



WWJMRD 2017; 4(2): 173-185

www.wwjmr.com

International Journal

Peer Reviewed Journal

Refereed Journal

Indexed Journal

UGC Approved Journal

Impact Factor MJIF: 4.25

E-ISSN: 2454-6615

Jean Baptiste Ngodo Melingui

Département de Biologie et

Physiologie Végétales

Université de Yaoundé I,

Faculté des Sciences, BP: 812

Cameroun

Hyacinthe Angoni

Département de Biologie et

Physiologie Végétales

Université de Yaoundé I,

Faculté des Sciences,

Cameroun

Pial Annie Claude

Département de Biologie et

Physiologie Végétales

Université de Yaoundé I,

Faculté des Sciences,

Cameroun

Léon Kono

Département de Biologie et

Physiologie Végétales

Université de Yaoundé I,

Faculté des Sciences,

Cameroun

Merlin Feudjeu Takafo

Département de Foresterie,

Faculté d'Agronomie et des

Sciences Agricoles, Université

de Dschang Cameroun

Correspondence:

Jean Baptiste Ngodo Melingui

Département de Biologie et

Physiologie Végétales

Université de Yaoundé I,

Faculté des Sciences,

Cameroun

Place Du Commerce Du Bois Issu Du Sciage Artisanal: Cas De La Ville De Yaoundé (Cameroun)

**Jean Baptiste Ngodo Melingui, Hyacinthe Angoni, Pial Annie Claude,
Léon Kono, Merlin Feudjeu Takafo,**

Résumé

L'objectif principal de cette étude était de déterminer la place du commerce du bois issu du sciage artisanal dans la ville de Yaoundé. Pour y parvenir, divers matériel et méthodes ont été utilisés. Il s'agit du levé des coordonnées géographiques, des enquêtes de terrain et des interviews. Il ressort que la ville de Yaoundé compte 91 points de vente de bois pour une superficie totale de 98 060 m². Un volume de 1 184 234 m³ bois dont 14% issus du sciage légal est annuellement consommé dans la ville. Les points de vente induisent directement 2 203 emplois directs à Yaoundé et un montant net de 1 959 342 000 FCFA dont seulement 2 % déversé dans le trésor public.

Mots clés: Yaoundé, bois artisanal, marché intérieur du bois, points de vente, dépôts de bois

Introduction

Le bassin du Congo couvre environ 70 pourcent de la couverture forestière de l'Afrique (Magevand, 2013). Il est le second massif forestier tropical d'un seul tenant après l'Amazonie. 60 millions de personnes qui vivent dans et autour y tirent leurs moyens de subsistances (nourritures, pharmacopée, combustibles, produits forestiers non ligneux) (BAYOL et al., 2013). Fort de cette importance, des politiques forestières ont permis aux nouvelles lois de voir le jour dans la sous-région en vue d'améliorer la méthode de gestion des forêts. Seulement, plusieurs de ces réformes se sont appesanties sur les activités forestières industrielles et dirigées vers l'exportation et négligent ainsi la production du sciage artisanal à plus petite échelle vendue en grande quantité sur les marchés intérieurs et régionaux (Lescuyer et al., 2013). L'étude sur la place du commerce du bois issu du sciage artisanal intervient dans un contexte de mise en œuvre du Marché Intérieur du Bois (MIB). La production annuelle des débités artisanaux en Afrique centrale varie entre 30.000m³ (RCA) et 1.000.000 (RDC). Couvert par environ 23 millions d'hectares de forêt (Blake et al., 2005) dont 14 millions exploitables (Muteka-Munda, 2006), le Cameroun produit environ un millions de m³ équivalent bois rond (EBR) de sciage artisanal (Lescuyer, 2013). On estime à 20 000 m³ environ la quantité de bois exportée vers les autres pays d'Afrique (Yeboa, 2005) ; donc cette production par sciage artisanal est essentiellement vendu dans le marché intérieur pour des bénéfices annuels nets de 11,24 milliards (Eba'a et al., 2013).

Problématique

Le sciage artisanal du bois est une source d'emplois locaux directs et indirects plus importante que le secteur formel, et ses avantages sont plus équitablement redistribués au niveau local. Toutefois, le suivi national de ce secteur d'activité reste un grand problème pour les administrations concernées. D'où la signature de l'arrêté conjoint N° 0378/MINOF/MINCOMMERCE du 26 avril 2010 portant organisation et fonctionnement du marché intérieur du bois. IL s'agira d'une plateforme virtuelle et/ou physique où producteurs, consommateurs et tout autre intervenant de la filière pourront effectuer des transactions commerciales de bois. Bien qu'une partie du bois vendus dans le triangle national provient de l'exploitation industrielle, 61 % du bois présent dans le marché intérieur est essentiellement issu du sciage artisanal lequel échappe au circuit formel d'exploitation

Méthode

Echantillonnage

Un échantillon de 75% de l'ensemble des points de vente a été opté pour la collecte des données. L'échantillonnage aléatoire stratifié a été utilisé pour disposer les points de vente en classes de superficie ; Ainsi l'ensemble des points de vente a été réparti en trois (03) classes. (Tableau1

Tableau 1 : Nombre de points de vente à enquêter par classe de superficie.

