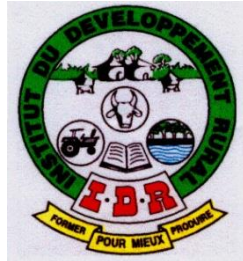


BURKINA FASO
UNITE – PROGRES – JUSTICE

MINISTERE DES ENSEIGNEMENTS SECONDAIRE ET SUPERIEUR

UNIVERSITE POLYTECHNIQUE DE BOBO-DIOULASSO

INSTITUT DU DEVELOPPEMENT RURAL



MEMOIRE

**THEME : FILIERE DE COMMERCIALISATION DES GRANDS SINGES
DANS LA PERIPHERIE NORD-EST DE LA RESERVE DE BIOSPHERE DU DJA A
L'EST DU CAMEROUN**

Présenté par :

NGO BAJECK Marie Michèle

Ingénieur des eaux, forêts et chasses

En vue de l'obtention du

**DIPLOME DE MASTER RECHERCHE EN ANALYSE DES POPULATIONS DES ESPACES
FAUNIQUES ET HALIEUTIQUES (MFH2)**

SPECIALITE :

Analyse des populations des espaces fauniques

Devant le jury composé de :

Pr Wendengoudi Guenda, Président

Pr Kabré T. André, Directeur de mémoire

Dr Diarra Boureima, membre

Dr Bobo Kadiri Serge, Co directeur de mémoire

Réf/ N° : /MFH2 (Halieutique, Faune)

juillet 2015

DEDICACE

- ✚ A mon défunt père BADJECK décédé le 20 juin 2011**
- ✚ A ma mère Mme veuve BADJECK née NGO NWAHA ANNE**
- ✚ A mes Filles BADJECK ANNE LATIFAH BRENDANNE et BADJECK
MBOSSO BONNY LUCRESSE IRIS**

REMERCIEMENTS

La réalisation du présent mémoire a été rendue possible grâce à l'appui de plusieurs personnes que je tiens à remercier sincèrement.

Tout d'abord, je désire exprimer ma gratitude à l'**Agence Universitaire de la Francophonie** de m'avoir accordé une allocation d'étude qui m'a permis de suivre cette formation en Master II.

Ensuite, je voudrais témoigner ma profonde gratitude à tous les **enseignants de la formation à distance** de l'Université Polytechnique de Bobo-Dioulasso du cycle Master II en «Analyse des espaces des populations fauniques et halieutiques», en particulier **Dr André Kabré** pour leur disponibilité durant la formation.

Je tiens également à exprimer ma gratitude au **Dr Bobo Kadiri Serge** qui a accepté de diriger ce mémoire et m'a soutenu par ses conseils, sa rigueur scientifique et ses encouragements pour la réalisation de ce mémoire.

Je remercie également **Dr Jules Gueguim** pour sa constance disponibilité dans l'encadrement de ce travail.

J'exprime ma profonde reconnaissance à Mr **Mouamfon Mama** Coordonnateur des programmes de la Fondation Camerounaise Terre vivante, à Mr **Neil Maddison** Directeur de Bristol Conservation & Science Foundation et à **Lios McGilcris** Coordonnatrice de Living Earth Foundation, qui m'ont donné l'opportunité de faire ce stage au sein de leur structure.

Je souhaite exprimer ma gratitude à mes amis **Abanda Jean, Sylvain Sandja** (employés à GRUMCAM Mindourou), **Mony Ngallet Ester Aurélie, Yawat Millie, Sally Florence Bianen, Diffo Annicet et Achille Tuete** dont la présence permanente a été d'un grand intérêt pour ma stabilité morale et psychique dans un environnement très stressant pendant la période des cours. Je leur suis très reconnaissante pour leurs attentions et leurs assistances.

Je souhaite aussi remercier **Tchouankep Michella, Bachirou et Elias Joh**, qui ont facilité ma collecte de données sur le terrain.

Un grand merci à **Patrick Armel Mbosso et Kamgaing Olivier William** pour leur soutien au cours de la réalisation de ce mémoire, leurs judicieux commentaires, leur complicité, leurs encouragements constants et leur assistance moral qui ont été une source de motivation et ont alimenté mes réflexions.

Je désire également exprimer ma gratitude à mes camarades de la 5e promotion de la MFH2 en général et en particulier **Zahiiki Kyablouabe** et **Nomo Désiré** pour leur soutien moral.

Je remercie également tous les acteurs de terrain enquêtés qui sans leurs connaissances, leurs expériences de terrain, je n'aurais pas pu recueillir les informations dont j'avais besoin.

Tout en remerciant le Dieu tout puissant pour l'aboutissement de ce travail, qu'il me soit permis d'exprimer ma gratitude à tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à la réalisation de ce travail.

Enfin je tiens à exprimer toute ma reconnaissance à la **Famille BADJECK** qui m'a soutenu et encouragé avec beaucoup d'amour.

TABLE DES MATIERES

DEDICACE.....	i
REMERCIEMENTS.....	ii
TABLE DES MATIERES.....	iv
LISTE DES TABLEAUX.....	viii
LISTE DES FIGURES.....	ix
LISTE DES PHOTOS.....	x
LISTE DES ANNEXES.....	xi
ACRONYMES.....	xii
RESUME.....	xiii
ABSTRACT.....	xiv
INTRODUCTION.....	1
1. Contexte	1
2. Problématique.....	2
3. Objectif de l'étude.....	3
4. Importance de l'étude.....	3
5. Contraintes de l'étude.....	4
CHAPITRE 1 : CADRE CONCEPTUEL ET REVUE DE LA LITTERATURE.....	5
1.1. Cadre conceptuel et clarification des concepts.....	5
1.1.1. Filière.....	5
1.1.1.1. Délimitation d'une filière.....	6
1.1.1.2. La typologie des acteurs d'une filière.....	7
1.1.1.3. Analyse comptable d'une filière.....	7
1.1.1.4. Analyse organisationnelle d'une filière.....	8
1.1.2. Approche filière.....	8
1.1.3. Commercialisation.....	8
1.1.4. Primates.....	8
1.1.5. Grands singes.....	8
1.1.6. Réserve de biosphère.....	9
1.1.7. Aire protégée.....	9
1.1.8. Parc national.....	9
1.1.9. Conservation.....	9

1.1.10. Faune.....	9
1.1.11. Chasse.....	9
1.1.12. Gibier.....	10
1.1.13. Vian de de brousse.....	10
1.1.14. Exploitation illégale/Braconnage.....	10
1.1.15. Acteur.....	10
1.2. Revue de la littérature.....	12
1.2.1. Biologie et écologie des grands singes.....	13
1.2.1.1. Gorille.....	14
1.2.1.2. Aire de répartition des gorilles.....	14
1.2.1.3. Description et biologie des gorilles.....	15
1.2.1.4. Chimpanzé.....	17
1.2.1.5. Aire de répartition de pan.....	18
1.2.1.6. Description et biologie des chimpanzés.....	18
1.2.1.7. Statut de conservation du chimpanzé et du gorille.....	20
1.2.1.8. Statut de conservation des animaux dans la réserve de biosphère du Dja.....	21
1.2.1.9. Menaces qui pèsent sur ces deux espèces.....	21
1.2.1.1. Circuit de commercialisation.....	23
CHAPITRE 2 : METHODOLOGIE.....	24
2.1. Localisation de la zone.....	24
2.1.1. Localisation administrative.....	25
2.1.2. Végétation et climat.....	27
2.1.3. Faune.....	27
2.1.4. Rôle de la chasse/braconnage dans l'économie locale.....	27
2.1.5. Braconnage et commercialisation du gibier.....	28
2.1.6. Ethnographie.....	28
2.2. Collecte des données.....	29
2.2.1. Collecte des données dans les villages.....	30
2.2.2. Collecte des données dans les marches.....	30
2.2.3. Triangulation de l'information.....	31
2.2.4. Echantillonnage.....	32
2.2.5. Analyse des données.....	32

CHAPITRE 3 : RESULTATS ET DISCUSSION.....	34
3.1. Présentation des résultats	34
3.1.1. Caractéristique des acteurs impliqués dans la filière grands singes.....	34
3.1.1.1. Les acteurs directs.....	34
3.1.1.1.1. Les chasseurs.....	34
3.1.1.1.2. Les transporteurs.....	38
3.1.1.1.3. Les commerçantes.....	40
3.1.1.1.4. Les différentes catégories de commerçantes.....	40
3.1.1.1.5. Les consommateurs.....	43
3.1.1.2. Les acteurs semi directs.....	43
3.1.1.2.1. Les intermédiaires.....	43
3.1.1.2.2. L'administration forestière.....	44
3.1.1.2.3. Les ONG de conservation.....	44
3.1.1.2.4. Les sociétés forestières.....	44
3.1.1.3. Les relations entre les différents acteurs.....	45
3.1.1.3.1. Acteurs directs.....	45
3.1.1.3.2. Acteurs semi directs.....	45
3.1.1.3.3. Acteurs semi directs et directs.....	46
3.1.2. Analyse spécifique et détaillée du circuit de commercialisation.....	46
3.1.2.1. La chasse aux grands singes.....	46
3.1.2.2. Le transport des grands singes vers leurs destinations finales.....	50
3.1.2.3. Techniques d'évacuations des grands singes vers les grandes métropoles.....	51
3.1.2.4. Commercialisation des grands singes.....	52
3.1.2.5. Consommation finale.....	54
3.1.2.6. Types de circuit de commercialisation des grands singes.....	55
3.1.3. Analyse comptable.....	58
3.1.3.1. Prix au niveau du producteur.....	58
3.1.3.2. Marge brute au niveau du producteur.....	59
3.1.3.3. Marges nettes au niveau du producteur.....	60
3.1.3.4. Prix aux commerçants.....	62
3.1.3.4.1. Prix aux détaillants.....	62
3.1.3.4.2. Prix aux grossistes.....	62

3.1.3.5. Marges brutes aux commerçantes.....	62
3.1.3.6. Marges nettes aux commerçantes.....	64
3.1.4. Piste de réflexion pour la réduction de la commercialisation des grands singes.....	69
3.2. Discussion.....	69
3.2.1. Caractérisation des chasseurs et des commerçantes.....	69
3.2.2. Circuit détaillée de la commercialisation des grands singes	72
3.2.3. Les marges.....	73
CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS	75
1. Conclusion.....	75
2. Recommandations	76
BIBLIOGRAPHIE	78
ANNEXE.....	84

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Méthode d'utilisation de l'approche filière	6
Tableau 2: Espèces et sous-espèces de grands singes rencontrés au Cameroun et en Afrique	12
Tableau 3: Principaux fronts d'occupation humaine autour de la RBD	28
Tableau 4: Répartition des chasseurs enquêtés par village	32
Tableau 5: Marges brutes moyennes mensuelles et annuelles des chasseurs occasionnels ..	59
Tableau 6: Marges brutes mensuelles et annuelles des chasseurs spécialisés	59
Tableau 7: Marges nettes mensuelles et annuelles des chasseurs occasionnels	61
Tableau 8: Marges nettes mensuelles et annuelles des chasseurs spécialisés	61
Tableau 9: Marges brutes moyennes aux détaillantes entier	63
Tableau 10: Marges brutes moyennes aux détaillantes dans les restaurants	63
Tableau 11: Marges brutes moyennes aux grissistes	63
Tableau 12: Marges brutes moyennes aux intermédiaires	64
Tableau 13: Marges nettes moyennes aux détaillantes des pièces entière	65
Tableau 14: Marges nettes moyennes aux détaillantes dans les restaurants	65
Tableau 15: Marges nettes moyennes aux grossistes	66
Tableau 16: Marges nettes moyennes aux intermédiaires	66
Tableau 17: Récapitulatif du compte d'exploitation des acteurs de la filière viande des grands singe	67

LISTE DES FIGURES

Figure 1: Aire de répartition de <i>Gorilla gorilla</i> et <i>Pan troglodytes</i>	13
Figure 2: Localisation de la zone	24
Figure 3: Localisation de la Réserve de Biosphère du Dja sur le plan administratif	26
Figure 4: Pourcentage de la situation matrimoniale des enquêtes	35
Figure 5: Répartition des enquêtés par niveau d'éducation scolaire.....	35
Figure 6: Répartition des enquêtés par tribu	35
Figure 7: Typologie des autres activités pratiquées par les chasseurs.....	36
Figure 8: Intervalle d'âge des chasseurs enquêtés	37
Figure 9: Motivations des chasseurs.....	37
Figure 10: Moyens de transport utilisé	39
Figure 11: Catégories de commerçantes identifiées dans la vente de la viande des grands singés	43
Figure 12: Pourcentage du type d'armes utilisées par les chasseurs	47
Figure 13: Pourcentage des zones de livraison par les chasseurs	52
Figure 14: Pourcentage des zones d'achats du gibier par les commerçantes	52
Figure 15: Différentes espèces commercialisées par les commerçantes	54
Figure 16: Circuit de commercialisation de la viande des grands singes.....	56
Figure 17: Modèle descriptif du circuit de commercialisation des grands singes	57
Figure 18: Récapitulatif des marges moyennes nettes de la filière "grands singes" en fonction des acteurs	68
Figure 19: Filière viande de brousse en Afrique Centrale.....	91

LISTE DES PHOTOS

Photo 1: <i>Gorilla gorilla</i> , mâle adulte: (dos argenté)	15
Photo 2: <i>Pan Troglodytes</i> (Chimpanzé).....	19
Photo 3 : Route empruntée par les commerçantes pour l'approvisionnement.....	41
Photo 4 : Détaillantes de la viande de brousse au marché rural de Lomié	42
Photo 5: Armes artisanales (deux coups) pour la chasse des grands singes	47

LISTE DES ANNEXES

Annexe 1: Questionnaire pour les chasseurs	84
Annexe 2 : Questionnaire pour les commerçants	87
Annexe 3 : Guide d'entretien pour l'administration forestière.....	89
Annexe 4 : Guide d'entretien pour les autres structures d'Appui à la conservation et partenaires du projet.....	90
Annexe 5: Filière de la viande de brousse en Afrique Centrale.....	91

ACRONYMES

BEPC :	Brevet d'Etude du Premier Cycle
CA :	Corps Administratif
CEP :	Certificat d'Etude Primaire
CPF :	Comité Paysan Forêt
CITES :	Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction
CMS :	Convention pour la Conservation des espèces Migratrices Appartenant à la faune sauvage
CT :	Coûts totaux
ECOFAC:	Ecosystèmes Forestiers d'Afrique Centrale
EAZA :	<i>European Association of Zoos and Aquariums</i>
FCTV :	Fondation Camerounaise Terre Vivante
IUCN :	Union Internationale pour la Conservation de la Nature
IT :	Immatriculation Temporaire
LAB :	Lutte Anti Braconnage
MB :	Marges Brutes
MN :	Marges Nettes
MINFOF :	Ministère des forêts et de la faune
ONG :	Organisation Non Gouvernementale
PNUE :	Programme des Nations Unies pour l'Environnement
RBD :	Reserve de Biosphère du Dja
SIM :	Société Industrielle de Mbang
TRAFFIC :	Réseau de surveillance du commerce de la faune et de la flore sauvages
UFA :	Unité Forestière d'Aménagement
UNESCO :	Organisation des Nations Unies pour l'Education, la Science et la Culture
WWF :	Fonds Mondial pour la nature

RESUME

La présente étude, dont l'objectif était de comprendre le circuit de commercialisation des grands singes dans la périphérie Nord-est de la Réserve de Biosphère du Dja (RBD), a été menée de mai à septembre 2014. Pour ce faire, la caractérisation des acteurs, l'analyse détaillée du circuit de commercialisation et l'analyse comptable ont été nécessaires. Les approches méthodologiques ont porté entre autre sur des enquêtes guidées par un questionnaire auprès des chasseurs et des commerçantes, un guide d'entretien auprès de l'administration forestière et les services de la conservation. Des observations directes et des entretiens informels ont aussi été menés dans les marchés locaux, les agences de transport et les zones de collecte. Il ressort que deux types d'acteurs interviennent dans la filière, à savoir les acteurs directs qui produisent et acheminent la viande de grands singes jusqu'au consommateur final, et les acteurs indirects qui influencent négativement ou positivement la filière. Les acteurs directs de la filière sont les chasseurs, les commerçantes et les transporteurs. Les chasseurs sont classés en deux catégories : les chasseurs occasionnels qui chassent pour la consommation (46%) et vendent le surplus ; les chasseurs spécialisés qui chassent pour le profit (27%). Pour les commerçantes, nous avons les détaillantes et les grossistes. Quel que soit le type d'acteurs directs (chasseur ou commerçante), l'activité principale ou secondaire est l'agriculture pour compléter les charges familiales. Le moyen de transport le plus utilisé est la moto pour l'approvisionnement de la viande dans les zones difficilement praticables. Les acteurs indirects sont les intermédiaires qui subventionnent la chasse, l'administration forestière en charge du contrôle et les organismes d'appui à la conservation. Le type de circuit de commercialisation identifié est le circuit court qui est beaucoup plus animé par les femmes et se limite à la satisfaction des consommateurs nationaux. La viande provenant de la zone d'étude va approvisionner les grandes agglomérations nationales telles que Yaoundé, Douala, Bertoua, Abong-Mbang. L'analyse comptable de la filière a révélé que les intermédiaires sont les acteurs à qui profite ce commerce avec environ 128 400 Frs CFA de marge nette bénéficiaire par gorille vendu et 76 440 frs CFA par chimpanzé, suivi du chasseur spécialisé qui se fait un bénéfice d'environ 78 750 frs CFA par gorille et 44 750 frs CFA par chimpanzé. Les grossistes sont celles qui ont moins de bénéfice car elles supportent plusieurs charges au cours du trajet.

Mots clés : Filière de commercialisation, Grands singes, Réserve de Biosphère du Dja

ABSTRACT

This study conducted between the months of May to September had as objective understanding the marketing network of great apes in the North East periphery of the Dja Biosphere Reserve. During this study, the characterisation of the actors, detail analysis of the commercialisation network and financial analysis was necessary. The methodological approaches with respect to the study range from guided survey with the aid of questionnaire among the hunters and market agents, to guided survey to the forestry administration and the department in charge of conservation. Direct observation and informal discussions were used in the local markets, transport agencies and collection zones. It was realised that two types of actors intervene in this activity, worth to note the direct actors who produce and deliver the meat of great apes to the final consumers, and the indirect actors who influence negatively or positively this sector of activity. The direct actors of this sector of activity are the hunters, market agents and transporters. The hunters are classified in two categories: seasonal hunters who hunt for consumption and sell their surplus (46%) and specialised hunters who hunt for profits (27%). Amongst the market agents we have the retailers and whole sellers. No matter the type of direct actor (hunter or market agent), their principal or secondary activity is agriculture to complete their family needs. The most frequently used means of transport is motor bike to supply meat to zone of transport difficulty. The indirect actors are intermediaries who subsidise hunting, the forestry administration in charge of control and other structure supporting conservation. The marketing network identified here is a short network with a heavy involvement of women and limited to meeting the satisfaction of national consumers. Meat coming from this study zone goes a long way to supply big towns like Yaoundé, Douala, Bertoua, Abong-Mbang. Financial analysis of this sector of activity reveals that the intermediaries are the actors who make the most benefit from this business with about 128.400frs CFA of net profit margin per gorilla sold and 76.440frs CFA per chimpanzee, followed by the specialized hunters with a profit of about 78 750 frs CFA per gorilla and 44 750 frs CFA per chimpanzee. The whole sellers make less benefit for the fact that they have to meet up with many charges in the course of travelling.

Keywords: Marketing sector, Great apes, Dja Biosphere Reserve

INTRODUCTION

1. Contexte

Malgré la création des aires protégées dont le rôle est de garantir la pérennité de la faune ainsi que la mise en place d'une législation régissant l'exploitation de la faune sauvage, une surexploitation de la faune mammalienne est observée (Verdoes *et al.*, 1997) cité par Mbété (2012). Cette surexploitation est due selon Fa *et al* (2009) à la demande continue des centres urbains qui maintient le prix de la viande de chasse élevé, encourageant ainsi les habitants de la forêt à pratiquer les activités cynégétiques à des fins commerciales. Le commerce illégal de la viande de brousse est devenu une menace plus grave que la perte d'habitats, elle représente la raison du déclin des grands singes en Afrique (Stein *et al.*, 2002). Selon cet auteur, la majorité des recherches sur la viande de brousse a été effectuée en Afrique centrale et occidentale, ce qui a conduit à penser que le problème de la viande de brousse est limité aux forêts tropicales, dont les grands singes et autres primates sont les principales espèces. Pendant le vingtième siècle, un grand nombre de singes a été capturé pour usage en laboratoire, alors que la capture pour satisfaire la demande en animaux domestiques occupait la deuxième place (Kavanagh *et al.*, 1987). La communauté internationale a découvert ce commerce lorsqu'elle a trouvé sur les marchés, des bébés gorilles et des bébés d'autres espèces de singes, comme animaux de compagnie, et permettant une source supplémentaire de revenu dans le commerce de la viande (Montjarde et Moisson, 2001)). Chaque année, au moins 4000 chimpanzés et 3000 gorilles sont tués à des fins commerciales (Wildlife justice, 2006). Ces statistiques alarmantes amènent certains auteurs à penser que le problème de la viande de brousse n'est pas seulement un problème de conservation de la nature, et de la législation des eaux et forêts mais aussi un problème économique donc politique (Bahuchet et Loveva, 1999). Les menaces qui touchent aujourd'hui les grands singes appellent à des actions immédiates de conservation à tous les niveaux : initiatives locales, stratégies nationales et régionales, convention internationale et plan d'action (Kühl *et al.*, 2009). C'est ainsi que plusieurs groupes activistes ont engagé des campagnes d'opinions internationales afin d'interdire la pratique de la chasse et du commerce de viande considérée comme cruelle pour les animaux et plus particulièrement les chimpanzés espèce de primate la plus proche de l'homme (Bahuchet et Loveva, 1999). Le Cameroun se classe au deuxième rang après

la République Démocratique du Congo avec sa très grande diversité en primates avec environ 29 espèces déjà identifiées (MINFOF, 2005). Soucieux de préserver ces espèces qui restent fortement menacées par une combinaison de plusieurs facteurs dont le braconnage, le trafic des jeunes, etc. le Gouvernement Camerounais a créé une série d'aires protégées parmi lesquelles se trouve la Réserve de Biosphère du Dja (RBD) à l'Est du pays. Elle présente une faune variée où on y trouve plusieurs espèces de mammifères parmi lesquelles 14 espèces de primates dont deux espèces de grands singes : le Gorille des plaines de l'Ouest (*Gorilla gorilla gorilla*) et le Chimpanzé commun (*Pan troglodytes troglodytes*) (CARPE, 2005). Ces derniers sont en déclin à cause du commerce illégal dont ils sont victimes en dépit des mesures de conservation mises en place par le Gouvernement. Soucieux de cette menace, la Fondation Camerounaise Terre Vivante (FCTV) et ses partenaires Bristol Conservation and Science Foundation, Living Earth Foundation et European Association of Zoos and Aquariums (EAZA) ont initié une étude sur la filière de commercialisation des grands singes dans l'optique de développer les stratégies en vue de diminuer la prise illégale de ces espèces en voie de disparition. En effet, l'incapacité à empêcher leur disparition serait une tragédie (IUCN, 2004).

