. économiste).

+ Pas de syndicalisme au Cameroun.

Réseaux :

- Référent pour race porcs,
- Les gars du village viennent solliciter. Mais pour le moment, il n'a pas les moyens d'avoir sa boîte à pharmacie. Les gars élèvent en profane => donnerait s'il le pouvait les médicaments, mais ne les a pas. Et les gars n'ont pas les moyens non plus d'aller acheter.

Remarque : il serait intéressant de voir ce que ces jeunes apportent aux référents ! À prendre en compte dans effets impacts, recommandations pour l'étude.

.....

## Foncier et accès à la terre :

Ici, l'accès à la terre se fait par héritage des parents. Très peu qui cherchent avec leurs propres fonds.

Les terrains sont souvent d'anciennes plantations qu'il est possible de mettre en valeurs [cf. les fourre-tout des champs quand visite avec M.].

Le problème de l'accès au foncier dépend de la localité. Pour s'installer au village, il faut l'accord des parents, sinon, il n'y a pas de legs de terrain. Exemple du camarade à Yabassi.

À l'ouest, le jeune doit se battre par lui-même. En ville, on trouve du travail, mais au village il n'y en a pas. Et le terrain familial est partagé.

Celui qui n'est pas de la région peine à s'installer !

*PAS DE CALCULS DE LA BANDE DE PORCS ! Se référer à E.*

### Famille :

Concession familiale, avec toute la famille. Cohésion.  
1 champ de 1 ha ½ fourre-tout avec café et palmier  
+Champs maïs familial et personnel = > 4 parcelles en tout.

La famille a été un soutien moral. Ils ont redoublé de travail nuit et jours : la famille a surveillé les travaux de construction du bâtiment, et a nourri les travailleurs pendant qu'il cherchait une augmentation de poste à la PHP.

La famille comprend très bien la logique de contrôle du projet. « **On a peur de nous-mêmes. Et on ne sait pas ce qui peut arriver demain** ».

.....

### Projet AFOP :

Son projet phare est le projet porcs. Mais il a été obligé de concilier les deux SE et SC.

Le terrain prévu dans le projet a changé : il a réussi à obtenir 300 m<sup>2</sup> près de la maison et à construire une clôture en bois (AP), car le terrain initial était trop éloigné (risques de vol etc.).

#### Projet d'agriculture :

1 ha de maïs et 1 ha de soja prévu. Ne l'a PAS FAIT CETTE ANNÉE.

Il voulait des parcelles en location, mais il n'a pas trouvé les terrains, ce qui est très difficile dans l'environnement de Manjo. Du coup, il cultive le maïs familial dans le terrain initialement prévu pour le SE.

Mais il n'a quasiment pas le temps de s'y consacrer ; il était beaucoup en déplacements ces derniers temps, et il n'a pas eu le temps de faire la préparation du sol.

Une tranche de financement dédiée à l'agriculture, mais décaissement bloqué par Mme N. Elle lui a demandé « de se battre » pour trouver une parcelle = > maintenant, il peut la rappeler pour causer.

#### Calendrier de mise en œuvre :

10 septembre 2014 : Construction bâtiment.

8 octobre 2014 : achat aliments et produits vétérinaires.

= PROBLÈME FAMILIAL, suspension du projet.

Juin/ début juillet 2015 : achat de porcelets.

#### Conséquences du décalage ? (2 ans ou calendrier)

En 2013, l'étude de marché révélait les terrains à bas prix. S'il avait soutenu la thèse au même moment, n'aurait pas rencontré de problème. Mais réaliser en 2015 un projet écrit en 2013 change tout !

Ex : 2013 l'aliment est à 3 000 F ; aujourd'hui à 4 000 F.

Ex : soja passe de 18 500 F à 22 000 F le sac !

Mais pas de décalage du prix du maïs du fait de commencer en juin.

#### Construction du bâtiment :

700 000 FCFA d'AP prévu dans le document. Mais le bâtiment est plus grand que ce qui était prévu dans le document de projet : après réflexion il veut faire reproduction et engraissement.

Le projet n'avait pas intégré le coût du transport des matériaux : « on n'a pas tout prévu ». Prend en gros le matériel à Nkongsamba = > soit + 10 000 F et + 25 000 F.

⇒ Construction d'un bâtiment de 8 loges (4 remplies et 4 vides).

La construction a duré un mois.

#### Problème familial, deuil en novembre 2014 :

Endeuillé du grand frère, le temps de résoudre les problèmes familiaux, le projet a été retardé.

« Il ne faut pas détourner l'argent, donc j'ai choisi de résoudre d'abord les problèmes personnels avant de décaisser à nouveau ».

Problème résolu en juin 2015, où il décaisse de nouveau pour les porcs.

⇒ Perte à ce moment de 80 000 F d'aliment environ, de l'aliment sorti de chez le provendier.

Maïs, remoulage, blé et tourteau, sac de soja à 22 000 F, concentrés et os...

Il a pu revendre 2 sacs de remoulage, mais vente impossible pour le soja. A essayé de faire sécher, mais cela n'a pas marché.

#### Approvisionnement en aliment :

Compte chez le provendier, car Mme N. voulait que l'aliment soit déjà présent sur l'exploitation. Dépôt de l'argent du décaissement 200 000 F, a donc gardé son compte pendant plus d'un an. C'est le provendier qui doit faire la livraison et qui doit verser l'aliment. Il fait également la facture.

Avantage : aliment en frais. Va récupérer son sac. Compose lui-même l'aliment.

RQ : donnait des herbes mélangées avec la nourriture.

Transport aliment : 1 500 F le transport si achète en gros ; 400 F le sac sur la moto s'il achète au détail.

[Mais ainsi est coincé par achat en gros car il y a risque que l'aliment pourrisse !]

#### Produits véto :

A ouvert un compte au centre de soin de Manjo (?!). Il avait besoin de VERAX, mais est-ce la bonne qualité ? Il se renseigne et on lui confirme. ROVAX, traitement à 3 mois (le laisse au centre).

#### Porcelets :

Achat en juin 2015, à 2 mois et 3 semaines, à 25 000 F x sujet. Aujourd'hui, ils ont 4 mois et 3 semaines. A une maman à Nkongsamba, conseillée par Mme N. : race améliorée qu'on ne trouve pas à Manjo.

#### Vente :

A déjà une commande ! Un GIC a passé la commande de 50 porcelets, alors qu'il n'est même pas encore dans le domaine, car c'est l'une des meilleures races de la région. C'est une motivation supplémentaire, surtout avec une telle quantité.

[La qualité est gagnante = > permet réellement un gain de VA]

.....

#### Accompagnement à l'élaboration :

A décidé de mettre de l'AP partout, à tous les niveaux ? Bâtiment 700 000 FCFA.

200 000 F d'AP dans l'aliment.

#### Accompagnement et suivi :

Il possède un compte personnel à la MC<sup>2</sup> pour son salaire de la PHP, compte ouvert quand il était plus jeune. A choisi CACC avec arrangement avec la monitrice. A prévu de verser l'argent de vente sur son propre compte.

Pour aller décaisser, il faut présenter toutes les factures précédentes : bon de confiance.

Pour le dernier décaissement, il a eu beaucoup de problèmes, car il est difficile d'obtenir les factures de la ferme pour l'achat des porcelets ! Et justifier le décaissement passé. Et Mme N. elle-même n'était pas là.

[Difficulté du suivi de l'argent de la subvention avec les justificatifs + fausses factures sont monnaie courante au Cameroun].

#### Avant/après pour les porcs :

- « La nutrition, on m'a fait améliorer. Je n'élevais qu'avec la provende. À l'école, on m'a dit de mettre des herbes. »
- « Les soins phyto, on ne savait pas quels soins donner pour quelles maladies.

#### Diffusion innovation :

**« Au quartier, les gars viennent me chercher pour soigner leur élevage. Mais je ne suis pas vétérinaire ! Je ne peux pas prendre le métier de quelqu'un. »**

[Rajouter dans le système d'activités de la trajectoire des jeunes cette expertise pour les autres agriculteurs ! on vient leur demander conseils etc. Mais pose la question de la limite de leur savoir, de leur professionnalisme.]

.....

## Trajectoire de vie :

Né en 1991 à Manengolé.

Il fréquente jusqu'au CAP à Manjo puis il laisse l'école. Formation en menuiserie à l'usine jusqu'à l'attestation. En 2010, il va à la Ferme école pour avoir le diplôme.

Motivation particulière par son oncle, qui s'occupait des porcs. Domaine très bien.

### Pourquoi les porcs ?

Car l'élevage est plus facile, et il était déjà dans le domaine avant. Étant donné ses connaissances, il a préféré approfondir. Plus dire à l'oncle qui le motivait qu'il a grandi dans ce domaine [reconnaissance du parrain !].

« Je maîtrise tout, l'agriculture et l'élevage. Mais on nous a dit de choisir notre "projet de vie". Et comme le médecin m'a interdit les travaux durs comme dans les palmeraies ou les grands champs, j'ai choisi les porcs. »

Il fera le maïs la saison prochaine.

### Vision / rêve :

Vise être un grand éleveur dans l'élevage. « Si on doit compter trois ou quatre personnes, je veux en faire partie. »

.....

## Système d'activités :

### 2012-2014 :

Il cherche du travail de routier. Il trouve avec son oncle, conducteur de Camion faisant du commerce transfrontalier, jusqu'au Tchad. « On nous demandait de ne pas sortir de la localité ».

Lorsqu'on le prévient pour la CT, il était au Tchad et il a mis 3 jours pour rentrer. Mais il a caché au programme qu'il travaillait pour éviter de lui porter préjudice.

« Certains EA1 se sont déplacés au Tchad et ne sont pas revenus ». Sur la promo, 5 apprenants sur 30 ont soutenu : « nous sommes des cobayes ». Mais leur soutenance pas trop stricte du coup.

*Pression sociale, moqueries ?* Son collègue D. de Manjo subissait des moqueries car il n'était pas installé (profil « gars du quartier »). Maintenant, il montre l'exemple. « Moi, je suis trop respecté, je suis entouré de ma famille, ma tante et ma grand-mère sont à la maison : les gens ne se moquent pas. »

### Juin 2014 – mai 2015 :

Actuellement, il est en faille de financement. Il travaille à la Bananeraie la PHP.

Station pour l'entretien des bananes, soin des fruits au champ pour arriver à la station d'emballage. Travaille de 7 heures à 15 heures, à un transport de 200 F de Manjo (400 F/jour). Lui catégorie A, donc gagne entre 65 000 F et 80 000 F/mois.

**« Si je repars là-bas, c'est pour ne pas compter sur AFOP, pour augmenter mon cheptel personnel. Si je veux refaire un investissement pour mettre en dur mon exploitation avec du ciment, il faut un travail ! ».**

La bananeraie est le support : « si je reste rien qu'au quartier, je perds. Là-bas, j'ai des avantages, une couverture si j'ai une maladie. Ma vision peut se réaliser. Je peux prendre des prêts d'argent et je rembourse avec mon salaire. »

La famille a été un soutien moral. Ils ont redoublé de travail nuit et jours : la famille a surveillé les travaux de construction du bâtiment, et a nourri les travailleurs pendant qu'il cherchait une augmentation de poste à la PHP.

### Septembre 2015 - ?

A de nouveau postulé pour la bananeraie + Aide les autres gars avec ses connaissances des maladies d'élevage.

= Comparer les charges alimentaires porcs entre Bafoussam et Ndoungué !