N°	Classe (m ²)	Nombre de points de vente total	Pourcentage par rapport à la population totale	Nombre de points de vente correspondant à ce pourcentage dans l'échantillon
1	[25 ; 1000[	72	79%	54
2	[1000 ; 5000[	11	12%	8
3	[5000 ; → [	8	9%	6
Total		91	100%	68

Une fois cette classification faite, il a été question de sélectionner les différents points de vente à enquêter. Pour cela, tous les points de vente appartenant à la deuxième ou la troisième strate ont été sélectionnés. Pour ceux appartenant à la première strate, tous les points de vente unique dans un quartier donné ont été systématiquement pris en compte. Enfin, l'accessibilité à un point de vente et la variabilité des produits ont permis de sélectionner le nombre de points de vente restant.

Collecte des données secondaires

Les données secondaires ont été obtenues à travers la revue de littérature, notamment la consultation des ouvrages dans les bibliothèques de l'UICN, de TRAFFIC, du CIFOR. Les publications en ligne du CIFOR du CIRAD, du CERAD ont également été consultées, ainsi que les publications du MINFOR sur la page apvcameroun.cm. Ces données ont été complétées par des données de sources primaires.

Collecte des données primaires

L'acquisition des données primaires s'est déroulée en deux (02) phases :

- Phase 1 : localisation initiale

Elle a consisté à localiser et identifier les différents points de vente sur la base des informations reçues. Elle est clôturée par le positionnement des coordonnées géographiques de chaque point de vente sur la carte de Yaoundé.

- Phase 2 : localisation finale

Elle concerne toutes les zones de la ville n'ayant pas été visité lors de la première phase. Ces zones ont été décelées après positionnement des coordonnées géographiques sur la carte.

Les données ont enfin été collectées à l'aide d'un questionnaire d'entretien. Ce dernier a été élaboré, préalablement discuté et arrangé avec l'encadreur. Puis, il a été testé dans cinq (05) points de vente. Cela avait pour objectif de s'assurer « content validity » c'est-à-dire que tout le monde comprend les termes utilisés de la même manière. Une fois les corrections apportées le questionnaire a été administré aux commerçants de bois et aux clients à l'intérieur des points de vente (Fig. 2). Dans les points de vente de la deuxième et troisième strate, trois (03) à cinq (05) personnes étaient choisies au hasard tout en prenant soin d'équilibrer le genre.



Fig. 2 : Collecte de données dans un point de vente de Mendong.

Resultats Et Discussion

Points de vente identifiés et localisés

La ville de Yaoundé compte 91 points de vente lesquels sont repartis dans les sept (07) arrondissements qui la constitue (Tableau 2 ; Fig 3).



Fig. 3 : Une vue partielle des points de vente de Mimboman(a) et Nkomo(b)

Tableau 2. Répartition Des Points De Vente De Bois Par Arrondissement.

Arrondissement	Nombre de points de vente
Yaoundé 1	11
Yaoundé 2	3
Yaoundé 3	10
Yaoundé 4	21
Yaoundé 5	25
Yaoundé 6	14
Yaoundé 7	7
Total	91

Le nombre de points de vente varie entre trois (03) et vingt-cinq (25) par arrondissement (Tableau 2). Le moins peuplée étant l'arrondissement de Yaoundé 2 ; et le plus peuplé étant Yaoundé 5. Ces résultats viennent 6 ans après les dernières enquêtes réalisées par le CIFOR conjointement dans les villes de Bertoua, Douala et Yaoundé où il dénombrait déjà dans ce dernier 24 points de vente. La remarque est flagrante quant à l'évolution du nombre de point de vente dans la ville de Yaoundé. Il passe de 24 en 2010 à 91 en 2016 soit une croissance annuelle de 12%.

Caractéristiques des points de vente

Taille

Les points de vente recensés s'étendent sur des superficies variables (Tableau 3).

Tableau 3 : Taille et coordonnées géographiques des points de vente dans la ville de Yaoundé.

N°	Arrondissements	Quartiers	Superficie (m²)	Coordonnées géographiques	
				X	Y
1	Yaoundé 1	Emana	280	779824	435086
2		Etoa-meki	1000	780906	429808
3		Etoudi	210	780060	433334
4			40	780138	433326
5		Messassi	95	780010	436534
6			25	779973	436457
7			105	779926	436649
8		Nkol-etong	250	779693	430074
9		Olembé	300	780572	437054
10			9500	780369	436830
11		Santa barbara	65	781239	431114
12	Yaoundé 2	Mbankolo	100	777231	431187
13			200	777106	431198
14			50	777032	431158
15	Yaoundé 3	Ahala	35	776889	419843
16			100	776774	419838
17			100	776688	419844
18			80	776895	420117
19			50	776882	420155
20			200	776475	418540
21			200	776559	418624
22		Damas	225	776520	421782
23			13000	776558	422555
24		Nsam	250	778549	422996
25	Yaoundé 4	Awae	10500	782681	423233
26		Ekié	8000	782170	424179
27			5500	782267	424341