2. Problématique

Les grands singes sont menacés d'extinction du fait de la chasse et du commerce illégal dont ils sont victimes (Wildlife justice, 2006). Au regard de cette situation, le PNUE/CMS (2009) déclare que les efforts de conservation doivent être accrus car les tendances suggèrent que toutes les espèces de grands singes pourraient s'éteindre dans la nature au 21^e siècle et certaines même dans quelques décennies. Pour accroître ces efforts de conservation, la Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvage menacées d'extinction (CITES) a créé un groupe de travail sur la « viande de brousse » en Afrique centrale en vue de définir et soutenir la mise en œuvre des stratégies et de plans nationaux (Ringuet *et al.*, 2011). C'est dans ce contexte qu'au Cameroun, il a été élaboré un plan national de conservation des grands singes. Toutefois malgré ces mesures, ces animaux continuent à être abattus dans les aires protégées en occurrence la Réserve de Biosphère du Dja. Au regard de ce qui précède, il est important de se demander si une criminalité organisée au niveau national voir international ne se nourrit pas de ce trafic des grands singes. Wildlife justice (2006) rapporte que dans la région du Centre Cameroun, une opération a mis en exergue le trafic

des singes et celui de la drogue et que quatre sacs de marijuana pesant près de 50 kg ont été saisis en même temps qu'un chimpanzé. La question centrale qui se pose est de savoir à qui profite ce commerce ?

A cette question peuvent s'ajouter d'autres à savoir :

- Quelles sont les motivations des chasseurs ?
- Les chasseurs sont-ils financés par les acteurs externes ?
- Si oui pourquoi ?
- Où vont ces espèces de grands singes abattus ?
- Quels sont les moyens utilisés pour acheminer ces derniers jusqu'au destinataire ?
- Comment faire pour réduire ce trafic ?

3. Objectif de l'étude

L'objectif général de l'étude est de documenter le circuit de commercialisation des grands singes venant de la Réserve de Biosphère du Dja afin de permettre aux partenaires du projet EAZA de développer les stratégies de réduction de ce commerce.

4. Importance de l'étude

La présente étude permettra aux Services de la Conservation, ainsi qu'au Ministère des Forêts et de la Faune, de développer des stratégies qui permettront de lutter contre le commerce illicite des grands singes. De façon implicite, elle permettra aux communautés riveraines de conserver leur patrimoine faunique. Elle permettra aussi de Comprendre le circuit de la distribution de la viande de grands singes et de savoir à qui profite ce commerce.

Les objectifs spécifiques de l'étude sont :

- Caractériser les acteurs impliqués dans cette filière ;
- Faire une analyse spécifique et détaillée du circuit de commercialisation, qui va du chasseur au consommateur en spécifiant les provenances et les destinations ;
- Faire une analyse comptable de la filière ;
- Proposer des pistes de réflexions qui permettront aux partenaires du projet de développer les stratégies durables de réduction de la commercialisation des grands singes.

5. Contraintes de l'étude

- La saison pluvieuse a rendu les déplacements et la collecte très difficiles ;
- La méfiance des acteurs face à l'étude vu son niveau de sensibilité. De ce fait certains acteurs refusaient de répondre à nos questions et d'autres donnaient des informations biaisées.

CHAPITRE 1 : CADRE CONCEPTUEL

Cadre conceptuel et clarification des concepts

Filière

Lemaire (2003) définit la filière comme un ensemble structuré et hétérogène d'une activité économique organisée autour de la production, de la transformation, de la commercialisation, et de la consommation d'un groupe de produits plus ou moins élaborés. Cette définition va en droite ligne avec celle de Plouvier *et al.* (2003) qui déclarent que la filière est un système d'agents qui concourent à produire, transformer, distribuer et consommer un produit ou un type de produit. D'une manière générale comme le signale Koffi (2005), la filière est l'ensemble des activités étroitement liées verticalement par l'appartenance à un même produit (ou des produits très voisins) et dont la finalité consiste à satisfaire le consommateur (Annexe 5)

Dans le but de comprendre l'utilisation de l'approche filière Duteurtre *et al.*, (2000) proposent une méthode globale qui s'articule autour de quatre phases dont la délimitation de la filière, la typologie des acteurs, l'analyse comptable et l'analyse organisationnelle. Cette démarche est résumée dans le tableau 1.

Tableau 1: Méthode d'utilisation de l'approche filière

Phase	Objectifs	Méthode de collecte de l'information
Délimitation de la filière	Identification des acteurs et des fonctions	Bibliographie, enquêtes préliminaires (entretiens ouverts)
	Estimation des prix et des quantités	
	Construction du graphe de la filière	
	Construction d'une carte de flux	
Typologie des acteurs	Analyse des stratégies	Enquêtes systématiques auprès d'un échantillon d'acteurs
Analyse comptable	Analyse des revenus et des marges	Relevé des prix sur le marché
	Répartition de la valeur ajoutée et de l'accumulation de capital	Etude des comptabilités d'acteurs
Analyse organisationnelle	Compréhension des relations entre acteurs et des règles qui régissent ces relations	Histoires des vies Entretiens ouverts auprès des personnes ressources

Source : Duteurtre *et al.* (2000).

Délimitation d'une filière

La délimitation d'une filière est stratégique dans la mesure où on risque de passer à côté de la réalité si dès le départ on exclut un espace explicatif. Délimiter une filière consiste à définir le produit étudié et à tracer ses principaux contours. Cette phase consiste à fournir une définition précise du produit étudié, à borner la hauteur de la filière, sa largeur, son épaisseur et son espace géographique et spatial (Duteurtre *et al.*, 2000).

Délimiter la hauteur de la filière, consiste à identifier et à étudier toutes les activités intermédiaires qui existent entre la production et la consommation d'un produit donné (Duteurtre *et al.*, 2000).

Délimiter la largeur de la filière, consiste à identifier les différents sous-systèmes (sous-filière) qui sont inscrits dans une filière étudiée (Duteurtre *et al.*, 2000).

Délimiter l'épaisseur de la filière, consiste à comprendre le comportement des opérateurs en prenant en considération l'ensemble des activités génératrices de revenus. Bien

souvent, les acteurs impliqués dans une filière donnée interviennent aussi dans d'autres filières (Duteurtre *et al.*, 2000).

La typologie des acteurs d'une filière

La typologie des acteurs représente les caractéristiques des acteurs directs et semi-directs, ainsi que leurs stratégies (Duteurtre *et al.*, 2000). Les critères de caractérisation des acteurs dépendent de l'étude et de ses objectifs.

On entend par acteurs économiques (acteurs directs), les individus ou les groupes d'individus qui interviennent dans la production, l'échange, la transformation ou la consommation d'un produit. Les acteurs semi-directs représentent les accompagnateurs de la filière de ce produit (Duteurtre *et al.*, 2000).

Analyse comptable d'une filière

L'analyse comptable représente l'étude des différents niveaux de prix dans la filière, ainsi que les marges et les profits des acteurs commerciaux aux différents échelons du circuit (Duteurtre *et al.*, 2000).

Etudier les prix, Consiste à déterminer les prix de vente et d'achat d'un produit et le mode de variation de ces prix pour une quantité du produit donné, et sur une période de temps donné (mois, saisons, évènements calendriers particuliers). On distingue, suivant l'échelon de la filière, les prix au producteur (marchés de collecte), les prix de gros ou de demi-gros (prix payés par les commerçants) et les prix au consommateur (marchés de détail) (Duteurtre *et al.*, 2000).

Les marges commerciales représentent le gain monétaire résultant de la différence entre le prix de vente des biens ou services et les coûts de production et de commercialisation de ces mêmes biens ou services. La valeur ajoutée s'obtient en ôtant de la production et de la marge commerciale l'ensemble des consommations intermédiaires. En ôtant de cette valeur ajoutée l'ensemble des charges indirectes (impôts et taxes), on obtient le profit (Duteurtre *et al.*, 2000).

L'étude des charges permet de mieux apprécier le profit. Les charges commerciales représentent le montant exprimé en monnaie, des charges nécessaires à l'acquisition ou à la production d'un bien ou d'un service. On distingue les coûts directs et les coûts indirects (Duteurtre *et al.*, 2000).

L'analyse organisationnelle d'une filière

L'analyse organisationnelle représente l'étude du mode de constitution et de fonctionnement d'un ensemble, d'un groupe ou d'un système. L'analyse organisationnelle de la filière essaie de comprendre les relations entre acteurs et les règles qui régissent ces relations (Duteurtre *et al.*, 2000).

On parle de formes institutionnelles pour désigner les structures sociales dans lesquelles s'insèrent les relations et les règles économiques. En comparant les activités économiques au déroulement d'un jeu, on parle d'organisations pour désigner les acteurs du jeu (par exemple les familles, réseaux, entreprises, associations, coopératives), et d'institutions pour désigner les règles du jeu (par exemple les contrats, réglementations, conventions, relations de pouvoir) (Duteurtre *et al.*, 2000).

L'approche filière

L'approche filière permet d'identifier les acteurs qui interviennent dans les échanges, et, également, d'analyser la structure de la chaîne de valeur et de localiser, le long de cette chaîne, la répartition du pouvoir et des bénéfices Fargeot (2014).

Commercialisation

C'est l'action d'acheter un produit et de le vendre en vue de réaliser un bénéfice

Primates

Le terme primates désigne un ordre de mammifères placentaires euthériens. Ils se caractérisent par un neurocrâne considérablement développé par rapport à leur massif facial, des orbites en position faciale et entourées d'un anneau osseux complet. Le pouce de la main (pollex) est toujours opposable tandis que celui du pied (hallux), excepté celui de l'homme présente une pseudo-opposabilité. La main est capable d'amples mouvements de supination et de pronation caractéristiques d'une adaptation primordiale à l'arboricolisme, l'extrémité des membres est pentadactyle avec des ongles plats au lieu des griffes chez la plupart des primates (Bertrand, 1998).

Les grands singes (Great apes en anglais)

Ce sont des singes appartenant à la famille des Hominidae (gorilles, chimpanzés, gibbons, orang-outangs) caractérisés par l'absence de queue (ECOFACT, 1999).

Réserve de Biosphère

Les réserves de biosphère sont des aires représentatives des environnements terrestres et costaux qui ont été internationalement reconnues pour leur valeur dans la conservation et dans la fourniture des connaissances scientifiques, des compétences et des valeurs humaines pour un développement soutenable (Takforian, 2001).

Aire protégée

Une aire protégée est une aire sur la terre ou en mer, spécialement dédiée à la protection de la diversité biologique et des ressources culturelles, naturelles et associées, et gérée à travers des moyens légaux et autres moyens effectifs (IUCN, 1994).

Parc National

Selon l’UICN (1994), un Parc National est une Aire Protégée gérée principalement dans le but de protéger les écosystèmes et à des fins récréatives.

Conservation

La conservation telle que définie par l’IUCN (1980) est la gestion de l’utilisation humaine de la biosphère de sorte qu’elle puisse produire le plus grand bénéfice soutenable aux générations présentes tout en maintenant son potentiel pour satisfaire aux besoins des générations futures.

Faune

D’après l’article de la loi N° 94/01 du 20 janvier 1994, la faune est l’ensemble des espèces animales faisant partie de tout écosystème naturel ainsi que toutes les espèces animales ayant été prélevées du milieu naturel à des fins de domestication.

Chasse

Extraction de la faune de l’environnement sauvage par n’importe quel moyen et à n’importe quelles fins. Les animaux sauvages sont chassés pour leur chair, comme trophées (surtout la peau, les dents et les cornes), à des fins médicinales, pour d’autres usages traditionnels (la plupart des parties dures et molles du corps) et pour en faire des animaux de compagnie (surtout les primates, les oiseaux et les reptiles) (Wilson, 2005).

Gibier

Le gibier est l'ensemble des animaux sauvages (hormis poissons, crustacés, coquilles, fruits de mer et mammifères marins) que l'on chasse pour en consommer ou vendre la viande dite viande de brousse en zone tropicale (Wilson, 2005).

Viande de brousse

Nasi *et al.*, (2008) définissent la viande de brousse comme étant tout mammifère terrestre, oiseau, reptile ou amphibien non domestiqué chassé aux fins d'alimentation.

Exploitation illégale / Braconnage

Le braconnage se définit comme le fait de chasser ou tuer les animaux par des moyens non conventionnés, sans permission, à une époque interdite et à des endroits protégés (Tadjoung, 2008). D'après le décret n° 95/466/ PM du 20 Juillet 1995 fixant les modalités d'application du régime de faune, en son article 3, le braconnage est tout acte de chasse sans permis, en période de fermeture en des endroits réservés ou avec des engins ou des armes prohibés. Son auteur est le braconnier et par extension toute personne qui encourage de près ou de loin la chasse illégale : commanditaire, vendeur, acheteur des produits de chasse frauduleuse.

Acteur

En sociologie, un acteur est celui qui agit dans une situation donnée, en adoptant des stratégies, fonctions des relations de pouvoir, en vue de satisfaire ses intérêts personnels. Il dispose donc d'une certaine autonomie, qui lui permet de prendre des décisions, à partir d'une information limitée. Ses objectifs sont généralement multiples et souvent plus ou moins contradictoires et son comportement n'est jamais totalement déterminé. Il est actif et présente toujours deux facettes : une face offensive, avec la capacité de saisir les opportunités pour améliorer sa situation, et une face défensive pour élargir ses marges de manœuvre et maintenir ses degrés de liberté (Fargeot, 2014). Dans l'analyse de la filière, Duteurtre *et al.*, (2000) ont identifié cinq types d'acteurs:

- Les producteurs qui constituent le premier maillon de la chaîne de commercialisation ;
- Les consommateurs sont les utilisateurs finaux du produit ;

- Les transporteurs assurent un service de transport. Ils peuvent aussi être impliqués dans des opérations d'achat et de revente ;
- Les grossistes qui sont les intermédiaires entre les producteurs et les détaillants. Certains d'entre eux peuvent être spécialisés dans des fonctions de collecte et revente des produits à des grossistes qui les revendent aux détaillants. Il peut exister des cas de superposition des fonctions de grossiste et détaillant, ou même de producteur et grossiste voire détaillant;
- Enfin, les détaillants qui sont des opérateurs qui vendent directement au consommateur final du produit.

Pour Madi (2009), l'identification des agents de la filière est peu dissociable de l'identification des flux et des opérations.

CHAPITRE 2 REVUE DE LA LITTERATURE

Au Cameroun, au stade des connaissances actuelles, deux espèces de grands singes existent à savoir *Gorilla gorilla* et *Pan troglodytes*. Ces espèces sont représentées chacune par deux sous-espèces (MINFOF, 2005) (tableau 2). D'après la même source, ces sous espèces sont séparées par le fleuve Sanaga. On pense que ce fleuve constitue une barrière géographique entre les différentes sous-espèces.

Tableau 2: Espèces et sous-espèces de grands singes rencontrés au Cameroun et en Afrique

Espèces	Sous espèces	
	Afrique	Cameroun
<i>Pan paniscus</i> (Bonobo ou chimpanzé pygmée)	- <i>Pan paniscus</i>	Espèces et sous espèces non rencontrées au Cameroun
<i>Pan troglodytes</i> (Robust/Chimpanzé commun)	- <i>Pan troglodytes troglodytes</i> (centre) - <i>Pan troglodytes vellerosus</i> (Nigerian) - <i>Pan troglodytes verus</i> (occidental) - <i>Pan troglodytes scheinfurthii</i> (Est)	- <i>Pan troglodytes troglodytes</i> - <i>Pan troglodytes vellerosus</i>
<i>Gorilla gorilla</i> (gorille occidental)	- <i>Gorilla gorilla gorilla</i> (western) - <i>Gorilla gorilla diehli</i> (Cross river)	- <i>Gorilla gorilla gorilla</i> - <i>Gorilla gorilla diehli</i>
<i>Gorilla beringei</i> (Easterngorilla)	- <i>Gorilla beringei beringei</i> (Gorille de montagne) - <i>Gorilla beringei grau</i> (Gorille de Grauer) - <i>Gorille beringei</i>	Espèces et sous espèces non rencontrées au Cameroun

Source: MINFOF (2005).

2.1. Biologie et écologie des grands singes étudiés

La figure 1 montre les zones de répartition des sous espèces *Gorilla gorilla gorilla* et de *Pan troglodytes troglodytes* dans la forêt d'Afrique centrale.

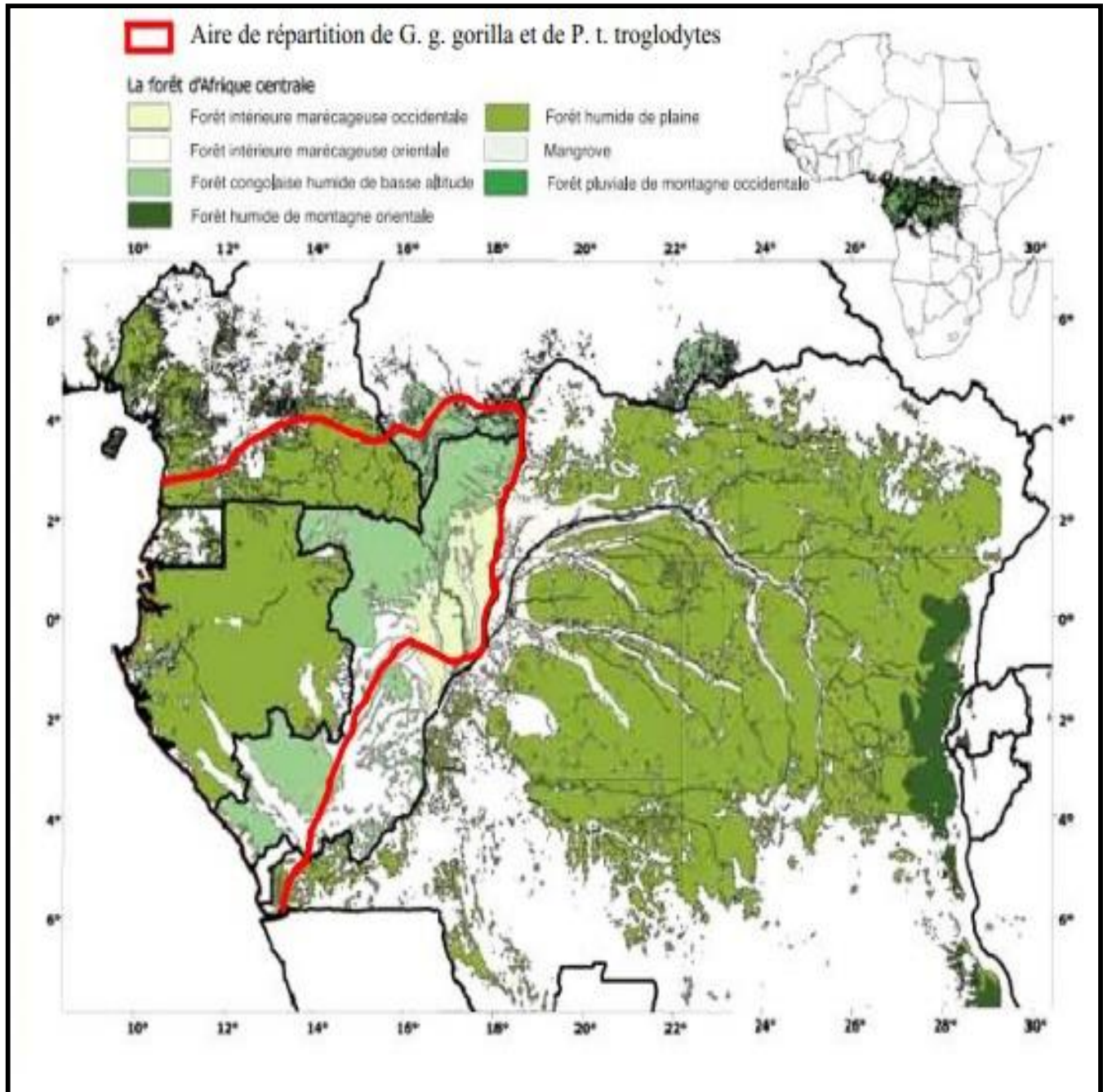


Figure 1: Aire de répartition de *Gorilla gorilla* et *Pan troglodytes*

Source : Tutin *et al.* (2005).

2.1.1. Gorille (*Gorilla gorilla gorilla*)

La classification taxonomique des gorilles des plaines de l'Ouest est la suivante :

Règne :	Animal
Embranchement :	Chordés
Sous embranchement :	Vertébrés
Classe :	Mammifères
Ordre :	Primates
Superfamille :	Hominoïdae
Famille :	Hominidae
Genre :	<i>Gorilla</i>
Espèce:	<i>Gorilla gorilla</i>
sous-espèce:	<i>Gorilla gorilla gorilla</i>

2.1.2. Aire de répartition des gorilles

Toutes les espèces et sous-espèces de gorilles viennent des régions de l'Afrique équatoriale (Morgan, 2006). Ils se rencontrent au Sud Cameroun, en Guinée Equatoriale, au Gabon et au Congo Brazzaville, au Sud-Ouest de la Centrafrique et dans l'enclave de Cabinda (Angola) ainsi que sa partie adjacente de la République Démocratique du Congo (Gautier *et al.*, 1999 ; Butynski, 2001 ; Zongang, 2003). Au Cameroun, la grande majorité des gorilles se trouve dans les forêts humides du sud-est avec les plus forts effectifs dans les parcs nationaux de Lobéké, Boumba-Bek et Nki. Il y a aussi des populations de gorilles dans la forêt de Deng-Deng, dans la réserve de faune du Dja et dans le sanctuaire à Gorilles de Mengamé (Triplet, 2009).

2.1.3. Description et biologie des gorilles

Les gorilles sont des espèces vivant en forêt, la plupart hors des zones protégées. Ils habitent des forêts pluviales tropicales, la lisière des forêts et des clairières, des forêts traversées par des cours d'eaux, des marécages et des champs abandonnés (PNUE- CMS, 2009). Ils vivent généralement en groupe, dominés par un male appelé dos argenté (Photo 1).