= RQ : M. sur M. => « le gars n'a pas été sérieux quand il est sorti de la formation ». Il se cherche encore.

= RQ : avec la peste porcine qui sévit, il y avait un risque d'acheter des porcs malades ! Gros problème de sécurité de l'approvisionnement en sujets porcins => aucune garantie !

⇒ En voie de diversification avec le champ de pastèques. Calcul chez les Nana de combien coûte le semis => devis pour le projet ! + suivi par les Nana en cas de problème.

.....

### Famille :

Vit dans la maison de sa mère (ancienne fonctionnaire aux finances). A deux enfants, divorcée de son mari. S'est retrouvé un conjoint, qui l'aide financièrement, et qui vend des produits médicaux au marché de Bafoussam. Sa mère est fonctionnaire des finances et elle a pris sa retraite un peu plus tard.

.....

### Projet AFOP :

#### Calendrier de mise en œuvre AFOP :

= Décembre 2014 : Construction bâtiment. 1<sup>er</sup> décaissement de 306 000 F AFOP. Achat matériel d'élevage.

= Décembre et janvier : achat des sujets (mais bâtiment pas prêt).

#### Terrain :

Bâtiment d'élevage mitoyen à la maison. Sur le site de la concession familiale. Autorisation de sa mère pour la construction. 5 ha disponibles à Bamena. Le chef du village à céder pour 8 ans les 5 ha, c'est de la terre communale.

#### Bâtiment :

- 2012 = 1<sup>er</sup> bâtiment. Construit avec économies et aides familiales. Petit en semi-dur (la 1<sup>re</sup> bande de porcs l'a détruit en partie, il a fallu recimenter). Construction (briques, terre, ciment, sable et tôles) environ 300 000 FCFA.

- Janvier 2015 = 2<sup>e</sup> bâtiment, construit avec le 1<sup>er</sup> décaissement. Normalement prévu à 800 000 F (AFOP apporte 306 000 F / AP de 594 000 F). Mais l'Apport Personnel est estimé supérieur (sait pas combien). => Achat des sujets alors que 2<sup>ème</sup> bâtiment pas prêt.

« C'est la mère et mon ami qui m'ont aidé, personne d'autre que la famille. Quand tu n'as pas la chance d'être dans une famille qui t'aide, c'est difficile. »

« Les normes normalement prévoient que le bâtiment doit être loin des maisons. Ici, ce n'était pas possible, mais on s'applique à ce que l'odeur ne dérange pas. »

#### Sujets porcs :

**1<sup>ère</sup> bande (non AFOP).** 2 porcs achetés fin 2013, notamment grâce à l'argent de vente des quelques 20 poulets chauffés. Achetés à 2 mois, « chez un monsieur avec des porcelets de bonne race », menés jusqu'à 9 mois (7 mois d'engraissement). Mais peu de gains, car pendant 6 ou 7 mois, ils mangent beaucoup et il faut que le marché soit bon.

Difficultés pour abreuver et pour donner les vaccins.

Vendu en été 2014 => a fait un peu de "jachère" pour les porcs car il fallait s'occuper du SC

**2<sup>ème</sup> bande (AFOP).** Achat de 10 porcelets à 25 000 F chacun = 250 000 F. Le 2<sup>e</sup> bâtiment étant en construction, ils les ont tous serré dans le 1<sup>er</sup> bâtiment. « La subvention nous a surpris ; il fallait suivre le calendrier ». Entrés le 2 février dans le nouveau bâtiment. Gardés 6 mois d'engraissement.

### Aliments : °

Compose elle-même l'aliment. Les prix des ingrédients varient. Le soja est aujourd'hui à 25 000 F/sac alors qu'ils avaient prévu 19 500 F/sac. Le son a augmenté 4300F/sac : quand il avait baissé à 3500F/sac, elle en avait acheté 20 à 70 000 F pour les stocker. Mais ce n'est pas possible de stocker tous les aliments en prévision de l'été ! => les prix augmentent progressivement de janvier à juillet. Pour certains ingrédients qui viennent du nord particulièrement. A appris les formules à l'école. Quand on achète de l'aliment composé, on est pas sûr des proportions : quand ton porc est malade, tu peux sûr que ça vient de là. Et composer limite les coûts.

2<sup>ème</sup> bande : Aliment de démarrage prévu à 250F/sac x 900 kg pour 3 mois pour 10 sujets, soit 250 000 F. Dans les faits, a dépensé 221 500 F (soit 28 500 F de moins). Aliment de finition prévu à 250 F/kg x 18 000 kg = 450 000F. Dans les faits, 443 000F (soit 7000F de moins).

Autre difficulté : la conservation du maïs. Croyait avoir demandé la construction du crip dans le document de projet, mais en fait non. Ce sera son apport personnel : mais coûte dans les 100 000 F dans le devis, et n'a pas encore l'argent. Il faut des tôles, et elle est coincée. Sera construit dans la cour à Bafoussam, car au village il y a trop de risques de vol. Mais le maïs va diminuer la charge des porcs [**Vérfié par les calculs 1ha de maïs => 20 % de la charge alimentaire !**].

### Prophylaxie :

Vaccins vendus pour 10 porcs (à 8500 F). Pour la première bande, seulement 2 porcs, et pas facile de trouver avec qui diviser les doses. Ils ne vendent pas de petites doses... Après la date de péremption passe et on est obligé de jeter.

[Car il faut être synchronisé avec un autre éleveur, car le vaccin ne se stocke pas.]

### Commercialisation :

**1<sup>ère</sup> bande (non AFOP)** : Mauvais moment pour vendre, mal choisi. Elle a vendu en juillet 2014, au moment de la peste porcine généralisée : les porcs se sont mal vendus car les autres porcheries bradent. Obligée de vendre à un boucher pour égorger les porcs : sujets vendus à 60 000 F et 65 000 F, à perte car les sujets achetés à 25 000 FCFA chacun, et CI environ 60 000 F. Marge brute de 15 000 FCFA. Erreurs commises à la première bande.

**2<sup>ème</sup> bande (AFOP)** : Vente en juin 2015, après 6 mois d'engraissement. 8 vendus à un braiseur à 60 000F chacun, soit 480 000F. Elle comptait garder 2 femelles pour passer en reproduction, mais une a été empoisonnée (vendu bradée à 40 000F) (cf jalousies) et l'autre maigrissait (vendue à 50 000F). Soit un total de 570 000F.

Vente prévue à 100 000F / porc => mévente. Cela ne représente pas les réalités du terrain. Mais le marché était mauvais et le CI a dit de vendre quand même [pour éviter que charge alimentaire augmente encore].

**Prix de vente sur le document de projet : 110 000F à 150 000F (jours de fête) et 100 000F à 110 000F (jours normaux !).**

« J'avais peur de calculer, je savais que j'avais perdu ».

**3<sup>ème</sup> bande (capital)** : Achat de nouveaux 8 porcelets, mais pas les données ! Constaté lors de la visite : 4 dans le vieux et 4 dans le nouveau bâtiment.

### Types de marchés :

= Revendeurs. Prennent tout, mais revendent et se font trop de bénéfices. Ils n'achètent pas bien.

= Braiseurs. Pour la grillade. On gagne plus ! QUALITE : quand le sujet est de qualité, ils préfèrent car il n'y pas trop de graisse.

### Piste avec balance / groupe :

Un provendier du centre de Bafoussam, président des porciculteurs de l'Ouest, lui a conseillé de vendre au kg [carcasse ou vif]. Car si on les pèse, on peut pas les vendre en dessous de 90 000F,

même aux braiseurs. Avec un balance, tu les vends sur pied et au kg : 80 kg vif x 1300 F/kg poids vif = 104 000F.

Et ça permet aussi que le braiseur n'entre plus dans la ferme : c'est dangereux, on peut se retrouver avec des sectes. Beaucoup de gens engendrent le mal comme ça, il faut s'en méfier. Achat groupé d'une balance entre anciens apprenants AFOP ?.

Normalement « peste porcine » pendant la saison des pluies de juin à octobre. « *On ne sait plus à quelle période le porc est bon* »

[Confond Rouget et peste porcine ? !]

#### Jalousies :

E truies empoisonnées (trou dans le mur et aliment empoisonné). Après les 8 porcs sortis, cela a suscité des jalousies. Elle a renforcé le bâtiment avec des tôles, et refait le mur en parpaing. « Il y a trop de jalousie chez [en Afrique] ; on ne peut pas parler du financement, on va nous tuer ». (Directeur a mis en garde, élevage de 4000 poules, le matin 400 mortes).

Le chef de village a signé à la sous-préfecture pour légaliser. « **Certains chefs demandent de l'argent, car ils croient qu'AFOP paye pour ça.** » Beaucoup n'ont pas compris que l'argent doit être multiplié : c'est un départ. On t'apprend à marcher. On te donne un financement, c'est un capital. Certains pensent que l'argent est fait pour faire la fête. Ce qui me motive, c'est le bâtiment : je suis encore dans les coûts du bâtiment. C'est la mère et mon ami qui m'ont aidés, personne d'autre que la famille. Quand tu n'as pas la chance d'être dans une famille qui t'aide, c'est difficile.

« **On est obligé de mentir. On dit qu'AFOP finance le projet, et que nous on doit rembourser, que c'est un crédit. Les gens demandent : " après votre formation vous allez travailler dans le gouvernement ?" Et on répond que non, qu'on est formé pour être autonomes, être à notre propre compte.** »

Il faut se cacher.

#### Futur :

A la longue, faire des poules pour diversifier, et parce qu'il y a de l'espace avec le bâtiment d'élevage. « Les années à venir pour être plus facile, car le bâtiment est définitif et va durer 10 ans. »

Mise en place d'un champ de pastèque.

### SC maïs

Taille : Actuellement a 1ha à Bamena, alors que prévu 1 /2ha dans le projet. Mais comme c'est à plus de 50 km, ça n'était pas rentable de faire seulement 0,5ha => mieux vaut y rester 5 jours. La subvention est prévue pour 1/2ha, donc il y a eu des coûts supplémentaires d'engrais et de 9kg de semences. Tout a doublé.

Défrichage : normalement 40 000F/ha => ici payé 30 000 F, mais a travaillé avec les gars.

Labour : Retardé car attendait la possibilité d'utiliser le tracteur du chef de village. A du prendre de la MO rapidement pour rattraper le temps perdu. [plus cher, mais se souvient pas combien].

Semis : au moins 10 fois ! car oiseaux qui mangeaient. « **Il fallait augmenter la MO, en les payant à la journée 2000 F : ils travaillent de 8h à 14h et ne font rien de bon ! Avec le temps, j'ai rencontré quelqu'un payé à la tâche.** » « **Je travaillais plus que les gars qui venaient.** »

4 personnes, 1 journée sur 1ha = 6000 F les 3 gars + une ration de 5000F/j.

Sarclage : J'ai trouvé la solution, j'ai repéré un monsieur que j'ai pris. Et je le reprendrai pour la 2<sup>ème</sup> campagne. 5 personnes x 1 semaine x 2000F => ils ont pris 40 000 F pour la moitié du champ, pour le

reste le maïs était pas réussi, donc seulement 25 000F. 65 000 F en tout pour 1ha, et pourtant j'étais là. Je voulais le faire à l'herbicide, mais comme le labour n'avait pas été fait, ça aurait détruit le sol. Comme c'était des gens de la famille, juste payé 4 personnes vrai vrai. La 5<sup>ème</sup> m'a dit que son téléphone était cassé, je lui en ai acheté un à 5000F.