28		Ekounou	25	782074	425623
29		Kondengui	50	781320	426156
30		Manguier	3000	780976	430203
31			2500	781478	431692
32		Messame-ndongo	50	780162	420132
33			240	780133	420033
34			200	780151	419935
35			50	780274	419309
36		Mimboman	11500	783170	427753
37		Nkomo	1800	783341	427857
38			1500	783435	424542
39			400	783435	424280
40		Nkondongo	25	780408	426349
41			25	780476	426577
42			300	780386	426678
43			50	780473	426558
44		Odza	25	780447	418684
45			700	780499	418487
46		Anguissa	125	781717	427337
47			50	781504	426935
48		Eleveur	100	783628	431473
49			55	783847	431477
50			80	783871	431483
51			300	783898	431495
52			900	783999	431521
53		Essos	750	782366	428620
54			300	782375	428081
55			300	782883	427991
56		Fourgerole	350	784894	432266
57			100	785041	432353
58		Mvog-Ada	250	781336	427690
59		Ngousso	1000	783124	431035
60			80	783136	431088
61			280	783168	431102
62		Nkolmesseng	25	784941	430547
63			150	784628	430292
64			25	784431	430156
65			35	784234	430109
66			70	784109	430292
67			200	784162	429944
68			50	784135	429929
69			25	784008	429873
70			70	783920	429268
71			100	783496	429260
72	Yaoundé 6	Biyem-assi	50	775909	425784
73			60	775945	425789
74			650	775852	425747
75		Scalom	250	777761	425320
76		Etoug-ebe	25	775628	426724
77		Melen	8000	776790	428188
78			2500	776946	427954
79		Mendong	1000	774426	423721
80			400	774340	424041
81			625	774791	423854
82			300	774804	423865
83			450	774721	423954
84		Simbock	4000	774189	422235
85	Yaoundé 7	Ekorezok	200	772701	430216
86			525	772668	430137
87		Nkolbisson	100	772259	428763
88			50	772279	428685
89			80	772302	428643
90			25	772336	428578

91			100	770017	428674
Total (m ²)			98 060		

Le tableau 3 montre que la superficie des points de vente dans la ville de Yaoundé varie entre 25 m² et 13 000m². L'ensemble de ces points de vente occupe alors une superficie totale estimée à 98 060m²; cette valeur représente la superficie minimale nécessaire pour la création d'une zone franche MIB

Identifications et présentation des acteurs

Six (06) catégories d'acteurs ont été identifiées dans la chaîne de production et de commercialisation du bois. Il s'agit des - Scieurs (Fig.4)



Fig. 4 : Scieur en pleine activité en forêt

(a) : Abattage,



Fig. 4 : Scieur en pleine activité en forêt.

b : Sciage.

- vendeurs : il s'agit des propriétaires de dépôt de bois dans un point de vent - machinistes (Fig 5) :



Photo Lescuyer et Cerutti

Fig. 5 : Machinistes en activité.

- « démarcheurs »: encore connu sous l'appellation de coxieurs, ils sont les plus nombreux après les vendeurs. On en dénombre entre 80 et 100 au marché d'Awae. Ils sont exclusivement présents dans les grands points de vente (Noka, Olembe, Awae...), et sont les pièces maîtresses de la vente. Ils jouent le rôle d'intermédiaire entre le client et

le dépositaire. Ils ont toutes les informations sur les dépositaires, les essences, les types de bois et les prix.

- transporteurs au porte-tout (Fig.6)



Fig. 6 : Transport du bois à l'aide d'un porte-tout.

- transporteurs à la camionnette : Ils sont chargés de transporter le bois de la forêt au point de vente et aussi d'accompagner certains clients avec le bois acheté.

Caractérisation socioéconomique des acteurs.

Les principales caractéristiques retenues dans cette étude sont le sexe et l'âge; elles concernent uniquement les vendeurs. La figure 7 présente le pourcentage des hommes et des femmes dans l'activité commerciale du bois.

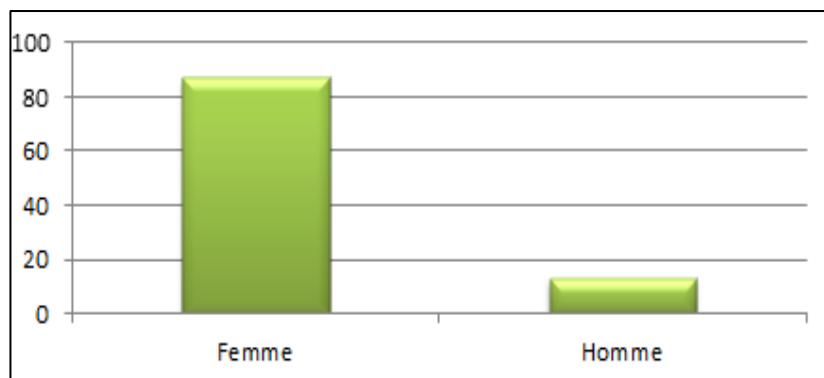


Fig. 7 : Répartition du genre dans le commerce de bois.