Photo 1: *Gorilla gorilla*, mâle adulte: (dos argenté)

Source: Great Apes for Africa (2009).

La taille des groupes de gorilles peut changer dans le temps à cause des naissances, des mortalités et des migrations. Le nombre d'individus dans un groupe varie entre 2 et 18 (Tutin, 1996 ; Magliocca *et al.*, 1999 ; Parnell, 2002 ; Yamagiwa *et al.*, 2003 ; Gatti *et al.*, 2004 ; Robbins *et al.*, 2004). Les nouveaux groupes se forment lorsque les femelles quittent leurs groupes originels pour rejoindre des mâles solitaires ou dans des cas rares le groupe se sépare en deux (Robbins, 1999).

Le gorille est décrit comme le plus grand des singes anthromorphes à la face noire et au pelage de même couleur, devenant gris avec l'âge chez le mâle. A l'âge adulte les gorilles ont des poids de 251 kg environ et mesurent jusqu'à deux mètres de haut, avec une face et une poitrine nues (Kingdom, 1997) tandis que les femelles peuvent mesurer 1,5 m pour un poids de 115 kg à l'âge adulte. Les mâles adultes ont une crête sagittale rouge au-dessus de la tête, qui est une caractéristique des gorilles de plaines de l'Afrique Centrale (Salah, 2011 ; Tutin *et al.*, 2005 ; Morgan, 2006). Le cycle sexuel du gorille est le même que celui de l'espèce humaine, la femelle a ses menstruations tous les 28 jours environ et peut s'accoupler en toute saison. Après 9 mois naît un unique petit (rarement des jumeaux) qui pèse entre 2 et 2,5 kg à la naissance. L'allaitement dure environ 18 mois, mais à partir de 16 mois, les plantes deviennent l'aliment de base. La longévité des gorilles est de 30 ans environs (Parnell, 2002).

Les fruits constituent l'aliment de base des gorilles. Ces fruits comprennent des espèces consommées sur de longues périodes telles que *Duboscia macrocarpa*, *Klainedoxa gabonensis*, *Tetrapleura tetraptera* et *Ficus sp.*, et d'autres consommées en grande quantité sur des périodes courtes, telles que *Angylocalyx pynaertii*, *Anonidium mannii*, *Diospyros* & *sp.*, *Drypetes sp.*, *Gambeya (Chrysophyllum) lacourtiana*, *Greenwayodendron suaveolens*, *Grewia sp.*, *Haumania danckelmaniana*, *Nauclea sp.*, *Tabernaemontana sp.* ou *Treculia africana*.

L'autre aliment de base du Gorille est constitué par les plantes aquatiques telles que *Hydrochaerus chevalieri*, qui ressemble aux nénuphars. Les gorilles se nourrissent aussi régulièrement d'herbes et de carex comme *Rynchospora corymbosa*, qui ressemble aux ciboules (Triplet, 2009).

2.1.4. Chimpanzé

Selon Kingdom (1997), la classification taxonomique du chimpanzé est la suivante :

Règne : Animal

Embranchement : Chordata Chordés

Sous embranchement : Vertébrés

Classe : Mammifères

Ordre : Primates

Superfamille : Hominoïdae

Famille: Hominidae

Genre: *Pan*

Espèces: *Pan panis* / *Pan troglodytes* (chimpanzé

commun)

Sous-espèce: *Pan troglodytes troglodytes*

2.1.5. Aire de distribution de *Pan*

Les chimpanzés appartiennent au genre *Pan* divisé en deux espèces : les bonobos (*Pan paniscus*) occupent les forêts humides de plaine au sud du fleuve Congo tandis que les chimpanzés (*P. troglodytes*) vivent dans un territoire forestier plus vaste au nord du fleuve Congo (Groves, 2001). L'aire de distribution des chimpanzés dépasse largement les forêts d'Afrique Centrale parce qu'ils sont observés depuis la Tanzanie et l'Ouganda à l'Est, jusqu'au Sénégal et la Gambie à l'Ouest (Kingdom, 1997). Ce sont des animaux forestiers principalement mais qui colonisent aussi les forêts galeries, les savanes boisées et même les zones semi-désertiques (Boesch et Boesch, 2000).

2.1.6. Description et biologie des chimpanzés

Le chimpanzé mesure de 63 à 94 cm de long ; lorsqu'il se tient debout et se redresse totalement, il peut atteindre 1,20 m de haut. Le mâle pèse entre 34 et 70 kg ; la femelle, plus petite et plus gracile, avec un poids compris entre 26 et 50 kg. Les bras du chimpanzé sont très longs ; leur envergure est équivalente à une fois et demie la hauteur du corps. La plante des pieds est assez large et les orteils courts, ce qui permet à l'animal de se tenir debout et de parcourir quelques mètres en position bipède. Le pelage est sombre (photo 2) ; la face, la paume des mains et la plante des pieds sont glabres.



Photo 2: *Pan Troglodytes* (Chimpanzé)

Source : (Stiles *et al.*, 2013)

La couleur de la peau du visage est rose ou brune chez le jeune chimpanzé commun, et devient de plus en plus foncé au fur et à mesure que l'animal prend de l'âge. Les oreilles, les lèvres et les arcades sourcilières sont saillantes et la queue est absente. Le cerveau du chimpanzé est à peu près deux fois moins volumineux que celui de l'homme ; compris entre 300 et 400 cm³, il est presque comparable à celui des premiers australopithèques (Gautier *et al.*, 1999).

Les chimpanzés sont diurnes et vivent au sein d'une structure sociale dite de fission-fusion: à tout moment la communauté de 5 à plus de 110 individus peut se diviser en sous-groupes instables puis se reformer. Ce dynamisme et cette fluctuation au niveau de la structure sociale permettent une flexibilité dans l'exploitation des ressources disponibles dans leur habitat en permettant à certaines communautés de chimpanzés de réduire les problèmes de compétition intra et inter spécifique lors de périodes de pénurie de fruits ou

dans les habitats dont les ressources sont inégalement distribuées ou même rares (Triplet, 2009).

Selon (Sanz et al., 2004), les chimpanzés sont omnivores et ont un régime très varié. Ils peuvent consommer plus de 200 espèces de plantes dans leur environnement. Les fruits constituent la majorité de leur régime alimentaire ce qui a conduit Williamson *et al.*, (1995) à les placer dans la classe des frugivores car les 50 à 80% du temps qu'ils passent en alimentation sont dévolus à la collecte des fruits. Ils consomment aussi une grande variété de matière animale allant de l'insecte (termites et fourmis essentiellement, mais aussi abeilles, guêpes, diptères et papillons) aux œufs, aux oiseaux et aux mammifères (Kingdom, 1997).

Les chimpanzés comme tous les primates simiens se reproduisent à un rythme relativement lent. Les femelles ne sont fertiles qu'à partir de l'âge de 12 ans et ne donnent naissance à un seul enfant qu'à un intervalle de cinq à six ans. Elles ont un cycle menstruel de 35 jours ; elles sont fécondables pendant environ 6 jours lors de chaque cycle. Il n'y a pas de saison des amours ; l'accouplement peut avoir lieu chaque mois, pendant les jours de fécondité de la femelle. Après une gestation de plus de sept mois, la femelle met au monde un unique jeune, rarement des jumeaux. Juste après la naissance, le petit sans défense s'accroche au pelage de sa mère, et s'installe sur son dos quand elle se déplace. Le jeune chimpanzé est sevré vers l'âge de 4 ans, mais peut continuer à se déplacer avec sa mère jusqu'à l'âge de 10 ans. Il arrive que certains individus restent en contact avec leur mère pendant toute la vie de celle-ci. La longévité du chimpanzé est de 40 à 60 ans en captivité comme dans la nature. (Di Fiore, 2003).

2.1.7. Statut de conservation du Chimpanzé et du Gorille

Les chimpanzés et gorilles sont respectivement considérés comme des espèces en danger et en danger critique selon la liste rouge de l'UICN (2008). Au Cameroun ce sont des espèces entièrement protégées et répertoriées dans la classe « A » par la loi n°94/01 du 20 janvier 1994 portant régime de forêts, de la faune et de la pêche MINFOF (1994). Selon ladite loi dans son article 78:

(1) Les espèces animales vivant sur le territoire national sont réparties en trois classes de protection A, B et C, selon des modalités fixées par arrêté du ministre chargé de la Faune.

(2) Sous réserve des dispositions des articles 82 et 83 de la présente loi, les espèces de la classe A sont intégralement protégées et ne peuvent, en aucun cas, être abattues.

Toutefois leur capture ou détention est subordonnée à l'obtention d'une autorisation délivrée par l'Administration chargée de la Faune.

(3) Les espèces de la classe B bénéficient d'une protection, elles peuvent être chassées, capturées ou abattues après obtention d'un permis de chasse.

(4) Les espèces de la classe C sont partiellement protégées. Leur capture et leur abattage sont réglementés suivant des modalités fixées par arrêté du ministre chargé de la Faune.

2.1.8. Statut de conservation des animaux dans la Réserve de Biosphère du Dja

Selon leur niveau de protection, les gros mammifères et les plus caractéristiques de la RBD sont les suivants (MINFOF, 2004) :

- Classe A (Protection absolue) : la Panthère (*Panthera pardus*), le Gorille (*Gorilla gorilla*), le Chimpanzé (*Pan troglodytes*), le Magistrat (*Colobus guereza*).
- Classe B (protection partielle) : l'Eléphant (*Loxodonta africana cyclotis*), le Buffle (*Syncerus caffer nanus*), le Sitatunga (*Tragelaphus spekei*), le Pangolin géant (*Manis gigantea*), le Potamochère (*Potamochoerus porcus*), le Céphalophe à bande dorsale noire (*Cephalophus dorsalis*), le Bongo (*Boocerus sp.*)
- Classe C (Protection réglementée) : le Hocheur (*Cercopithecus nictitans*), le Moustac (*Cercopithecus cephus*), le Cercocèbe à joues blanches (*Cercocebus albigena*), le Cercocèbe agile (*Cercocebus agilis*), le Mone (*Cercopithecus pogonias*), le singe de Brazza (*Cercopithecus neglectus*), le Céphalophe bleu (*Cephalophus monticola*) ...

Les études sur l'abondance de ces mammifères indiquent que la densité des éléphants est de 0,56 individus/km², 1,71 individu/km² pour le Gorille, 0,79 individu/km² pour le Chimpanzé.

2.1.9. Menaces qui pèsent sur ces deux espèces

Diverses menaces affectent les gorilles et les chimpanzés en Afrique centrale, il s'agit du braconnage, des maladies, etc...

a) Le braconnage

Ngangui (2001) montre que la survie des mammifères est plus menacée par la chasse commerciale que par les défrichements pour l'agriculture. Les grands singes d'Afrique Centrale sont braconnés même s'ils sont sous la protection des lois nationales et internationales dans tous les pays de leur aire de distribution. Le Cameroun, la RDC et la

Guinée sont les premiers pays d'approvisionnement pour les chimpanzés et les gorilles (Stiles *et al.*, 2013). Les grands singes sont rarement les cibles spécifiques des chasseurs, mais seront tués à vue ou peuvent se faire prendre dans les pièges (Tuttin *et al.*, 2005). Triplet (2009) explique que l'une des raisons de la chasse et du braconnage est la consommation directe de viande dans certaines régions, les chimpanzés ne sont pas chassés pour des raisons traditionnelles ou religieuses. Cependant, en dépit de tabous puissants relatifs à leur mise à mort et à la consommation, ils peuvent être mutilés ou tués quand ils sont attrapés dans des pièges installés pour la capture d'autres animaux. Ce qui a entraîné la diminution de ces populations de plus de 66% au cours des trente dernières années passant de 600 000 à moins de 200 000 individus (Kormos *et al.*, 2003). En effet, les grands singes sont généralement capturés par les braconniers à l'aide de pièges, de flèches anesthésiantes, d'appâts empoisonnés, de méthodes de chasses traditionnelles, ou lorsqu'ils s'aventurent sur les terres agricoles pour piller les récoltes (Stiles *et al.*, 2013). Le commerce international des spécimens vivants au marché des animaux domestiques est aussi l'une des principales menaces qui pèsent sur les grands singes (WWF, 2005). Au Cameroun par exemple ; deux trafiquants ont été arrêtés lors d'une tentative de vente d'un bébé chimpanzé. Ils étaient bien conscients de la nature et du risque d'arrestation qu'ils couraient et ont fait des efforts pour ne pas attirer l'attention des forces de l'ordre. Ils comptaient aussi sur la complicité des forces d'un policier pour les libérer en cas d'arrestation (Wildlife justice, 2006).

b) Les maladies

Les grands singes sont vulnérables à plusieurs maladies pathogènes affectant les hommes ainsi qu'à des épidémies de zoonoses telles qu'Ebola (Tuttin *et al.*, 2005). Depuis 1990, Ebola a causé une série de mortalités massives de gorilles dans les blocs de forêts reculés, au cœur de leur milieu de vie (Walsh *et al.*, 2008). Des études rapportent que les gorilles et plusieurs chimpanzés ont été retrouvés morts, tués par le bacille de l'anthrax (*Bacillus anthracis*) dans la forêt équatoriale du Cameroun (Leendertz *et al.*, 2006).

2.1.10. Circuit de commercialisation

Les économistes distinguent fréquemment les circuits courts et le grand commerce (Fargeot, 2014).

Les circuits courts ou directs mettent en jeu un nombre d'agents limité ; ce sont les plus fréquents. Dans un commerce de proximité, ils permettent une circulation capillaire des produits et de la monnaie, dans des échanges transparents. Ce type de circuit a été étudié en détail dans le cadre de l'approvisionnement des grandes villes africaines en produits vivriers (Chaléard, 2000 cité par Fargeot, 2014). Le capital de départ, nécessaire pour entrer dans l'activité est souvent limité, ce qui explique en partie la féminisation de la filière, et son rendement financier est généralement faible.

Le grand commerce, au contraire, se développe sur des distances importantes, à travers des réseaux et des relations commerciales qui peuvent être très complexes ; la circulation des produits est ici de type réticulaire. Ce commerce long peut être très rémunérateur en jouant sur les frontières ou les taux de change des diverses monnaies; mais il est très risqué, avec des dissymétries d'informations importantes et une multiplication des acteurs (Chaléard, 1998 cité par Fargeot, 2014). Ces échanges sont largement dominés par les hommes d'après Braudel (1985).

CHAPITRE 3 : METHODOLOGIE

3.1. Localisation de la zone d'étude

L'étude s'est réalisée à la périphérie de la RBD et plus précisément au Nord-est (arrondissement de Lomié) voir figure 2.

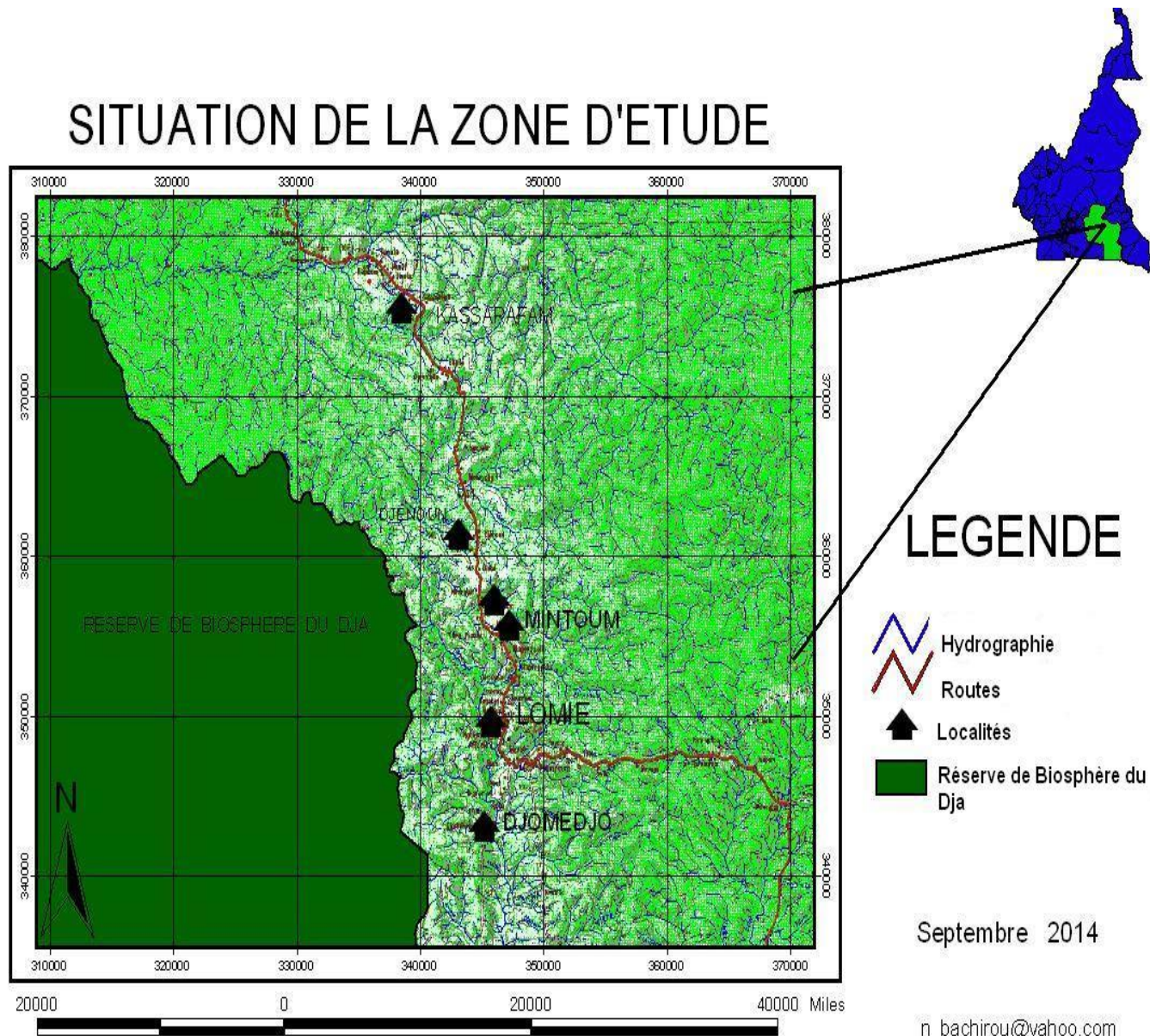


Figure 2: Localisation de la zone

3.1.1. Localisation administrative

La RBD est située au Sud-est du Cameroun. Elle est intégralement incluse dans la boucle de la rivière Dja qui provoque un effet de barrière pour la faune (ECOFACT, 1999). La RBD comprend la Réserve de Faune du Dja (RFD) et sa périphérie. Sur le plan du découpage administratif, la RFD est à cheval sur deux régions dont l'Est et le Sud, et deux départements en l'occurrence le Haut-Nyong et le Dja et Lobo. Lorsqu'on considère également sa zone périphérique, la RBD touche trois arrondissements (voir figure 3):

Dans le département du Haut-Nyong (Région de l'Est) :

- Messamena au Nord : arrondissement de Somalomo ;
- Abong-Mbang au Nord –est : arrondissement de Mindourou ;
- Lomié à l'Est.

Dans le département du Dja et Lobo (Région du Sud), la réserve touche quatre arrondissements :

- Bengbis au Nord-ouest ;
- Meyomessala à l'Ouest ;
- Djoum au Sud ;
- Mintom au Sud-est.

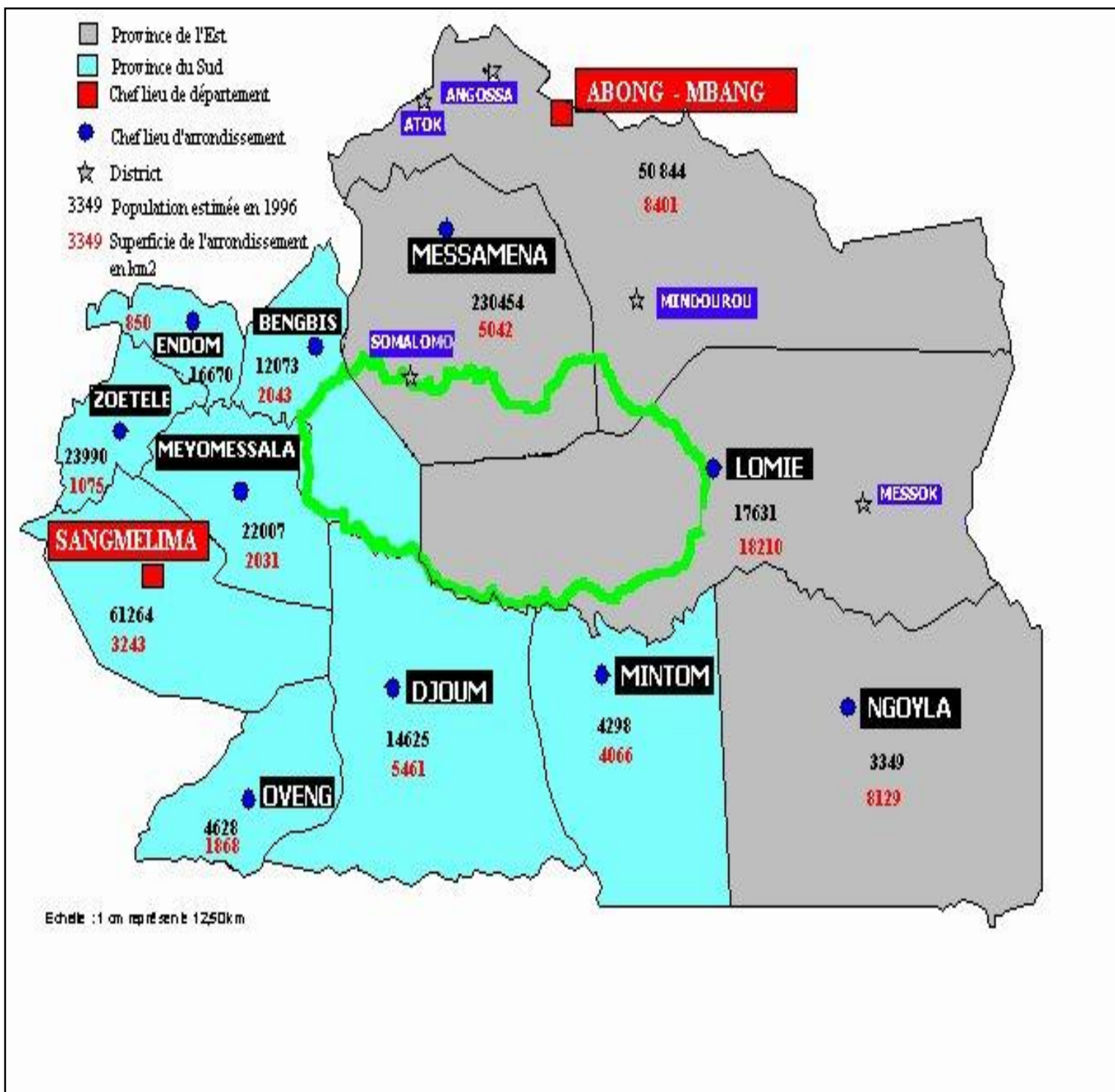


Figure 3: Localisation de la Réserve de Biosphère du Dja sur le plan administratif

Source : Plan d'aménagement de la RBD (MINFOF, 2004).