Récolte : fin août prochain ; il y a eu des problèmes avec les pluies (changement climatique). Taille hétérogène [lors de la visite, à attribuer aux différences de sol au sein de la parcelle.]

« Comme ma mère garde les enfants, moi-même j'y serai. J'irai une semaine au village. »

Phyto : Il a fallu beaucoup plus de traitements phyto à cause du manque de pluie. Il a fallu traiter les vers dans les feuilles de maïs frais (avec somatine ?). **Les produits phyto sont en plus de la subvention, payés avec les économies, car le capital restant de la bande de porc a été réinjecté pour acheter les sujets de la bande suivante et pas de marge.**

MO : Pas fiable, pas honnête. A eu recours à des gars du village et de la famille. « Quand tu n'es pas là, on fait rien de bon ! Donc moi je suis avec eux. ». A eu recours à un camarade de promotion (NANA) pour faire les tâches. + le fait que les bions sont longs et larges, argument pour pas faire le boulot.

Eloignement : 5 ou 6 Aller/retour / campagne. Le CZ conseille de rapprocher le site. Un trajet coûte 1850F, soit 3700F l'aller-retour. => environ 22 200F de trajet par campagne ! Y reste 5 jours, loge chez un oncle + obligée de se faire une ration d'une semaine pour elle et la MO.

.....

## Elaboration du projet

### Choix du projet :

Pourquoi les porcs ? Car formation chez les référents.

= « **Les référents m'ont dit : "Un porc, c'est plus solide ; vivants ou morts tu les vends". Les poules, c'est plus fragile. Et quand tu perds, c'est la cata.** »

= « **Pour un débutant, c'est du travail, et beaucoup de propreté. Il faut laver tous les matins. Le suivi est, mais tu peux te permettre de ne pas être trop strict. On peut faire des activités extra sans trop réfléchir. Si c'est des pondeuses, il faut beaucoup s'organiser pour avoir un champ car il faut être à côté tout le temps.** »

Document de projet : il fallait un document de cessation, ou de donations. Pour moi, le chef du village à céder pour 8 ans les 5 ha, c'est de la terre communale. Le chef de village assigné à la sous-préfecture pour légalisée. « **Certains chefs demandent de l'argent, car ils croient qu'AFOP paye pour ça.** »

= Elle ignorait qu'il était possible de faire un projet sans élevage. On ne lui avait pas dit pendant la formation.

.....

## Accompagnement

= Mise en œuvre du projet à la lettre pour le calendrier, mais chevauchement de la construction du bâtiment et de l'achat des sujets : « La subvention nous a surpris ; il fallait suivre le calendrier ».

= Cahier de suivi : ça sert car on voit si on fait de bonnes affaires. J'ai vu que j'ai commis des erreurs à la première bande.

=Suivi du SC. Montre des photos au CI. Le CZ des HP est venu voir son champ, plus une commission de Yaoundé. Les villageois confirment que c'est bien mon champ => Le CZ demande à ce qu'ils aident pour la surveillance et comme MO.

= Pas de problème pour l'accompagnement du CI. Mais, les gens se plaignent qu'il ne va pas au champ, quand c'est une zone éloignée. Pour mon champ, le CZ a dit que c'était en dehors de la zone des hauts plateaux.

= Décaissement : « **Je n'ai jamais l'argent en main car imagine que je me fasse agresser ?! Ils risquent de ne pas te croire si tu dis que tu as été volé. Quand je décaisse, je vais directement acheter l'aliment, sans repasser par la maison. Imagine que tu arrives ici, et que tu découvres que ta mère doit aller à l'hôpital ?! C'est fini ! Je coupe le même mon téléphone entre la banque et la provenderie.** »

La maman sait ce qui se passe, et c'est même elle qui augmente quand il y a besoin. Si

= Les apprenants sans contact téléphonique entre eux. Très liés. Constat lors de la visite sur le terrain de son champ de maïs => en contact rapproché avec la famille NANA : les frères vont surveiller son champ en passant voir les leurs.

.....

## La formation

### Avant/après :

- « On faisait archaïquement. Il n'y avait pas de cultures pures, on apportait peu d'éléments au sol. » (2 grains de haricot ?). « **Avec la formation, on cultive du maïs sélectionné, la variété Kasai, qui produit deux épis par plant. Là-bas, on m'appelle "la dame du maïs" !** ».
- SE : Hygiène ;
- Composition de l'aliment. A appris les formules à l'école. Quand on achète de l'aliment composé, on est pas sûr des proportions : quand ton porc est malade, tu peux sûr que ça vient de là. Et composer limite les coûts.

= Observation : elle et les Nana faisaient un devis pour la mise en place du champ de pastèque. Apprentissage à l'élaboration de projets agricoles !!

= Le nouveau directeur et dynamique il a créé des partenariats. Il a envie d'aider.

### Durant la formation :

« Je ne savais pas que ça allait être si difficile. On m'avait dit « tu pourras faire le marché », mais je n'ai personne pour donner de l'argent. Qui va s'occuper de la famille, des enfants ? »

Ration : la ration était de 14 000 Fr. par mois. Ça permet de payer le taxi. Pour aller au ces faire, c'est 300 Fr. aller et 300 Fr. autour, soit 600 Fr. par jour. Donc c'est compliqué de ce pays à manger. Le plus dur c'est quand il fallait aller chez les référents, car c'est à la charge de l'apprenant. C'était pas facile mais j'ai persévéré ! Sans la ration je n'aurais pas pu faire la formation : mais c'est encourageant que des gens pensent à toi sans te connaître ! Chacun devait aller essayer.

Niveau : pour les enfants qui ne se sont pas donnés à l'école, ce n'est pas facile. Il faudrait qu'ils voient. On dit faire avant le savoir. « **Certains ne connaissent pas écrire, alors que c'est important pour eux, car certains n'ont pas fini de rédiger le document et non pas soutenu. Comment tu veux faire quand tu ne connais pas écrire ?** » Les moniteurs aident mais il faut pouvoir s'exprimer oralement, or certains ont des problèmes à l'oral.

« **J'ai le niveau probatoire. Moi-même, j'ai pris la formation à la légère : pour moi c'est un truc d'enfants, de niveau CEP. Mais chez le référent, sur le terrain, c'est pas ça ! C'est pas facile ! Le niveau scolaire n'est pas important chez les référents.** ».

Femme chez les référents : quand tu es une femme chez les référents, tu rends con des difficultés. Il y a des référents qui mettent mal à l'aise, qui proposent autre chose. Ils donnent des conditions mêmes, ne respectent pas la personne. Je suis moi-même bientôt référente, je ne vais pas demander à mes apprenants de se laver en pleine cour, devant tout le monde. Il y a aussi des référents qui ne peuvent pas loger d'autres femmes, vis-à-vis de leur épouse. Or pourtant, tu payes l'aller-retour, avec l'argent de tes poches : tu fais donc l'aller-retour retour les jours le plus cher ça a été 2000 Fr. par jour. Parfois, la vie chez le référent, c'est la torture. J'ai été tentée si de démissionner plusieurs fois.

Rêve : « *Sans cette formation, et l'appui d'AFOP, je n'aurais jamais fait ce bâtiment. On se rend compte que l'élevage paye ! Aujourd'hui, je sais qu'avec ce projet, il est difficile d'être pauvre. C'est quand tu n'as pas l'argent que tu arrêtes de rêver.* »

.....

### Trajectoire de vie et système d'activités :

- Niveau terminal, sans le bac, passé en candidat libre. Elle a le probatoire D. En 2000, elle a quitté l'école pour faire une formation en informatique, du secrétariat, et de la bureautique. Elle travaillait dans des petites structures, sans salaire régulier. Elle a fait des petits commerces, comme vendre des articles et des cartes téléphones.
- 2002 – 2007 : S'est mariée et est allée à Douala. Gérait un petit dépôt d'œuf : relations avec les producteurs ici à l'ouest.
- En 2008, elle quitte la maison et revient à Bafoussam. Comme elle est la fille unique avec un frère, sa mère il a dit de rentrer. Sa mère est fonctionnaire des finances et elle a prit sa retraite un peu plus tard. Elle fait des travaux champêtres à cette période. Effet des petites ventes pour entretenir sa fille, et heureusement le divorce est en sa faveur. Elle peut payer les frais de sixième et le CEP. C'est là qu'elle fait son petit élevage de poules.
- Elle a entendu parler de la formation par une dame, lorsqu'elle vendait ses pour le marché : « tu fais le marché, fais une formation ».

- Après la formation :

**2012** : construction 1<sup>er</sup> bâtiment.

**Fin 2013** : 2 porcs achetés, notamment grâce à la ferme. Entre 10 et 20 poulets chauffés pour vente à 21j. « Le temps d'attendre le diplôme et la soutenance ». Egalement activités dans les champs. « Pour les poules, je calculais pas trop, j'allais les vendre au marché ».

2 actifs ! plutôt 1,5.

.....

**Famille :**

Célibataire, vit dans sa maison, sur la concession familiale. Village d'origine. « La ville est venue nous trouver ».

MOP : Grand-frère qui travaille aux brasseries du Cameroun en face. « *Le grand frère, il est juste là pour aider pour l'élevage. Il travaille aux Brasseries [du Cameroun]* » ;  
+ Mère qui l'aide au champ Omnisport.

Pas de changement d'attitude, car ils savent que c'est de l'argent contrôlée à la loupe.

Jalousie des autres : protection de l'élevage, il faut sécuriser la zone. Personne ne rentre. Il sort les sujets pour les montrer aux grossistes.

.....

**Projet AFOP :**

Calendrier de mise en œuvre AFOP :

= Réhabilitation / agrandissement du bâtiment avec Apport Personnel.  
1<sup>er</sup> janvier 2015 : achat des 15 porcs.

Terrain : cf système d'activités.

**« On peut jongler sur tout le reste, mais il faut un bâtiment et du terrain ».**

Bâtiment :

Maison préexistante en construction. Avait 11 sujets : les as vendus pour vider les loges et pouvoir faire les travaux.

Sujets porcs :

Achat de 15 sujets à 25 000 F = 350 000 F, début janvier 2015, auprès d'un éleveur connu. Porcelets de 2 mois, engraisés 6 mois jusqu'à juillet. Le référent qu'il voulait n'avait plus de porcelets. Il est sûr d'avoir une bonne race auprès de cet éleveur. Il a passé la commande avant d'acheter l'aliment.

Bande précédente achetée avec ses ressources propres. Avait 11 porcs car c'est la limite, le **seuil** ( ?!)

Aliment :

Possède un magasin pour stocker l'aliment.

<b>Kebiwo</b>	
	1ère Bande
Porcs	15
<b>PB</b>	
Vente sujets	975 000
Prix de vente des sujets 6 à 65000	
<b>CI</b>	
Achat sujets	350 000
Aliment démarrage	129 600
Aliment finition	827 200
<b>Total Aliment</b>	<b>956 800</b>
Prophylaxie	24 000
<b>Total CI</b>	<b>1 330 800</b>
<b>VAB</b>	<b>-355 800</b>
Gain ou perte de capital en % (fonctionnement)	-26,7

Aliment de démarrage, 126 575 F. Plus cher car l'aliment a été acheté en gros et a aussi servi pour la phase de croissance. Al de croissance, 266 000 FCFA. Al de finition, 183 300. Utilisation de la drêche récupérée aux Brasseries à côté pour diminuer les coûts.

