Oyem-Bitam 17

Bitam/Commercialisation du caoutchouc

La détresse des hévéaculteurs

F-K-O.M

Bikondom/Gabon

DEPUIS le début de l'année, les cultivateurs de l'hévéa de la partie septentrionale du Gabon se plaignent de la baisse vertigineuse des prix du caoutchouc. En effet, entre 2010 et 2011, le kilo de caoutchouc était vendu à 800 francs. Ce qui permettait aux grands planteurs de vivre de cette activité et entretenir leurs plantations. Malheureusement, depuis le mois de septembre, ce kilo de caoutchouc a sensiblement dégringolé, passant à 277 francs!

Pour en savoir un peu plus sur les difficultés auxquelles sont confrontés les planteurs, nous nous sommes rendus le week-end dernier au village Messame-Assi, situé à plus de 45 km de la commune de Bitam. Un village du district de Bikondom, où les populations vivent uniquement de l'agriculture, de la pêche et de la chasse.

Nous y avons rencontré un hévéaculteur, Jean Ngou, un compatriote père d'une nombreuse famille connu sous le petit nom "d'abatteur". En 2011, il s'est lancé dans la culture de l'hévéa. Aujourd'hui il détient la plus



Les planteurs d'hévéa ont décidé d'associer à cette plante d'autres cultures, comme la banane, dans leurs champs.

grande plantation de la

contrée avec une superficie

cultivée de dix-huit hectares.

Il a planté 9360 pieds d'hévéa

à raison de 350 francs la

plante achetée à Siat. Au mois

d'avril dernier, il a extrait 1,4

tonnes de caoutchouc écoulée

à Siat Gabon, unique acheteur

du produit au Gabon. Malgré

le fait qu'il écoule son produit,

Jean Ngou se plaint fortement

du prix du kilogramme dicté

par cette entreprise: «Depuis

des mois, le kilo est fixé à 299

francs. On nous a informé

qu'à compter de ce mois de

septembre, il est redescendu

la loi de Siat-Gabon qui est en situation de monopole naturel », indique-t-il.

Pour lui, les prix imposés par cette société sont une source de démotivation.

Jean Ngou n'est pas le seul hévéaculteur du coin. Au village Akok, Pierre Ngou et Jean-Claude Edou Mve, exercent la même activité agricole. Le premier cité à une plantation de dix hectares, le le second en possède une de trois hectares pour le moment. Comme leurs frères de la contrée, ils recueillent déjà le précieux liquide des troncs. Nous les avons joints pour avoir leurs

réactions sur la situation de leur activité : « Nous achetons tout à Siat-Gabon. Rien n'est gratuit dans cette entreprise. Même les visites des encadreurs dans nos champs sont payantes », révèlent-ils.

Jean Ngou, qui nous a reçu dans sa vaste plantation n'a pas manqué d'abonder dans le même sens que ses deux frère Pierre et Jean-Claude: « Quand Siat a lancé sa campagne de vente des pépinières, elle nous a dit que c'est une société privée et qu'elle n'apportera pas d'aide aux planteurs villageois. Quand j'ai acheté la pépinière, je n'ai bénéficié d'au-

cune remise. Ne parlons même pas des habillements des troncs (gouttières, support-tasses, tasses et chapeaux) pour recueillir le caoutchouc. ». Pour les trois cultivateurs, la

récolte de l'hévéa est très dif-

Le caouthouc gabonais est très apprécié au Cameroun pour sa

qualité.

ficile en saison pluvieuse pour les plantations villageoises. Car, ces derniers n'ont pas souvent les moyens de s'offrir des chapeaux pour les foxés sur les arbres où le liquide est retiré.

Pour ne pas attendre tout de

Pour ne pas attendre tout de la plantation de l'hévéa, Géneviève Ada Menie, épouse de M. Ngou a eu l'idée d'associer la banane et les ananas à l'hévéa. Des produits qu'elle écoule déjà sur le marché : « Cet argent nous permet de payer les cinq employés qui entretiennent la plantation d'hévéa », explique-t-elle.