3.1.2. Végétation et climat

La végétation dominante est la forêt humide sempervirente de basse altitude. Elle a une majorité d'espèces typiques du domaine congolais et quelques rares espèces du domaine atlantique. Elle abrite également quelques espèces végétales caractéristiques des forêts semi-caducifoliées. Elle comporte des zones de forêt dense humide sempervirente, des formations monodominantes à *Gilbertiodendron* (légumineuse Césalpiniacées), des forêts ripicoles dominées par les *Uapaca* (Euphorbiacées), et des forêts secondaires. La pluviométrie annuelle varie de 1.600 à 1.700 mm, avec deux saisons humides et deux saisons sèches se situant en décembre et janvier (ECOFAC, 1999).

3.1.3. Faune

La RFD abrite une grande partie de la faune de la forêt équatoriale. La communauté primate comprend 10 espèces (ECOFAC, 1999) :

- *Cercopithecus cephus cephus* ;
- *Cercopithecus nictitans nictitans* ;
- *Cercopithecus pogonias gravi* ;
- *Cercopithecus neglectus* ;
- *Miopithecus ogoouensis* ;
- *Lophocebus albigena albigena* ;
- *Cercocebus agilis agilis* ;
- *Colobus guereza occidentalis* ;
- *Gorilla gorilla gorilla* ;
- *Pan troglodytes troglodytes*.

3.1.4. Rôle de la chasse/braconnage dans l'économie locale

Pour une grande partie des populations locales, l'exploitation illégale de la faune sauvage représente non seulement une source de protéines (car l'élevage et la pisciculture sont peu développés), mais aussi une source de revenus difficilement remplaçable. Si l'exploitation de la faune pour l'autoconsommation peut avoir un impact négatif limité sur les ressources, il n'en est pas de même pour l'exploitation à des fins commerciales qui peut entraîner des ravages. Car dans certains villages (Bityé et Mbouma), les acheteurs sont des commerçants venant des grandes métropoles du pays (MINFOF, 2004).

3.1.5. Braconnage et commercialisation du gibier

Sur la base de la loi n° 94/01 du 20 janvier 1994, portant régime des Forêts, de la Faune et de la Pêche, les différents types de chasse rencontrés dans la réserve ou sa périphérie de la RBD sont en marge de la légalité du fait soit de l'utilisation d'armes ou des méthodes de chasse prohibées, soit du fait du manque d'autorisation préalable de l'administration (chasse avec fusils), soit du fait de la chasse à l'intérieur de l'aire protégée. D'une façon générale, bien qu'il n'y ait pas de différence nette parmi les chasseurs, selon la destination des produits de chasse, on distingue la chasse de subsistance de la chasse à but commercial. Pour la première, la viande chassée est destinée à la consommation locale pour la satisfaction des besoins des populations autochtones en protéines animales. Quant à la chasse commerciale, elle est une source de revenus pour les populations locales. Les produits de cette chasse sont vendus soit aux autres membres de la communauté villageoise, soit au niveau des points fixes aux différentes entrées de la réserve (Bissombo, Nkolembembe, Nlobesse, Schwam) (MINFOF, 2004)

3.1.6. Ethnographie

Plusieurs ethnies habitent et exploitent la Réserve (Dethier, 1995). On trouve :

- Au Nord de la Réserve: dix-huit villages Badjoué ;
- A l'Ouest: des villages Bulu et des groupes de chasseurs Kaka et des pygmées Baka ;
- A la périphérie Est, dans la zone de Lomié, de nombreux Nzime, Djem et Baka.

Tableau 3: Principaux fronts d'occupation humaine autour de la RBD

Position géographique du front d'occupation humaine	Nombre approximatif d'habitants	Groupes humains
Front Nord	6 000	Badjoué – Baka
Front Est	4 000	Boulou – Baka
Front Ouest	11 000	Nzimé – Baka - Njem
Front Sud-est	1 500	Boulou – Fang – Kaka – Baka
Front Sud	1 000	Fang – Boulou – Kaka – Baka

Source : MINFOF (2004).

3.2. Collecte des données

L'approche méthodologique développée s'est portée sur deux types de données : les données primaires et les données secondaires. Les données secondaires ont été collectées dans la bibliothèque de FCTV afin de maîtriser le projet. Certains documents ont été également consultés auprès des services du MINFOF, des partenaires du projet, les revues scientifiques et internet. Les agents du projet EAZA qui ont séjourné dans ces villages se sont familiarisés avec les us et coutumes de ces communautés par des observations participantes. Les rapports de ces derniers nous ont aidés à mieux cerner l'anthropologie du milieu.

Les données primaires quant à elles ont combiné deux approches. Une approche quantitative basée sur les enquêtes formelles à l'aide des questionnaires (annexes 1 et 2) qui ont été conçus pour guider les entretiens auprès des acteurs et une approche qualitative faisant appel aux méthodes d'enquêtes informelles en fonction des acteurs vu le caractère juridique sensible du sujet. Il s'agit pour ce dernier cas des observations directes, des focus groups, et des entretiens informels.

Cette collecte des données s'est faite sur une période allant du mois de mai 2014 au mois de septembre 2014, correspondant ainsi à la grande saison de pluie. L'approche a consisté à collecter mensuellement auprès des différents acteurs des informations sur la commercialisation de la viande des grands singes.

Le questionnaire a été administré aux chasseurs, aux commerçants détaillants et grossistes dans les villages, les marchés et les restaurants qui s'occupent de la production et de l'acheminement de la viande de brousse jusqu'au consommateur final. Les enquêtes informelles ont été réalisées auprès des « mototaximen », des chefs d'agences de transport, des chauffeurs des cars, des comités de vigilance, des chefs de villages, de certains passagers dans les cars de transport public, et des consommateurs dans les villages et les restaurants. Ces acteurs ont été choisis en fonction de leur implication directe ou indirecte dans la filière. L'identité des acteurs était protégée afin de maintenir les relations de confiance et surtout d'obtenir des réponses fiables.

Des guides d'enquêtes (voir annexes 3 et 4) ont également été conçus et administrés auprès de l'administration forestière pour comprendre le mode de gestion de la faune

notamment les grands singes dans la zone d'étude. Il s'agit particulièrement des éco-gardes, du conservateur, du chef section faune, des chefs de postes forestiers, et du délégué départemental.

3.2.1. Collecte des données dans les villages

L'accès dans les villages s'est fait à travers le chef de village. Une première descente a été menée en vue de rencontrer les chefs et notables de chaque village pour une présentation. Ensuite, nous leur avons présenté l'objet de notre visite. Nous avons employé les raisons différentes de notre visite afin d'éviter les réponses biaisées et l'hostilité à notre égard. Nous leur avons fait croire que nous menons l'étude sur les grands singes dans l'optique d'évaluer la possibilité de légaliser le commerce de ces espèces. Dans l'optique de renforcer la confiance, il a été question de se greffer à un autre projet EAZA sur la viande de brousse où la confiance régnait entre les différents partis.

Une fois cela fait, nous avons passé plusieurs jours dans les villages en pratiquant l'observation directe et l'écoute sans toutefois entrer dans le vif du sujet. Pendant cette période d'observation, les équipes du projet EAZA initialement installées profitaient pour nous présenter à certains acteurs. Après quelques jours d'observation, nous avons commencé discrètement des entretiens en observant l'enquêté. Au fur et à mesure que les entretiens évoluaient, on injectait des questions inscrites dans notre questionnaire. Lorsqu'un enquêté développait une certaine méfiance vis-à-vis d'une question, on n'insistait pas et on introduisait immédiatement une question banale pour le remettre en confiance. Une autre approche a été développée dans ces villages. Cette dernière a consisté à travailler avec des guides communautaires qui non seulement nous introduisaient auprès d'autres acteurs, mais nous donnaient aussi certaines informations sur la chasse et la commercialisation des grands singes dans la communauté. La plupart des entretiens se faisait soit très tôt le matin soit dans la soirée en fonction de la disponibilité des acteurs et de façon individuelle. Ils se menaient soit dans le domicile des acteurs soit sur leur lieu de vente.

3.2.2. Collecte des données dans les marchés

Pour instaurer une relation de confiance, l'accès dans le marché s'est fait à travers la présidente des commerçantes. En effet de même comme dans les villages, il y a une

hiérarchie dans certains marchés de viande de brousse. Les commerçants sont organisés en groupe coiffé par une présidente qui est chargée de maintenir l'ordre et de gérer les conflits qui peuvent survenir entre les commerçants d'une part et d'autre part avec les acteurs externes. Une première descente a été faite dans les marchés pour rencontrer la présidente. Des discussions ont été menées avec cette dernière où il était question de lui expliquer de façon stratégique et espiègle le but de notre visite. Comme dans les villages nous avons utilisé la même raison. Après des heures de discussion, cette dernière a finalement accepté que des entretiens soient menés avec les commerçantes de la viande de brousse de ce marché. Nous avons donc pendant des jours côtoyé ces femmes avec qui nous nous sommes entretenues, développé les observations participantes et participatives et enfin l'écoute. Lorsque cela était possible, on comptait journalièrement les différentes espèces vendues dans ce marché. Cette approche n'a été possible que dans le marché de Lomié.

Dans d'autres marchés comme Abong-Mbang et Mindourou, où les commerçantes ne sont pas organisées, nous avons développé une autre stratégie. Il faut noter ici que dans ces conditions il a été difficile d'accéder à ces vendeuses. Dès lors où nous nous sommes présentées, elles sont devenues très méfiantes et du coup nous nous sommes abstenues de mener des entretiens pendant cette période. Quelques jours après, nous sommes revenues auprès d'elles mais sans se présenter de nouveau. Nous avons plutôt développé l'écoute en se faisant passer pour des potentiels clients et pendant la discussion sur les prix nous avons profité pour poser certaines questions.

3.2.3. Triangulation de l'information

Elle s'est aisément faite dans les transports publics (cars, taxis brousse et moto taxis). Dans ces modes de transport, on se faisait passer pour les potentiels acheteurs de viande de brousse et qu'on voulait savoir les zones de grandes collectes ainsi que les méthodes utilisées pour s'approvisionner et véhiculer la marchandise vers les grands centres urbains. Pour cela on attendait qu'un sujet banal soit soulevé, la plupart du temps ces sujets débutaient au niveau des postes de contrôles forestiers le long de la route, car un incident survenait toujours au niveau de ces postes. On profitait dans ces cas là pour avoir de nouvelles informations qui nous permettront de confronter celles initialement collectées auprès des chasseurs et des commerçantes.

3.2.4. Echantillonnage

L'étude menée dans la périphérie Est de la RBD a été réalisée au sein de six villages et trois marchés de la viande de brousse. Il s'agit des villages Djomedjoh, Mepale, Mintom, Abakoum, Djenoun et Kassarafam, et des marchés Lomié, Mindourou et Abong-Mbang. La sélection des villages a été faite suivant un échantillonnage aléatoire simple à l'intérieur de la zone d'étude qui compte environ 30 villages et trois marchés de vente de la viande de brousse. En ce qui concerne les entretiens à l'intérieur des villages, nous nous sommes inspirées de la méthode d'échantillonnage développée par Stile (2011) compte tenu du caractère juridiquement sensible de l'étude. Il s'agit de l'échantillonnage déterminé selon le répondant afin d'identifier les informateurs; c'est une méthode qui marche avec les populations discrètes selon l'étude menée par stiles (2011). Les entretiens n'ont pas été menés à l'intérieur des ménages, mais en fonction des acteurs. Il a été question d'interviewer tous les acteurs volontaires tournés vers la chasse et la commercialisation de la viande de brousse dans la zone d'étude. Il faut noter ici que même parmi les volontaires, certains n'ont pas répondu à toutes les questions que nous leur avons posées. Au total, 51 chasseurs (tableau 4) et 22 commerçantes ont répondu à nos questions,

Tableau 4: Répartition des chasseurs enquêtés par village

Village	Nombre de Chasseurs
Abakoum	8
Djenou	14
djoamedjoh	5
kassarafam	8
Mepale	5
mintoum	11
Total général	51

3.2.5. Analyse des données

Les données obtenues à partir des observations directes ont été dépouillées manuellement et réparties selon les centres d'intérêts

Les données obtenues à partir des entretiens ont été encodées, compilées et traitées grâce au tableur Excel à l'aide du tableau croisé dynamique.

La détermination de l'analyse comptable de la filière a consisté à ressortir les prix au niveau des acteurs directs ainsi que les marges commerciales par la formule suivante :

- **MN= MB-CT**
- MN= Marge nette
- **MB= PV-PA**
- MB= Marge brute PA= Prix d'achat PV= Prix de vente
- CT=Coûts totaux

Il s'agit de ressortir les prix de vente et d'achat au niveau du chasseur, du commerçant et du consommateur. Les coûts totaux sont tous les différentes dépenses faites par les acteurs directs de la filière. Il s'agit des coûts liés au transport, aux taxes informelles, aux matériels de prélèvement.

Dans l'étude filière, il existe deux types : La filière formelle lorsque l'ensemble des activités donne lieu à des déclarations fiscales, et la filière informelle lorsque l'ensemble des activités ne donne pas lieu à des déclarations fiscales ; c'est le cas de la filière étudiée dans le cadre de cette étude. L'état informel de la filière rend la détermination du compte d'exploitation difficile puisque les taxes et impôts ne sont pas formellement versés au trésor public. Les taxes informelles quant à elles versées tout le long du trajet aux agents soudoyés sont indéfinies et irrégulières. Les quantités également ne sont pas bien connues puisqu'il est difficile de rencontrer une commerçante spécialisée dans le commerce des grands singes. Elles associent souvent une quantité importante des autres espèces.

CHAPITRE 4 : RESULTATS ET DISCUSSION

4.1. Présentation des résultats

4.1.1. Caractérisation des acteurs impliqués dans la filière grands singes

Dans le cadre de notre étude nous avons identifié deux grands groupes d'acteurs, il s'agit des acteurs directs et des acteurs indirects.

4.1.1.1. Les acteurs directs

4.1.1.1.1. Les chasseurs

Ils sont chargés d'abattre ou de capturer clandestinement les animaux sauvages en forêt. Ils sont considérés ici comme producteurs car produisent la matière première « ici le grand singe » qui est l'élément responsable de la filière. Cette activité est principalement pratiquée par les hommes. Deux types de chasseurs ont été identifiés, il s'agit des chasseurs occasionnels encore appelés chasseurs de subsistance qui n'ont pas comme objectif premier de chasser un grand singe, ils le font généralement pour se nourrir, se soigner, se défendre ou défendre leurs cultures qui sont souvent attaquées par ces derniers. Pour cette catégorie de chasseurs, c'est généralement le surplus qui est destiné à la commercialisation. Nous avons également identifié les chasseurs spécialisés encore appelés chasseurs commerciaux à effectif très réduit. Ceux-ci entrent en forêt généralement pour tuer les grands singes. Ces derniers chassent pour le profit, ils possèdent un réseau de commercialisation déjà bien ficelé qui va jusqu'à la plus haute sphère de l'administration locale.

Parmi les 51 chasseurs, nous avons recensés 31 occasionnels (61%) et 7 spécialisés (14%), 13 chasseurs (25%) interviewés n'ont pas répondu à la question sur la catégorisation du type de chasseur. Les chasseurs sont en majorité mariés (86%) avec une famille importante et un niveau d'éducation limité soit au CEP soit au BEPC. Ils sont pour la plupart des locaux à savoir les Zimé, les Baka et les Njem. Toutefois, on y trouve aussi des halogènes installés dans la zone depuis des décennies ; il s'agit des Ewondo, Bassa, Bulu, etc. (Figures 5, 6 et 7).

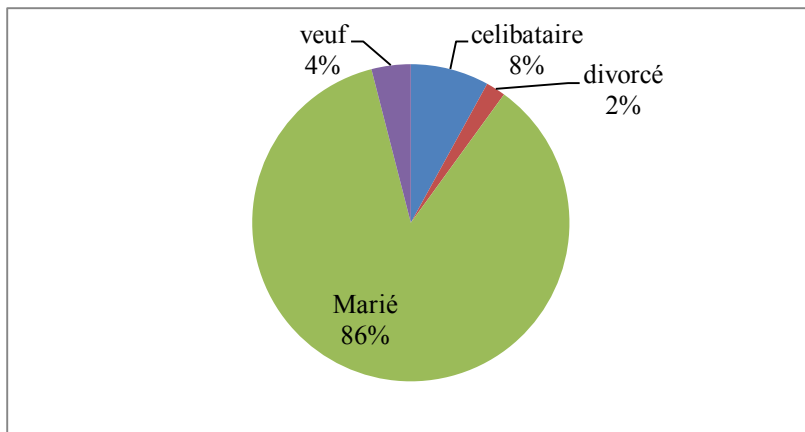


Figure 4: Pourcentage de la situation matrimoniale des enquêtes

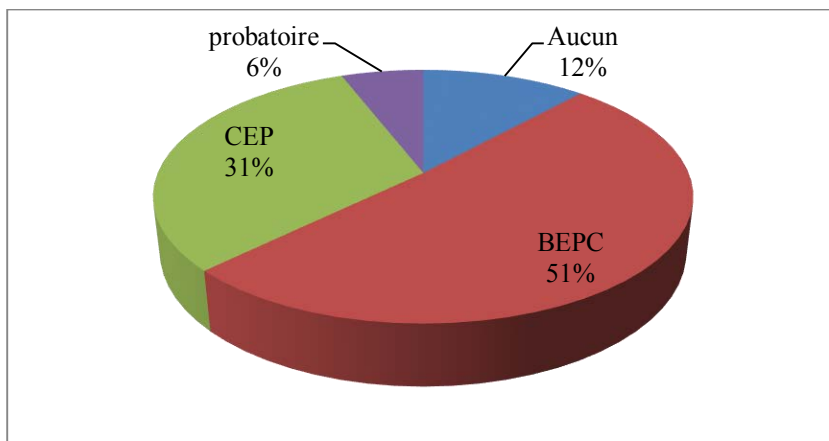


Figure 5: Répartition des enquêtés par niveau d'éducation scolaire

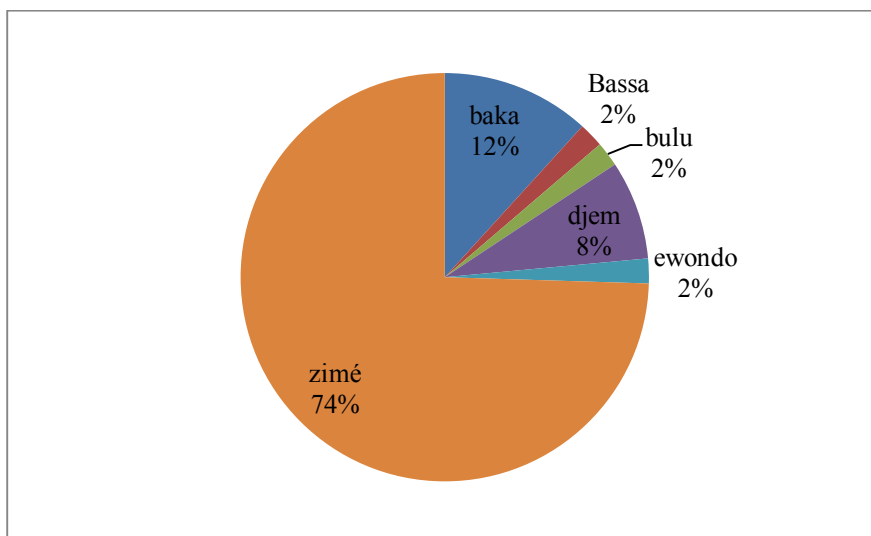


Figure 6: Répartition des enquêtés par tribu

Ces chasseurs ont généralement une autre activité qui peut être secondaire pour certains et principale pour d'autres. Cette activité leur permet de nourrir leur famille en période de chasse morte comme cette dernière ne se pratique pas en plein temps. Il s'agit entre autres de l'agriculture, de la pêche, de la cueillette, et des fonctions d'employé comme manœuvre dans les sociétés forestières environnantes (figure 8).

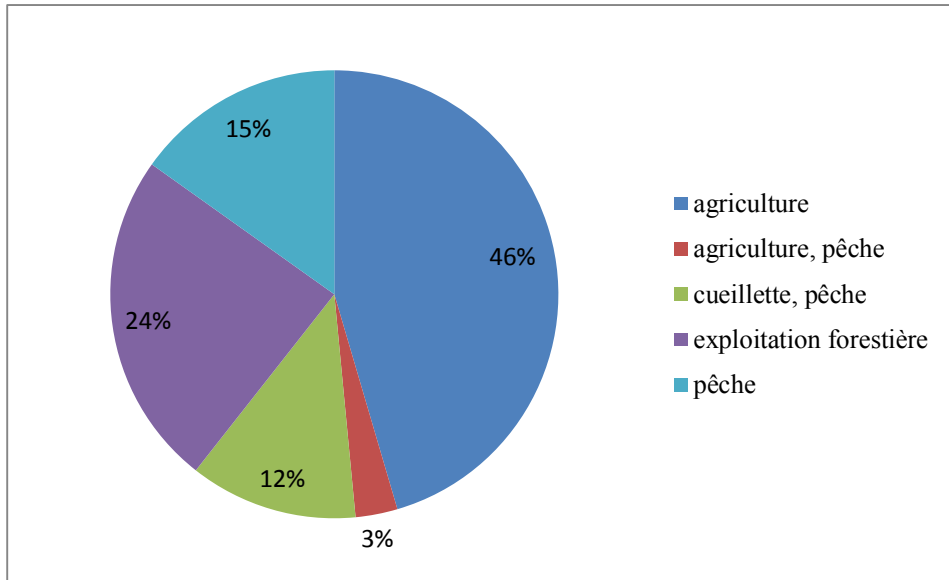


Figure 7: Typologie des autres activités pratiquées par les chasseurs

L'agriculture est l'activité la plus pratiquée par les chasseurs suivie de l'exploitation forestière. En effet il existe plusieurs sociétés forestières dans les environs qui emploient les riverains comme main d'œuvre locale temporaire à travers les Comités Paysans Forêts (CPF). La pêche vient en troisième position et enfin la cueillette qui est plus pratiquée par les chasseurs Baka.