**« Si les phases de démarrage et de croissance sont bien respectées, on peut jongler l'aliment de finition, ce qui permet de diminuer le coût. »**

Suivi :

Nettoyage des loges, abreuvement, produits vétérinaires. Vitamines 1x/mois, vermifuge tous les 3 mois.

Commercialisation :

A vendu 6 porcelets en juillet : 6 x 65 000 F = 395 000 FCFA. Aurait du les vendre tous, mais en a gardé 8 pour passer en reproduction. => la vente des 6 porcs est reversée directement sur le compte, pour voir les mouvements bancaire, puis décaissée pour re-investir sur l'aliment. S'il n'y a pas de preneur pour les porcelets, on reconduit pour faire de l'engraissement. Et là c'est mangeable.

Système de Culture :

Avec les 2ha disponibles à Foubot. Pour aller travailler au champ, il part 1 semaine complète et loge dans une maison là-bas. Coût : 2500 F aller-retour pour 1 personne.

Futur : La porcherie dans le bâtiment est à titre provisoire. Il compte étendre, construire vers Omnisport, où ils ont 1/2ha de patrimoine familial. Si le projet de biogaz est validé, peut-être construire le biodigester là-bas. Lui va devenir référents pour prendre des apprenants.

Crédit : Projet de biodigester pour produire du biogaz : demande de crédit déposée au FNE (il faut un garant, mais les taux sont plus bas) => Idée par M. Géraud. **« [Ne pas recourir à l'emprunt bancaire] c'était la culture d'avant. Maintenant, on ne peut plus évoluer sans crédit. Mais ce qui fait peur, ce sont les taux d'intérêt : 25 ou 15 % [par mois]. »**

.....  
**Elaboration du projet**

Motivation pour les porcs :

**« C'est en passant chez tous les référents que tu choisis de faire dans les porcs, que tu prends de l'intérêt. Ça n'occupe pas beaucoup, on peut confier sa un enfant ; alors que confier des poulets de chair ou des pondeuses c'est difficile. »**

**« Quand on montait le projet, il fallait que ce soit positif. Donc, on a repris tous les calculs et on a augmenté le prix de vente des sujets. La Commission Territoriale a pas réagit. Pourtant, en réunion avec le CZ, on lui a dit que le prix prévu était élevé, et qu'on allait vendre moins cher : c'est difficile de vendre à 100 000 FCFA »**

.....  
**Accompagnement**

= Produit de vente versé sur le compte AFOP pour voir « les mouvements bancaires ».  
= Gestion de trésorerie tout beau, tout informatisé ! Risque de perte si panne informatique.

Changement d'orientation de projet :

A fait une demande écrite pour le Conseiller d'insertion pour l'avertir du changement d'orientation du projet en reproducteurs. CF photo du document.

Calcul rapide de la VAB en reproducteurs :

Truie met bas 8 porcelets vendu à 25 000 FCFA = **200 000 FCFA** (si le jeune offre le suivi des sujets à l'acheteur). Pas d'aliment aux porcelets. 1 truie mange 3kg d'al /j. 1kg = 250 FCFA (il donne aliment de finition pour la truie gestante, formule générale valable pour le verrat également) [mmmh, bof !], soit 750 FCFA/j. Gestation durant 115J = 86 250 FCFA. + 2 autres mois d'aliment après mise-bas 750FCFA x 60 j = 45 000 FCFA => total de 136 000 FCFA d'aliment par truie. Vêto = 5000 FCFA de plus. **CI totales : 136 250 FCFA**. Soit une marge de 63 750 FCFA (mais manque conso intermédiaire de croisement, alimentation entre mises-bas, synchro des chaleurs + PB de la vente des truies réformées (et là, ça donne car gros gabarit !).

Il y a une grande demande des clients ! Avec les collègues, ils ont réfléchi au potentiel. Mais avec la reproduction, il faut maîtriser le métier = il y a des truies qui mangent ou écrasent les porcelets ; pour la saillie, il faut connaître le moment des chaleurs, comment assister le verrat, les chaleurs peuvent passer inaperçues. Après le survirage on met les porcelets dans le bâtiment sur pilotis : les truies sont plus ou moins maternelles, il faut faire une sélection.

#### Suivi du CI :

Le CI est déjà venu, rôle de contrôleur/conseiller. Ce qu'il a à faire est vraiment énorme, il a fait une réunion avec le CZ. Il faut au moins 2 CI, il ne peut pas tout faire tout seul. Il faudrait pouvoir se passer des décaissements avec le CI ; mais avec la mentalité de certains apprenants, ce n'est pas possible. Parfois même pour acheter l'aliment, il faut être accompagné du CI.

Certains ont l'esprit de la frappe : « dés que je reçois mes 1,5 millions, je voyage ». Or, pour les déstabiliser, l'argent est progressivement décaissé, par tranche.

[Pourtant, je n'ai eu d'écho là-dessus : ] Entre nous, on se dit nos vérités Dans les blagues, on trouve certaines vérités. **« Les apprenants prennent goût, ça fait changer beaucoup de personnes ».**

Concernant l'argent donné au CI : « Le CI n'impose rien. Tu donnes, il prend, mais rien de plus ». Louisette voulait gâter sa carrière, mais il n'a jamais demandé [de l'argent]. Chamailleries lors de la remise des diplômes et problème d'égo.

#### Groupe d'entraide :

On fait des réunions avec les EA4. On cherche le moyen de constituer un groupe sérieux.

MO territoire : La MO, c'est surtout pour le champ, c'est pas facile de désherber juste avec l'herbicide. Ceux qui travaillent là-bas, ce sont des occasionnels. La MO venant du Nigéria ne vient plus avec les problèmes de Boko Haram. : ils coûtaient moins cher que les gens d'ici. Avec les gens de Bafoussam, il faut arranger le champ avant le labour, alors qu'avec les Nigérien, ce n'est pas nécessaire. Pour le défrichage et labour d'1ha : nigérien 100 000 FCFA // gars d'ici : 200 000 FCFA.

= Pour les EA4, il faudrait qu'ils fassent le projet avant la fin de la formation. En tant que référent, je montre comment rédiger, les techniques, et des cours d'informatique. Il y a beaucoup de paresseux parmi eux, ils ne s'intéressent pas du tout et ils ne savent pas où ils vont. Je suis le seul qui enseigne des cours d'informatique, je les avise toujours. C'est à la deuxième année qu'ils sauront que le montage des projets et la face à plus difficile. Moi, je ne dormais pas ! C'est à la rédaction qu'ils vont comprendre.

.....

## **La formation**

Avant/après : Manière de conduire les porcs avant la formation différente.

- **Alimentation.** Pas de formule alimentaire. Achetait le remoulage sans mélange, sans composer sa formule alimentaire. Ne tenait pas compte des besoins spécifiques des animaux. « Il faut une bonne formulation ». Pas de boîte à pharmacie. Grande différence notée, surtout avec les vitamines (font prendre du poids plus rapidement).

Utilisation de la drêche récupérée aux Brasseries à côté pour diminuer les coûts : on compose une partie pour l'encombrement de l'animal. Appris chez le référent ! (⇔ ASTUCES)

- **Prophylaxie.** Maladies traitées en préventif avec les produits vétérinaires.
- **Reproduction.** Maintenant, fait de l'injection d'hormones pour synchroniser les chaleurs. Appris chez les référents, notamment 1 en particulier (M. Tsebonia), porciculteur renommé avec 80 porcs, où il a fait un stage de découverte de 2 semaines.

« Avant, on faisait archaïquement ».

Mentalité des apprenants :

Il y a beaucoup d'apprenants qui font autre chose.

.....

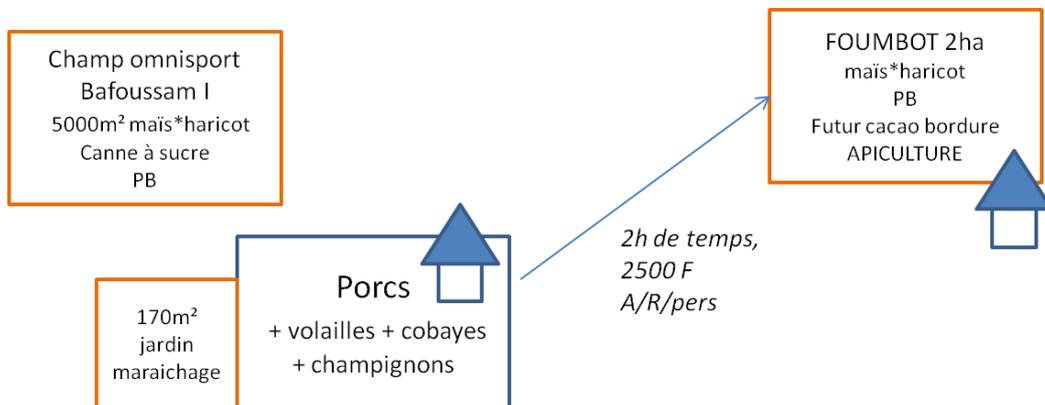
### Trajectoire de vie et système d'activités :

Trajectoire de vie :

- = Attiré par l'agriculture depuis le plus bas-âge. Famille d'agriculteurs, amour pour l'élevage. Son père était éleveur de porcs et lui confiait la garde quand il partait. Mère agricultrice.
- = 1<sup>ère</sup> FI pendant 3 ans, pas de probatoire.
- = CAP mécanique. => fabrique lui-même les ruches, son habitat etc.
- = S'est formé tout seul en informatique
- = Rencontre AFOP en 2010 par les médias. Motivé car passion de l'agriculture et de l'élevage. Et cherche à avoir un emploi stable.
- Entre 2012 et 2014 => cireur de chaussures, commerce ambulante, manœuvre dans les chantiers...

### Systeme d'activités actuel :

Ne vit que de l'agriculture et de l'élevage !



+ Projet de Biogaz

**« Le maïs et le haricot permettent de vivre. On ne vend pas en gros : on met au grenier. Quand on a besoin de 2000 FCFA, on dégraine et on vend ».**

[Stratégie de stockage et d'épargne]

### **3. Projets 'Poules pondeuses'**

CFR de Bafoussam  
(zone des Hauts Plateaux, Ouest)  
et  
Ferme-école de Ndoungué  
(région du Littoral)

Risques de ces projets pondeuses à étudier => grande dépendance aux autres membres de la famille ou au crédit. Risque accru, et pas la logique des projets AFOP ?

Cf. ce que dit la CZ sur le titrage du terrain conjoint entre mari et femme !

.....

### Famille :

Mari pharmacien. Économies et prêts.

Son mari a souscrit des prêts (elle ne connaît pas à qui et quel montant). Est remboursé petit à petit avec la vente des œufs au fur et à mesure. **Prêt de 4 millions 400 F.**

Elle profite du réseau du mari !

[Son projet à elle ? Ou projet de couple ? Ou projet du mari ?...]

[Projet à risque car existence de prêts]

Cf. plus bas avec son mari, sacrifice et place de la femme.

.....

### Projet AFOP :

#### Risques du projet PONDEUSES !

**Spéculation stressante car on met beaucoup d'argent et on perd gros s'il y a un problème, sans compensation de la prise en charge initiale. Garder les poules 1 an et 2 mois permet juste de contrebalancer l'argent consommé. Il faudrait 1 an et 6 mois de ponte.**

#### Terrain :

Mitoyen avec la maison (risque de vols très faibles). Acheté par son mari en 2009-2010, avant la formation AFOP. C'est l'obtention de ce terrain qui leur a donné l'idée de se former pour faire de l'élevage.

