

## Potentiel des distributeurs d'intrants agricoles en matière de vulgarisation et de conseil agricoles: Cas de la ville de Dschang dans la région de l'Ouest-Cameroun

### [ Potential of agricultural input distributors for agricultural extension and advice: The case of Dschang in the West region of Cameroon ]

*Faylone Gaelle Mademguia Kuissu<sup>1</sup>, Guillaume Hensel Fongang Fouepe<sup>1</sup>, and René Mbonomo Bikomo<sup>2</sup>*

<sup>1</sup>Department of Rural Socio-Economics and Agricultural Extension, Faculty of Agronomy and Agricultural Sciences, University of Dschang, Cameroon

<sup>2</sup>Department of Agriculture, Faculty of Agronomy and Agricultural Sciences, University of Dschang, Cameroon

Copyright © 2021 ISSR Journals. This is an open access article distributed under the **Creative Commons Attribution License**, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

**ABSTRACT:** This article is part of the promotion of agricultural extension and advisory services by private actors. The objective is to analyse the potential of agricultural input distributors in terms of agricultural extension and advice. Data was collected in the town of Dschang from 22 input distributors, 65 farmers who are their clients, and 03 staff members of the departmental delegation of the Ministry of Agriculture and Rural Development of Menoua. Data from the questionnaire were analysed using SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) version 22.0 and Excel 2013, and those from the interview guide were transcribed and thematically analysed. The input distributors emerged in a context of state disengagement from services previously offered to farmers and post-crisis liberalisation in the 1980s. Most of them are women (59.1%) who own or manage shops owned by their husbands. Most of these input sellers (47.62%) are between 25 and 35 years old, with a higher educational level (40.9%) and sometimes have training related to agriculture. The clientele of these agricultural input shops is mostly made up of small individual farmers (95.4%). These input shops offer various extension and advisory services to their customers. These services include among others: the provision of inputs in return for payment, technical and practical advice on the use of inputs, monitoring and support for customers in their agricultural production activities, and information on innovations in the field of inputs. Through these services offered to farmers, input shops play the role of extension workers and agricultural advisors and are also an undeniable source of information. For almost all farmers surveyed (99%), input distributors are their main source of agricultural advice and information. The provision of these services by input dealers contributes to improved agricultural yields and increased incomes for the farmers who benefit from them. For 90.8% of the farmers surveyed, their standard of living has increased thanks to the services provided by input dealers. Input distributors need to be reconsidered as full-fledged actors in the agricultural extension and advisory system and be supported to play this role effectively and efficiently. The overall performance of the agricultural extension and advisory system depends on it.

**KEYWORDS:** Agricultural inputs, distributors, agricultural extension, and advice, Dschang, Cameroon.

**RESUME:** Cet article s'inscrit dans le cadre de la promotion de la vulgarisation et du conseil agricoles par les acteurs privés. L'objectif est d'analyser le potentiel des distributeurs d'intrants agricoles en matière de vulgarisation et de conseil agricoles. Les données ont été collectées dans la ville de Dschang auprès de 22 distributeurs d'intrants, 65 exploitants agricoles qui en sont les clients, et 03 membres du personnel de la délégation départementale du ministère de l'agriculture et du développement rural pour la Menoua à Dschang. Les données obtenues au moyen du questionnaire ont été analysées avec l'aide des logiciels SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) version 22.0 et Excel 2013, et celles obtenues au moyen du guide d'entretien ont fait l'objet d'une retranscription suivie d'analyse thématique. Les distributeurs d'intrants ont émergé du fait de désengagement de l'Etat par rapport aux services autrefois offerts aux agriculteurs et de la libéralisation post-crise des années 80. Ceux-ci sont pour la plupart des femmes (59,1%) propriétaires ou gestionnaires des boutiques appartenant à leurs époux. Ceux-ci sont en majorité (47,62%) âgés entre 25 et 35 ans, ayant fait des études

supérieures (40,9%) et parfois ayant des formations connexes à l'agriculture. La clientèle de ces boutiques d'intrants agricoles est constituée pour la plupart de petits agriculteurs individuels (95,4%). Ces boutiques d'intrants offrent divers services en matière de vulgarisation et de conseil agricoles à leurs clientèles. Ces services sont entre autres la mise à disposition des intrants contre rémunération, les conseils techniques et pratiques sur l'utilisation des intrants, le suivi et accompagnement des clients dans leurs activités de production agricole, et l'information sur les innovations dans le domaine des intrants agricoles. Par ces services offerts aux exploitants agricoles, les boutiques d'intrants jouent les rôles de vulgarisateurs et de conseillers agricoles, et sont aussi une source indéniable d'information pour les agriculteurs. Pour la quasi-totalité des exploitants agricoles enquêtés (99%), les distributeurs d'intrants sont leurs principales sources de conseil et d'information en agriculture. La fourniture de ces services par les distributeurs d'intrants contribue à l'amélioration du rendement agricole et l'augmentation des revenus des exploitants agricoles bénéficiaires. Pour 90,8% des exploitants agricoles enquêtés leur niveau de vie aurait augmenté grâce aux services rendus par les distributeurs d'intrants. Il est recommandé que les distributeurs d'intrants soient reconsidérés comme acteurs à part entière du système de vulgarisation et de conseil agricoles et encadrés pour jouer de manière efficace et efficiente ce rôle. Il en va de la performance globale du système de vulgarisation et de conseil agricoles.

**MOTS-CLEFS:** Intrants agricoles, distributeurs, vulgarisation et conseil agricoles, Dschang, Cameroun.

## 1 INTRODUCTION

L'agriculture est le principal pourvoyeur d'emplois au Cameroun puisqu'elle occupe environ 62 % de la population active au sein des exploitations familiales. C'est l'un des contributeurs majeurs du produit national brut et des recettes d'exportation du Cameroun. Elle contribue de 25 à 30% au PIB à travers les cultures vivrières et industrielles [1].

Le Cameroun comme la plupart des pays africains, a adopté dès son indépendance en 1960, une approche de planification du développement des politiques agricoles basées sur les plans quinquennaux. Lors de la mise en œuvre de ses politiques agricoles et économiques, l'Etat Camerounais était au centre et très impliqué, à travers les subventions et les interventions. Mais des manquements se sont vite pointés à différents niveaux et la crise économique des années 80 a également affaibli le contexte de développement agricole du Cameroun contribuant ainsi à réorienter sa politique nationale agricole [2].