La figure 9 présente l'intervalle d'âge des chasseurs dans la zone d'étude.

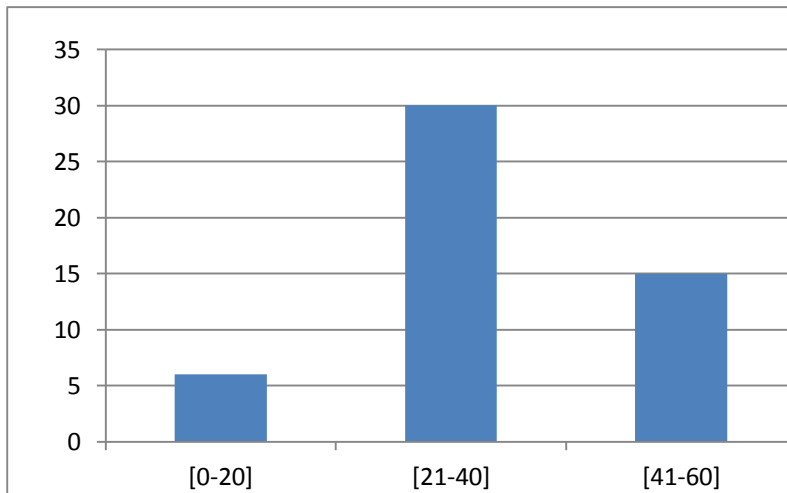


Figure 8: Intervalle d'âge des chasseurs enquêtés

Comme le présente la figure 9, les différentes personnes qui pratiquent la chasse dans la zone sont des hommes matures et valides dont l'âge moyen varie entre 21 et 40 ans, capables de faire de longues distances à pieds en pleine forêt à la recherche du gibier. En effet, 63 % de ces chasseurs déclarent pratiquer cette activité depuis plus de 20 ans, 20% depuis 11 ans et 12% depuis 16 ans.

a) Motivation des chasseurs

La figure 10 montre les différentes motivations des chasseurs.

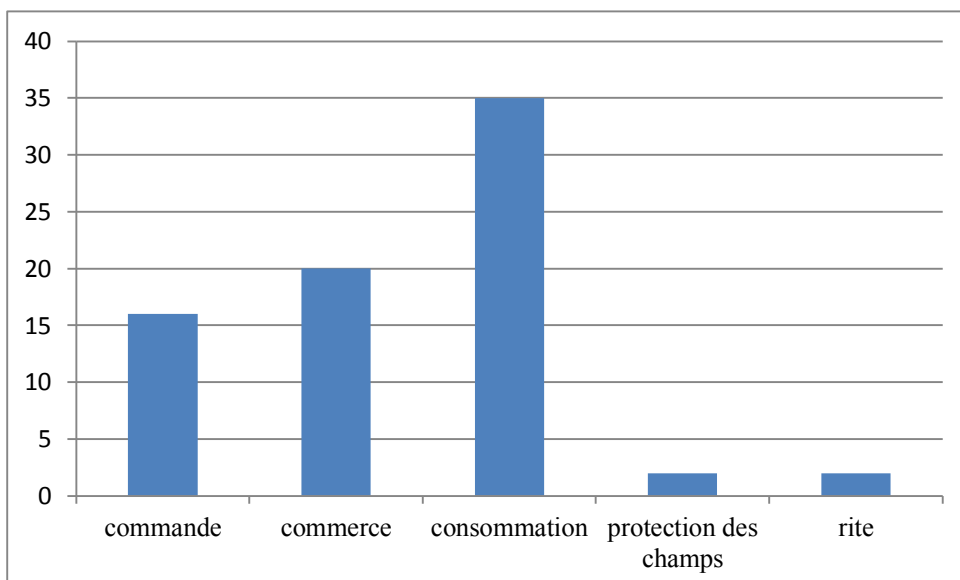


Figure 9: Motivations des chasseurs

Les motivations de la chasse aux grands singes sont diverses :

La viande est la principale motivation des chasseurs dans la zone vu qu'elle procure un revenu important et qu'elle est très succulente à la consommation d'après les enquêtés. Un pourcentage important (46%) des chasseurs interviewés ont déclaré chasser pour la consommation et 27% pour le commerce, 21% sur commande, 3% pour la protection des cultures et 3% pour les rites. En effet en dehors des chasseurs sur commande qui ont comme motivation le profit, les autres chassent pour la consommation. La protection des champs et les rites est la deuxième motivation des chasseurs. Lorsqu'un grand singe est tué, il est d'abord transporté à la maison pour être consommé par la famille et le surplus est vendu pour amortir les autres charges de la maison. Une fois consommé, certains membres de la communauté ou de la famille sollicitent souvent les crânes, les poils et les os des membres pour les pratiques culturelles. En effet, les poils du gorille sont utilisés pour booster la production des arbres fruitiers qui sont restés longtemps sans fructifier ou pour la production des champs de pistache. Le crâne du chimpanzé quant à lui est mis dans la rivière pour inciter la pluie à tomber lorsque la saison sèche est trop longue. Les os des deux espèces précédemment citées sont utilisés pour masser les nouveaux nés symbolisant la force et la puissance. Il arrive aussi que certains intermédiaires sollicitent uniquement la tête, les pieds et les mains de ces primates pour des raisons que les chasseurs ignorent.

Pour ce qui est de la protection des cultures, les grands singes causent plusieurs dégâts ; on cite à titre d'exemple la destruction des champs de cacaoyers par les chimpanzés qui consomment la presque totalité des fruits mûrs qu'ils trouvent dans la plantation ; la destruction des champs d'arachides et de manioc par les gorilles qui les piétinent lors de leur passage, etc. Dès lors, lorsqu'un chasseur est face à l'une de ces espèces, il l'abat et la transporte à la maison pour être partagée entre les membres de la famille et les amis de confiance, avant de vendre le surplus.

4.1.1.1.2. Les transporteurs

Ils sont chargés de transporter les produits de chasse d'un point à un autre. Ils constituent généralement le deuxième maillon de la filière. Dans cette catégorie d'acteurs on trouve, les porteurs (soit sur la tête, soit sur les motos), les chauffeurs de taxi brousses, de cars, de grumiers et certaines voitures privées. Ils sont généralement engagés par les chasseurs et les intermédiaires et sont payés soit en espèces (argent), soit en nature (viande). Les porteurs sur la tête sont en général les membres de la famille du chasseur, qui transportent

discrètement le butin pour l'acheminer à la maison. Il faut noter ici que la viande est préalablement séchée en forêt par le chasseur avant d'être transportée vers sa destination finale. La figure 10 représente les moyens d'acheminement empruntés par les acteurs de la filière.

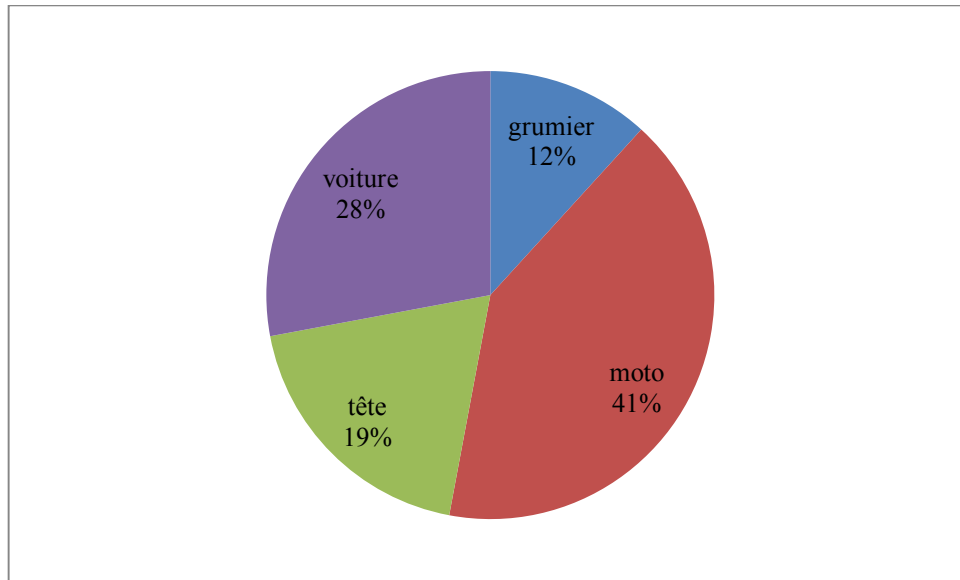


Figure 10: Moyens de transport utilisé

De la figure 10, il ressort que le principal moyen de transport utilisé est la moto. En effet, le gibier provient des petits villages très enclavés pour se rendre dans les zones urbaines et semi-urbaines. Les commerçantes et d'autres acteurs pour s'approvisionner sont obligés d'emprunter la moto qui non seulement reste le seul moyen disponible, mais en plus a la particularité d'emprunter les petits sentiers forestiers dans l'optique de contourner les postes forestiers installés le long de la route. Une fois dans les zones péri-urbaines, il est plus aisé pour les commerçantes d'emprunter les voitures de transport commun qui peuvent être ici les taxi-brousses ou les cars de voyage. Le transport à la tête est le plus souvent utilisé par les chasseurs pour transporter le gibier de la zone d'abattage à la zone de conservation pour être fumé ou livré. Le faible taux de transport par les grumiers s'explique du fait qu'il est formellement interdit aux chauffeurs grumiers de transporter les passagers encore moins ceux possédant la viande. Ce sont généralement les rebelles qui se risquent à cette pratique, et si ces derniers sont arrêtés, ils perdent immédiatement leur travail. On peut conclure ici que le transport est fonction du type d'acteur et de la zone dans laquelle le gibier est prélevé.

4.1.1.1.3. Les commerçantes

Les commerçantes sont les vendeuses du gibier dans les marchés, les restaurants, à domicile, lorsque ce gibier n'est pas passé directement à la consommation familiale par la famille du chasseur. Nous avons identifié dans cette rubrique trois catégories de commerçantes, il s'agit des détaillantes, des grossistes, des détaillantes dans les restaurants qui vendent aussi d'autres espèces telles que les céphalophes, les petits primates, etc. Les grands singes sont vendus clandestinement auprès des acheteurs bien connus et dans les restaurants. Ce sont pour la plupart des femmes mariées âgées de 20 à 60 ans dont le niveau d'éducation va du CEPE au probatoire. Elles ont comme activité secondaire l'agriculture. Elles résident dans la zone d'étude ou sont des allogènes venant des grandes métropoles.

4.1.1.1.4. Les différentes catégories de commerçantes

a) Les grossistes

Ce sont elles qui collectent les grandes quantités de viandes auprès des chasseurs soit en brousse soit dans leur domicile pour approvisionner les détaillantes des marchés urbains ainsi que les restaurants. Elles sont généralement en complicité avec les différents acteurs de la filière en occurrence les chasseurs, les transporteurs et l'administration forestière. En fonction de la distance qui les sépare des zones de collecte aux zones de livraison, les grossistes font en moyenne deux à quatre voyages par mois en fonction aussi de la disponibilité du gibier sur des motos, voitures, grumiers sur des routes non-goudronnées (photo 3). Il faut noter ici que le déplacement ne se fait pas uniquement pour les grands singes, mais pour tout type d'espèce présente le long de leur chemin.



Photo 3 : Route empruntée par les commerçantes pour l'approvisionnement

b) Les détaillantes

Il s'agit des vendeuses dans les marchés ruraux, les villages, le long de la route sur la tête (généralement en petits morceaux) et dans les restaurants. Elles s'approvisionnent en petite quantité soit chez le chasseur soit chez les grossistes. Elles vendent généralement chaque jour deux à trois gibiers en fonction des moyens disponibles. Elles vendent soit le gibier entier, soit en gigots ou en petits morceaux (voir photo 4). Pour ce qui est de la viande des grands singes, elles sont moins impliquées par peur de la répression d'où la

difficulté de trouver un spécimen de grand singe exposé au marché local. Toutefois, les détaillantes dans les restaurants en vendent le plus souvent car le contrôle des écogardes se fait rarement à leur niveau.



Photo 4 : Détaillantes de la viande de brousse au marché rural de Lomié

La figure 11 représente les types de commerçantes en fonction de la vente de la viande des grands singes.

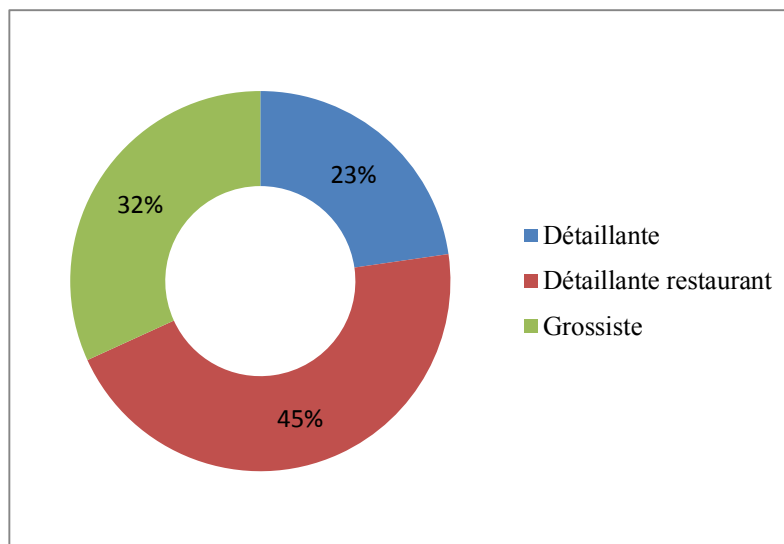


Figure 11: Catégories de commerçantes identifiées dans la vente de la viande des grands singes

De la figure 11, il ressort que la viande des grands singes est trouvée auprès des détaillantes dans les restaurants qui les commercialisent à l'état cuit auprès des consommateurs finaux.

Nous avons donc dans cette catégorie, les détaillantes locales, les détaillantes urbaines et les détaillantes dans les restaurants.

4.1.1.1.5. Les consommateurs

Il s'agit ici du dernier maillon de la filière. Lorsque le chasseur amène la viande directement à la maison pour être consommée, la filière devient courte on parle dans ce cas de la consommation familiale. Par contre lorsque le chasseur transporte la viande des grands singes pour être commercialisée par les différents acteurs avant d'être consommée, on parle de consommation finale. En effet, le consommateur peut s'approvisionner soit auprès du chasseur qui a décidé de vendre le surplus, soit auprès des détaillants qui commercialisent de façon discrète, soit auprès des détaillantes dans les restaurants.

4.1.1.2. Les acteurs semi-directs

4.1.1.2.1. Les intermédiaires

Il s'agit ici des commanditaires. Ce sont eux qui subventionnent généralement la chasse. Ils négocient avec les chasseurs qui se déplacent difficilement vers les grandes villes et leur fournissent des munitions, des torches, des piles, de l'argent et parfois des armes puis reçoivent en retour le gibier. Les intermédiaires sont le plus souvent motivés par le désir de satisfaire la demande du marché et des restaurants urbains pour certains. Pour d'autres

la motivation réside dans la satisfaction des hautes autorités qui viennent en tournée dans la zone. A titre d'exemple vécu, nous avons pu nous procurer quelques pièces de gorille tuée lors d'une partie de chasse destinée à la réception d'une haute autorité du pays et sa suite en tournée économique et sociale. Dans cette rubrique on trouve les élites, les élus locaux, les autorités administratives, certaines commerçantes, certaines personnalités religieuses, les policiers, etc.

4.1.1.2.2. L'administration forestière

Le rôle de l'administration dans ce processus est de faire appliquer la loi. Elle le fait de deux manières par la sensibilisation et la répression. Pour la répression, plusieurs méthodes ont été développées à savoir les barrières de contrôle, les opérations coup de poings et le renseignement dans les communautés. Lorsque la viande de grand singe est saisi, elle est soit vendue aux enchères, soit donnée aux prisonniers et les contrevenants sont déférés au parquet. Les entretiens menés auprès de l'administration forestière révèlent que les saisies se font de moins en moins dans la zone à cause de la rareté des grands singes d'une part et d'autre part de la diminution des renseignements par les communautés locales. Les armes sont aussi saisies lors de la répression et transférées à l'administration territoriale sous décharge.

Lorsqu'il arrive qu'un bébé gorille ou chimpanzé soit saisi vivant, il est généralement envoyé dans un centre zoologique.

4.1.1.2.3. Les ONG de conservation

Au niveau local plus précisément dans la zone d'étude, ces organismes donnent un appui financier et logistique à l'administration forestière dans la lutte contre le braconnage. Il s'agit plus précisément du WWF.

4.1.1.2.4. Les sociétés forestières

Elles appuient également l'administration forestière financièrement. Dans leur Unité Forestière d'Aménagement (UFA), elles identifient les sites des grands singes et les prennent en compte lors de l'exploitation. Cette prise en compte passe par la sensibilisation de leurs ouvriers, la cartographie des sites de conservation et les sanctions contre les ouvriers rebelles. Il s'agit ici de Pallisco qui est une entreprise forestière

4.1.1.3. Les relations entre les différents acteurs

4.1.1.3.1. Acteurs directs

Entre les acteurs directs, il existe les relations de solidarité et de familiarité caractérisées par les échanges d'une part, et d'autre part les relations de méfiance donnant lieu aux dénonciations. Les chasseurs par exemple vont le plus souvent chasser en groupe où ils s'échangent les munitions lorsque l'un des leurs est en rupture. Il arrive de fois qu'un chasseur prête son arme à un autre chasseur contre un pourcentage de gibier ou contre les munitions. Les commerçantes non seulement s'entre-aident en vendant la marchandise d'une autre qui est empêchée mais également, s'organisent en associations où elles s'entraident en cas de problèmes. Elles ont développé au sein de ces associations des caisses en fonction des rubriques. Il y a les caisses secours et les caisses de développement. Certains chasseurs intègrent ces associations pour bénéficier des différentes aides. Les transporteurs facilitent l'acheminement des espèces protégées vers leur destination en les dissimulant dans les lieux secrets de leurs véhicules où en empruntant les pistes peu connues par les écogardes.

Les relations de méfiance sont alimentées par les jalousies, la cupidité engendrant ainsi les dénonciations au sein des acteurs contre rémunération pour d'autres.

4.1.1.3.2. Acteurs semi-directs

Il existe une relation de collaboration entre ces différents acteurs surtout autour des aires protégées et des concessions forestières. Il s'agit principalement de l'administration forestière, des ONG de conservation et des sociétés forestières. La relation entre ONG et administration forestière est axée sur les financements et les formations. Les ONG les appuient également lors des opérations de patrouilles. Les entreprises forestières appuient aussi l'administration financièrement à travers le fonds de lutte anti-braconnage (LAB).

Les relations entre les intermédiaires/commanditaires sont plutôt tendues avec les ONG surtout internationales qui militent pour la protection des grands singes. Ces derniers dénoncent ces commanditaires qui encouragent la chasse des grands singes. Par contre, les relations commanditaires et administration forestière sont plus ou moins bonnes compte tenu du fait que plusieurs de ces commanditaires sont étroitement liés à l'administration.

4.1.1.3.3. Acteurs semi-directs et directs

Ces deux acteurs entretiennent les relations conflictuelles et de collaborations. La chasse et la commercialisation des grands singes sont interdites, l'administration forestière et les ONG de conservation pour faire respecter la législation en vigueur utilisent la répression comme méthode de dissuasion. Cette répression passe par les saisies de viandes, les emprisonnements et les amendes payées par les contrevenants. Ce qui amène les acteurs directs à développer une certaine animosité à l'égard de ces derniers. Il peut toutefois exister une relation de collaboration entre ces deux types d'acteurs. Ceci se traduit lorsque le personnel de l'administration forestière ou judiciaire se laisse soudoyer pour coopérer. La relation de collaboration existe également entre les commanditaires et les acteurs directs, elle se traduit par l'échange entre ces derniers qui reçoivent armes, munition, protection des commanditaires et argent contre le gibier.

4.1.2. Analyse spécifique et détaillée du circuit de commercialisation

Le circuit de commercialisation de la viande de grands singes commence lorsque le chasseur n'emporte pas la viande à la maison pour la consommation familiale. Il naît lorsque ce dernier se décide à la commercialiser. Dans ce cas les commerçantes, les transporteurs et les consommateurs finaux entrent en jeu. L'analyse spécifique et détaillée du circuit de commercialisation passe ainsi par plusieurs phases.

4.1.2.1. La chasse aux grands singes

Comme nous l'avons dit au début, elle se fait par deux types de chasseurs, les chasseurs occasionnels et les chasseurs spécialisés. Les premiers chassent pour la subsistance et les deuxièmes pour le profit. Une expédition de chasse dure en moyenne un à trois jours pour certains et pour d'autres cinq jours à une semaine, pour une distance allant respectivement entre 2 et 10 km à 10 et 35 km à pied dans la forêt avec environ cinq cartouches à deux cartons (25 cartouches). Elle se fait de jour comme de nuit surtout le jour, elle peut également se faire en groupe ou seul mais la plupart du temps en groupe. Lors de ces expéditions de chasses, plusieurs animaux sont également abattus, il s'agit des céphalophes, des athérures, des petits primates, etc.

La chasse des grands singes se fait par les armes de traite de fabrication artisanale (voir photo 5) qui sont les plus couramment utilisées (77%) et les calibres 12 (18%). 5% de chasseurs déclarent utiliser les deux types d'armes (figure 12).