La figure ci-dessus montre une forte différence de représentativité entre les hommes (13%) et les femmes (87%). En revanche, si les femmes sont majoritaires avec la casquette de commerçante, elles sont presque quasi absentes comme clientes. En effet, seulement cinq (05) femmes sur 440 soit 0.01% achète du bois (Lescuyer et al, 2016). L'âge des dépositaires varie entre 28 et 56 ans. La moyenne d'âge étant de 42 ans. La tranche d'âge 28- 30ans est essentiellement occupée par les jeunes hommes n'ayant

pas pu réussir à un concours et d'autres qui sont encore des étudiants. Cette tranche d'âge est bien représentée au quartier Nkomo où l'on dénombre trois (03) points de vente.

Produits commercialisés et essences correspondantes.

Le bois vendus dans le marché est scié en une gamme variée de produits lesquels correspondent plus ou moins aux mêmes essences (Tableau 4).

Tableau 4. Produits commercialisés dans la ville de Yaoundé

Produits	Essences	Noms scientifiques
Planches de coffrage	Ayous*	Triplochiton scleroxylon
	Fraké*	Terminalia superba
	Baobab	Adansonia digitata
	Njansang	Ricinodendron heudelotii
	Aloa	Antiaris toxicaria
	Ekouk	Alstonia boonei
Planches (2.20m) et cadres	Iroko*	Milicia excelsa
	Sapelli*	Entandrophragma cylindricum
	Movingui*	Disthemonthus benthamianus

	Padouk*	Pterocarpus soyauxii
	Zingana	Microberlinia brazzavillensis
	Bubinga	Guibourtia tessmannii
	Wengué	Millettia laurentii
	Bibolo	Lovoa trichilioides
	Bete	Mansonia altissima
	Framiré	Terminalia ivorensis
	Landa	Erythroxylum mannii
	Bilinga*	Nauclea diderrichii
	Bossé	Guarea cedrata
	Aningré	Aningeria altissima
	Moabi	Baillonella toxisperma
	Doussié	Afzelia africana
	Ayous	T. scleroxylon
	Makoré	Tieghemella heckelii
	Amouk	Detarium macrocarpum
	Ngollon	Khaya anthotheca
	Adoum	Cylicodiscus gabunensis
Lattes	Atui	Piptadeniastrum africanum
	Kossipo	Entandrophragma candollei
	Eyong	Eribromaobloma
	Eteng, Atui, Adoum*, Baobab, Sapelli, Ayous, Iroko, Fraké, Movingui, Doussié	
Chevrons	Angongui, Adoum, Ayous, Atui, Eteng, Eyong, Kossipo, Atui, Baobab, Sapelli, Ayous, Iroko, Fraké, Movingui, Doussié	
Planches de rive	Tali, Atui, Amouk	
Basting	Iroko, Atui, Bete, Sapelli, Padouk	
Madriers	Angongui, Ayous, Adoum, Atui, Eteng, Eyong, Kossipo, Atui, Baobab, Sapelli, Ayous, Iroko, Fraké, Movingui, Doussié	
Bois énergie	Toutes sauf Bété	
Sciure	Toutes sauf Bété	
Copeau	Toutes sauf Bété	
Ecorce	Ekouk, Atui, Iroko, Njansan,	

Légende : * essences couramment utilisées.

2.3.5. Prix de vente de bois issu du sciage artisanal

Deux caractéristiques essentielles influencent sur les prix de vente de bois, il s'agit de l'essence et du type de produit

les. Les tableaux 5 et 6 ci-dessous présentent l'évolution des prix entre 2005 et 2016

Tableau 5. Prix de vente (en FCFA) de bois fonction d quelques essences à Noka en 2005

Essences	Planche 2,2 m x 5 x 40	Chevron 5 m x 8 x 8	Chevron 5m x 12x 12	Basting 5m x 3 x 15	Latte 5m x 3 x8	Cadre 2,2m x 5 x 20
Ayous*	2000	500-700		1300	700	700
Bubinga	5500-6000	2500	4000-4500	3000	1200-1500	2500
Bilinga	3000-3300	1000	2500	2500	1500	1500
Bibolo	3300	1000	2000			1200
Bete	3800	1000	2000			1200
Iroko	7000	1000	2000	2300	1000	1200
Moabi	4200	1500	2500	2500	1500	1500
Sappeli	3500	1000	2500	3000	1200	1200
Zingana	8000	3000	5000			3500

* Et autres bois blancs. (Source : Koffi, 2005).

Tableau 6. Prix de vente (en FCFA) de bois en fonction de quelques essences à Noka en 2016.