Le terrain a été aménagé en plusieurs temps : d'abord une porcherie, puis destruction de la petite maison, construction du mur en parpaing etc. Réutilisation des tôles de la porcherie pour la ferme.

⇒ Économies du mari, qui est pharmacien.

#### Choix du projet :

Voulaît faire des porcs, car en élevait depuis longtemps (avait une petite porcherie avec 9 porcelets) vers 2000s.

Mais après la formation et le stage, a choisi plutôt les poules. La peste porcine a ravagé son élevage de 5 porcs durant la formation fin 2012, d'où le changement d'activité. « *C'est difficile, car vous mettez toutes vos économies, et en un seul jour, tout part, sans explications* ».

#### Bâtiment :

2013 : construction progressive du bâtiment d'élevage. En juin, il est prêt à recevoir les sujets. Le magasin existait déjà, réaménagements. Maintenant => veut aménager ce magasin comme lieu pour faire une deuxième bande, pour être toujours en production (garder la clientèle).

⇒ Son mari a souscrit des prêts (elle ne connaît pas à qui et quel montant), en plus des économies du ménage.

⇒ Le bâtiment a coûté 1,8 million FCFA (grand pour accueillir 1 000 sujets, semi-dur, abreuvoir, avec aujourd'hui pompe pour eau gravitaire etc.).

#### Réseau / parrainage :

**S'est associée avec d'anciens éleveurs**, via les relations de son mari et de l'école, et l'éleveur chez qui elle a travaillé pendant 6 mois après la formation. Ami du mari. Tous ces gens la soutiennent ! Elle les appelle quand elle a un problème, ils viennent la voir et la soutiennent. Entreprise SALES-SARL. Est passée par eux pour les commandes de sujets et l'aliment, ainsi que pour le suivi vétérinaire. Dépendance très importante à ces personnes, et donc risque ! Recours à filière intégrée car diminue les charges etc. MAIS risque social car ils peuvent ensuite la « manger toute crue » cf. histoires de Bafoussam : il faut faire attention avec les éleveurs]

Après la première bande (« bande de cobaye »), les prêts ne sont pas remboursés. « Sans le soutien de ces gens, ce n'était pas possible ». Elle a un crédit pour l'aliment et les produits chez eux. « Pour celui qui investit sur vous, ça veut aussi dire qu'il est sûr de ce qu'il fait : si le projet ne pouvait pas devenir rentable un jour, il n'aurait pas investi l'argent ». Actuellement, ils ont 528 000 FCFA + 102 000 FCFA de prêts chez eux. Remboursés petit à petit avec la vente des œufs.

#### Sujets :

Poussins d'AGROCAM. Elle est passée par les éleveurs pour la commande : entreprise SALES-SARL. Commande de 1 100 poussins pour pertes mortalité, et il faut au moins 1 000 sujets pour que le projet soit rentable. (Mais elle a changé après car elle ne tombait pas juste au niveau des produits véto, les vaccins sont en dose de 1000, et elle ne savait pas si toutes les poules avaient eu leur dose).

Chauffage jusqu'à 21 semaines, où elles entrent en ponte (>18 semaines !).  
Un an de ponte : février 2014 = > avril 2015.

Poules de réforme, quand ponte de seulement 17 alvéoles, à 77 semaines, plus rentable = > vente. « Mangeaient 14 alvéoles/j », plus rentable, argent sorti « trop petit » pour le jeune et elle. Vente difficile car marché rare ; a accepté à des prix bas car c'était le temps de Pâques et les grands éleveurs de Douala vendaient [réflexion sur l'impossibilité de prévoir quand vendre ou acheter !]. Donc les marchés étaient saturés et les prix bas (normalement, vendues à 1 700 Fx poule).

1450Fx653 poules (revendeur grossiste) + autre revendeur 1 550 F x 243 sujets.

#### Approvisionnement en aliments :

Elle se fait livrer le maïs par un gars qui a un magasin sur la place du marché, qui livre directement à la société. Pour le reste des aliments, elle passe par les éleveurs et leur entreprise, la société a un broyeur et un mélangeur. Ils broient, mélangent selon leur (?) formule alimentaire et lui livrent à la maison. Broyer 1 tonne d'aliment + transport = 5 000 F.

Avant, elle fabriquait elle-même, mais demandait trop de travail, trop physique de soulever les sacs de 50 kg. « On ne peut pas tout faire ! ».

Le prix du soja, quand on demande au détail est de 20 000 F. Mais prix au rabais acheté en gros, 18 000 FCFA. [Je crois qu'elle a dit qu'elle achète quand le prix est bas et qu'elle stocke à la SARL, mais plus très sûre.]

Quand elle a des bénéfiques, elle va les déposer chez le compte en aliment de la SARL.

Approvisionnements produits vétérinaires :

Ici, à Nkongsamba, le médicament existe, mais il n'y a pas de services vétérinaires. On vend les produits en sachet cher (100 g de vitamine à 3 500 F ; alors qu'au kilo 18 000 F !). [Encore intermédiaire !]

#### Temps de travail et MO :

Trop lourd, a laissé de côté son travail de couturière car elle n'a plus le temps. [Chronophage !]

Très physique, car ne possède pas le matériel pour abreuvement automatique.

A pris un « enfant » de 20 ans qui l'aide tous les jours pour vendre sur le marché et pour nourrir (côté du mari, jeune de la famille polygame). MO temporaire rémunérée par la vente des œufs.

Son mari surveille aussi l'élevage quand il est là.

### Commercialisation :

Boutiquiers et marché. On vendait malgré le marché difficile.

Le marché est saisonnier et fluctuant. Les vacances cassent les prix, de juin à septembre [rentrée scolaire]. La meilleure période est la période scolaire : les mamans vendent au bord des routes, jusqu'à décembre OK. Après, ça de nouveau une diminution en mars.

Elle ne stocke jamais les œufs, qui sont vendus en continu => « Les clients ont apprécié les œufs car ils sont vendus frais ».

Contrats avec les boulangers de Nkongsamba ? [3 boulangeries]. Ils ont déjà leurs livreurs ! Elle est allée en démarcher deux qui ont refusé. « Pour avoir des contrats, il faut des contacts ». Avec le petit, on n'a pas de surproduction, il ne reste pas d'œufs au magasin.

### Information de marché :

Il n'y en a pas. LA S'PC et les grands éleveurs sont des concurrents. Compétition. Ils ont des bandes de 50 000 sujets.

### Rentabilité pour la 1<sup>re</sup> bande / gestion de trésorerie :

Raisonnement : à partir de l'entrée en ponte (ici la 25 semaine), les poules se prennent en charge ⇔ la vente des œufs permet de compenser la charge alimentaire.

(Impossible d'avoir le calcul exact). Quand le nb d'alvéoles est 20 /J.

Mais cela dépend du prix de l'aliment, du maïs ! et du marché ! Équilibre fluctuant entre les CI et le PB en cours de bande.

Quand elle a des bénéfices, elle va les déposer chez le compte en aliment de la SARL.

Ou les donne à son mari pour qu'il rembourse les prêts qu'il a contractés.

#### **RA : Pas gagné et pas perdu sur cette bande !**

Le profit se fait par la vente des fientes !

Elle chiffre les CI de départ avec les copeaux, le chauffage de 0 à 21 semaines à environ 3 millions 400 FCFA.

« Quand je donne une alvéole à quelqu'un, je le note » : elle la chiffre.

	Mdassi
Nb de pondeuses	1100
<b>Calcul PB</b>	
Nombre total alvéoles pour la bande	9340
Prix moyen F /alveole	1500
Vente œufs	14010000
Fientes 250 sacs x 1500F/sac	375000
Vente poules réforme	1493500
<b>Total PB</b>	<b>15878500</b>
<b>CI</b>	
Aliment 72 semaines*30 000F al (8 jours = 250 000F)	15750000
<b>Chauffage et prophy</b>	<b>3400000</b>
<b>Total CI</b>	<b>19150000</b>
<b>Marge Brute</b>	<b>-3271500</b>

### Futur :

Prévoir un autre bâtiment de pondeuses de 1 000 pour toujours produire. « 1 000 sujets, c'est bien. Si un jour je suis installée franchement, j'aurai 3 bâtiments de 1 000 sujets. Le premier permet de payer le salaire du gardien ; le deuxième, l'employé ; et le troisième, c'est ta part de bénéfice. Pour le moment, on se débrouille seulement, c'est la famille »

IL MANQUE LA CI D ACHAT DES POULES !

### **Élaboration du projet**

#### Commission Territoriale :

Pour la CT, c'était des dépenses énormes. Elle a passé la soutenance en avril 2015 et elle a soutenu ce qui était écrit (et non la version actualisée du projet). « La CF n'a pas encore validé »

CZ : Blocage de la subvention car absence d'attestation de propriété au nom de M. C'est elle qui bloque. »

#### Quelle utilisation de la subvention ?

Remboursement des prêts de son mari. Et achat d'une autre bande de 200 pondeuses pour garder une production pendant le chauffage de l'autre, pour garder les clients captifs !

[Cf. logique de captation de marché et types d'investissement !]  
[Différent de ce qu'a dit Clarisse sur la subvention dans l'aliment]

## Accompagnement

### Accompagnement et suivi vétérinaire :

Beaucoup de problèmes, des chutes de production. 17 alvéoles/j car bronchite. Ponte remontée doucement. [3 réseaux pour le suivi]

- Fait appel à un **vétérinaire** qu'elle connaît d'avant ces éleveurs. Lui qui l'aide pour le programme de prophylaxie.
- Ne fait pas beaucoup appel à **Mme N.** qui est loin (à Zoum, à Douala, etc.) et les poules sont stressantes ! Il faut que la personne vienne immédiatement dans les 48 h. « Si on l'appelle le matin, il faut qu'à 10h elle soit là. »
- A fait appel à **un des fermiers**, à 5h30 il est passé la voir ! (soutien).

Spéculation stressante car on met beaucoup d'argent et on perd gros s'il y a un problème, sans compensation de la prise en charge initiale. Garder les poules 1 an et 2 mois permet juste de contrebalancer l'argent consommé. Il faudrait 1 an et 6 mois de ponte.

## La formation

### Motivation :

Elle disposait du terrain et cherchait à se former. [Sûrement « encouragement » du mari ]

### Avant/après :

- Pédiluve, pour la sécurité.
- « On élevait vaguement, comme ça. Pour les formules alimentaires, le provendier propose. Maintenant, je suis plus experte, je peux jongler. »
- « Quand porcs sont malades, je peux anticiper,
- Quand les poules sont malades, je le sais. Certaines selles, certaines choses qui ne vont pas, elles ne finissent pas la quantité d'aliment... S'il n'y a aucun bruit, c'est que quelque chose ne va pas ! »

### Centre :

La ferme-école avait des poules, mais le directeur refusait qu'on y aille. Interdit d'y entrer. Comme quoi, les référents sont de grandes personnes, car ils ont pris le risque de nous accueillir chez eux.

### Dans son foyer :

Elle a pu partir en formation, car les enfants étaient déjà grands. Ils pouvaient se préparer les repas seuls. La dernière est en 3<sup>ème</sup>. Maintenant, les 3 sont dans le supérieur. Ils organisaient un programme à la maison. Le weekend, elle rentrait pour faire les marchés et préparer les plats difficiles, qu'elle mettait ensuite au frigo ; et les enfants se battent.