Cette crise a poussé les institutions internationales à imposer dans la plupart des pays africains les "Plans d'Ajustement Structurel" (PAS) qui ont contraint l'Etat à se désengager de la plupart des services jadis offerts aux agriculteurs et se réduire à ses rôles régaliens. Ce désengagement de la plupart des activités de soutien au monde rural va favoriser la création d'un cadre stratégique favorable à l'initiative privée orientée vers la prise de mesures de privatisation en vue de réduire les gaspillages et de promouvoir une gestion plus efficiente. C'est le début de la libéralisation du secteur agricole (libéralisation du marché des intrants et des produits agricoles). Afin d'encadrer ce nouveau schéma d'intervention, la Nouvelle Politique Agricole (NPA) va être élaborée en 1990 et une loi sur la liberté d'association va voir le jour en décembre de la même année. C'est la loi n° 90/053 du 19 décembre 1990, portant liberté d'association. Cette loi favorise la création des structures de développement, d'associations et d'Organisations Non Gouvernementale (ONG).

Ces mesures vont favoriser le développement de multiples organisations de producteurs et autres organisations de la société civile qui vont de plus en plus jouer un rôle important dans la fourniture de certains biens et services autrefois assurés par l'Etat. Pour [3], il y a eu une recomposition des acteurs offrant les services de vulgarisation et de conseil aux agriculteurs après la crise économique. En effet, la libéralisation du secteur agricole et la privatisation des grandes filières ont modifié la donne, en favorisant l'émergence de nouveaux acteurs dans la plupart des pays de la sous-région. Ces nouveaux acteurs sont les prestataires privés à l'instar des distributeurs d'intrants agricoles, des Organisations Non Gouvernementales (ONG), des micro-finances. Désormais, ce n'est plus seulement le dispositif mis sur pied par l'Etat à travers le Programme National de Vulgarisation et de Recherche Agricole (PNVRA) et le Programme d'Amélioration de la Compétitivité des Exploitations Familiales Agropastorales (ACEFA) qui effectuent la vulgarisation et le conseil agricole mais également les dispositifs privés tels que les réseaux de distribution d'intrants agricoles. [4] note que pendant que les agences gouvernementales étaient engagées dans une compétition pour augmenter chacune pour son propre compte, le nombre de leurs agents de terrain, les agents commerciaux des sociétés privées fournisseurs d'engrais chimiques, de pesticides, d'insecticides et d'herbicides ont, quant à eux, également commencé à donner des conseils de vulgarisation aux agriculteurs. Mais leur véritable objectif était de promouvoir la vente de leurs produits sans aucune consultation ni coordination entre eux et les départements gouvernementaux concernés. Ces acteurs sont surtout intéressés par la fourniture de services d'appui-conseil aux agriculteurs, gratuitement (ONG) ou contre rémunération (distributeurs d'intrants agricoles).

Le retrait de l'Etat a ouvert la porte à d'autres acteurs à l'instar des distributeurs d'intrants agricoles qui sont des acteurs proches des exploitants agricoles, ils font partie de leurs principaux informateurs et diffusent des techniques d'utilisation d'intrants aux exploitants agricoles en portant à leur connaissance de nouvelles variétés d'intrants. Leur profil, les conditions de leur émergence, les rôles joués par

ceux-ci auprès des exploitants agricoles, leurs contributions à la vulgarisation et au conseil agricole restent peu connues. [5] relève que l'incapacité à clarifier les rôles et les responsabilités des différents acteurs et prestataires de services et de mettre en place des mécanismes de collaboration pourraient compromettre l'efficacité des services de vulgarisation et de conseil et avoir des conséquences néfastes pour l'agriculture. Mais dans un autre sens le développement des zones rurales, de l'agriculture familiale et des petits exploitants agricoles. D'où la nécessité d'analyser le potentiel des distributeurs d'intrants agricoles en matière de vulgarisation et de conseil, ce qui revient à montrer tour à tour les facteurs d'émergence des distributeurs d'intrants, leurs profils et les rôles que ces derniers jouent auprès des exploitants agricoles.

## 2 MATERIEL ET METHODES

L'étude a été menée dans la ville de Dschang, chef-lieu du département de la Menoua à l'Ouest du Cameroun. La Menoua est un important bassin de production agricole et la ville de Dschang joue un rôle majeur dans l'approvisionnement en intrants des localités périphériques qui sont fortement agricoles. Cette ville abrite la plupart des boutiques d'intrants du dit département.

La population de cette étude est constituée de deux unités: l'unité d'analyse représentée par toutes les unités de vente des produits phytosanitaires de la ville de Dschang, les unités déclarantes qui sont les distributeurs d'intrants (le gérant, le promoteur de la boutique d'intrants agricoles), les exploitants agricoles bénéficiaire et le personnel de la DDADR. Le choix des enquêtés a été fait suivant la technique d'échantillonnage boule de neige. Au total vingt-cinq (25) boutiques d'intrants ont été recensé, réparties dans quatre marchés (Foto, Tsinfem, Marché A et B) (cf. figure 1, localisation des différents points de ventes des intrants agricoles dans la ville de Dschang). Pour ce qui est des unités déclarantes, nous avons interrogé vingt-deux (22) distributeurs d'intrants, soixante-cinq (65) exploitants agricoles rencontrés dans les boutiques d'intrants agricoles et trois (3) personnel de la DDADER (le chef de brigade phytosanitaire, le statisticien chef section des enquêtes du service agricole et enfin le chef services des engrais).