Essences	Planche 2,2 m x 5 x 40	Chevron 5 m x 8 x 8	Chevron 5m x 12x 12	Basting 5m x 3 x 15	Latte 5m x 3 x8	Cadre 2,2m x 5 x 20
Ayous*	3000	2000	1500	1800	1200	
Bubinga	14000	7500	6000			8000
Bilinga	5000	4500	4800	3500	1800	4000
Bibolo	5000	4500	4500		1800	3500
Bete	5000	4500	4500	3500	1800	2800
Iroko	5000	4500	4500	3500	1800	2800
Moabi	5500	6500	4500			3500
Sappeli	5000	4500	4500	3500	1800	3500
Zingana	5000	4500	4500			3000

De façon générale, tous ces produits ont connus une augmentation de prix pour des multiples raisons comme le fait savoir un commerçant à Nkomo qui dit qu'une planche

de coffrage coûtait 2000 FCFA en 2000. Plusieurs raisons peuvent justifier cette hausse de prix (Fig. 8)

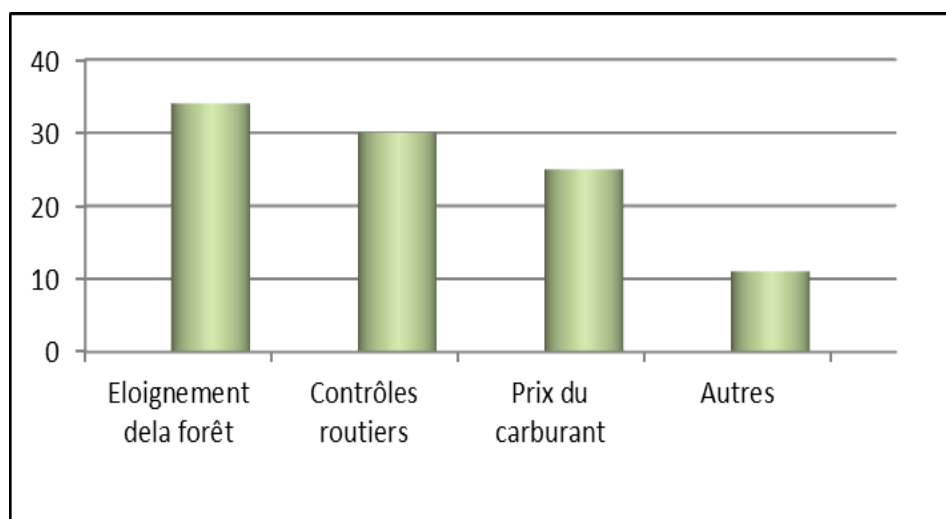


Fig. 8: Motifs d'augmentation des prix de bois.

Sources d'approvisionnement

Les bois vendus à Yaoundé sont essentiellement issus des villes et villages voisins de celle-ci (Fig 9).

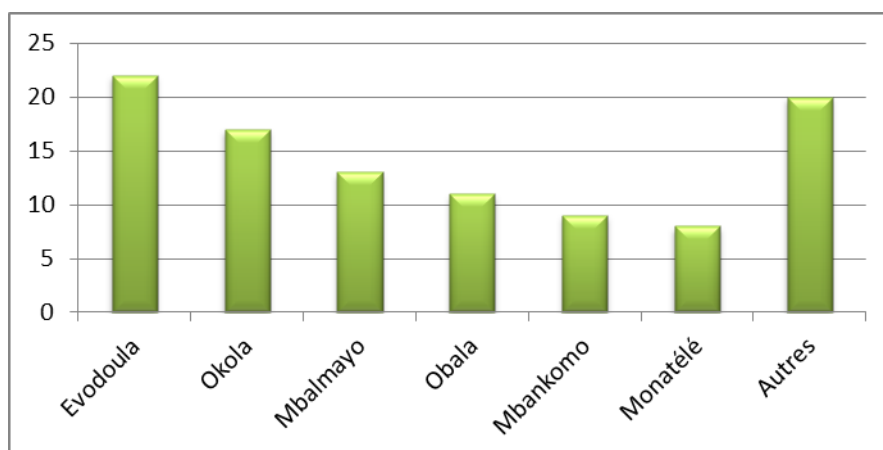


Fig. 9: Localité approvisionnant la ville de Yaoundé en bois.

Les bois présents dans les points de vente de la ville de Yaoundé sont issus aussi bien du sciage artisanal (bois de

brousse) que des scieries industrielles (bois de scierie) (Fig 10).

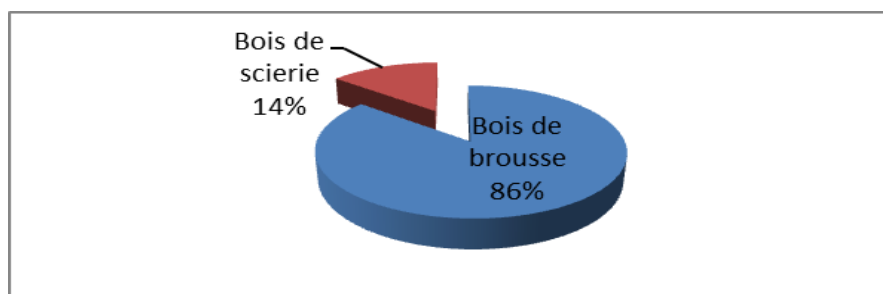


Fig. 10: Qualité de bois rencontrés dans la ville de Yaoundé.