Avant de nous confier qu'elle a également réservé un hectare pour y planter entre les andins. « J'ai planté le manioc quand les hévéas n'étaient pas encore très grands. Le manioc et les feuilles ont bien donné. C'est en début d'année que j'ai récolté », livre-t-elle. Cette institutrice vient ainsi démentir tous ceux affirment que le manioc ne cohabite pas avec



... Jean Ngou : "que l'Etat nous autorise à vendre notre caoutchouc au Cameroun"

Propos recueillis par F-K-O.M

Bikondom/Gabon

l'Union. Quelles sont, selon vous les, raisons de la chute brutale des cours du caoutchouc dans notre pays

Jean Ngou : les responsables de Siat-Gabon nous expliquent que cette dégringolade des prix du kilo du caoutchouc est liée à la baisse des prix mondiaux du caoutchouc. Cette raison ne me convainc nullement dans la mesure où Siat-Gabon se trouve en position de monopole et fait donc ce qu'elle veut face aux pauvres planteurs que nous sommes.

Reconnaissez que les cours du caoutchouc ont tout de même baissé au niveau mondial ?

- Au Cameroun, la société Hévécam fixe le prix du kilo de caoutchouc à 800 francs. Il frôle parfois les 1200 francs. Nous avons obtenu ces informations par le truchement d'un compatriote que nous avons récemment envoyé au Cameroun, pour s'entretenir avec les dirigeants d'Hévécam.

Vous voulez dire que vous êtes tentés d'aller vendre votre production au Cameroun ?

- Entre le prix pratiqué au Gabon qui est de 277 francs le kilogramme, et celui pratiqué au Cameroun qui est de 800 francs, le choix est vite fait. Alors, nous avons tenté de le faire, après avoir noué des contacts de l'autre côté du fleuve Ntem. Les agents de sécurité côté Gabon nous ont dit que les décideurs du pays interdissent que le caoutchouc du Gabon soit écoulé hors de nos frontières par les planteurs. Voilà où nous en sommes.

Comprenez-vous cette mesure?

- C'est une mesure qui paupérise les planteurs que nous sommes. Siat-Gabon est le plus grand bénéficiaire de ce marché. Nous les planteurs locaux, notamment ceux du nord du Gabon, sortons perdants de ce deal. Comment, dans une même sous-région, peut-on avoir des prix aussi disparates, surtout entre deux pays voisins ? Réaliser une plantation d'hévéa comme la mienne exige énormément de moyens et de sacrifices. A cette allure, le prix actuel du kilo ne nous permettra pas de récupérer ce que nous avons dépensé durant des années



Jean Ngou, hévéaculteur à Bikondom.

Entre 2010 et 2011, le prix du kilogramme du caoutchouc était de l'ordre de 800 francs. Six ans plus tard, la dépréciation est brutale. La pilule doit être difficile à avaler?

- Les gens ignorent un certain nombre de choses sur cette hausse du prix du kilo en cette année-là. En effet, ce qui a poussé Siat-Gabon à pratiquer ce prix est la concurrence imposée à cette époque-là par la société camerounaise Hévécam. Je me rappelle qu'elle s'était installée au village Melep, du côté du Gabon, et achetait le kilogramme à 1000 francs. Face à la concurrence, Siat-Gabon a fixé le prix du kilo à 800 francs. Bien que ce prix soit abordable, les planteurs gabonais continuaient à vendre leurs produits aux Camerounais. Cette situation a irrité Siat-Gabon qui a tout fait pour faire partir Hévécam du village Melep. Curieusement, après le départ de cette société, Siat-Gabon a baissé les prix, jusqu'à ce jour.

Si votre solution c'est de vendre au Cameroun, avez-vous

entrepris des démarche dans ce sens?

- Nous nous sommes rendus récemment au Cameroun, où nous avons rencontré les responsables de Hévécam qui ont apprécié notre démarche, lesquels disent apprécier la qualité de notre caoutchouc. Ils nous ont demandé d'attendre patiemment la suite de nos démarches.

Et côté gabonais?

- Nous avons énormément dépensé pour réaliser les champs que vous apercevez. Les cours trop bas et plombent toute volonté d'aller de l'avant. Sans comptez qu'il n'y a pas de retour sur investissement depuis-là. Ainsi, nous demandons trois choses aux autorités de ce pays : que l'Etat nous apporte un soutien financier et matériel afin d'entretenir nos plantations. Cette aide viendrait un peu compenser la baisse des cours. Si cette aide n'est pas possible, nous souhaitons que le prix du kilogramme soit réévalué, comme c'est le cas au Cameroun. Le cas contraire, que l'Etat nous autorise à vendre notre caoutchouc au Cameroun.