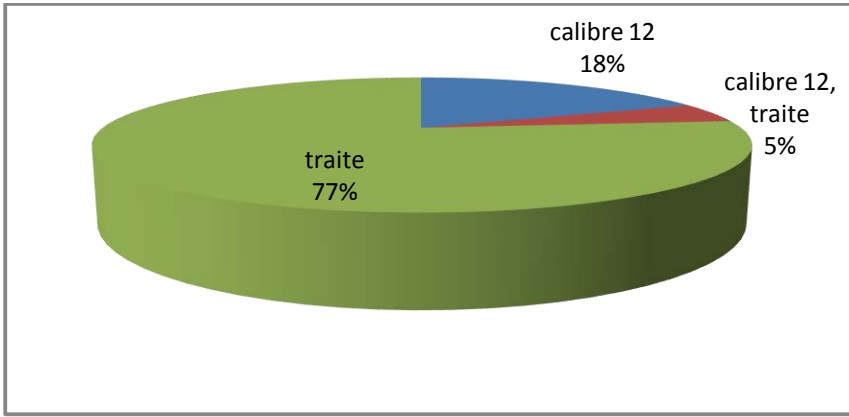


Figure 12: Pourcentage du type d'armes utilisées par les chasseurs



Photo 5: Armes artisanales (deux coups) pour la chasse des grands singes

Au regard de cette figure, il ressort un pourcentage élevé d'utilisation des armes de traite. Ceci s'explique par le fait que ces dernières sont fabriquées localement dans les villages à des prix variant entre 20 000 et 40 000 Frs CFA. Le chasseur a même la possibilité de payer en plusieurs tranches ce qui explique le fait que plusieurs chasseurs soient propriétaires de leur propre arme. Un total de 60% de chasseurs interviewés ont déclaré être propriétaires de leurs fusils, 18% louent auprès des autres chasseurs et 14% prétendent avoir hérité de leur famille. Pour ce dernier cas, il s'agit des fusils de calibre 12 qui, lorsqu'ils n'ont pas été achetés à Yaoundé à des prix variant entre 100 000 et 400 000 Frs CFA, ont été hérités des grands-parents ou ont été reçus comme cadeaux de la part des membres de famille qui sont des militaires, gendarmes ou policiers. Certaines armes de sources informelles issues des entretiens proviennent de certains écogardes qui revendent les armes saisies à très vil prix. Nous avons aussi observé l'existence des armes dites « simplex » destinées à la grande chasse plus précisément la chasse aux éléphants. Les chasseurs affirment les avoir achetées occasionnellement auprès des braconniers congolais entre 200 000 et 300 000 frs CFA.

Quel que soit le type d'arme utilisée (traite ou calibre 12), les munitions sont les chevrotines (voir photo 6 et 7) localement appelées « deux zéro » et d'autres balles qu'ils appellent « un zéro ». Elles sont achetées à Lomié ou à Mindourou à des prix variant entre 700 et 800 frs CFA la cartouche. Ces munitions peuvent aussi être achetées à Abong-Mbang à 500 frs CFA la cartouche.

Le chasseur se procure lui-même son arme. Pour les munitions, elles peuvent lui être fournies ou pas ; à l'exception des chasseurs « Baka » qui reçoivent totalement les armes et les munitions des Bantou qui les commissionnent pour des parties de chasse. Les « Baka » et les Bantou se partagent le butin de la chasse en fonction du nombre de cartouches utilisées (environ 25% pour les Baka)



Photo 6: Munitions destinées à l'abattage des grands singes

Balle de chevrotine



Photo 7: Balle de chevrotine extraite dans la dépouille d'un morceau de gorille

On a aussi demandé aux chasseurs s'ils rencontraient les bébés gorilles ou chimpanzés dans la forêt afin de savoir ce qu'ils en font. A cette question, 86% ont répondu oui et 14% non. Pour ceux qui ont répondu oui, la majorité prétend ne rien faire par peur de la répression des écogardes pour certains, et pour d'autres très difficile à nourrir d'une part et d'autre part inutile car trop petit. Une minorité en font des animaux de compagnie à la maison et d'autre vendent aux commerçants.

Les chasseurs de grands singes rencontrent de nombreuses difficultés dans l'exercice de leur fonction disent-ils. On a relevé l'agressivité des gorilles et la répression faite par les écogardes du fait du caractère illégal de l'activité. Toutefois, 50% de chasseurs disent ne pas abandonner la chasse des grands singes même en cas d'alternative à cause du revenu qui est très important et de son aspect culturel dans la communauté. Les autres 50% des chasseurs prétendent laisser cette activité s'ils avaient des alternatives viables du genre : emploi rémunéré, financements pour l'agriculture et l'élevage.

4.1.2.2. Le Transport des grands singes vers leurs destinations finales

Le transport du gibier des grands singes se fait de plusieurs façons. Lorsqu'un gorille ou un chimpanzé est abattu dans la forêt de façon occasionnelle, ce dernier est dépecé en forêt puis transporté discrètement par les membres de la famille du chasseur pour être commercialisé ou consommé au village. Par contre les chasseurs permanents des grands singes entrent en forêt avec les porteurs qui transportent le gibier soit à la tête soit par moto pour livrer au client, ou pour déposer dans un endroit spécifique bien connu par le chasseur. Les chasseurs ne se déplacent généralement pas avec leur butin vers la ville, ils livrent sur place soit au village soit en forêt ; et ce de façon très discrète.

Les commerçantes venant des grandes métropoles se chargent d'évacuer le gibier des zones de collecte vers les marchés urbains en empruntant les cars, les taxis brousses ou les grumiers. La plupart de ces vendeuses possèdent le permis de collecte des dépouilles d'animaux des espèces de la classe B et C. Mais comme la commercialisation des grands singes est interdite, ces dernières développent des stratégies pour évacuer leurs gibiers en toute sécurité.

4.1.2.3. Techniques d'évacuation des grands singes vers les grandes métropoles

Les différentes techniques développées par les commerçantes sont :

a) Séparation des colis

Lors de l'évacuation de leurs marchandises, certaines commerçantes font généralement deux colis, un colis possédant les espèces des classes C et B et un autre colis avec les espèces uniquement de la classe A. lorsque ces colis sont saisis et qu'elles ne possèdent pas assez d'argent pour négocier, elles ignorent le deuxième colis où se trouvent les espèces protégées de peur de faire la prison, et se concentrent dès lors sur le premier dont elles présentent les papiers. Si elles ont un peu d'argent en leur possession, elles négocient avec les agents du MINFOF situés dans les barrières de contrôles pour passer avec leurs gibiers lorsque le quota dépasse les quantités prévues dans le permis de collecte.

b) Collaboration informelle avec les agents du MINFOF

Elle se fait avec le chef de poste forestier de la localité. Certaines commerçantes préfèrent aller directement négocier avec les chefs de poste forestiers situés le long de l'axe qu'elles parcourent. Elles s'abonnent chez ces derniers et obtiennent ainsi l'immunité sur leurs butins. Lorsqu'elles arrivent, elles appellent le chef de poste qui leurs délivrent un « laisser-passer » qu'elles vont montrer aux agents lors de leurs passages. Lorsqu'il y a la brigade nationale en route, elles sont averties par le chef de poste au préalable et dans ce cas, elles s'abstiennent de circuler avec une espèce protégée.

c) Collaboration avec les chauffeurs des véhicules publics

Le transport de la viande de grands singes se fait également et plus aisément avec la complicité des chauffeurs de taxi-brousse qui la dissimule sous le capot de véhicule et aussi des chauffeurs des cars qui circulent dans la zone. Généralement, les écogardes lors de la fouille à la recherche du gibier se limitent à la malle arrière et sur le porte bagage, ils ne vont presque jamais sous le capot de la voiture qui renferme le plus souvent les espèces protégées. Le gibier est aussi véhiculé à travers les grumiers au-dessus des conteneurs car il est difficile pour un écogarde de monter sur ces conteneurs pour contrôler.

d) Transport par véhicules non contrôlé

Les observations directes faites au niveau des barrières de contrôle ont montré que plusieurs voitures immatriculées IT et CA n'étaient pas soumis au contrôle des écogardes. Ceci peut aussi être un moyen plus efficace d'évacuer la viande des grands singes vers la

ville. Les écogardes se heurtent de fois à un rapport de force avec les autres agents de l'Etat ; il s'agit généralement des « hommes en tenue » qui refusent que leurs sacs soient fouillés. Ces sacs sont pour la plupart scellés avec un cadenas.

Il est difficile de rencontrer les commerçantes possédant uniquement la viande de chimpanzé et de gorille. Le colis est constitué de plusieurs autres espèces appartenant généralement aux classes A et B. Lorsqu'une personne voyage avec uniquement une espèce animale protégée en occurrence le chimpanzé ou gorille, il s'agit généralement d'un voyageur occasionnel qui lors de son passage dans un village s'est vu offrir ces espèces à très vil prix auprès des chasseurs occasionnels qui voulaient s'en débarrasser. Ces voyageurs pour traverser avec leur colis négocient également avec les agents du MINFOF installés le long des barrières.

4.1.2.4. La commercialisation des grands singes

Lorsqu'un grand singe est abattu, il est d'abord boucané et découpé en morceaux en forêt avant d'être transporté vers le lieu de vente qui peut être sur place en forêt ou au domicile du chasseur. Les figures 13 et 14 présentent les différents lieux de vente du gibier.

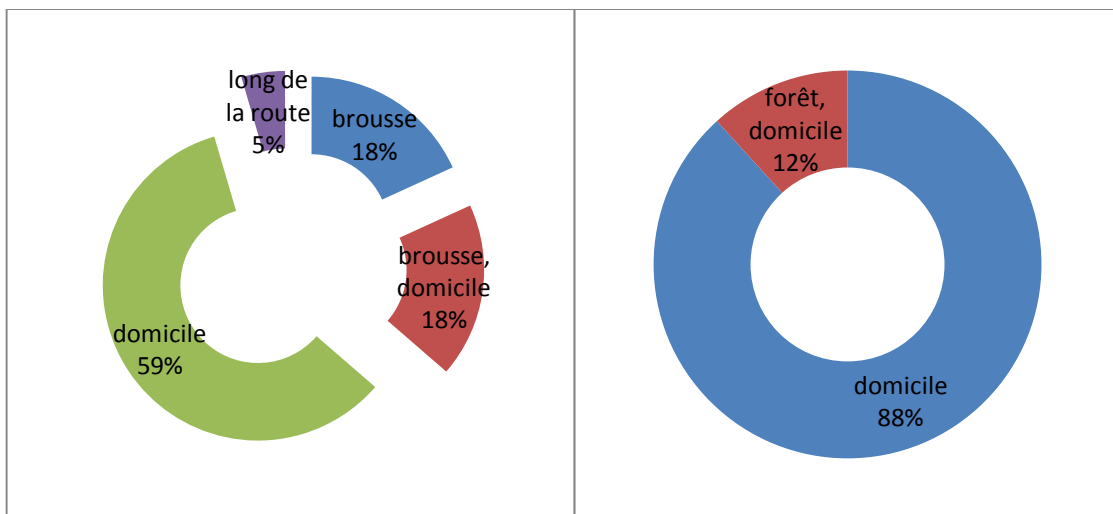


Figure 14: Pourcentage des zones d'achats du gibier par les commerçantes

Figure 13: Pourcentage des zones de livraison par les chasseurs

Le lieu de vente ou de livraison de la viande des grands singes est en grande partie le domicile du chasseur en milieu rural ; suivie de la brousse et ceci en toute discrétion. La viande peut être vendue de manière très discrète à vil prix auprès des commerçants locaux du village et des villages voisins dans l'optique de vite s'en débarrasser de peur d'être

dénoncé. Elle peut également être vendue aux commerçantes venues des grandes métropoles.

Auparavant avec l'installation du projet ECOFAC, les chasseurs ont vu plusieurs membres de la communauté se faire arrêter et emprisonner pour avoir consommé ou commercialisé la viande des grands singes. Dans les villages, les membres de la communauté se dénoncent le plus souvent suite à un mécanisme de dénonciation instauré par l'administration forestière, d'où la méfiance des commerçantes entre-elles, et des chasseurs entre-eux. Pour éviter d'être dénoncés, les acteurs directs de la filière ont développé plusieurs mécanismes. Les ventes se font généralement de bouche à oreille (59%) en fonction des gens de confiance ; ce sont le plus souvent les chasseurs occasionnels qui utilisent cette technique. Le téléphone est aussi un instrument de vente au sein de certains villages (24%), c'est le cas ici des chasseurs spécialisés qui ont développé un réseau de commercialisation avec les commerçantes. En effet, les chasseurs passent des coups de fil à leurs acheteurs qui peuvent venir de Lomié, de Mindourou, d'Abong-Mbang, de Bertoua, de Yaoundé, ou de Douala en cas de disponibilité de la viande des grands singes et accompagnée d'une quantité suffisante de viande des autres espèces (voir figure 15). Les chasseurs spécialisés ne craignent pas trop les dénonciations faites dans les villages car ils sont généralement couverts par les commanditaires qui sont pour la plupart les élites et les membres très influents de l'administration locale. Lorsque l'un d'eux est arrêté, il se voit très vite être relâché dans les jours qui suivent.

Les approvisionnements se font une à deux fois par semaine en fonction des distances pour les grossistes et de la disponibilité. Pour les détaillantes, les approvisionnements se font en fonction de la disponibilité et de l'information ; elles achètent une à deux pièces pour revendre au consommateur local majorant quelques francs. Les prix varient en fonction du lieu, de l'espèce et de la grosseur du gibier.

Il est très difficile de trouver des commerçantes spécialisées dans la vente de la viande des grands singes. Dans les marchés de viande de brousse visités, aucun spécimen de viande de grands singes n'a été observé. Plusieurs commerçantes ont dit qu'elles avaient peur de vendre la viande des espèces protégées ouvertement au marché à cause de la répression. Les sources informelles révèlent que les espèces protégées comme le gorille ou le chimpanzé ne sont généralement pas exposées sur les comptoirs comme les autres espèces dont le commerce est réglementé. Elles sont pour la plupart conservées à la maison ou sous les comptoirs dans le cas où une commande spéciale leur parvenait. La plupart de leur commande vient des propriétaires des restaurants suite à la demande des consommateurs.

Il est plus facile pour les restauratrices de vendre la viande des grands singes que pour les commerçantes car le contrôle se fait rarement au niveau des marmites.

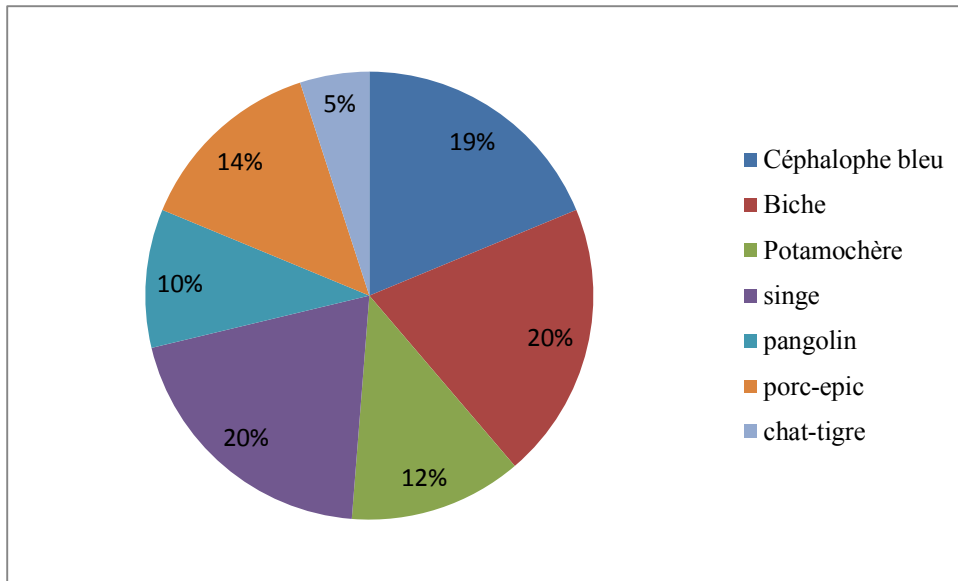


Figure 15: Différentes espèces commercialisées par les commerçantes

Les petits primates, les céphalopes et la biche sont les espèces les plus commercialisées dans les marchés visités. Les autres espèces arrivent occasionnellement surtout le chat tigre et le potamochère. On les trouve tous à l'état frais comme à l'état fumé, le gibier frais est plus cher que le fumé car ce dernier a perdu sa saveur et son poids.

4.1.2.5. Consommation finale

La consommation finale concerne les consommateurs qui achètent le gibier auprès des commerçants (grossistes, détaillants, restaurants) ou des chasseurs. Ils s'approvisionnent soit dans les villes, soit dans les villages. Quel que soit les acteurs impliqués dans le commerce de la viande des grands singes, le but principal est la satisfaction des consommateurs.

La viande de grands singes provenant de la zone d'étude est consommée en grande partie au Cameroun. Toutefois, il est probable qu'une autre partie soit consommée à l'étranger. Les figures 16 et 17 présentent de façon simplifiée le circuit de commercialisation de la viande des grands singes

4.1.2.6. Types de circuits de commercialisation des grands singes

Dans le cadre de la présente étude, il s'agit du circuit court à cause de la féminisation de la filière :

Circuit court (1)

Chasseurs → Transporteurs → Détaillants (femmes) → Consommation finale (locale).

Circuit semi-court (2)

Chasseurs → intermédiaires → Transporteurs → Grossistes (femmes) Détaillants (femmes) → Consommation finale (nationale).

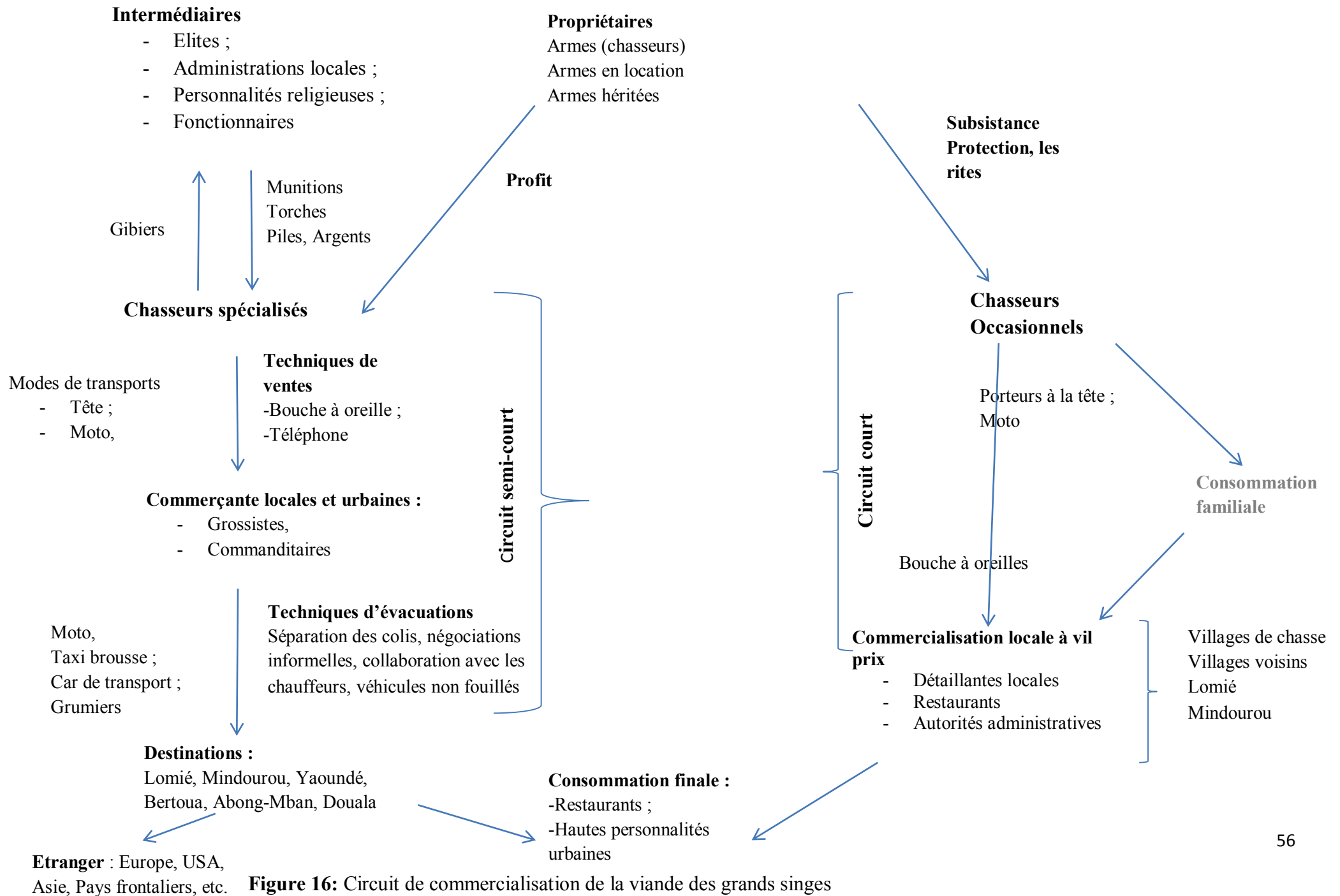
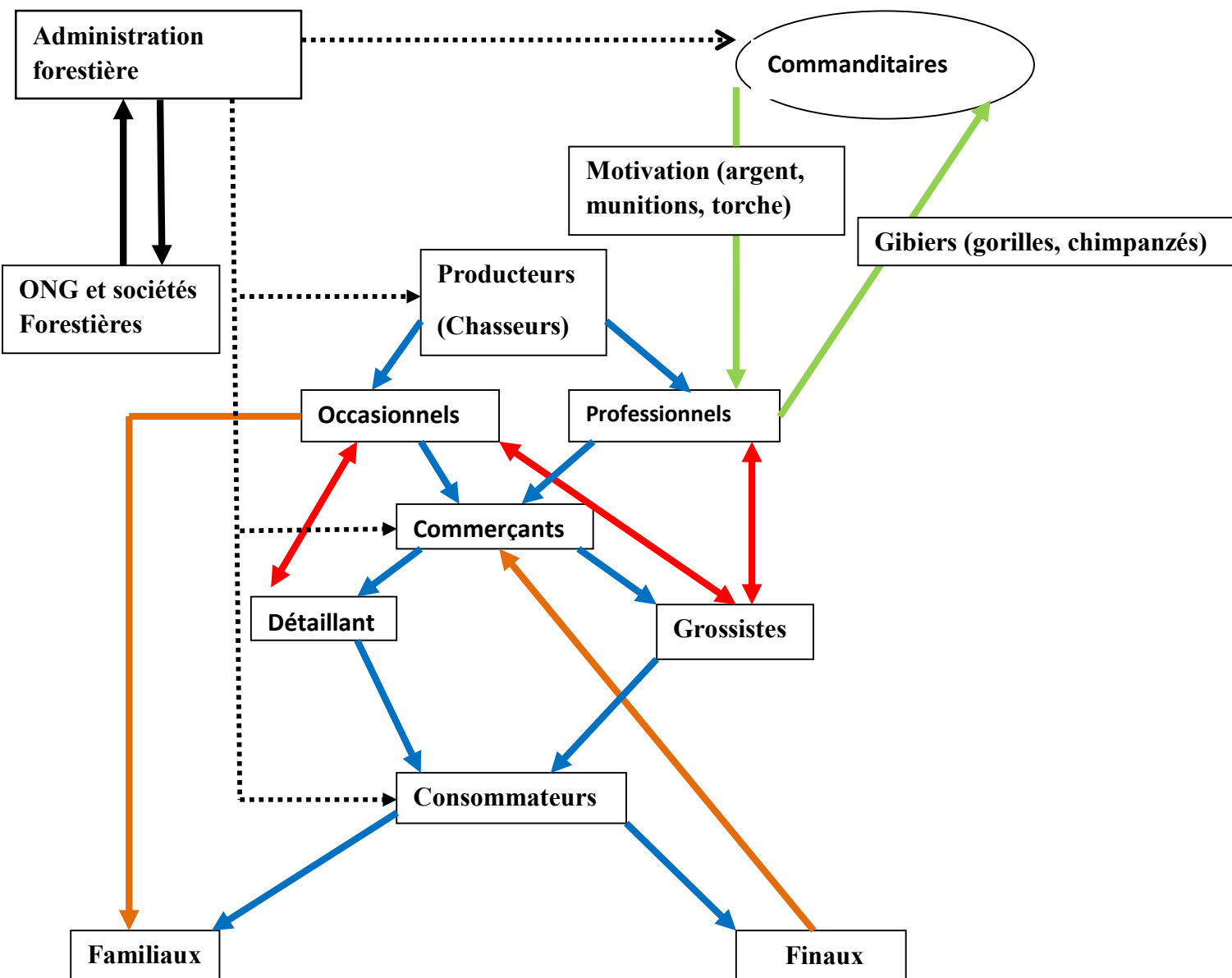


Figure 16: Circuit de commercialisation de la viande des grands singes



Légende

- Relation influence
- Relation directe de la filière
- Relation de contrôle
- Relation de collaboration

Figure 17: Modèle descriptif du circuit de commercialisation des grands singes

4.1.3. Analyse comptable

4.1.3.1. Prix au niveau du producteur

Le prix de vente diffère en fonction des chasseurs et du type de commerçant. Lorsque le chasseur (producteur) abat un gorille ou un chimpanzé, il le découpe en petits morceaux qu'il fume avant de revendre. Il faut noter qu'il y a une façon spéciale de découper la viande de grands singes, le nombre de morceaux varie entre 18 et 20 pour le gorille, et 10 à 12 pour le chimpanzé. La vente locale par le chasseur occasionnel auprès des commerçantes et des consommateurs locaux varie de 2 000 à 3 000 Frs CFA la pièce pour le gorille (photo 8) et de 1 500 à 2 000 frs CFA pour le chimpanzé. La vente par le chasseur spécialisé varie entre 5000 et 6 000 Frs CFA la pièce pour un gorille ou un chimpanzé, et lorsque ce dernier a acheté ses propres munitions de chasse. Pour ceux qui sont approvisionnés en munitions, le partage se fait généralement en fonction du nombre de munitions et de la quantité du gibier. Le prix va de 3 000 à 3 500 Frs CFA la pièce



Photo 8 : Pièces de gorille vendu à 2 500 Frs CFA par un chasseur occasionnel

4.1.3.2. Marge brute au niveau du producteur

Un chasseur occasionnel peut donc se faire une marge brute en moyenne de 50 000 Frs CFA pour un gorille abattu et environ 20 000 Frs CFA pour un chimpanzé ; alors qu'un chasseur spécialisé peut avoir entre 70 000 et 100 000 Frs CFA par gorille abattu, et 42 000 à 60 000 Frs CFA par chimpanzé, voir tableaux 5 et 6.

