

RAPPORT TECHNIQUE

SECTION A: CONTEXTE DE LA CONVENTION

ECOTRADING SARL (Société à Responsabilité Limitée). La société est spécialisée dans le négoce, la transformation et la commercialisation de produits forestiers ligneux et non ligneux, ainsi que dans le domaine de l'agroécologie. Depuis sa création en 2017, l'activité se concentre sur la valorisation économique de la biodiversité en vue de favoriser le développement rural et la conservation environnementale.

Noé est une association de protection de la nature, d'intérêt général et à but non lucratif, créée en 2001. Elle déploie en France et à l'international des actions de sauvegarde de la biodiversité pour le bien de toutes les espèces vivantes, y compris de l'espèce humaine. Pour cela, Noé met en œuvre des programmes de conservation d'espèces menacées, de gestion d'espaces naturels protégés, de restauration de la biodiversité ordinaire et des milieux naturels, de reconexion de l'Homme à la Nature et de soutien aux activités économiques et aux organisations de la société civile favorables à la biodiversité.

Noé et ECOTRADING ont décidé de joindre leurs efforts pour appuyer le développement de filières biologiques pour des produits forestiers et agroforestiers au Cameroun, comme levier de stabilisation, de développement socio-économique durable et de conservation de la biodiversité, dans et autour des Aires Protégées (AP).

SECTION B: DETAILS SUR LE PROJET DE LA CONVENTION

But	Finalité de l'action est de contribuer au développement et la promotion des filières biologiques pour les produits forestiers et agroforestiers au Cameroun, comme levier de stabilisation, de développement socio-économique durable et de conservation de la biodiversité, dans et autour des aires protégées Cameroun
Objectif Spécifique (BIONAT)	<ul style="list-style-type: none"> Contribuer au développement de filières économiques durables dans et autour des sites à protéger
Résultats visés /BIONAT)	<ul style="list-style-type: none"> Avec la collaboration du secteur privé, les possibilités de commercialisation sont explorées et la vente des produits est engagée
Actions à mener par ECOTRADING	<ul style="list-style-type: none"> Renforcement partenariat commercial et formations coopératives Achat matériel de conditionnement Achat normes et autorisations Amélioration site web Facilitation procédure d'exportation légale Achat matière première et commercialisation

Indicateurs de résultats Ecotrading	<ul style="list-style-type: none"> • Au moins 2000 collecteur.rices bénéficiant des ventes groupées (dont % de femmes) • Au moins 05 modules formations élaborés sur la structuration et la bonne gouvernance des groupements • Au moins 2000 collecteur.rices formées sur la structuration et la bonne gouvernance des groupements (dont nb de femmes) • Au moins 500 L d'huiles végétales (neem, balanites, karité, djansang, moabi, mbalaka) vendus (marchés export et national) • 5 tonnes de PFNL bruts (mangue sauvage, djansang) achetés aux communautés et vendus (Nigeria et marché national) • Au moins un contrat partenariat commercial conclu entre ECOTRADING et 5 coopératives • Au moins 03 produits PFNL transformés sont normalisés (ANOR) • Au moins 2 nouveaux partenariats commerciaux conclus d'exportation • Au moins 7 000 000 FCFA de marge brute dégagée en 2024 • Au moins 05 contrats signés avec des supermarchés et/ou salons pour écouler les produits • 1 site web upgradé
Montant	9 millions FCFA
Durée	5 mois (24 mai 2024 – 30 septembre 2024)
Date de soumission du rapport	22/08/2024

SECTION C: SUIVI DES ACTIVITES ET INDICATEURS DE RESULTATS

2.1 Suivi niveau de mise en œuvre des activités

Activité 1. Renforcement partenariat commercial et formations coopératives

- Des ateliers de sensibilisation renforcement de capacité ont été organisés avec 06 villages en périphérie de la Reserve de Faune de du Dja avec près 1000 personnes touchées dont 80 % femmes et 15 % de jeunes y compris les membres de la Coopérative PFNL de Mintom (Cf liste de présence en annexe)
- Quatre (4) partenariats commerciaux ont été signés avec les leaders de trois villages pour la collecte et l'achat des PFNL (Zoulabot, Alat-Makay , Bi et Mintom).
- Les partenariats existant avec les coopératives PFNL des femmes dans la région du Nord (SCOOP Kariti Garoua, **SCOOPS WAKEM ABE**, Figuil) sont entretenus notamment pour la commande et la livraison des huiles végétales (Neem Balanite, Karité).