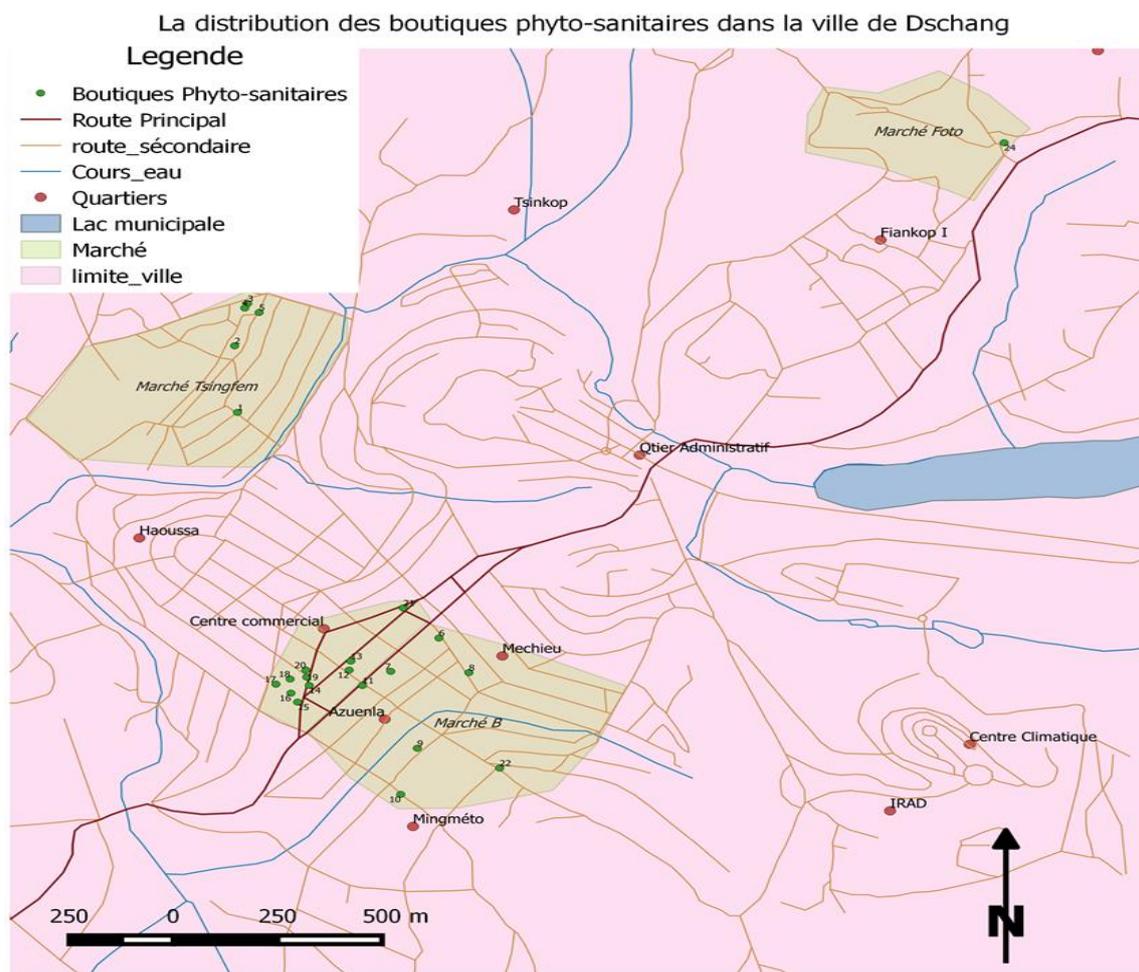


Fig. 1. Répartition des boutiques d'intrants agricoles dans la ville de Dschang

Les différents points de vente d'intrants agricoles recensés dans la ville de Dschang sont: le marché Foto, le marché A (centre commercial), le marché B (marché de vivres) et le marché Tsinfen. Le marché A à lui seul regroupe près de 50% des boutiques recensées alors que le marché B en compte 27,27%, le marché Tsinfen regroupe 18,18% des boutiques et le marché Foto 9,09% des boutiques recensées. La prédominance des boutiques d'intrants au marché A s'expliquerai par le fait que c'est d'abord le tout premier marché de la ville de Dschang depuis l'époque coloniale, c'est le marché principal. Il faut dire que la concentration des boutiques d'intrants dans les marchés est fonction de leurs superficies et de l'intensité de la dynamique commerciale qui y prévaut.

Les données Primaires ont été obtenues à l'aide d'observations, d'un questionnaire adressé aux distributeurs d'intrants agricoles et aux exploitants agricoles et d'un guide d'entretien administré auprès du personnels ressources de la DDADR de la Menoua. Compte tenu de la difficulté d'écrire directement tous les propos des enquêtés, avec la permission de ces derniers un dictaphone de marque X Genx a été utilisé pour l'enregistrement des conversations. Un GPS de marque Garmin (etrex) a permis de localiser avec exactitude les différents points de ventes des intrants agricoles afin de ressortir la carte de répartition des boutiques d'intrant de la ville de Dschang (cf. figure 1). Les données de sources secondaires ont été obtenues des documents consultés dans la bibliothèque universitaire et sur Internet. Les données issues des questionnaires ont fait l'objet d'un dépouillement manuel, ont été codifiées, regroupées sur la base des thèmes et introduites dans le logiciel Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) version 22.0 et Exel 2013 pour analyse et traitements, ensuite restituées par des commentaires, tableaux et figures. Les données issues du guide d'entretien ont été retranscrites et analysées sur la base des thématiques abordées. Les cartes ont été conçues et réalisées grâce au logiciel Quantum GIS et ArcGis au laboratoire de Géomatique du département de Géographie à l'université de Dschang.

## **2.1 CADRE THEORIQUE**

Deux théories sociologiques ont été choisies pour situer cette étude. La première est: l'analyse stratégique à travers l'interactionnisme stratégique [6] pour montrer que les distributeurs d'intrants sont libres, calculateurs et intéressés, ils développent des jeux pour l'atteinte de leurs propres buts. En tant qu'acteurs du système agricole, ils développent au travers des buts de l'Etat des stratégies pour l'atteinte de leurs objectifs propres. Ils utilisent les limites des règles régies par la société pour se créer une marge de liberté qui leur permet de développer leurs stratégies afin de parvenir à leur logique qui est celle du profit. La deuxième est le fonctionnalisme [7] pour montrer comment la fonction et le rôle joués par les distributeurs d'intrants est indispensable pour la survie du système agricole. En tant qu'acteurs du système agricole, ils ont pour rôle la mise à disposition des agriculteurs les intrants agricoles, les conseils techniques, les pratiques et les innovations dans le domaine agricole. Ces fonctions sont utiles à la société tout entière dans la mesure où elles contribuent à augmenter le rendement des agriculteurs et à relever leur niveau de vie. Ceci dit, le rôle joué par ceux-ci est indispensable pour la survie du système agricole.

## **3 RESULTATS ET DISCUSSION**

### **3.1 FACTEURS D'ÉMERGENCE DES DISTRIBUTEURS D'INTRANTS AGRICOLES DANS LA VILLE DE DSCHANG**

Plusieurs facteurs concourent à l'éclosion des distributeurs d'intrants agricoles. Le principal facteur d'émergence des distributeurs d'intrants agricoles est la libéralisation du commerce des intrants agricoles. À côté de ce facteur se sont développés d'autres facteurs sous-jacents qui sont davantage liés aux enjeux sociaux économiques autour de la distribution d'intrants agricoles.