A chaque type de produit correspond un volume donné. La Table présente ces volumes par type de produits. Il s'agit des volumes unitaires multipliés par le nombre de pièces présent dans ces points de vente. L'ensemble de ces volumes par point de vente donne le volume total commercialisé dans la ville de Yaoundé

. **Tableau 7:** Volume annuel de bois par type de produit.

Type de produit	Volume total (m³)
Planche de coffrage	174 000
Planche 2,20m	30 000
Chevrans	66 000
Lattes	78 000
Planches de rive	51 000
Bastings	22 800
Total	421 800

Il ressort de cette table que le volume annuel de bois est estimé à 421 800 m³ de débités. Pour un rendement matière moyen de 31,7% (Plouvier *et al*, 2002 ; Lescuyer et Cerutti, 2011), le volume annuel de bois vendu dans la ville de Yaoundé est de 1 330 600 m³ Equivalent Bois Rond (EBR.) 11% de ce volume est dirigé vers la ville de Douala. Donc le volume annuel de bois réellement consommé dans la ville de Yaoundé est de 1 184 234 m³ EBR. Ce volume correspond à la fois du bois issu du sciage artisanal et à ceux issus des scieries. Ces derniers considérés comme

légal représentent un taux de 14 % du volume annuel soit 157 400 m³ EBR. Dans la même logique, Cerutti et Lescuyer (2011) trouvent un volume annuel net de 702 000m³ EBR pour 28% de taux de légalité soit une différence de volume observée soit de 609 000m³.

Bénéfices socio-économiques générés par le commerce du bois

De l'abattage de l'arbre en forêt jusqu'à l'exposition des débités au dépôt de bois en ville, le commerce du bois génère des bénéfices aussi bien sociaux qu'économiques.

Bénéfice social

Plusieurs catégories de personnes vivent directement ou indirectement du sciage artisanal du bois. En admettant que 1,7 personne (MINFOF, 2013) exerce en temps plein dans un dépôt de bois, alors ce sont au moins 2 203 emplois que créé les 1296 dépôts de bois recensés dans la ville de Yaoundé. En admettant également que chaque employé subvient aux besoins de cinq (05) autres personnes, alors 11 016 représentent le nombre de personnes qui dépendent de cette activité. Par ailleurs, environ 5300 autres emplois (JMN Consultant, 2005) dépendent de ce secteur d'activité dans la ville. Il s'agit des artisans et des menuisiers ; donc ce sont au total au moins 16 316 personnes qui dépendent directement et indirectement du commerce du bois issu du sciage artisanal dans la ville de Yaoundé. Ce résultat

confirme celui de Lescuyer et *al.* (2011) qui estiment qu'en milieu urbain ce sont 4000 emplois qui sont créés par le sciage artisanal pour les villes de Yaoundé, Douala et Bertoua.

Bénéfice économique

Sur le plan économique, les bénéfices générés par le commerce du bois sont de plusieurs origines. Ils vont des contrôles routiers à la location de terrain en passant par le martelage et les impôts.

- Paiement des frais de route

Le transport du bois de la forêt au point de vente en ville est un véritable gouffre pour les vendeurs. S'il faut en moyenne déboursier 10 000 FCFA par point de contrôle, celui-ci varie entre 5000 et 25000FCFA et ce en fonction de la quantité de bois chargée dans le camion mais surtout de l'humeur du contrôleur. En général, il faut déboursier entre 60 000FCFA et 180 000FCFA de frais de contrôle routier pour voir son bois arriver en ville. Sur les 1296 vendeurs qui exercent à Yaoundé, environ 285 personnes s'approvisionnent directement auprès d'autres dépositaires ; en d'autres termes, ces personnes ne paient pas de contrôle routier. Donc c'est à peu près une somme de 10 110 000FCFA que déboursent les 1011 autres personnes restantes pour leur approvisionnement en brousse. Sachant qu'il faut en moyenne six (06) livraisons par an, alors ce montant serait de 60 660 000 FCFA par an. Ces résultats vont en droite ligne avec ceux de Lescuyer et Cerutti(2011)révélant qu'il faut au moins 1.5 million de FCFA de frais de route pour quitter de Bertoua et se rendre à la frontière avec le Tchad.

- Paiement des frais de route

Le transport du bois de la forêt au point de vente en ville est un véritable gouffre pour les vendeurs. S'il faut en moyenne déboursier 10 000 FCFA par point de contrôle, celui-ci varie entre 5000 et 25000FCFA et ce en fonction de la quantité de bois chargée dans le camion mais surtout de l'humeur du contrôleur. En général, il faut déboursier entre 60 000FCFA et 180 000FCFA de frais de contrôle

routier pour voir son bois arriver en ville. Sur les 1296 vendeurs qui exercent à Yaoundé, environ 285 personnes s'approvisionnent directement auprès d'autres dépositaires ; en d'autres termes, ces personnes ne paient pas de contrôle routier. Donc c'est à peu près une somme de 10 110 000FCFA que déboursent les 1011 autres personnes restantes pour leur approvisionnement en brousse. Sachant qu'il faut en moyenne six (06) livraisons par an, alors ce montant serait de 60 660 000 FCFA par an. Ces résultats vont en droite ligne avec ceux de Lescuyer et Cerutti(2011)révélant qu'il faut au moins 1.5 million de FCFA de frais de route pour quitter de Bertoua et se rendre à la frontière avec le Tchad.