Activité 2. Achat matériel de conditionnement emballages /packaging de qualité

- Pour booster ses ventes, Ecotrading a opté de revoir la qualité de packaging de ses produits. Pour cela la commande de nouvelle bouteille a été faite à une entreprise en chine suivant un processus d'appel à la concurrence. Il s'agit de 5000 bouteilles en plastique pour huiles alimentaires de plusieurs gammes (150ml, 250 ml, 500 ml) et une gamme de 300 ml pour le beurre de Karité.
- Bon de commande achat déjà passe chez l'entreprise chinoise Tombay Industry Coltd. (cf)
Website : www.tonbaypacking.cn
TonBay Industry Co., Ltd
Zhongyi Industrial Park, No.3399, Yuanjiang Rd, Shanghai, China
Tel/Fax: 0086-21-54091238
Mobile (wechat/whatsapp): 008613564836930
Skype: tonbaypacking

Contraintes :

- Le temps de livraison est de mois, Nous avons fait recourt à un intermédiaire transitaire pour le transport du produit de la chine au port de Douala (délai ; 2 mois). Nous attendons la livraison pour le mois d'octobre 2024 (au tour du 16/10/20224).
- Le design /étiquette sur les bouteilles se fera sur place une fois les bouteilles arrivées (dans deux semaines)

Activité 3. Achat normes et autorisations

- Les démarches auprès de l'Agence National de Normalisation (ANOR) et la Direction de la Promotion de Sante (MINSANTE) pour introduire de dossier de normalisation. A l'issue des échanges il est ressorti qu'Ecotrading sollicitera :
- Le certificat Anor (Etiquettage et produits) pour l'huile de Neem/ Karité
- Le Certificat MTA (Médicament Traditionnel Amélioré) pour : Huile de Djansang et huile de Balanites.
- Pour le suivi du processus de certificat MTA, le processus de contractualisation de pharmacien pour monter et endosser comme expert le dossier technique (Exigence légale) est entamé

Contrainte

- Les autres étapes de la normalisation (ANOR) suivront seulement une fois le nouvel emballage /packaging disponible.

Activité 4. Amélioration site web

- Le Webmaster a déjà été recruté
- Refonte du site web
 - [Page d'accueil Eco Trading \(ecotradingsarl.com\)](#)
 - [Page Succes stories Blog Posts | Eco Trading \(ecotradingsarl.com\)](#)
 - [Page Eco Virgin Oil Boutique | Eco Trading \(www.ecotradingsarl.com\)](#)
 - [Page Eco Archive eco-archives | Eco Trading \(www.ecotradingsarl.com\)](#)
 - [Page A propos A propos | Eco Trading \(ecotradingsarl.com\)](#)
 - [Page Evènement Events | Eco Trading \(ecotradingsarl.com\)](#)
 - [Page Cours Courses | Eco Trading \(ecotradingsarl.com\)](#)
- Le processus de création d'un site e-commerce spécifique « Ecovirginoil.com » est en court pour tous les huiles végétales transformées

Activité 5. Facilitation procédure d'exportation légale

- Un partenariat est en cours de négociation avec l'entreprise de droit Belge, O'vetal, spécialisée dans le cosmétique pour le beurre de Karité.

Contrainte.

- Le prix du beure de karité au Cameroun 4 € /kg n'est pas compétitif au celui de l'Afrique de l'Ouest (2,5 a 3 € /kg)

Activité 6. Achat matière première et commercialisation

- Ecotrading a organisé le marché d'achat des PFNL dans les villages Zoulabot, Alat Makay, et Mimton en Périphérie Nord de la réserve de Biosphère du Dja. 500 kg de mangue sauvage collectées et vendus (il faut dire ici que la mangue sauvage n'a pas beaucoup produit cette année)

En effet, un des principaux problèmes rencontrés par les producteurs/collecteur des produits forestiers est la disponibilité des acheteurs locaux à temps opportun. Ceci a pour conséquence de ralentir l'ardeur de ces derniers pour la production en termes de quantité. Pour apporter une solution à ce problème, Ecotrading-Sarl dans le cadre du projet garantit l'achat des produits cibles directement auprès des producteurs/collecteurs suivant un circuit du marché qui permet d'assurer un gain rationnel aux différents maillons de la chaîne

Mode opératoire pour les achats

- 1) Dans chaque village Ecotrading a identifié des Agent Commerciaux Locaux (ACL) au niveau des associations des femmes et des groupes organisés de collecteurs des PFNL. C'est AVL qui acheté les produits auprès des collecteurs chaque fois qu'ils viennent avec les produits. L'ACL expédie le produit au niveau de Mintom (Base Ecotrading).
- 2) En fonction du marché, Ecotrading communique les prix d'achat aux Agent Commerciaux Locaux ACL
- 3) Les Agent Commerciaux Locaux (ACL) négocient et achètent les produits auprès des collecteurs/producteurs en considérant leur marge bénéficiaire
- 4) Ecotrading achète les produits auprès des ACL /Coopératives au prix fixée

- 500 kg de mangue sauvage collectées et vendus (il faut dire ici que la mangue sauvage n'a pas beaucoup produit cette année)
- 03 sacs de 50 kg de Mbalaka collectés et vendus (la campagne de Mbalaka vient juste de commencer).