#### **3.1.1 LA LIBÉRALISATION DU SECTEUR AGRICOLE**

Le principal facteur d'émergence des distributeurs d'intrants agricoles est la libéralisation du secteur agricole provoqué par la crise qui a frappé le Cameroun au milieu des années 80 et qui a entraîné le désengagement de l'Etat dans plusieurs secteurs économiques à l'instar du secteur agricole. Dès lors l'Etat a libéralisé ce secteur en laissant entrer de nouveaux acteurs relevant explicitement pour la plupart du privé, pour [8] leurs interventions reposaient sur la prestation de services privés, et devront mieux répondre aux besoins réels des exploitants agricoles. Dans la même lancée, [9] présente quatre principaux acteurs qu'il nomme « dispositifs » en présence à l'Ouest à la suite de la crise. Il s'agit des ONG et association d'appui au développement, des commerçants d'intrants et des produits agricoles, de l'Etat, de l'UCCAO et ses coopératives. En effet, la libéralisation du secteur agricoles fait partie des principales mutations qui vont favoriser l'émergence des distributeurs d'intrants.

#### **3.1.2 LES ENJEUX SOCIOÉCONOMIQUES AUTOUR DU MÉTIER DE DISTRIBUTION D'INTRANTS AGRICOLES.**

Dans le cas spécifique de la ville de Dschang, outre la libéralisation agricole d'autres facteurs d'ordre sociaux économiques ont également contribué à l'émergence de cette activité. Il s'agit de l'influence familiale, la rentabilité de la vente, l'amour pour l'agriculture et la demande des clients. Le tableau 1 ci-dessous présente ces facteurs secondaires.

**Tableau 1. Les facteurs secondaires de l'émergence des distributeurs d'intrants agricoles dans la ville de Dschang**

Facteurs secondaires	Fréquence	Pourcentage
Demande des clients	3	13,64
Influence de la famille	3	13,64
L'amour pour l'agriculture	3	13,64
La rentabilité de la vente	8	40,91
Contribution au développement agricole	4	18,20
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100</b>

#### LE SOUCI DE CONTRIBUER AU DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR AGRICOLE

Le développement du secteur agricole passe par l'accès des exploitants agricoles aux intrants agricoles de qualité, la disponibilité des intrants ainsi que le développement de leur rôle de conseillers auprès des exploitants agricoles. C'est dans cette ordre d'idée que 18,2% des distributeurs d'intrants agricoles enquêtés se sont investis dans le domaine de la distribution d'intrants avec pour objectifs de contribuer au développement du secteur agricole. Ils disent vouloir contribuer au développement de l'agriculture au Cameroun en posant leur pierre à la construction d'un État où le secteur agricole est développé. Pour eux, il est impossible de parvenir au développement agricole sans l'accès des exploitants agricoles aux intrants agricoles. Le passage de l'agriculture traditionnelle à l'agriculture moderne ne peut se faire sans utilisation d'intrants agricoles car en effet, le développement agricole est une préoccupation majeure pour l'ensemble des acteurs du milieu rural.

#### L'INFLUENCE FAMILIALE

L'influence familiale est l'une des raisons ayant motivé 13,6% des distributeurs d'intrants enquêtés à se lancer dans ce secteur d'activité. En effet ceux-ci disent être influencé par leur famille qui exerce dans le domaine depuis des années. Ils ont suivi les traces soit d'un oncle ou d'un parent et sont aujourd'hui fascinés par ce secteur d'activité qui les a vus naître. Cette influence peut s'expliquer par le fait que, depuis l'enfance, ils se nourrissent au travers des bénéfiques faits dans la vente des intrants, ils apprennent et parfois même de manière inconsciente et plus tard se rendent compte qu'ils maîtrisent ce domaine, et qu'ils peuvent désormais prendre le relais de leurs prédécesseurs parents sans nécessairement avoir besoin de formation.

#### LA RENTABILITÉ DE LA VENTE D'INTRANTS

Cet aspect semble être la motivation première pour l'exercice de l'activité de vente d'intrants agricoles. En effet, 40,91% affirment que c'est la rentabilité dans la vente des intrants qui les auraient motivés à s'investir dans ce secteur d'activité. A travers cette affirmation on pourrait se rendre compte que le plus important pour ces distributeurs c'est le profit et la recherche effrénée du gain. C'est ce dont [10] parle lorsqu'elle affirme que les distributeurs d'intrants ne se seront pas investis dans leurs activités si les avantages ne l'emportent pas sur les coûts. Pour les distributeurs d'intrants agricoles enquêtés, « *on ne perd pas dans ce secteur car il y a toujours les clients, vu que la périphérie de la ville de Dschang est fortement agricole* ». L'inefficacité de l'État à satisfaire la demande en intrants aux exploitants pousse les fournisseurs et distributeurs d'intrants à augmenter les prix de leurs produits. Aussi, la forte demande d'intrants due à l'intérêt sans cesse grandissant accordé à l'agriculture moderne pousse beaucoup de personnes à s'investir dans l'agriculture d'où la forte rentabilité.

#### LA PASSION POUR L'AGRICULTURE

L'amour pour l'agriculture est un autre facteur important à prendre en compte. En effet, 13,6% des distributeurs d'intrants disent être motivés par leur amour pour l'agriculture. Etant fils ou proche d'un agriculteur, ou agriculteur lui-même, les distributeurs d'intrants agricoles parviennent aisément à déterminer les multiples atouts qu'offre l'activité agricole, mais aussi ses principales difficultés parmi lesquels figurent en bonne place le problème d'accès aux intrants. Ceux-ci trouvent donc en cette situation une opportunité, un manque à gagner qui sont des motivations suffisantes pour s'investir dans la distribution d'intrants. Le but étant de rendre accessibles les intrants pour eux-mêmes et pour les autres exploitants.

## LA DEMANDE DE LA CLIENTÈLE

Généralement l'offre des produits dépend entièrement des exigences des agriculteurs qui sont les principaux clients. Le distributeur d'intrants dans la plupart de cas se trouve obligé de diversifier ses produits dans le but de satisfaire le client. Dans le cas de cette étude, 13,6% des distributeurs enquêtés ont été amenés à vendre les intrants agricoles à cause de la demande des clients. En effet plusieurs d'entre eux, exerçaient dans un autre domaine, parfois proche de celui des intrants agricoles tels que la vente d'intrants d'élevage, d'équipements agricoles ou tout autre article jugé nécessaire. Mais, la demande sans cesse croissante des clients les a donc poussés à étendre leur commerce en y ajoutant les intrants agricoles.

### 3.2 CARACTÉRISTIQUES SOCIO-ÉCONOMIQUES ET PROFESSIONNELLES DES DISTRIBUTEURS D'INTRANTS AGRICOLES ET DES EXPLOITANTS AGRICOLES CLIENTS

La caractérisation socio-économique et professionnelle des distributeurs d'intrants agricoles et celui de leur clientèle permet de rendre compte de l'évolution, la consolidation de la modernisation de l'agriculture à travers la présentation de leur profil (l'âge, le sexe, la situation matrimoniale ...).