- Transport local

Pour se rendre à son lieu de service et retourner au domicile, un dépositaire doit déboursier en moyenne 350FCFA. Sachant que le dimanche n'est généralement pas ouvert et tenant également compte des imprévus, un dépositaire travail environ 300 jours par an moyennant un montant de 105 000FCFA de frais de transport. Donc l'ensemble des dépositaires débourse un montant annuel net de 136 080000 FCFA pour le transport local.

En prenant en compte les frais de transport local, les frais de martelage le loyer pour l'emplacement, etc. ce sont au total 1 959 342 000 FCFA de bénéfice annuel net que génère cette activité. En 2011 c'était environ 10.9 milliards de FCFA générés annuellement par le commerce du bois artisanal (Lescuyer et *al.*, 2011). Seulement, 2% de ce montant c'est-à-dire exactement 45 801 600 FCFA est dirigé dans le trésor public ; alors que plus de 21% soit 417 578 400 FCFA sans traçabilité aucune rentre dans les poches des agents des Eaux et Forêts, des Gendarmes, des Policiers et dans certaines communes villageoises. Ce montant corrobore celui de Lescuyer et Cerutti (2010) qui estime que plus de 650 millions de FCFA vont dans les caisses de ces fonctionnaires chargés du contrôle routier. En résumé le commerce du bois issu du sciage artisanal dans la ville de Yaoundé génère un bénéfice annuel net de 1 959 342 000 FCFA. Ce montant est reparti entre les différents intervenants de la filière (Fig. 12).

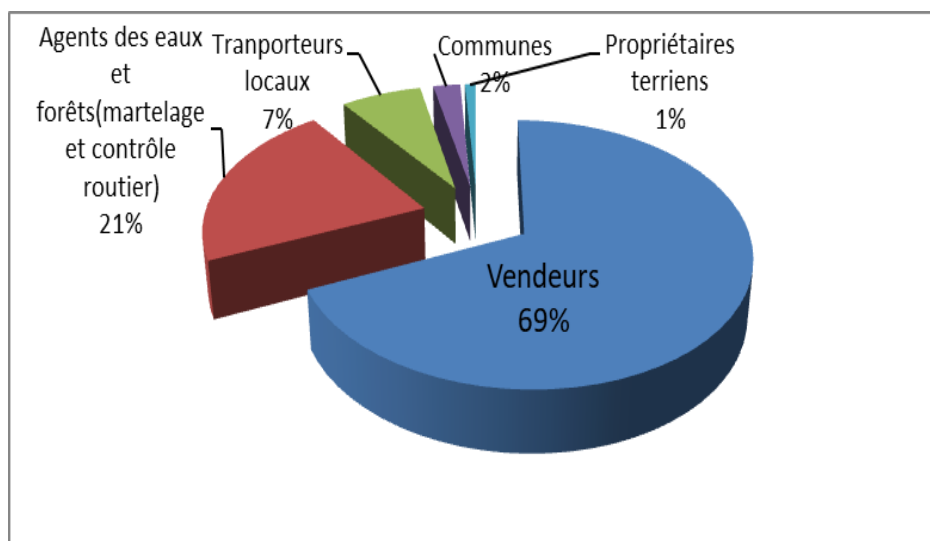


Fig. 12 : Répartition des revenus par les différents intervenants de la filière.

Problèmes liés au commerce artisanal du bois

Les acteurs (particulièrement les vendeurs) rencontrent des difficultés multiples dans l'exercice de leur activité (Fig. 13).

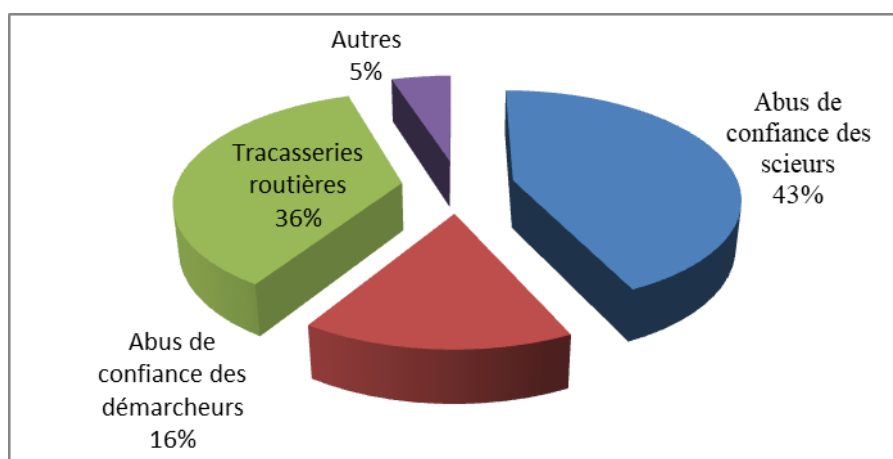


Fig. 13: Difficultés rencontrées par les vendeurs dans leur activité.