Ça a été un sacrifice pour le mari. Car il doit rentrer pour faire le repassage, alors que la femme est là normalement. Il est obligé de rentrer à temps, ne peut pas boire une bière avec ses amis. Ils se sont d'abord entendus tous deux. « Là où je suis, on a les enfants, on a une charge commune. Mon mari ne peut pas me gagner car il investit sur les enfants [avec le projet]. Si je travaille avec lui, c'est que les bénéfices vont aux enfants. »

Il donne toujours la ration. Mais si l'argent du projet vient, ils vont gérer ensemble. « S'il détourne l'argent, c'est pour donner à l'enfant ; et on va perdre quoi ? »

« Le problème, c'est quand une femme ne fait rien, qu'elle est juste ménagère. Si elle n'a pas la ration, elle n'a rien. Mais les bénéficiaires vont généralement à l'enfant, qui manque de quelque chose. Elle ne donne pas d'argent liquide au mari, mais achète pour la maison ou l'enfant. »

Création de groupe AFOP :

« C'est difficile, car on sort de la formation avec des idées différentes. Ici, en ville, je suis la seule installée. (C'est différent de Bafoussam). »

Beaucoup de gens peuvent échouer. « Quand on entre, on dit qu'on va financer. L'enfant fait le projet de 5 millions. Le parent pense que l'enfant a l'argent ; il va l'aider à financer. »

**« Et c'est les petits métiers qui font survivre. »** Les enfants restent au quartier en attendant ; et parfois le parent ne prend plus l'enfant en charge.

On est entrés pour 2 ans. Au bout de 5 ans, il y en a qui n'ont toujours pas été financés. Ils sont désorientés : ça a fauché beaucoup d'enfants. Et les parents ne sont pas compréhensifs.

« Et il y a les gens qui entrent et qui sont déjà responsables. Ils n'attendent pas avant de produire. Les autres disent qu'ils n'ont pas les semences, ils n'ont pas la main d'œuvre... ils font de la moto.

**Ceux qui travaillaient déjà continuent. Comme D. Il a déjà une famille et des enfants à charge. Il est responsable ; il avait un plan de vie avant d'aller à l'école. Il vendait des citrons pour se faire de l'argent.** Travaux agricoles pendant les congés de 2 semaines. »

.....  
**Trajectoire de vie et système d'activités :**

- Arrivés dans la maison en 1995. A fait élevage de porcs en 2000 en augmentant l'espace derrière la maison.
  - o Avant, faisait de l'élevage des poulets de chair, mais préchauffés à 21j. Achetait au marché ou sur le pouce, sans connaître la provenance.
  - o Métier de couturière, mais a laissé tomber pour faire l'élevage de Poules. Elle n'a plus le temps. Cela lui rapportait des petits sous, mais elle a perdu sa clientèle.  
[RENONCIATION]
- Achat du terrain mitoyen en 2009 (titré au nom de son mari).
- Après la formation :

A passé 6 mois entre 2012 et 2013 en « stage » chez un éleveur. Elle a pu recevoir des poussins, mener le chauffage, faire les vaccins etc. [expérience professionnelle]. Attente de la construction du bâtiment. Ami du mari. Non rémunérée pour ce travail.

- A un champ de ½ ha maïs, un fourre-tout où BP, pruniers, palmier etc. Les enfants s'en occupent pendant les vacances. + 2000 m<sup>2</sup>. C'est pour nourrir la famille. On jongle. Arbres pour le bois de chauffage et cuisine. (Ici, difficile de faire culture pure).

PAS DE DETAIL DU PB ET DES CI DU PROJET ! ☹

Actuellement à sa 2<sup>ème</sup> bande, reçue il y a peu.

#### Total Crédits

- A la banque, pour l'aliment (au nom de son père). 2,5 millions de FCFA soit 143 750 FCFA à rembourser par mois. + renouvelé pour la 2<sup>ème</sup> bande.
- Parrain pour les sujets : 3,5 millions FCFA. + idem pour la 2<sup>ème</sup> bande.
  - ⇒ Remboursement des deux avec la vente des œufs. Il déclare au total 180 000F/mois à rembourser. Quand la vente des œufs lui donne un montant inférieur, il reprend un crédit de 80 000 F (dans le fond de 2,5 millions à la banque) pour compléter, ce qui renvoie le remboursement.
  - ⇒ **La subvention AFOP : utilisée pour baisser le crédit du parrain en ALIMENT.**

#### SC non abordé ici :

A 0,5 ha de maïs. Produit 1,5 tonne de maïs Kasai. Or les poules mangent 1 tonne/semaine d'aliment composé (le maïs selon formule du parrain entre à 50% dans la formule alimentaire). Donc consomment 500 kg de maïs /semaine. **L'1/2 ha de maïs est consommé en 3 semaines !**

De plus, comme l'aliment est composé directement chez le fournisseur, il y aurait du transport supplémentaire. => MIEUX VAUT NE PAS DEDIE CE MAÏS AU SE !! Elaborer les projets en fonction de sécurité alimentaire plutôt.

#### **Famille :**

Concession familiale de 5ha (beaucoup ici). Parcelle de maraîchage. Porcs et chèvres sur la concession. Capacité du père à prendre un crédit. Pas de conjointe(s).

Il est aimé de la famille ; famille polygame. Ici, que des petits enfants, 14 ans max ; les deux grandes sœurs sont à Douala, ménagères mariées. Il leur a donné envie, mais chacun son domaine. Ils ont déjà choisi leur chemin. Son père s'intéresse vraiment, le projet lui plait.

#### Jalousies :

Pas de cas dans la famille. Il existe des mauvaises gens, qui font du vampirisme. Il y a des cas pratiques : vous vous levez un matin et il y a 100 morts sur place (poules). On fait appel à des guérisseurs, pour chasser les mauvais esprits.

La ferme est protégée.

#### Demande de prêts :

Deux femmes qui sont venues lui demander. Mais leur a expliqué que l'argent ne reste pas [flux de trésorerie seulement]. Il est au milieu. « **Les gens ne me croient pas. "Depuis que tu produis, tu ne donnes pas". Alors que toi tu ne peux peut-être pas payer la banque** ».

#### **Projet AFOP :**

- = Juin 2013 : Construction bâtiment,
- = Octobre 2013 : 1<sup>ère</sup> bande de 1000 sujets. 1 an et 4 mois.
- = Décembre 2014 : 2<sup>ème</sup> bande.

#### Terrain :

Tout est localisé sur le même site (SE et SC maïs), dans la concession familiale. 1 ha de donation (cf plus bas difficultés administratives) terrain + bâtiment.

### Bâtiment :

= Construction en juin 2013. Initialement prévu pour 500 sujets, mais agrandi sur recommandations du parrain grand éleveur. Matériaux semi-durs.

### MO : (observation)

Petites sœurs et « enfants » qui ramassent les œufs et veillent. Lui dégage le temps de faire autre chose (loisirs ruraux +). [Question du suivi => est-il maître de son projet ?? ]

Les apprenants d'un autre centre sont déjà là ! Il est référent ! => Diffusion de l'innovation, +/-.

### Sujets :

1<sup>ère</sup> Bande. Passe par le parrain pour la commande de la première bande. Ce dernier commande 1000 poules de plus à la SPC, les chauffe ( ?? ) dans son propre élevage, et les envoie à Joël prêt à pondre. Crédit auprès du parrain : **3,5 millions**, soit le coût des 1000 sujets x 3500 FCFA/poule.

⇒ A presque totalement remboursé le parrain pour la première bande avec la vente des œufs,

⇒ Sauf qu'il a fait d'autres investissements (productifs) : tôles, abreuvoirs mécaniques, puit etc. et s'est rendetté auprès du parrain.

Ne fait pas la phase de chauffage, les reçoit comme prévu sur le document de projet « prêtes à pondre » à 17 / 18 semaines.

Débetage par un technicien qui est venu lui faire (normalement SPC qui s'en charge).

2<sup>ème</sup> bande. Jumelage des deux bandes : il a passé la commande au parrain alors que pas encore sorti la 1<sup>ère</sup>. Donc, lui doit seulement 2,25 millions ( et pas 3,5 millions).

### Aliments :

Parrain : « Faites un prêt à la banque, vous allez les nourrir ».

Ont pris un crédit pour l'aliment grâce à son père à la banque.

Crédit à la MC<sup>2</sup>, demandé au nom du père. Un garantie amenée par le père, 2 avarisseurs (=garants), et paiement d'une assurance.

**2,5 millions de FCFA**. Remboursement en 20 mois, avec un taux d'intérêt de 15% (« 16 mois de remboursement de la somme ; 4 mois d'intérêts »). Par mois : **143 750 FCFA à rembourser par mois**.

A pris la formule alimentaire du parrain et la recalcule. A le détail de l'aliment donné par le parrain, pour le chauffage ! [Font bien les choses]

Avantage car il a un prix de gros pour l'aliment. Il divise ce prix de gros en fonction de la quantité que Joël prend (il lui fait le détail).

La subvention AFOP est venue pour baisser le crédit en aliment chez le parrain : tout est déjà décaissé.

Mangent 1 tonne/semaine, soit entre 230 000F et 240 000F/semaine. Soit une CI de 17 390 000 FCFA ! (près de 17 millions environ !)

A dépensé pour le chauffage chez le parrain 1,4 millions pour l'aliment avant l'auto-prise en charge.

vente Pondeuse	
- Maïs	500 x 200 = 100.000
- Son Blé	120 x 100 = 12.000
- Tx Soja	100 x 400 = 40.000
- Tx arachide	65 x 325 = 21.125
- Tx Palatine	40 x 100 = 4.000
- Traire poisson	25 x 350 = 8.750
- Coquille	80 x 125 = 10.000
- Poudre d'os	20 x 250 = 5.000
- Conc. 5% phosphate	50 x 650 = 32.500
- Tonnage + manutention	81 x 250 = 20.250
<b>Total</b>	<b>239.875</b>

### Prophylaxie :

1<sup>er</sup> jour leur a donné un antistress et anticoccidiose. « J'ai constaté et j'ai agi ».

Adapte le programme de prophylaxie en fonction de ce qu'il a appris à AFOP.

Sur les 998 reçus, en a sorti 933 sujets (65 morts) car maladie respiratoire. A fait venir deux vétérinaires.

### Commercialisation :

C'est le parrain qui vend les œufs : il a des grossistes, il intègre la production d'ici dans la sienne pour vendre. Le marché baisse en ce moment. Au début, les gros œufs se vendaient à 1250 FCFA/alvéole. Quand les grands éleveurs vendent leurs œufs à l'extérieur, les petits vendeurs cherchent. Aujourd'hui, on vend à 1350 FCFA/a, alors qu'à la fin de la première bande, cela se vendait à 1700FCFA/A !

Exemple facture du 27 mai 2015 :

Petits œufs : 10 cartons	x 1250 FCFA	= 150 000 FCFA
Moyens : 6 cartons	x 1300 FCFA	= 93 600 FCFA
Gros : 4 cartons	x 1350 FCFA	= 64 800 FCFA
	Total	308 400 FCFA

Le pic de ponte a eu lieu en décembre, avec 94% de ponte. Se faisait une vraie marge à ce moment là.

[Encore saisonnalité de la production : y'aurait-il quelque chose à réfléchir sur la synchronisation, par exemple réfléchir la bande en fonction du pic de ponte et du marché potentiel ?]