#### 3.2.1 LE PROFIL DES DISTRIBUTEURS D'INTRANTS AGRICOLES

Le distributeur d'intrants agricoles peut être assimilé à un entrepreneur rural qui approvisionne les exploitants agricoles en semences, engrais minéraux et organiques, les pesticides chimiques et biologiques et du matériel et outillage agricole. Il développe également les activités d'accompagnement, de suivi et de conseil technique dans l'usage de ses produits. Ces services sont rendus contre rémunération de la part des exploitants agricoles. La plupart soit 59,1% des distributeurs d'intrants agricoles de la ville de Dschang sont des femmes donc l'âge varie entre 25 et 51 ans, et le nombre d'année à exercer dans le domaine varie de 1 à 25 ans. En effet, 54,5% parmi eux sont mariés, 40,9% ont fait des études supérieures, 31,8% ont fait le secondaire second cycle et 27,3% ont fait le secondaire premier cycle. Le tableau 2 ci-dessous présente la répartition des enquêtés selon les formations reçues dans le domaine des intrants agricoles.

Tableau 2. Types de formations reçues par les distributeurs d'intrants

Types de formation reçue	Pourcentage des distributeurs ayant suivi la formation
Magasinage et danger d'utilisation des produits	9,9
Vente des produits phytosanitaires	13,63
Connaissance des produits et protection de l'environnement	27,27
Distribution d'intrants agricoles	27,27
Risques associés aux produits	4,54
Manipulation des pesticides	4,54
Séminaire agricole	4,54
Technicien d'agriculture	13,63
Technicien en entrepreneuriat agropastoral	4,54
Utilisation des intrants	13,63
Phytopharmacie	4,54

Pour [11] la qualité des services fournis aux producteurs dépend du niveau d'éducation des vendeurs et de leurs possibilités d'accéder à des informations et à des formations complémentaires au travers des universités locales ou des sociétés transnationales qui vendent les produits. Les formations les plus suivies par ces distributeurs d'intrants enquêtés sont la formation en connaissance des produits et protection de l'environnement et la formation en distribution d'intrants agricoles avec un pourcentage de 27,27% chacune. Les formations les moins suivies sont la formation en phytopharmacie, technicien en entrepreneuriat agropastoral, séminaire agricole, manipulation des pesticides et la formation des risques associés aux produits avec un pourcentage de 4,54% chacune. La fréquence de participation des distributeurs d'intrants agricoles enquêtés aux différentes formations est fonction de l'offre en formation car peu d'institution/centre de formation organisent les formations propres aux distributeurs d'intrants agricoles, seule certains firmes fournisseur d'intrants organisent quelquefois des formations sur la connaissance de leurs produits. La vente d'intrants constitue la principale occupation de 63,6% des distributeurs enquêtés, pendant que d'autres en plus de la vente d'intrants vendent des produits d'élevage, les produits de santé naturelle et les produits de quincaillerie.

### 3.2.2 LE PROFIL DES EXPLOITANTS AGRICOLES CLIENTS DES DISTRIBUTEURS D'INTRANTS AGRICOLES

Les exploitants agricoles de la ville de Dschang sont en majorité des hommes soit 56,9% d'hommes contre 43,1% de femmes, l'âge varie entre 20 et 65 ans. Leur niveau de scolarisation est assez variable: 27,7% ont fait le primaire, 30,8% sont au moins arrivés au secondaire premier cycle, 3,1% ne sont jamais allés à l'école. On note en revanche que 20% ont atteint le supérieur. 67,7% sont mariés contre 26,2% qui sont célibataires, 3,1% sont divorcés et 3,1% sont veufs (ves).

Pour ce qui est de l'organisation paysannes au sein de la population cible, on a constaté que 75,4% travaillent seul et n'appartiennent à aucune organisation paysanne. Ceci démontre à suffisance que la dynamique des organisations paysannes n'est pas encore suffisamment encrée chez plusieurs agriculteurs. Les exploitants agricoles enquêtés sont originaires de 6 départements différents et de 2 régions soit l'Ouest pour la plupart et le Littoral. 81,5% sont originaires du département de la Menoua, 10,8% du Bamboutos, 3,1% de la Mifi, 1,5% du Mounou, 1,5% des Haut-plateaux et 1,5% du Koung-Nki. Le tableau 3 établit une corrélation entre l'appartenance à un département et la superficie de l'exploitation.

**Tableau 3. Rapport entre le département d'origine et la superficie de l'exploitation**

		Superficie de l'exploitation				Total
		Moins d'1 ha	1 à 5 ha	6 à 10 ha	11 à 15 ha	
Département d'origine	Bamboutos	4	2	0	1	7
	Haut-plateaux	1	0	0	0	1
	Koung-Nki	0	1	0	0	1
	Menoua	22	29	2	0	53
	Mifi	2	0	0	0	2
	Mounou	1	0	0	0	1
Total		30	32	2	1	65

A la lecture de ce tableau, on remarque que le fait d'être autochtone est un facteur stimulant l'appropriation foncière car la majorité des exploitants agricoles natifs de la Menoua (81,5%) sont des propriétaires terriens, contrairement aux étrangers. Ceci peut s'expliquer par le fait que, l'appropriation des terres par les étrangers demeure complexe car les natifs refusent parfois de vendre les terres aux étrangers. Cependant ceux qui vendent les terres aux étrangers sont ceux-là qui sont contraints car ont des problèmes financiers. Certains enquêtés pratiquent l'agriculture depuis plusieurs années soit 52 ans pendant que d'autres depuis 1 à 2 ans seulement.

### 3.3 RÔLES JOUÉS PAR LES DISTRIBUTEURS D'INTRANTS AGRICOLES AUPRÈS DES EXPLOITANTS AGRICOLES

Pour mieux comprendre les rôles joués par les distributeurs d'intrants auprès des exploitants agricoles, il est impératif de déterminer la nature de leur relation qui peuvent être strictement professionnelle, de confiance ou d'entraide. Les services offerts à chaque exploitants agricoles client sont fonction de la nature de leur relation. Ces services sont entre autres:

#### 3.3.1 LA MISE À DISPOSITION DES INTRANTS OU VENTE D'INTRANTS AGRICOLES

Les distributeurs d'intrants mettent à la disposition des exploitants les intrants dont ils ont besoin pour leurs cultures. On note que 63,1% d'exploitants agricoles confirment que les distributeurs d'intrants agricoles mettent à leur disposition des produits dont ils ont besoin dans leurs exploitations. Cette mise à disposition est contre rémunération de la part des exploitants. Ils rendent accessibles les produits agricoles de toutes natures aux producteurs agricoles, réduisant ainsi les tracas routiers et un regain en temps et en argent car ces derniers (producteurs agricoles) n'auront plus à faire de longues distances pour se procurer les intrants agricoles. Ils se chargent également de porter à la connaissance de leurs clients les nouvelles variétés de produits et d'outils susceptibles de booster leur activité. L'octroi du crédit sur les produits et les petites réparations des outils agricoles font également partie des services rendus par les distributeurs d'intrants à leurs clients.