Conclusion

L'importance du commerce du bois issu du sciage artisanal dans la ville de Yaoundé n'est plus à démontrer. Cependant, cette activité qui se déroule essentiellement dans l'informel crée non seulement un véritable manque à gagner à l'Etat mais aussi va à l'encontre des objectifs pour le développement durable tant le taux de bois illégal est élevé. Fort de ce constat la question suivante n'a cessé de guider les recherches : comment organiser et faire fonctionner ce secteur d'activité de façon à ne pas empiéter sur sa productivité (économique et sociale) et à réduire les paiements informels ? C'est pour apporter quelques éléments de réponse à cette question que les recommandations suivantes ont été adressées au ministère en charge de la gestion des forêts et de la faune du Cameroun :

- Revoir la politique de délivrance des permis d'exploitation à « petite échelle » ;
- Etablir des quittances pour le martelage du bois dans les points de vente ;
- Prévoir dans le cas de la création d'une zone franche pour le MIB, une superficie minimale de 98 060 m² ;
- Cibler par arrondissement un (01) à deux (02) moyens ou grands points de vente qui serviront de référence à la collecte des informations liées au MIB ; et voir dans quelle mesure ramener dans ce(s) grand(s) point(s) de vente certains petits afin de réduire la disposition anarchique actuelle.

Références

1. Anonyme. Accord de Partenariat Volontaire entre l'Union Européenne et la République du Cameroun sur l'application des réglementations forestières, la gouvernance et les échanges commerciaux des bois et produits dérivés vers l'Union européenne (FLEGT), 210.
2. Anonyme. 2017. Diagnostic territorial sur le bâti: cas de la ville de Yaoundé centre-ville, 2011, 71.
3. Anonyme. Profil urbain de Yaoundé, 41.
4. Akagou H. 2016. Le processus d'opérationnalisation du marché intérieur du bois (MIB) au Cameroun : bilan et perspective, 27.
5. ANAFOR, ITTO. 1998. Mise en place d'une base durable de collecte et de diffusion des données statistiques sur la commercialisation du bois au Cameroun, 59.
6. Blake S, Blom A, Carroll R, Kock M, Langrand O, Oonk, Azink M, Ruggiero R, Walters G., 2005. Les forêts du bassin du Congo: évaluation préliminaire, 39.
7. CERAD, CIFOR, MINFOF. 2016. Rapport final de l'atelier de restitution des résultats et de clôture des activités du projet "cibler et promouvoir les demandes en sciages légaux sur le marché du bois au Cameroun, 42.
8. Cerutti P, Lescuyer G. 2011. Marché domestique du sciage artisanal au Cameroun : état des lieux, opportunités et défis. 42.
9. Cerutti P, Lescuyer G, Nasi N. 2013. Evaluation du secteur du sciage artisanal dans le bassin du Congo, 97-107.
10. Cerruti P, Mbongo M, Vandenhoute M. 2016. Etat du secteur forêt bois du Cameroun(2015), 31.
11. CIFOR. 2014. Possibilités d'action publique pour une meilleure prise en compte des marchés domestiques du bois dans le cadre des APV, 8.
12. Eba'a R, Lescuyer G, Ngouhouo J, Moulendè T. 2013. Etude de l'importance économique et sociale du secteur forestier et faunique au Cameroun. 278.
13. Hoare A. 2015. Commerce de bois illégal: l'action du Cameroun. 35.
14. Lescuyer G, Tsanga R, Essiane E, Embolo B, Adama H, Fung O, Dubiez E, Bigombe P. 2016. Demandes nationales de sciage: obstacles ou opportunités pour promouvoir l'utilisation des ressources forestières d'origine légale au Cameroun. 70.
15. MINFOF. 2014. Annuaire statistique du Ministère des Forêts et de la Faune. 103.

16. Muteka-Munda. 2006. Evaluation et etude prospective de la consommation du bois de construction dans la ville de yaoundé. 63.
17. Ntounda G. Planification urbaine au Cameroun: cas de la ville de Yaoundé. 31.
18. Ntsame C. 2016. Perspective du marché régional. forum sur la gouvernance forestière en Afrique centrale. 25.
19. Nziélou. 2009. la crise financière et le secteur bois au Cameroun: incidence sur les marchés du bois et l'emploi.
20. Pinta F, Fomete T. 2004. Filière bois au Cameroun: vers une gestion durable des forêts et une transformation industrielle du bois. 85.
21. Pye-Smith, Cerutti P. 2011. Cameroun, une richesse forestière ignorée. 32.
22. Yeboa K. 2005. Sciage artisanal, transformation et commerce du bois d'oeuvre au Cameroun à destination de l'arc soudano-sahélien. 71.
23. Youmbi A. 2011. Synthèse des recommandations des études et travaux sur l'industrialisation du bois au Cameroun. 53.
24. Youssoufa M, Assembe S. 2012. Recherche sur les écosystèmes forestiers d'Afrique Centrale. 43.