Poules réformées : à un grossiste en 1 fois. A permis de rembourser les dettes du parrain. Vente de 993 sujets à 2250 FCFA (le marché était bon !). Supérieur à ce qui était prévu dans le document de projet.

Petites ventes d'alvéoles. Via petits clients des agences. Vend lui-même. Permet de se fixer un salaire mensuel de 40 000 FCFA/mois.

#### Contrat de qualité.

« Ils ( ? ) avaient déjà des clients pour les œufs, ce qui a joué c'est la qualité. » Je regardais la qualité : si les coquilles étaient blanchâtres et la grosseur. Il (le parrain ?) enlève 25 œufs par alvéoles, négociations.

#### **!! Remboursement du parrain par la livraison des œufs :**

A comme un compte auprès de son parrain Jean TAFFO, et il paye l'aliment avec la livraison des œufs. **CF photo.**

#### **!! Equilibre entre vente et achat aliment (notion « d'auto-prise en charge »).**

Date	libellés	Provenance	Somme Reçues
30/4/15	Repat du 30/4/15	-166 000	
01/5/15	Reçu en espèces		166 000
02/5/15	BL 75662 - OIT provenance	223 250	
08/5/15	Reçu en espèces		220 000
11/5/15	BL 75671 - OIT provenance	230 750	
18/5/15	Reçu en espèces		226 000
18/5/15	BL 75678 - OIT provenance	230 750	
23/5/15	Reçu en espèces		225 000
25/5/15	BL 75687 - OIT provenance	239 875	
27/5/15	Reçu BL n° 20564 des œufs		308 400
		1090 625	1145.400
		<u>1145 400</u>	
		<u>- 1 090 625</u>	
		54.775 à payer à Mr Taïffo Jean	

#### Réseau/Parrainage

Est entré ici par l'intermédiaire d'un grand éleveur. Son premier parrain était le fils du patron de son père : ce gars en mort en 2013. En 2<sup>ème</sup> année de formation, **c'est un collègue de son père qui le remplace – éleveur avec 25 000 pondeuses.** « Quand je termine la formation, il dit on commence. On a construit le bâtiment en 2013. »

« Le père a prévu le bâtiment pour 500 sujets. Le parrain dit que non, il faut faire un truc un peu plus grand ; et on élargit le bâtiment ».

« Pour la première bande, c'est le parrain qui a fait la commande. Quand le bâtiment a été terminé [en 2013], la subvention a tardé à arriver. "Il faut que l'enfant fasse quelque chose" ; donc il a commandé les sujets à la SPC et en a envoyé 1000 ici ».

La subvention AFOP : utilisée pour baisser le crédit du parrain.

Passé par le parrain pour :

- Commande des sujets ; chauffage des sujets,
- Vente des alvéoles,
- Aliments, avec avantage du prix de gros,
- Formule alimentaire

### Evolution future :

= Avant la fin de l'année, veut faire une petite salle à côté du magasin pour chauffer. « Pour ne pas passer par le parrain. ». Quand il n'est pas en ville, lui permet d'être plus indépendant. Pour acquérir des connaissances aussi.

Le problème c'est que pour la SPC, 1000, ce n'est pas beaucoup.

= Veut sortir du crédit. « Avec cette bande-ci, je vais éponger mes dettes ». La dernière fois, quand j'ai sorti les réformées, j'ai donné directement 2 millions ; plus qu'1 million à éponger. Là, je vais avoir de nouveau 2 millions, donc il restera 1,5 millions.

.....

## **Elaboration du projet**

### Finalisation des documents :

= Problème avec le papier d'attestation de donation pour le faire signer par les autorités. A du faire des acrobaties.

Histoire d'un voisin, ami du père, dont la femme entretenait les parcelles du père. Mari pas content, gros monsieur, qui a bloqué la procédure de titrage foncier. Papier confisqué, mais sont passé par le gouverneur en sautant des échelons administratifs.

### CT et écriture 2014 :

A lancé rapidement son projet, tout le monde étonné. Seul de sa promo en activité. La commission de Yaoundé est venue le visiter [d'où commentaire Aseh lors de la restitution du 18 septembre à Yaoundé]. **A mis en place son projet avant sa rédaction !** Donc la zone a insisté pour qu'il le rédige, à l'aide de Tchofo, pour accélérer).

.....

## **Accompagnement**

= L'accompagnement par le CI est bon.

« Au début il était là [suivi technique]. Maintenant, il fait trop confiance ».

« Au début, je lui téléphonais pour un rien. Je lui demandais même "Est-ce que les poules peuvent dormir debout ?!". Ou quand il y avait des traces dans les fèces. Il m'a beaucoup aidé pour un départ. Aujourd'hui je suis un peu rodé. »

### = Décaissements :

Va au centre, fait signer à la banque, puis vont chez le parrain car le décaissement est juste pour l'aliment. Tout est déjà décaissé, dans le fond. Les 1,5 millions partis très vite avec l'aliment.

+ Une partie est pour le SC.

### = Entrer dans un groupement ?

Sorcellerie dans les groupements de producteurs de volailles. Mise en garde au centre. Ils appâtent avec des prêts, mais les jeunes éleveurs se retrouvent à devoir rembourser. Ce sont des gars puissants.

Par contre, les Jeunes peuvent s'organiser en groupes d'entraide.

.....

## La formation

Dortoirs : en 2011, logeaient dans dortoirs. L'année suivante plus le cas.

### Côtés positifs et négatifs :

=Pas grand-chose de négatif à dire.

= Quand j'y suis entré, ce n'était pas prévu. La formation est bonne :

- Suivi de la santé des animaux. On a appris à détecter les maladies, mais pas à intervenir sur tous les cas. Je n'ai pas besoin que quelqu'un me dise que la poule est malade. « Vous n'êtes pas des docteurs, vous êtes des producteurs ».
- Les injections vétérinaires via l'eau de boisson.
- Pour le SC maïs, comment gérer la culture, à quel moment mettre l'engrais (fientes + engrais) => un expertise.

### Apports de la formation :

= Soins vétérinaires. « **J'ai constaté et j'ai agit** ».

= CAHIER DE SUIVI ! très bien tenu, lui a permis de piloter l'exploitation car a fait le lien avec un médicament administré :

« Pour la 2<sup>ème</sup> bande, le taux de ponte est descendu à 51%. Or quelques jours avant, j'avais administré un vermifuge nouveau, que je n'avais jamais utilisé auparavant. [Grâce au cahier de suivi], j'ai fait le lien, j'ai retrouvé les recommandations : il fallait administrer un antistress, ce que je n'avais pas fait. Je leur ai donné, et le taux de ponte est remonté. »

.....

## Trajectoire de vie et système d'activités :

= 2009 : a laissé l'école. Il a l'année qui n'a pas marché. résultats.

=En 2011, a quitté le village Douala dans les chantiers Puis est allé à Yaoundé chez travaillait dans la garage. Il logeait chez lui, ce transport car il n'était pas formation mécanique.

= 2010 son père l'appelle formation au centre, avec charge. Son père a connu, que le garage ne donnait de l'élevage, ça irait mieux.

	Mdassi	Joel
Nb de pondeuses	1 100	1 000
<b>Calcul PB</b>		
Nombre total alvéoles pour la bande	9 340	
Prix moyen F /alveole	1 500	1 400
Vente œufs	14 010 000	14 053 200
Fientes 250 sacs x 1500F/sac	375 000	900 000
Vente poules réforme	1 493 500	2 099 250
<b>Total PB</b>	<b>15 878 500</b>	<b>17 052 450</b>
<b>Total PB sans vente œuf</b>	<b>1 868 500</b>	<b>2 999 250</b>
<b>CI</b>		
Aliment 72 semaines*30 000F al (8 jours = 250 000F)	15 750 000	17 390 000
Prix sujets	3 500 000	3 500 000
Chauffage et prophy (avant auto-prise en charge)	3 400 000	1 520 000
<b>Total CI</b>	<b>22 650 000</b>	<b>22 410 000</b>
<b>Total CI sans aliments</b>	<b>6 900 000</b>	<b>5 020 000</b>
<b>Marge Brute</b>	<b>-6 771 500</b>	<b>-5 357 550</b>
<b>Marge Brute sans "auto-prise en charge"</b>	<b>-5 031 500</b>	<b>-2 020 750</b>

fait un concours dans A attendu 2 ans les

pour aller travailler à comme manœuvres. son grand frère et mécanique dans son dernier l'aidait pour le rémunéré pour cette

pour lui dire que ration et prise en s'est renseigné etc. Vu pas, et qu'en faisant

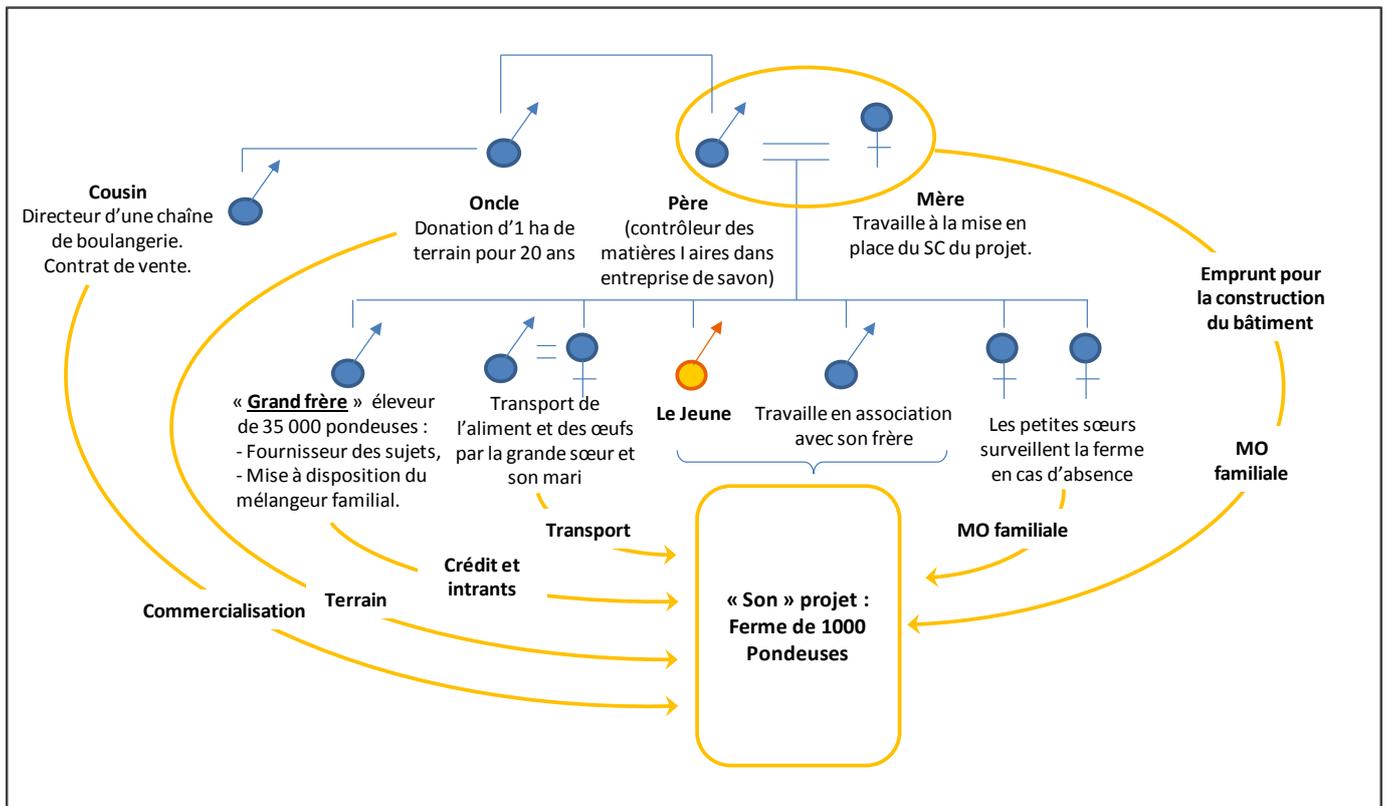


Total Crédits

- Projet estimé à 7 millions d'investissement.
- Emprunt familial 2 millions de FCFA (parents ?) pour le bâtiment.
- Crédit à son grand frère éleveur pour l'alimentation – et surement les sujets - (pour commencer avant la subvention). Taux d'intérêt 0%.
- AFOP : paye la commande des sujets + une partie de l'aliment.