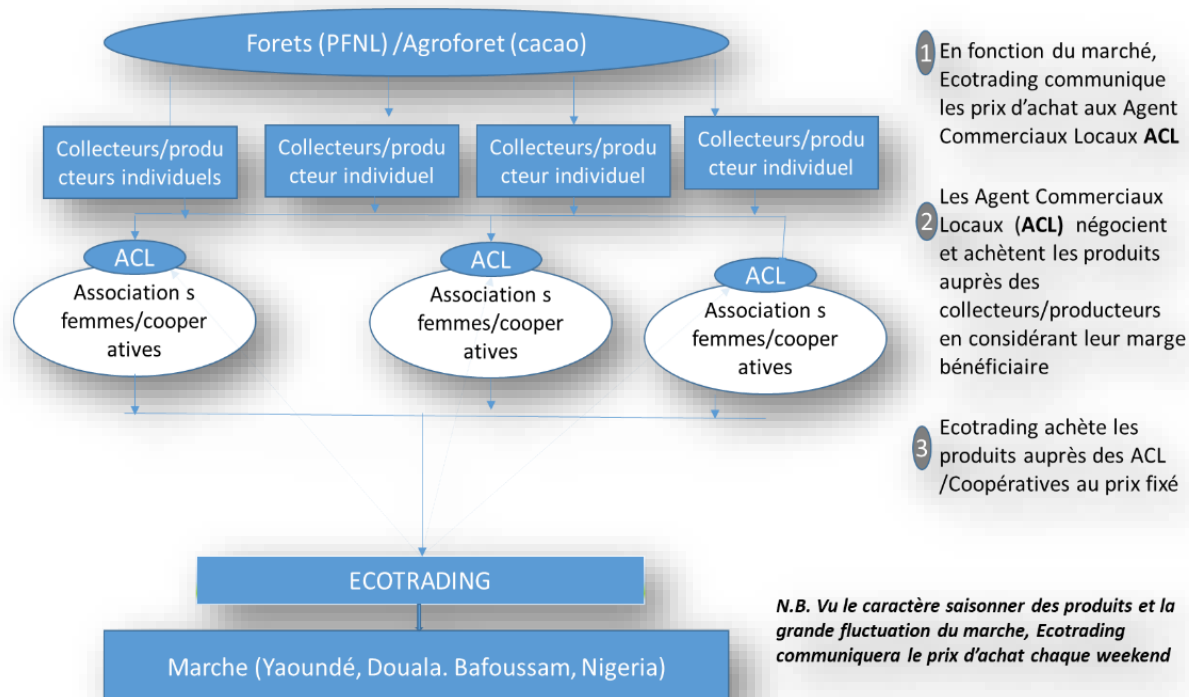


Figure Schémas organisation marché PFNL au tour de la réserve de biosphère du Dja

2.2 Suivre des indicateurs

	Indicateur	Commentaire sur le niveau d'atteinte		Estimation niveau de progression (%)
1	Au moins 2000 collecteurs.rices bénéficiant des ventes groupées (dont % de femmes)	La sensibilisation sur la collecte et la valorisation des PFNL a touché 06 villages en périphérie de la réserve du Dja : Zoulabot , Lele, Nkolemboula, Mbouma, Alat makay, et a touché près de 1300 personnes dont 80% de femmes		65%
2	Au moins 05 modules formations élaborés sur la structuration et la bonne gouvernance des groupements	Deux modules de formations ont été développés (i) sur la structuration du marché des PFNL et (ii) sur le technique de conditionnement séchage, prix.	Annexe 1 et 12	45%

3	Au moins 500 L d'huiles végétales (neem, balanites, karité, Djansang, moabi, mbalaka) vendus (marchés export et national)	Action conditionnée par l'arrive du nouveau packaging		0%
4	5 tonnes de PFNL bruts (mangue sauvage, njansang) achetés aux communautés et vendus (Nigeria et marché national)	500 kg de mangue sauvage acheté et vendus. La productivité de la mangue sauvage a été faible cette. Les achats se poursuivent sur le terrain avec le Balaka, et bientôt le Djansang	Voir commentai re activite 6	10%
5	Au moins un contrat partenariat commercial conclu entre ECOTRADING et 5 coopératives	03 partenariats commerciaux pour l'achat des PFNL signés	Voir annexe 4	100%
6	Au moins 03 produits PFNL transformés sont normalisés (ANOR)	Action conditionnée par l'arrive du nouveau packaging		5%
7	Au moins 2 nouveaux partenariats commerciaux conclus d'exportation	Un contact en cours avec l'entreprise Belge Ovetal pour le beurre de Karité		50%
8	Au moins 05 contrats signés avec des supermarchés et/ou salons pour écouler les produits	Action conditionnée par l'arrive du nouveau packaging		0%
9	1 site web upgradé	Site web en cours de construction (mais déjà amélioration considérable)		75%

2.6 Planification activités future

- Suivi commande packaging (Arrivée première vague par avion d'ici le 03 septembre 2024 / 2e vague par bateau le 16 octobre 20224)
- Finalisation procesus de normalisation ANOR (Huile de Neem, Beurre de Karite) et homologation phtomedicament (Huile de Balanites, et Huile de Djansang Jusqu'en fin octobre 2024)
- Booster les ventes (partenariat avec les supermarches avec les produits newlook (des Octobre et au-delà de la période du projet)
- Achat PFNL suite (Djansang, Mangue Sauvage, Neem, karite,). Activite en cours et au-delà de la période du projet
- Suite négociation pour l'exportation des produits (Vente en ligne surtout)
- Finalisation de la refonte du site Web (Vente en ligne)