#### 3.3.2 LE CONSEIL

Les distributeurs d'intrants fournissent également des conseils techniques et pratiques aux exploitants agricoles. 23,1% d'exploitants concernés par cette étude confirment que les distributeurs d'intrants leur offrent le conseil dans toutes ses formes: comment utiliser un produit, à quel moment l'utiliser, le choix des techniques culturales selon les types de culture, comment remédier aux attaques en

champs, les cultures à pratiquer selon le type de sol... On note que, le conseil promu par les distributeurs d'intrants est beaucoup sollicité par les exploitants agricoles, d'ailleurs 59,9% affirment venir à la boutique pour autre chose (les informations relatives aux produits) que l'achat d'intrants, de même que 38,5% disent s'y rendre uniquement pour le conseil. Le conseil est un moyen pour les distributeurs d'intrants d'assurer la vente leurs produits. [12] vont dans le même sens lorsqu'ils affirment que le conseil est pour les distributeurs d'intrants un moyen d'accroître les ventes d'intrants et de fidéliser la clientèle car les conseils sont presque toujours liés à la vente des intrants et permet au producteur de leur rester fidèle, autant ils doivent assurer un service dont la qualité sera évaluée par la bonne résolution du problème posé par le producteur et par la qualité de leur relation.

### 3.3.3 LE SUIVI ET L'ACCOMPAGNEMENT

Le suivi et l'accompagnement sont des raisons supplémentaires qui amènent les exploitants agricoles dans les boutiques d'intrants. En effet, 13,9% des exploitants enquêtés disent qu'en plus de la vente des produits, les distributeurs d'intrants agricoles font le suivi en champs et même parfois à distance. Ils accompagnent les exploitants agricoles dans leurs activités de production. L'accompagnement peut aller de la préparation du sol jusqu'à la récolte passant par le choix des plants et traitements. 68,2% des distributeurs d'intrants enquêtés disent aller dans le champ de leurs clients pendant que 22,5% affirment faire juste le suivi à distance. Ceci s'explique par le fait que, certains distributeurs n'ont pas le temps d'aller dans les champs de leurs clients car ils sont seuls à tout faire dans la boutique. Cependant, dans certaines boutiques, il y a un vendeur et un conseiller ou technicien qui se charge des descentes dans les champs des clients contre rémunération de la part de ceux-ci.

Les services offerts aux exploitants agricoles par les distributeurs d'intrants sont divers et dépendent de la disponibilité des distributeurs. Ces divers services sont définis comme tout apport identifiable bénéfique à un ou plusieurs acteurs du secteur agricole (paysans, leurs associations etc.) ayant *in fine* un impact significatif sur les objectifs du bénéficiaire et portant sur l'amélioration des performances globales du processus de développement agricole [9]. A travers tous les services rendus aux exploitants agricoles, les distributeurs d'intrants jouent non seulement le rôle de vulgarisateurs mais aussi celui de conseiller et contribuent de ce fait au développement du secteur agricole. En effet, 32,3% des exploitants agricoles enquêtés affirment que, les distributeurs d'intrants sont leur principale source de conseil et d'information en agriculture. Pendant que 30,8% des exploitants affirment que leur principale source de conseil et d'informations en agriculture est en plus des distributeurs, les autres agriculteurs. 10,8% des exploitants enquêtés ont pour principal informateur en plus des distributeurs d'intrants un conseiller spécialisé en agriculture. Pour 7,7% des exploitants enquêtés en plus des distributeurs, ils puisent leurs principales informations agricoles à travers leurs expériences professionnelles et les médias. 4,5% des exploitants agricoles enquêtés ont pour principale source d'information les distributeurs d'intrants et les chefs de postes agricoles. Les enquêtes ont permis de remarquer également que 58,5% d'enquêtés lisent un journal agricole dans le but d'améliorer leurs connaissances.

Par ailleurs, 77,3% des distributeurs d'intrants affirment qu'au fil du temps, leurs rôles auprès des exploitants a véritablement évolué car disent-ils « on ne vend plus seulement les produits comme avant, il y a de plus en plus des clients expérimentés ou non qui se lancent dans diverses cultures sans aucune connaissance d'où le conseil qui est de plus en plus demandé par nos clients ». Ainsi, le conseil, le suivi et même l'accompagnement pratique ou théorique sont de plus en plus sollicités par les exploitants. Ces résultats montrent qu'il est certes vrai que beaucoup d'exploitants agricoles ont démontré que les sources d'information en agriculture sont complexes et diversifiées, mais que désormais les distributeurs d'intrants agricoles sont plus que jamais à considérer parmi ces sources. Ceci entre en droite ligne avec les analyses de [13] qui pensent que le distributeur d'intrants est l'un des agents de changement critiques requis pour la transformation de l'agriculture de subsistance à l'agriculture moderne et commerciale.

### 3.4 RÔLE JOUÉ PAR LES DISTRIBUTEURS D'INTRANTS DE LA VILLE DE DSCHANG DANS LE PROCESSUS DE DÉVELOPPEMENT AGRICOLE

Les distributeurs d'intrants agricoles contribuent à la vulgarisation et au conseil des exploitants agricoles à travers les différents services qu'ils leurs offrent. Car ces services améliorent le niveau de vie de leurs clientèles à travers l'augmentation de leur rendement, l'augmentation de leur revenu, le changement sur le plan matériel (achat de voiture, de moto, construction de maison etc.). 95,9% des distributeurs d'intrants enquêtés pensent que, l'impact de leur service reste positif. Ils avancent des raisons tel que, un feedback globalement satisfaisant de la part de leurs clients, de multiples dons et cadeaux qu'ils reçoivent de ceux-ci et surtout leur fidélisation. Pour ce qui est des clients (exploitants agricoles), 90,8% affirment voir leur niveau de vie augmenter grâce aux services que leurs rendent les distributeurs d'intrants. Ces services leur ont permis d'améliorer leurs techniques culturales, de réduire les attaques dans leurs champs et d'avoir moins de problèmes de pertes post-récoltes. Certains disent récolter plus lorsqu'ils respectent les conseils des distributeurs d'intrants. Bien que les distributeurs d'intrants agricoles pratiquent le conseil agricole, notons que c'est un « conseil informel » vu que les conseils qu'ils fournissent aux exploitants ne sont pas réglementés. Par conséquent, il peut être biaisé car non seulement intéressé (la finalité des services étant le gain), mais informel également (du fait de manque de règle et la spontanéité du conseil délivré).