Tableau 5: Marges brutes moyennes mensuelles et annuelles des chasseurs occasionnels

Marges brutes	Gorille (Frs CFA)	Chimpanzé (Frs CFA)
Une fois/semaine	200 000/mois 4 080 000/an	80 000/mois 960 000/an
Une fois/deux semaines	100 000/mois 1 200 000/an	40 000/mois 480 000/an
Une fois par mois	50 000/mois 600 000/an	20 000/mois 240 000/an

Tableau 6: Marges brutes mensuelles et annuelles des chasseurs spécialisés

Marges brutes	Gorille (Frs CFA)	Chimpanzé (Frs CFA)
Une fois/semaine	340 000/mois 4 800 000/an	204 000/mois 2 448 000/an
Une fois/deux semaines	170 000/mois 2 040 000/an	102 000/mois 1 224 000/an
Une fois par mois	85 000/mois 1 020 000/an	51 000/mois 612 000/an

Au vu des tableaux 5 et 6, il ressort qu'un chasseur occasionnel peut avoir environ 200 000 Frs CFA le mois pour un gorille et 80 000 Frs CFA pour un chimpanzé lorsqu'il abat un grand singe une fois par semaine. Un chasseur spécialisé quant à lui produit 340 000 Frs CFA pour un gorille et 204 000 Frs CFA pour un chimpanzé. Lorsque le singe est abattu une fois toutes les deux semaines, le chasseur occasionnel se fait environ 100 000 Frs CFA le mois pour un

gorille et 40 000 Frs CFA pour un chimpanzé et le chasseur spécialisé 170 000 Frs CFA pour un gorille et 102 000 Frs CFA pour un chimpanzé.

4.1.3.3. Marges nettes au niveau du producteur

Pour ressortir les marges nettes nous allons soustraire toutes les charges liées au producteur. Il s'agit ici des coûts liés à la capture, au transport et au fumage de la viande des grands singes. Pour la capture, le chasseur a besoin des munitions, trois à quatre cartouches suffisent pour tuer un grand singe. Une cartouche coûte 700 à 800 Frs CFA à Lomié et à Mindourou, le chasseur dépense 500 à 1 000 Frs CFA en coût de transport par moto pour se rendre dans l'une de ces villes pour l'approvisionnement en cartouches. Il arrive que trois ou quatre chasseurs cotisent et envoient un seul chasseur s'approvisionner en cartouches dans l'optique de limiter le coût du transport. Le ravitaillement se fait généralement une fois par semaine en fonction des besoins. Il faut noter que le chasseur ne se déplace pas uniquement pour l'achat de chevrotines, mais aussi pour les munitions destinées à la chasse des petits mammifères. Ce qui rend difficile la détermination du coût de transport qui peut être amorti par la vente des autres espèces.

Pour le fumage, les chasseurs se servent d'un briquet qu'ils ont généralement en leur possession, le bois de chauffage est ramassé en forêt. Le coût du fumage est presque nul car le chasseur en dehors respectivement du briquet ou d'une boîte d'allumette qu'il achète au village à 200 et 50 Frs CFA, ils ne font aucune autre dépense.

Les matériels généralement utilisés par le chasseur sont les torches frontales dont le coût varie entre 1 500 et 2 000 Frs CFA, les batteries à 1 000 Frs CFA, les bottes ou les chaussures en plastique qui sont généralement de vieilles chaussures laissées par un cousin vivant en ville. Nous avons également les limes, les machettes et les couteaux dont le coût est nul car on estime que ce matériel n'a pas été acheté pour la chasse, mais plutôt pour les travaux champêtres et ménagers.

Pour les chasseurs occasionnels, c'est le surplus de la viande qui est vendu. Les chasseurs ont déclaré consommer généralement la moitié du gibier et vendre l'autre moitié ce qui revient à 50% la viande vendue.

Le chasseur spécialisé entre en forêt pour tuer un grand singe il met donc plus de temps en forêt que le chasseur occasionnel. Dès lors, En plus des charges citées plus haut, vont s'ajouter les charges liées à l'alimentation. Les chasseurs se munissent généralement du sel (200 Frs CFA), de l'huile (1 000 Frs CFA), du cube (300 Frs CFA) et les aliments de base

(tubercules de manioc, banane-plantains, couscous, etc.) dont le coût est nul, car sont le plus souvent récolté dans les champs. Les protéines sont généralement récoltées en forêt et consistent en la viande de brousse et parfois le poisson. Les tableaux 7 et 8 montrent les marges nettes au producteur.

Tableau 7: Marges nettes mensuelles et annuelles des chasseurs occasionnels

Marges brutes	Gorille (Frs CFA)	Chimpanzé (Frs CFA)
Une fois/semaine	81 000/mois 972 000/an	21 000/mois 252 000/an
Une fois/deux semaines	40 500/mois 486 000/an	10 500/mois 126 000/an
Une fois par mois	20 250/mois 243 000/an	5250/mois 63 000/an

Tableau 8: Marges nettes mensuelles et annuelles des chasseurs spécialisés

Marges brutes	Gorille (Frs CFA)	Chimpanzé (Frs CFA)
Une fois/semaine	315 000/mois 3 780 000/an	179 000/mois 2 148 000/an
Une fois/deux semaines	157 500/mois 1 890 000/an	89 500/mois 1 074 000/an
Une fois par mois	78 750/mois 945 000/an	44 750/mois 537 000/an

Il ressort des tableaux 7 et 8 qu'un gorille abattu pour un chasseur occasionnel procure environ à 20 250 Frs CFA et un chimpanzé à 5250 Frs CFA. Pour un chasseur spécialisé, on aura environ 78 750 Frs CFA pour le gorille et 44 750 CFA le chimpanzé lorsqu'on enlève toutes les charges.

4.1.3.4. Prix aux commerçants

Il s'agit ici des prix aux grossistes et aux détaillants.

4.1.3.4.1. Le prix aux détaillants

Le détaillant qui achète la viande de grand singe au village auprès d'un chasseur occasionnel, le revend discrètement auprès des consommateurs locaux majorant 500 Frs CFA ou 1 000 frs CFA par pièce. Il existe également les détaillantes qui vendent dans les restaurants. Celles-ci découpent la pièce de viande achetée en petits morceaux qu'elles revendent cuit à 500 Frs CFA le plat. Cette dernière peut se faire 1 000 à 1 500 Frs CFA de bénéfice pour une pièce de viande achetée. Donc une pièce achetée à 2 500 Frs CFA peut fournir 3 000, 3 500 ou 4 000 Frs CFA à une détaillante. Etant donné que la viande des grands singes n'est pas facilement disponible au village, les détaillantes revendent leurs pièces deux à trois fois par semaines de fois une fois la semaine. Certaines prétendent faire un mois sans viande de grands singes de ce fait, se procurent généralement trois à quatre pièces.

4.1.3.4.2. Le prix aux grossistes

Ce prix n'est pas très bien connu, il dépend des commerçants. Certaines commerçantes lors des entretiens informels ont déclaré multiplier le prix d'achat par deux ou par trois en fonction du consommateur. Donc pour une pièce achetée à 5 000 Frs CFA dans les villages, un grossiste peut avoir entre 10 000 et 15 000 Frs CFA la pièce.

4.1.3.5. Marges brutes aux commerçantes

Pour un gorille acheté (environ 20 pièces) une commerçante détaillante qui majore 500 à 1 000 Frs CFA peut se faire 10 000 à 20 000 Frs CFA de marge bénéficiaire ; et un chimpanzé (12 pièces) procure entre 6 000 et 12 000 Frs CFA en fonction du temps qu'elle met pour vendre. Pour une détaillante restaurant, elle se fait 20 000 à 30 000 Frs CFA de marge bénéficiaire pour un gorille, et 12 000 à 18 000 Frs CFA pour un chimpanzé. Compte tenu du fait qu'elles achètent en petites quantités de deux, trois à quatre pièces, on peut estimer à un mois l'écoulement d'un grand singe lorsqu'il est disponible. Pour les grossistes, un gorille de 20 pièces reviendrait à 100 000 Frs CFA de marge bénéficiaire et un chimpanzé à 60 000 Frs CFA. Pour les intermédiaires qui offrent les munitions, la protection, etc. le bénéfice est plus élevé car ils achètent moins chers auprès des chasseurs.

Si on estime à une fois par semaine, deux fois par semaine, ou une fois par mois l'écoulement d'un grand singe on aura les marges suivantes (tableaux 9, 10, 11 et 12).

Tableau 9: Marges brutes moyennes aux détaillantes entier

Marges brutes	Gorille (Frs CFA)	Chimpanzé (Frs CFA)
Une fois/semaine	60 000/mois 720 000/an	36 000/mois 432 000/an
Une fois/deux semaines	30 000/mois 360 000/an	18 000/mois 216 000/an
Une fois par mois	15 000/mois 180 000/an	9 000/mois 108 000/an

Tableau 10: Marges brutes moyennes aux détaillantes dans les restaurants

Marges brutes	Gorille (Frs CFA)	Chimpanzé (Frs CFA)
Une fois/semaine	100 000/mois 1 200 000/an	60 000/mois 720 000/an
Une fois/deux semaines	50 000/mois 600 000/an	30 000/mois 360 000/an
Une fois par mois	25 000/mois 300 000/an	15 000/mois 180 000/an

Tableau 11: Marges brutes moyennes aux grossistes

Marges brutes	Gorille (Frs CFA)	Chimpanzé (Frs CFA)
Une fois/semaine	400 000/mois 4 800 000/an	240 000/mois 2 880 000/an
Une fois/deux semaines	200 000/mois 2 400 000/an	120 000/mois 1 440 000/an
Une fois par mois	100 000/mois 1 200 000/an	60 000/mois 720 000/an

Tableau 12: Marges brutes moyennes aux intermédiaires

Marges brutes	Gorille (Frs CFA)	Chimpanzé (Frs CFA)
Une fois/semaine	520 000/mois 6 240 000/an	312 000/mois 3 744 000/an
Une fois/deux semaines	260 000/mois 3 120 000/an	156 000/mois 1 872 000/an
Une fois par mois	130 000/mois 1 560 000/an	78 000/mois 936 000/an

4.1.3.6. Marges nettes aux commerçantes

Il s'agit ici de soustraire aux marges brutes toutes les charges liées aux commerçantes. On a donc les charges liées au transport, à l'emballage, aux taxes informelles le long de la route, aux ingrédients pour les restauratrices.

Les charges liées au transport et à l'emballage concernent les grossistes venant des grandes métropoles pour s'approvisionner dans les zones de collecte. Les commerçantes déboursent 5 000 à 15 000 Frs CFA de frais de transport en fonction des distances parcourues pour le trajet « aller ». Le trajet « retour » est différent ; en dehors du billet du passager, le coût des bagages s'ajoute. Ce coût varie en fonction de la quantité du gibier transporté et de l'espèce, il va de 5000 à 20 000 Frs CFA. Il est très difficile de dissocier le coût des bagages comportant le grand singe à celui du reste du gibier compte tenu du fait que le gibier se trouve dans un même sac. Même si les sacs sont séparés il sera toujours difficile de les dissocier. C'est en voyageant par camion que la commerçante ne paye pas le prix des bagages, mais ce transport est rare car les chauffeurs grumiers n'acceptent généralement pas porter les commerçantes de viande de brousse. Pour l'emballage, il s'agit des sacs communément appelés « sac bandjock » qui sont achetés à 500 frs CFA dans une boutique de la place.

Les charges liées aux taxes informelles ont trait aux différentes sommes déboursées par les commerçantes le long de la route pour soudoyer les écopardes situés au niveau des barrières de contrôle. Les prix ne sont pas fixes et parfois pas connus, ils sont fonction de l'entente entre les différentes parties et vont de 2 000 à 20 000 Frs CFA. Il arrive de fois que la viande soit saisie, et dans ce cas la commerçante perd complètement sa cargaison. Les

charges liées aux intermédiaires sont celles évoquées au niveau du producteur concernant les munitions. Le transport se fait généralement par les voitures de service.

Pour les restauratrices, les ingrédients concernent l'huile (500 Frs CFA) pour la cuisson d'une pièce de viande de grands singes, les condiments généralement accompagnés par ¹le couscous. Les condiments et le couscous sont le plus souvent prélevés dans les champs.

Les détaillantes des pièces entières quant à elles n'ont aucune charge liée à leur activité en dehors du prix d'achat. Les marges moyennes nettes annuelles et mensuelles sont alors présentées dans les tableaux 13, 14, 15 et 16.

Tableau 13: Marges nettes moyennes aux détaillantes des pièces entières

Marges nettes	Gorille (Frs CFA)	Chimpanzé (Frs CFA)
Une fois/semaine	60 000/mois 720 000/an	36 000/mois 432 000/an
Une fois/deux semaines	30 000/mois 360 000/an	18 000/mois 216 000/an
Une fois par mois	15 000/mois 180 000/an	9 000/mois 108 000/an

Tableau 14: Marges nettes moyennes aux détaillantes dans les restaurants

Marges nettes	Gorille (Frs CFA)	Chimpanzé (Frs CFA)
Une fois/semaine	60 000/mois 720 000/an	36 000/mois 432 000/an
Une fois/deux semaines	30 000/mois 360 000/an	18 000/mois 216 000/an
Une fois par mois	15 000/mois 180 000/an	9 000/mois 108 000/an

¹ Issu de la transformation du manioc

Tableau 15: Marges nettes moyennes aux grossistes

Marges brutes	Gorille (Frs CFA)	Chimpanzé (Frs CFA)
Une fois/semaine	264 000/mois 3 168 000/an	104 000/mois 1 240 000/an
Une fois/deux semaines	132 000/mois 1 584 000/an	52 000/mois 624 000/an
Une fois par mois	66 000/mois 792 000/an	26 000/mois 312 000/an

Tableau 16: Marges nettes moyennes aux intermédiaires

Marges brutes	Gorille (Frs CFA)	Chimpanzé (Frs CFA)
Une fois/semaine	513 600/mois 6 163 200/an	305 600/mois 3 667 200/an
Une fois/deux semaines	256 800/mois 3 081 600/an	152 800/mois 1 833 600/an
Une fois par mois	128 400/mois 1 540 800/an	76 400/mois 916 800/an

Tableau 17: Récapitulatif du compte d'exploitation des acteurs de la filière viande des grands singes

Acteurs		Prix de vente(Cfa)/morceaux		Marge brute/ primate entier		Marge nette/ par primate entier	
		Gorille	Chimpanzé	Gorille	Chimpanzé	Gorille	Chimpanzé
Producteurs	Chasseur Occasionnel	2000-3000	1500-2000	50000	20000	20250	5250
	Chasseur spécialisé	5000-6000	5000-6000	85000	51000	78750	44750
Commerçantes	Détaillante entier	2500-3500	2000-3000	15000	9000	15000	9000
	Détaillant restaurant	2500-3500	2000-3000	25000	15000	15000	9000
	Grossistes	10000-15000	10000-15000	100000	60000	66000	26000
Intermédiaires	Commanditaires	6000-7000	6000-7000	130000	78000	128400	76400

La figure 18 présente le récapitulatif des marges moyennes nettes de la filière grand singe

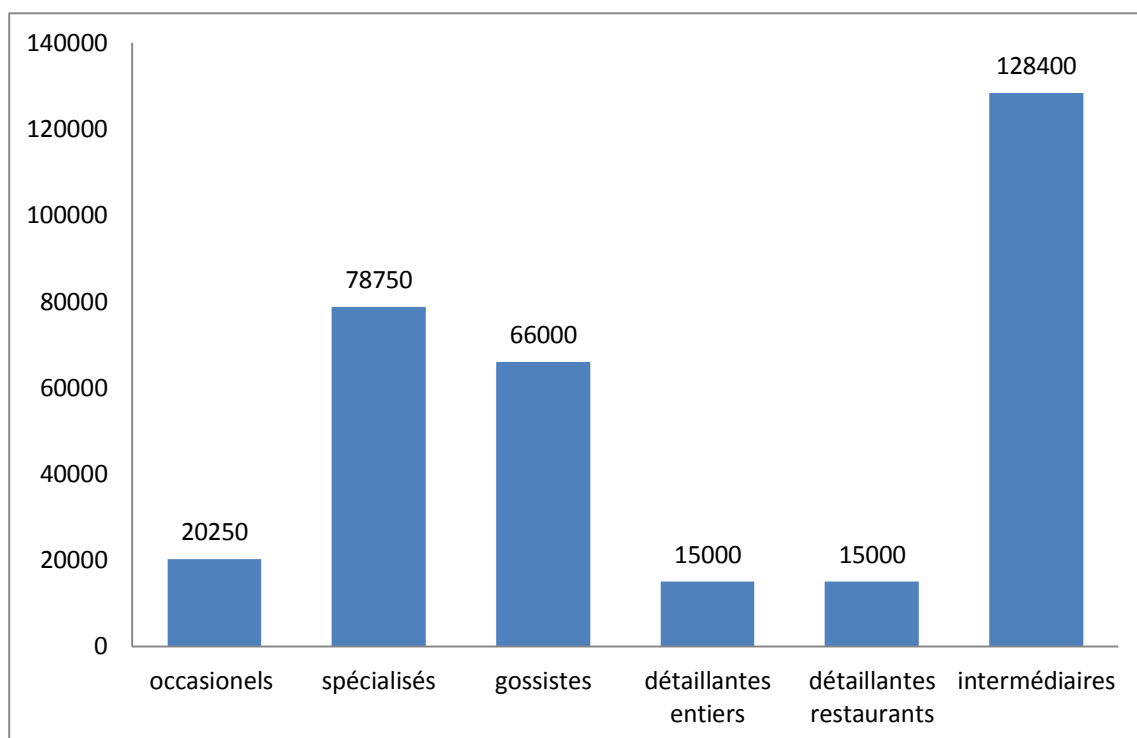


Figure 18: Récapitulatif des marges moyennes nettes de la filière "grands singes" en fonction des acteurs

Le récapitulatif des marges nettes mensuelles de la filière « grands singes » montre que la chasse aux grands singes profite d'abord aux intermédiaires, qui non seulement font d'énormes bénéfices mais utilisent également la viande de grands singes pour la consommation familiale. Elle profite ensuite aux chasseurs spécialisés qui en tirent aussi un bénéfice considérable. Les commerçantes grossistes n'en tirent

pas un grand bénéfice car déboursent beaucoup d'argent en termes de perte pendant leur activité ; raison pour laquelle elles associent plusieurs autres espèces pour amortir les charges liées au transport, taxes informelles, etc.

4.1.4. Pistes de réflexions pour la réduction de la commercialisation de la viande des grands singes.

Il ne s'agit pas ici de proposer des stratégies mais plutôt de faire quelques recommandations qui serviront de base pour mener une réflexion dans l'optique de développer des stratégies de réduction de la commercialisation des grands singes. Les recommandations seront axées sur les textes d'application de la loi, plus précisément sur ceux qui sont chargés de faire appliquer la loi d'une part et d'autre part sur les alternatives à la chasse aux grands singes. Ces alternatives vont prendre en compte le mode de vie des communautés de base avec des revenus facilement générés comme ceux de la chasse aux grands singes ce qui n'est pas très évident, comme le souligne (Elliot *et al.*, 2002) qui pensent qu'il existe très peu d'alternatives de la chasse en termes de génération de revenus pour les communautés rurales. Lorsque ces solutions existent, ce sont parfois des solutions à court terme et imprévisibles, pouvant inciter les hommes jeunes à chasser.