**Famille :**

Soutien « clanique »



Père est contrôleur de la matière première de l'entreprise de savon CCO (dans le quartier à côté de chez eux).

Sa grande sœur et son époux l'ont soutenu en tout : venait avec voiture pour transporter les œufs.

Mère très fière. « Force de la famille, c'est l'entente entre nous : si l'on se séparait, ce serait un échec ».

Tout le monde dans la famille a soutenu. Les oncles s'intéressent au domaine. Nous sommes une famille unie. Notre particularité, c'est l'amour. Tout le monde se sent concerné, c'est l'engouement.

**Projet AFOP :**

Mise en œuvre du projet durant la formation, car dans la conception il est dit qu'il y a un apport personnel.

= Janvier 2015 : construction du bâtiment. Trois mois, à traîné.

= Mars 2015, réception des 1000 sujets. Avant, vide sanitaire de 3 semaines.

### Décalage du calendrier :

« Cela a beaucoup déjoué mes plans ». Normalement mise en œuvre projet en septembre 2014 : avait déjà gagné la confiance de La Paix avec un contrat, et une autre personne concurrente pouvait prendre sa place. + le jeune reste là à rien faire.

### Terrain :

L'oncle 1 a donné le terrain de 1 ha (derrière son bâtiment et son champ de moringa). Il a fallu faire les papiers d'attestation de donation par le chef de quartier. L'attestation est signée pour 20 ans. La maison de l'oncle n'est pas habitable, c'est pour moudre le moringa et lui s'en sert pour stocker l'aliment des pondeuses.

### Bâtiment :

Maison déjà existante, mais ont tout rasé pour recommencer de zéro. La construction a duré 3 mois. « Les parents ont construit ». Emprunt familial de 2 millions pour le bâtiment (briques, pierre, ciment, tôles etc.).

Voulaient agrandir pour recevoir 2600 sujets, mais a du faire entrer la 1<sup>ère</sup> bande avant la fin. Peut recevoir 1000 pondeuses (mais un peu serré).

Egalement achat du matériel d'élevage.

### MO :

Main d'œuvre familiale exclusivement (pas de MOT). Travaille beaucoup avec son frère Jeffe. S'arrangent au niveau de l'emploi du temps : pendant que l'un surveille les élevages, l'autre va au champ. S'aident quand il y a la vaccination à faire. « Il faut être stable avant de prendre de la MOT. Surtout que la 1<sup>ère</sup> année, tu pers encore, c'est la deuxième année qu'il y a les bénéfiques, et qu'il te reste juste un peu à rembourser ».

### Sujets :

Frère qui fait de l'élevage (éleveur de 35 000 pondeuses !) qui a chauffé les 2600 poules initialement prévues pour sa ferme. Lui a passé la commande en janvier. Car les bons géniteurs pas facile à livrer [avantages approvisionnement].

Mais problème d'étouffement (voiture qui est passée à côté de l'élevage) et 1600 morts. Événement en mars 2015, l'a appelé pour lui dire qu'il devait récupérer les poules survivantes pour son élevage => a stoppé la construction du bâtiment et a fait entrer la première bande. Le frère a endossé les pertes. Pas de morts lors du transfert.

Comme n'avait pas la subvention AFOP, a fait un emprunt à son frère (à taux 0%) pour l'avance des sujets et de l'aliment. « Il n'y a pas d'intérêt. Je lui donne juste une tire d'huile rouge ». A remboursé une partie avec le décaissement AFOP de 1,150 millions de FCFA fin juillet.

### Aliment :

Stocké dans le bâtiment de l'oncle 1.

Achète l'aliment partout en petites quantités (pour ne pas s'exposer) suffisamment pour 1 mois. Stock chez son frère, pour le mélanger au fur et à mesure des besoins (car il a un mélangeur à usage exclusivement familial) puis stocke l'aliment tourné chez son oncle 1. Revient moins cher : mélangeur à 1500 F/tonne (au lieu de 3000 F sur le marché).

Son père lui a laissé le pick-up pour les trajets, mais il n'a pas encore le permis. D'ici peu. Pour le moment, son beau-frère fait les transports des œufs et de l'aliment.

### Commercialisation :

Contrat avec la boulangerie La Paix (il sont 6 établissements). C'est le fils de l'oncle 1 qui tient la société : grande famille de Bafoussam MAFOU (ils ont 100 ha de palmeraie, 800 ouvriers etc.).

Conditions du contrat : Qualité des œufs (jaunes blanchâtres). Il faut éviter l'excès de tourteaux de palmiste. Plus calibrage des œufs entre 55g et 70g (pèsent). Pour le moment, ils en sont à 4 semaines de production et il remplit les conditions.

Il a exigé un contrat de vente. L'autre monsieur chez qui La Paix s'approvisionne va être sevré progressivement. Lui fait de la meilleure qualité, à un meilleur prix => entre **1300 F** et **1325 F** l'alvéole !

« Ce n'est pas parce que je suis le neveu ; c'est parce que j'ai la qualité ».

Les œufs, quand ça marche vraiment, on exporte vers le Tchad ou le Nigéria. C'est à se demander si on consomme au Cameroun : un collègue de 32 ans me disait que la production ne cale jamais. Au nord, on vend 3000 F le plateau. C'est un bon business, on gagne. Autre grand frère a 100 000 pondueuses ( !!).

#### Jalousies malveillances :

Les fermiers du coin posaient des questions pour l'intimider. Il y a eu des menaces physiques de la part du voisinage, des concurrents. Pas normal qu'un Jeune de 21 ans réussisse déjà à son âge. (On va jusqu'à l'élevage discrètement). On lui a volé les documents comptables et la motopompe qui étaient dans la maison de l'oncle 1.

Quand a fait le transfert des sujets, l'a fait très tôt le matin pour éviter d'attirer l'attention.

Achète l'aliment partout en petites quantités (pour ne pas s'exposer). Pas tout chez une même personne, qui ne saura pas la taille de son élevage.

Dort dans la ferme pour surveiller et éviter les voleurs.

Parents insultés par les proches, mais les gens sont surpris par leur détermination : « ils ne sont pas allés se balader en formation ».

Dans le secteur des pondueuses, il faut être membre d'une secte mystique pour être protégé. Mais nous sommes chrétiens, donc pas atteints par tout ça. « Nous sommes très discrets ». Ami a perdu 500 pondueuses car il y avait de l'acide dans l'aliment.

#### Futur du projet :

Déplacement du projet dans la parcelle de Badeng, à l'écart, sur les parcelles de 8 ha. Ils veulent étendre le projet.

.....

### **Elaboration du projet**

Avaient prévu au départ 1500 pondueuses. Mais pas possible de passer à la CT. Puis a voulu faire plus car La Paix demandait de grosses quantités (2600 pondueuses). Et avec la quantité, on perd moins la prophylaxie. Ont voulu augmenter.

[Ce type de projet passe au dessus de l'expertise de la CT ?]

Avait voulu aussi faire de PDT pour investir dans l'élevage. Mais calendrier cultural dépassé, et a laissé tomber la PDT pour faire les pondueuses.

#### Projet agriculture :

Subvention de 850 000 FCFA. A commencer le défrichage. Le champ est à 2 ou 3 heures de route.

.....

### **Accompagnement**

#### Décaissement :

Le CI a été surpris de l'avancée du projet. Il a retiré le financement [= la subvention] pour rembourser [mon grand frère]. Il n'y a pas eu de soucis, il est venu vérifier sur le terrain l'avancée des travaux.

#### Autres programmes :

Entendus parler d'ACEFA et de PACA. « Nous sommes le produit d'AFOP ».

.....

### La formation

= Ont été informés par leur mère, boutique de produits phyto. Mais formation vers Dschang, ignorait qu'il y avait un centre à Bafoussam. Voulait comprendre le fond, car ils faisaient les choses sans savoir. Ont appris la diversité des possibilités.

= Etaient les plus Jeunes de la formation.

#### Apports de la formation :

- Aliment composition : Appris à faire les formules lors de la formation, chez les référents pour l'aliment. Chaque référent fait de sa manière => quelque chose d'intéressant. Mais ce n'est pas évident de formuler l'aliment : donc pour un début, vaudrait pas mieux acheter tout fait ? [non, pas d'accord !].

A changé sa formule en cours de route car la coquille était trop fragile : a rajouté de la farine d'os et (2 sacs au lieu de 1,5) a diminué le maïs de 50 kg.

Il a fait sa formule lui-même, en voyant les référents (la majorité tournaient). Pour trouver le bon rendement avec la composition de l'aliment, il faut rechercher.

- Etude de marché : Avant, on produisait sans étude. Il faut d'abord se renseigner, savoir les périodes où c'est cher et où c'est moins cher. [A imputer à l'autre centre ?]
- « Je ne savais pas l'importance des produits phytosanitaire, quelles quantités d'engrais respecter pour avoir un bon rendement ».
- Avant, techniques anciennes. Mais à Dschang, techniques différentes des gens de Bafoussam (ici, on fait encore des bions, alors que plus là-bas). Rotation des cultures.
- Travailler avec des produits homologués. On attire l'attention des voisins à Baleng car on travaille différemment. + conscience environnementale.

#### Problèmes :

Retards de financement. « **Après 5 ans, on y croyait plus. C'est pourquoi on a investi. La formation nous a apporté le savoir-faire** ». Tous cobayes, même les moniteurs !

.....

### Trajectoire de vie et système d'activités :

- Né à 1995 à Bafoussam. A étudié jusqu'en 4ème.
- A entendu parler d'AFOP par sa mère, qui tient une boutique de produits phytosanitaires. Faisait des stages dans sa boutique l'été pour gagner un peu. Le père a poussé ses deux fils.
- 2012-2015 : Pastèque, gombo, huile de palme, 10 à 20 PC, légumes... mis en place par les deux frères dans leur parcelle à Badeng. Mise en pratique de ce qu'ils ont appris à la formation.
  - ⇒ Ont 8 ha à Badeng (dont 3 d'un seul tenant) et le reste dispersé. Acheté durant la formation pour 250 000 FCFA. 45 minutes de trajet, 300F A/R.
- 2015 : cette année ont fait champs maïs, haricot, ail, piment et maraîchage. Concilient avec les poules (l'un reste, l'autre part).
- Membres groupe musique pour l'église.
- + Projets d'élevage de chiens de garde. **Pleins d'activités toutes cachées !!**