Selon le chef section des enquêtes statistiques de la Menoua, les distributeurs d'intrants agricoles contribuent à l'amélioration de la production des exploitants agricoles, à la lutte phytosanitaire, au relèvement du niveau de fertilité des sols et à la satisfaction de la demande en intrants des exploitants. Les distributeurs d'intrants jouent donc un rôle central dans le processus de développement agricole. Ils sont les acteurs les plus proches des exploitants, vu que 75,4% des exploitants agricoles enquêtés affirment n'avoir jamais travaillé avec un agent vulgarisateur ou un conseiller du programme d'Amélioration de la Compétitive des Exploitations Familiales Agricoles (ACEFA) pour des raisons multiples, comme: le manque d'occasion (car n'ont jamais été en contact avec un agent vulgarisateur); le manque de moyens financiers (certains sont convaincus que pour avoir les services d'un vulgarisateur, il faut avoir des moyens financiers énormes); la non appartenance à un GIC.

### **3.5 LES PROBLÈMES RENCONTRÉS PAR LES DISTRIBUTEURS D'INTRANTS AGRICOLES**

Les distributeurs d'intrants agricoles font face à plusieurs problèmes qui sont d'ordre législatif, sociaux et économique. Au-delà des distributeurs d'intrants agricoles, certains de ces difficultés touchent pareillement tous les acteurs qui interviennent dans le dispositif de distribution d'intrants agricoles.

La forte augmentation des prix de certains intrants agricoles, la dévaluations de la monnaie et la fortes taxes à l'exportation, les difficultés d'obtention de l'agrément et d'homologation, la concurrence déloyale, la prolifération des produits contrefait vendu à bas prix, l'adoption lente des innovations chez les agriculteurs, les tracasseries douanières qui favorise l'augmentation des prix des intrants, la forte concurrence et le manque de coordination entre les acteurs impliqué dans la fourniture des services de conseil, les risques de biais dans la transmission des informations aux exploitants agricoles font partie des défis auxquels sont confronté les acteurs impliqués dans le dispositif de distribution d'intrants agricole.

#### **3.5.1 LES DIFFICULTÉS D'ORDRE LÉGISLATIF**

Il s'agit des difficultés émanant des lois, des arrêtés conjoints, des circulaires, des décisions, des décrets et des règlements techniques qui régissent le secteur des intrants agricoles.

En effet, on a la complexité dans la procédure d'obtention du permis d'importation, du certificat phytosanitaire et de l'agrément de vente, le contrôle excessif des agents déconcentré de l'Etat et la pression fiscale. Pour ce qui est du contrôle excessif des agents communaux et du personnel du MINADER. Un enquêté affirme à ce sujet que: « *il y a trop de contrôles et les personnes sont différentes, finalement on ne sait même plus qui est qui car aujourd'hui c'est un groupe et demain c'est un autre groupe. Ils viennent même parfois de Bafoussam et chaque fois on doit payer* ».

#### **3.5.2 LES DIFFICULTÉS D'ORDRE ÉCONOMIQUE**

Investir dans le secteur des intrants nécessite un énorme capital de départ car l'Etat ne subventionne plus comme il le faisait jadis et plusieurs importateurs, distributeurs et revendeurs manquent de financement. L'énorme capital pour le démarrage de l'activité pousse parfois au découragement. Aussi pour la bourse des exploitants agricoles principale consommateurs des intrants agricoles, l'intrants agricoles est assez coûteux aux Cameroun.

#### **3.5.3 LES DIFFICULTÉS D'ORDRE SOCIAL**

Les difficultés d'ordre social font référence à la nature de la relation entre les distributeurs d'intrants agricoles et les autres acteurs impliqués dans le dispositif, à la qualité des intrants vendus, la disponibilité des intrants et autres.

En effet, les distributeurs d'intrants agricoles font face à une concurrence déloyale entre eux. Cette concurrence s'observe lorsqu'un distributeur demande un service quelconque à son collègue dans le but de satisfaire sa clientèle. En effet, chacun veut avoir la part du marché la plus importante, ils se font des coups bas, sont méfiant les uns des autres ce qui crée une pression chez la plupart d'entre eux. On note également la complexité des rapports entre l'Etat et les distributeurs d'intrants agricoles qui est la résultante de plusieurs faits perpétrés par ces acteurs dans l'exercice de leurs fonctions respectives.

Une autre difficulté est la prolifération des produits de mauvaise qualité qui a pour principale cause la libéralisation du secteur des intrants par l'Etat qui progressivement n'a plus la main mise sur le circuit de distribution des intrants agricoles, les plaintes des clients fusent de plus en plus de toute part. L'indisponibilité des produits de bonne qualité sont aussi une conséquence des ruptures de stock due aux tracasseries douanières et ceux lié à l'importation.

Les aléas climatiques qui impactent également sur les cultures, le caractère saisonnier du métier car les produits sont vendus selon les saisons et il y a les saisons mortes qui vont d'octobre à février, pendant cette période, il n'y a pas trop de demande en intrants car seul les jardiniers en ont besoin et cela contribue à baisser considérablement leurs revenus

Les risques de maladie dus à la toxicité des produits sont un véritable problème, les distributeurs d'intrants doivent se conformer à beaucoup de règles d'hygiène, ce qui n'est malheureusement pas le cas chez tous les distributeurs.

Les humeurs de certains clients qui ne respectent pas les doses d'utilisation de certains produits, utilisent mal le produit sans tenir en compte les consignes d'utilisation, parfois ne prennent pas en compte les conseils des distributeurs, se retrouvent avec de lourdes pertes et reviennent très en colère. On note également la malhonnêteté de certains clients qui après avoir bénéficié d'un crédit, prennent la clé des champs sans avoir remboursé le créancier (distributeur d'intrants agricoles).

Le manque et ou l'insuffisance de connaissances dans le domaine des intrants en particulier et agricole en général est un défi majeur pour les distributeurs d'intrants agricoles qui jouent les rôles de conseiller auprès des exploitants agricoles, étant donné que certains enquêtés n'ont pas de réelles connaissances dans le domaine des intrants car 72,7% d'enquêtés pensent avoir besoin de formation dans le domaine des intrants agricoles. Cependant avec leur logique de profil, il y a d'énorme risque de biais dans les informations transmises aux exploitants agricoles. Pareillement, le manque de connaissance et d'information s'étend aux petits exploitants agricoles qui ont difficilement accès aux informations dans le domaine agricole en général, leurs sources d'information sont minimales et ils sont privés d'information sur certains pratiques, méthode et même les technologies destinées à accroître leurs rendements.

Au regard de ces problèmes, les distributeurs d'intrants agricoles enquêtés ont formulé quelques doléances à l'égard des responsables impliqués dans le dispositif de distribution d'intrants agricoles. Ces doléances sont entre autres: la facilitation dans l'obtention de l'agrément; la subvention des intrants; la reconnaissance du potentiel des distributeurs dans la fourniture de certains services aux exploitants agricoles et leurs rôles dans le processus de développement agricole; la régulation du marché des intrants dans le but de limiter les produits de mauvaise qualité et prioriser le professionnalisme dans le contrôle des produits phytosanitaires, la création de centres de formation propre aux distributeurs d'intrants agricoles afin de renforcer leurs capacités dans la fourniture des services de conseil et de vulgarisation aux exploitants agricoles.

#### 4 CONCLUSION

La crise des années 80 a poussé l'Etat à se désengager des subventions faites dans divers secteurs économiques à l'instar du secteur agricole et a conduit à la libéralisation de ce secteur. Ceci a entraîné l'entrée en scène de nouveaux acteurs tels que les distributeurs d'intrants agricoles qui fournissent des intrants agricoles aux exploitants agricoles. Plusieurs autres facteurs d'ordre social et économique ont également contribué à leur émergence: l'influence familiale, la rentabilité de la vente d'intrants, l'amour pour l'agriculture, la demande de la clientèle et le souci de contribuer au développement du secteur agricole. Les distributeurs d'intrants enquêtés ont un âge compris entre 21 et 51 ans, constitués majoritairement de femmes (59,1%). La plupart (68,2%) ont reçu une formation dans le domaine des intrants. Les distributeurs d'intrants rendent divers services aux exploitants agricoles. Ces services sont entre autres: la mise à disposition des intrants contre rémunération, les conseils techniques et pratiques pour l'utilisation des intrants, le suivi et accompagnement des clients dans leurs activités de production agricole, et l'information sur les innovations dans le domaine des intrants. A travers ces services rendus, les distributeurs d'intrants jouent le rôle de conseiller et de vulgarisateur « informel ». Diverses règles sont fixées par l'Etat dans le but de réglementer ce secteur d'activité devenu stratégique. Cependant, les distributeurs d'intrants se heurtent à plusieurs difficultés d'ordre législatif, économique et social. Malgré ces difficultés, les distributeurs d'intrants se positionnent désormais comme fournisseurs et facilitateurs des services de conseil et de vulgarisation agricoles. L'apport des distributeurs d'intrants agricoles fait d'eux des acteurs majeurs du processus de développement du secteur agricole, qui doivent faire l'objet d'attention de la part des politiques et des partenaires du secteur.

## REFERENCES

- [1] République du Cameroun. Document de stratégie du développement de secteur rural DSDSR, 167 P. 2006.
- [2] Ondoa, Manga T. Analyse des politiques agricoles mises en œuvre au Cameroun depuis 1960, 70P. 2006.
- [3] IFDC. A Strategic Framework for African Agricultural Input Supply System Development. Document de travail, Technical Bulletin IFDC (ISBN 0-88090-124-1) [En ligne], Muscle Shoals, Alabama 35662, USA, 52 p. 2000. Repéré à [http://www.amitsa.org/wp-content/uploads/bsk-pdf?manager/257\\_STRATEGIC\\_FRAMEWORK\\_FOR\\_AFRICAN\\_AGRICULTURAL\\_INPUT\\_SUPPLY\\_DEVELOPMENT.PDF](http://www.amitsa.org/wp-content/uploads/bsk-pdf?manager/257_STRATEGIC_FRAMEWORK_FOR_AFRICAN_AGRICULTURAL_INPUT_SUPPLY_DEVELOPMENT.PDF).
- [4] Qamar, M K. Modernizing National Agricultural Extension Systems: A Practical Guide for Policy- Makers of Developing Countries. Research, Extension and Training Division. Sustainable Development Department. Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome, Italy. 2012.
- [5] Hailu Michel. Vulgarisation agricole: le temps du changement. Centre technique de coopération agricole et rurale (CTA). 2012.
- [6] Crozier M. & Friederg E. L'Acteur et le système, Paris, le Seuil, ibid. 1977.
- [7] Malinowski B. Le fonctionnalisme, Paris, Gallimard. 1970.
- [8] Lothoré et Achancho. Dispositifs de vulgarisation et de conseil agricole au Cameroun: vers la reconnaissance par les politiques agricoles des organisations de producteurs et des exploitants familiales, groupe de travail thématique Inter-réseaux Développement rural \*Services agricoles\*. 2008.
- [9] Fongang, Fouepe G. H., "Les Mutations du Secteur Agricole Bamiléké (Cameroun) étudiées à travers ses acteurs: Une analyse des localités de Fokoué et de Galim". Thèse de Doctorat: Institut des Sciences et Industries du Vivant et de l'Environnement de Paris (Agro Paris Tech), Département des Sciences économiques et sociales. p.416. France, 2008.
- [10] Schwartz, L. (1994). The Role of the Private Sector in Rural extension: economic Analysis and Case Studies. ODA Network Paper [En ligne], 48, 70 p. doi: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.89.8798&rep=rep1&type=pdf>.
- [11] Compagnone C., Goulet F., Labarthe P. Conseil privé en agriculture: Acteurs, pratiques et marché. Sciences en partage, Educagri éditions/Éditions Quau. 2015.
- [12] Androulidakis, S., Freeman III, C., Bicoku, Y., Peqini, I., Agolli, S., Korra, L. Private Extension in Albania: Impact of Albanian Fertilizer and Agri-Business Dealers Association on farmers Adoption of Technology. Journal of International Agricultural and Extension Education [Enligne], 9 (1), 47-55. 2002. Repéré à [https://www.aiaee.org/attachments/254\\_Androulidakis-Vol-9.1-6.pdf](https://www.aiaee.org/attachments/254_Androulidakis-Vol-9.1-6.pdf).
- [13] Etyang, TB., Okello, J.J., Zingore, S., Okoth, P.F., Mairura, F.S., Mureithi, A., and Waswa, B.S. Exploring Relevance of Agro Input Dealers in Disseminating and Communicating of Soil Fertility Management Knowledge: The Case of Siaya and Trans Nzoia Countries. Agricultural Information Worldwide [En ligne], Vol.6, 82-95. 2014. Repéré à <http://journals.sfu.ca/iaald/index.php/aginfo/article/view/680/604>.