4.2. DISCUSSION

En dépit des difficultés rencontrées sur le terrain et du caractère sensible du sujet traité qui empêchait les acteurs à répondre aux questions de façon systématique, les résultats obtenus auprès des enquêtés ont permis d'identifier les différents acteurs impliqués dans la filière ainsi que le circuit de commercialisation de la viande des grands singes. Toutefois du fait de son caractère illégal, certains acteurs n'ont pas pu être enquêtés, il s'agit des commendants qui alimentent ce commerce compte tenu du bénéfice qu'ils en tirent. Pierre (2004) qualifie ce groupe d'acteur comme étant la composante invisible de la filière, provenant des hommes socialement bien positionnés et assumant des hautes fonctions politiques administratives.

4.2.1. Caractérisation des chasseurs et commerçantes

L'activité de chasse est pratiquée depuis des lustres. En effet comme le signale Fargeot (2014), l'apprentissage de la chasse et du piégeage en Afrique Centrale pour tout petit garçon commence dès son plus jeune âge. Cet apprentissage de tous les jeunes garçons débouche sur une pratique quasi générale de la chasse pour tous les hommes valides du village. Dans le cadre de cette étude, l'âge moyen des chasseurs enquêtés était de 30 ans,

ceci est fonction de la force physique de l'expérience et de la maturité de ces acteurs d'où la masculinisation de cette activité qui se pratique sur de longue distance à pieds dans des conditions difficiles et à très haut risque. D'après Mbété (2012), cette présence massive de personnes de moins de 30 ans serait due au fait que, contrairement aux années antérieures il y avait un essor économique permettant à ces jeunes d'avoir un emploi dans la fonction publique ou dans une entreprise paraétatique, de nos jours, les individus de cet âge ne peuvent trouver facilement des emplois. Ils s'installent alors dans le commerce de la viande de chasse.

La commercialisation quant à elle est uniquement l'œuvre des femmes dont la moyenne d'âge était de 40 ans, valeur qui est proche de celle de Mbete *et al.*, (2001) où elle était de 39 ans. Il s'agit des femmes matures qui interviennent au niveau de toutes les transactions commerciales, conduisant ainsi à un circuit de commercialisation court dont la finalité est la satisfaction des consommateurs nationaux. Par ailleurs, les données tirées de la littérature révèlent que ce commerce sert de couverture à certains trafiquants d'organes humains et de cocaïne. C'est le cas de (wildlife justice 2006) qui dans un article sur les grands singes parle d'une opération dans la province du centre mettant en exergue les liens entre le trafic des Singes et celui de la drogue. Selon cet article quatre sacs de marijuana pesant près de 50 kg ont été saisis en même temps qu'un chimpanzé. Une autre qualité de drogue a aussi été trouvée en possession du trafiquant qui a déclaré que c'était de la cocaïne. Ce trafiquant employait au moins quatre braconniers. Il a été condamné à trois ans de prison et à payer une amende correspondant au crime.

Tous ces acteurs ont une expérience très approfondie de leur activité puisqu'ils la pratiquent depuis des décennies et ont ainsi développés au fil des ans des méthodes et techniques permettant d'acheminer leur butin jusqu'à sa destination malgré le caractère illégal de cette activité.

La différence entre les types de chasseurs est fonction de la motivation. En effet, les deux types de chasseurs ont la viande comme motivation, la viande de gorille est un met réputé très fin ONE VOIE (sans date). Seulement certains chassent pour le profit (48%) et d'autres pour la subsistance (46%), ces parties de chasse vont de un jour à une semaine en fonction du type de chasseur. Celui qui chasse pour le profit met plus de temps en forêt que le chasseur de subsistance qui n'entre pas en forêt dans le but de tuer ces espèces. Ce qui amène à croire que ces espèces sont moins abondantes à proximité du village et qu'il faut parcourir plusieurs kilomètres dans la forêt plus précisément dans la réserve pour en trouver

en grande quantité, ces résultats suggèrent que la pression de chasse sur ces espèces est très forte, d'où l'inquiétude des conservateurs et des ONG. D'après Fargeot (2014), ces organismes sont devenus des acteurs incontournables dans la gestion de la faune africaine depuis une vingtaine d'années, en intervenant à deux niveaux :

- Sur la scène internationale, comme groupe de pression auprès des gouvernements occidentaux et des grands bailleurs de fonds multilatéraux, dans les négociations des conventions internationales touchant l'écologie ; et
- Au niveau des pays africains, en finançant et en participant à la gestion des aires protégées ; et en intervenant auprès des gouvernements pour étendre la superficie des parcs et des réserves.

Ces ONG se positionnent fréquemment, face à l'opinion publique internationale, comme les « syndicats de la nature » (Lévêque, 2008 cité par Fargeot, 2014), et se veulent les porte-paroles de la faune et de la flore.

Le côté rituel de la chasse aux grands singes vient du fait que dans certaines communautés, on croit que manger du chimpanzé permet d'en assimiler la force, dans d'autres, mains et têtes peuvent servir à des rituels vaudous ONE VOICE (sans date).

Quel que soit le type de chasseur, l'activité de chasse se pratique toute l'année avec des périodes d'interruptions pendant lesquelles les chasseurs pratiquent d'autres activités qui sont susceptibles de générer les revenus au sein de la famille. Les études de Coad *et al.* (2010) ont montré que les revenus de la chasse sont utilisés en partie pour acheter des produits qui ne contribuent pas de manière significative à la sécurité alimentaire des ménages, tels que l'alcool et les cigarettes, ce qui explique pourquoi malgré le profit que les chasseurs en tirent, la rentabilité n'est pas suffisante pour couvrir tous les besoins de la famille d'où la pratique de l'agriculture, la pêche, la cueillette et les emplois comme manœuvre temporaire dans les sociétés forestières de la place. Les riverains employés comme temporaires dans les sociétés forestières quittent le village pendant la saison sèche pour une durée de trois à six mois pour y travailler. Dès lors où la saison des pluies débute, ils rentrent dans les villages pour pratiquer la chasse d'où la présence des chasseurs évoluant également dans les sociétés forestières pendant la période de collecte des données en saison pluvieuse.

Les Baka connus de nature comme chasseurs cueilleurs ne sont pas trop actifs dans la chasse aux grands singes, ils s'impliquent lorsqu'un Bantou les commissionne pour une partie de chasse. Cette inactivité des chasseurs Baka sur les grands singes vient du fait que ces derniers ne consomment pas la viande de ces deux espèces, elle est considérée comme un totem pour la tradition. L'implication des chasseurs Baka dans cette activité est purement liée au profit. Cette conclusion corrobore avec celle de ONE VOICE (sans date) sur la sauvegarde des grands singes qui déclare qu'avec l'industrialisation et l'urbanisation, la demande en gibier vendue sur les marchés par l'intermédiaire des Bantous, a augmenté jusqu'à représenter parfois près de la moitié des revenus d'un village pygmée

4.2.2. Circuit détaillé de la commercialisation des grands singes

Le type d'espèce chassée influence la technique de chasse adoptée. En effet comme le signale Mbete (2012), le fusil est utilisé principalement pour abattre les primates et les grands mammifères. Le choix de cette technique par rapport au piégeage sur les grands singes est favorisé par la force physique et la nature très agressive de ces espèces, l'utilisation d'autres techniques exposerait le chasseur au danger. Toutefois, d'après l'UNESCO (2005) les grands singes tombent dans les pièges disposés pour tuer d'autres animaux dans la forêt par les braconniers. Les chasseurs pour éviter les confrontations physiques préfèrent tuer l'animal sous l'effet des balles. Cette technique de chasse est généralement encouragée par les services de la conservation du fait de son caractère très sélectif par rapport à la chasse au piégeage, toutefois l'utilisation des armes reste prohibée. Le type d'arme utilisée ici est fonction du coût, les armes de traite sont les plus utilisées (77%), elles sont fabriquées localement dans les villages et coûtent nettement moins chers que les armes sophistiquées. Ce qui rend la majorité des chasseurs (60%) propriétaire de leurs armes. Une étude faite par Fargeot (2005) rapporte qu'un fusil artisanal coûte localement de l'ordre de 100 000 frs CFA, valeur très supérieure aux résultats de cette étude où l'arme artisanal coûte environ 50 000 Frs CFA. Des études plus approfondies sont nécessaires dans la zone pour confirmer ces résultats.

La principale voie d'accès est la voie routière où plusieurs moyens de transport sont empruntés par les acteurs de la filière viande de grand singe, toutefois, la moto est le moyen de transport utilisé régulièrement par ces derniers (41%). Ces résultats pourraient s'expliquer par la présence permanente des agents du contrôle forestier le long de la route et le mauvais état de la route. Ces états amènent les acteurs à emprunter les sentiers forestiers comme méthode de contournement des agents des eaux et forêts. Le coût du transport est

fonction de la distance parcourue, de l'état de la route du volume et du type du colis transporté. Il y a donc une relation entre le trajet emprunté, la distance parcourue et les bénéfices nets des acteurs de la chaîne de commercialisation.

Les différents lieux de vente de la viande des grands singes identifiés sont similaires avec ceux de Van der Linden (1994). Il révèle trois niveaux de vente du gibier en fonction de la distance entre le village, le chasseur et le client :

- La vente directe au village
- L'écoulement du gibier dans un village important ou une ville proche,
- La vente à un revendeur (Bayam-sellam) à l'un des deux points suscités.

4.2.3. Les marges

Les poches de dépenses sont différentes en fonction des acteurs, plus les dépenses sont élevées, moins les bénéfices sont conséquents. Les commerçantes (grossistes) sont les acteurs qui enregistrent plusieurs poches de dépenses et font moins de bénéfice sur la vente de la viande des grands singes d'où l'association du petit gibier qui permet aux revendeuses de réaliser les marges bénéficiaires plus élevées (Bahuchet, 2000). Les poches de dépenses sont liées aux coûts du transport, aux tracasseries des agents des eaux et forêts et aux nombres de jours passés dans les zones de collectes lors de l'approvisionnement. En effet, les commerçantes font plusieurs jours dans les villages dans l'optique de collecter une grande quantité de gibier pour diminuer le nombre de voyage relativement très coûteux. Plus les quantités sont importantes, plus le nombre de voyage diminue réduisant ainsi les dépenses de ces commerçantes. On conclut ici que les marges bénéficiaires sont étroitement liées aux poches de dépenses effectuées par les acteurs. L'analyse des principaux postes de dépenses faite par Fargeot (2014) montre que les achats de venaison occupent l'essentiel des sorties financières (65 à 71 %), suivis par les frais de transport (7 à 14 %), qui varient logiquement avec l'éloignement des sites d'achat. Les résultats obtenus sur les marges au producteur sont proches de ceux publiés par (Stiles *et al.*, 2013) qui signale qu'un braconnier peut vendre un chimpanzé entre 50 et 100 dollars.

Les marges bénéficiaires nettes des détaillantes et des restauratrices locales sont fonction respectivement du nombre de pièces et des plats vendus. Elles sont relativement très faibles de l'ordre de 15 000 Frs CFA pour les gorilles et de 9 000 Frs CFA pour les chimpanzés lorsqu'une espèce entière est vendue en un mois. Ce qui est rarement le cas du fait de

l'abandon de certaines commerçantes surtout les détaillantes par peur de la répression des écogardes d'une part et d'autre part pour vaguer aux autres occupations familiales notamment l'agriculture.

D'une manière générale, le prix de la viande varie au fur et à mesure que l'on se trouve sur les différents maillons de la filière de commercialisation, du producteur au consommateur les prix vont de 2500 Frs CFA à 10 000 Frs CFA et parfois jusqu'à 15 000 Frs CFA, les pièces entières de viande crues.

Les marges bénéficiaires des commanditaires ont été obtenues suite aux réponses données par les chasseurs relatifs au prix de vente de la viande des grands singes auprès de ces derniers qui n'ont pas été enquêtés. L'analyse des résultats révèle qu'ils sont les acteurs dont les marges bénéficiaires sont très importantes 128 400 FCFA par gorille et 76 400 FCFA par chimpanzé abattu. Ces résultats sont compatibles avec une étude réalisée à Libreville par Binot et Cornelis (2004), qui montre que les commanditaires réalisent donc vraisemblablement des marges bénéficiaires intéressantes à chaque étape du circuit de commercialisation de la viande de chasse. Ces gains s'avèrent importants et sont plus réguliers que ceux provenant de la production agricole. Ces marges très élevées seraient dues au fait que ces derniers ne dépensent pratiquement pas assez d'argent pour obtenir la viande des grands singes. Hypothèse qui reste à vérifier au cours d'une étude plus approfondie.

CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

1. Conclusion

Au terme de la présente étude, il ressort que les différentes catégories d'acteurs vont du producteur au consommateur en passant par l'administration forestière, et les agents commerciaux qui sont ici les grossistes, les détaillants et les intermédiaires. Outre des producteurs, des consommateurs et des intermédiaires, la filière est animée par la gente féminine qui constitue le genre dominant renvoyant ainsi à un circuit court qui se limite à la satisfaction des consommateurs nationaux.

Les producteurs sont généralement les hommes valides, et pour la plupart des agriculteurs autochtones de la localité qui utilisent la chasse au fusil comme principale technique de chasse. Ils sont motivés par le profit d'une part, souvent encouragé par les intermédiaires et d'autre part par la consommation de subsistance. La tradition et la protection constituent une seconde motivation, toutefois, certaines parties sont très prisées par les consommateurs, et il s'agit entre autres de la tête, des mains, la poitrine et les membres de ces primates.

Le commerce de ces deux primates se fait de façon très discrète par les différents acteurs de la filière du fait de son caractère illégal par rapport à la loi. Les commerçantes plus principalement les grossistes viennent des grandes métropoles comme Abong-Mbang, Bertoua, Yaoundé, Douala, etc. Elles associent à ce commerce plusieurs autres espèces d'animaux de la classe C pour amortir les charges faites pendant le déplacement. Le déplacement se fait par le transport public et l'évacuation est facilitée par les chauffeurs et certains agents de l'administration forestière qui se laissent de fois corrompre par ces dernières.

En faisant le compte d'exploitation, il ressort que c'est une activité qui génère un profit considérable auprès de certains acteurs si on tient compte des marges bénéficiaires nettes annuelles qui vont à plus de six millions de Frs CFA.

2. Recommandations

Au terme de la présente étude, les recommandations suivantes sont formulées à l'endroit des partenaires du projet :

A l'administration en charge des forêts et de la faune

- Lutter contre l'impunité des agents des eaux et forêts corrompus sur le terrain par l'application des sanctions en vigueur ;
- Faciliter la fouille systématique de tous les véhicules qui traversent les barrières de contrôle, par la mise en place des plaques au niveau des barrières autorisant les écogardes à fouiller tout type de voiture ;
- Lors des contrôles, ne pas se limiter à l'intérieur du véhicule ou sur le porte bagage ; mais aussi sur le capot des véhicules de transport public, au-dessus des conteneurs des grumiers ;
- Renforcer les écogardes en terme d'équipement, de matériels, de personnels et des agents des forces de maintien de l'ordre afin de renforcer la surveillance de la RBD ;
- Eduquer continuellement et de manière très active les communautés riveraines sur la nécessité de conserver leur patrimoine ;
- Mettre à la disposition des communautés riveraines les informations relative au potentiel de grands singes dans la réserve ;
- Trouver un mécanisme de régulation de la vente des armes de traite et des munitions dans la zone ;

Aux organismes d'appui (ONG locales et ONG internationales, concessions forestières)

- Financer les études portant exclusivement sur l'identification des commanditaires ;
- Développer les activités génératrices de revenus compatibles à la zone ;
- Impliquer les populations locales aux processus de prise de décision liés à la conservation de la RBD ;
- Développer en partenariat avec l'administration forestière un modèle de commercialisation légale des espèces non protégées accessibles facilement aux acteurs directs de la filière ;
- Continuer l'embauche des riverains dans les entreprises forestières et les ONG locales de la place, et mettre en place des sanctions à l'encontre des contrevenants au braconnage.

Aux populations riveraines

- Respecter la loi en vigueur sur la conservation des espèces protégées;
- Penser aux générations futures sur le potentiel existant en s'impliquant dans les campagnes de sensibilisation sur la nécessité de conserver les grands singes de la réserve ;
- Intensifier l'agriculture, l'élevage, la pêche ou la cueillette ;
- élaborer avec les ONG locales les projets liés au tourisme de vision et les soumettre aux bailleurs de fonds ;
- Dénoncer toute personne possédant la viande de grand singe.

Les perspectives de recherche

- Un programme d'étude des grands singes dans la réserve compte tenu du nombre d'acteurs intervenants dans la filière ;
- Une étude psycho analytique du comportement des grands singes et leur importance dans la réserve ;
- Une étude d'impact des circuits de commercialisation des populations des grands singes et établir une relation sur la psychologie des chasseurs ;
- Le lien entre la demande des grands singes et la survie au niveau de la réserve ;
- Investigation sur les risques de zoonoses liés à la consommation des grands singes dans la zone

Bibliographie

- Bahuchet, S. et Loveva, K. 1999.** De la forêt au marché : le commerce de gibier au sud Cameroun. Dans Bahuchet S., Bley D., Pagezy H., Vernazza-Licht N. L'homme et la forêt tropicale (Eds). Travaux Société Écologie Humaine, Paris. p533-558.
- Bahuchet, S. 2000.** La filière viande de brousse. In: Bahuchet S. (eds), Les peuples des forêts tropicales aujourd'hui. Volume 2 : Région Afrique Centrale. Programme Avenir des Peuples des Forêts Tropicales. Bruxelles. Layout et production. p331-363.
- Bertrand, L. 1998.** Les primates. Encyclopædia Universalis. 19p.
- Binot, A. et Cornelis, D. 2004.-** Synthèse bibliographique du secteur « viande de brousse » au Gabon. Rapport final CIRAD-EMVT n° 04-14. Montpellier, France. ECONAP/Biodiv. Anim. 105p.
- Boesch, C. et Boesch-Achermann, H. 2000.** The chimpanzees of the Tai Forest: behavior ecology and evolution. Oxford University press, New York.
- Braudel, F. 1985.** La dynamique du capitalisme. Paris, Flammarion.
- Butynski, T.M., Beck, B., Stoinski, T. S., Hutchins, M., Maple, T.L., Noton, B., Rowan, A., Stevans, E.F. et Arluke, T.L. 2001.** Africans great apes. In great apes and humans the ethics of coexistence. Smithsonian Institution Press, Washington 3-36-46
- CARPE. 2005.** Les forêts du bassin du Congo : Evaluation préliminaire. 34p.
- Coad L., Abernethy K., Balmford A., MANICA A., AIREY L., and Milner-Gulland E.J. 2010.** Distribution and Use of Income from Bushmeat in a Rural Village, Central Gabon. Conservation Biology, p1510-1518
- Dethier. M. 1995.** Ministère de l'environnement, Projet ECOFAC-Composante Cameroun, Etude chasse, Groupement AGRECO-CTFT. 80p
- Di Fiore, A., 2003.** Molecular genetic approaches to the study of primates behavior, social organization, and reproduction. American Journal of physical Anthropology 122:62-69.
- Duteurtre, G., Oudanang, K. M., Leuteuil, H., 2000.** Une méthode d'analyse des filières. Synthèse de l'atelier du 10 au 14 avril 2000 LRVZ, N'Djamena. 36p.

ECOFAC 1999. Histoire naturelle des primates d'Afrique Centrale 170p

Elliott, J., Grahn, R., Sriskanthan, G. & Arnold, C. 2002. Wildlife and Poverty Study. Livestock and Wildlife Advisory Group, Department for International Development, London, UK.

FA J.E., Albrechtsen L., Johnson P.J., Macdonald D.W.; 2009.- Linkages between household wealth, bushmeat and other animal protein consumption are not invariant: evidence from Rio Muni, Equatorial Guinea. *Anim. Conserv.*, 6 (12): 599-610.

Fargeot, C. 2014. La chasse commerciale en Afrique Centrale: une menace pour la biodiversité ou une activité économique durable? le cas de la République Centrafricaine. Thèse pour obtenir le grade de Docteur délivrer par l'Université Paul Valérie. 821p

Fargeot, C. (2005). La chasse commerciale en Afrique Centrale : une activité territoriale rentable campus international de Baillarguet. Cirad-Forêt Campus international de Baillarguet, TA10/D 34398 Montpellier Cedex 5 France. 16p

Gatti, S., Levréro, F., Ménard, N., et Gauthier-Hion, A. 2004. Population and Group Structure of Western Lowland Gorillas (*Gorilla gorilla gorilla*) at Lokoué, Republic of Congo. *American Journal of Primatology*, 63, 111-123.

Gautier, M.A., Colyn, M. et Gautier, J.P., 1999. Histoire naturelle des primates d'Afrique Centrale. ECOFAC Libreville Gabon BP : 15115. 162p

Groves, C.P. 2001. Primate Taxonomy. Smithsonian Institution Press, Washington, DC. p15-46

IUCN. 1994. Guidelines for Protected Area Management Categories. 83pp.

IUCN. 1980. World Conservation Strategy: Living Resource Conservation for Sustainable Development. 1196 Gland, Switzerland.

IUCN. 2008. IUCN Red List of threatened species. Gland, Switzerland, IUCN, <http://www.iucnredlist.org/>

IUCN. 2004. Chimpanzé d'Afrique de l'ouest, groupe des specialists des primates commission de la sauvegarde des primates de l'IUCN 240p

Kavanagh, M., Eudey, A.A., Mack, D. (1987) The Effects of Live Trapping and Trade on Primate Populations. In: *Primate Conservation in the Tropical Rain Forest*: pp. 147-177.

- Kingdom, J.** 1997. The kingdom field guide to African mammals. Natural world is published by academic press London. p 9-16
- Koffi, Y. A., 2005.** Sciage artisanal, transformation et commerce du bois d'œuvre du Cameroun a destination de l'arc Soudano-Sahélien (Mémoire). Montpellier, FR, Ecole Nationale du Génie Rural, des Eaux et Forêts (ENGREF), Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement (CIRAD), Centre National d'Etudes Agronomiques des Régions Chaudes (CNEARC). Diplôme d'Ingénieur d'Agronomie Tropical
- Kormos R., Boesch C., Bakarr M.I. & Butynski T.M. (eds.) 2003.** Chimpanzés d'Afrique de l'Ouest : Etat de conservation de l'espèce et plan d'action. Groupe de Spécialistes des Primates, Commission de la Sauvegarde des Espèces de l'UICN, Union International pour la Conservation de la Nature.: <http://www.primatesg.org/PDF/WACAP.French.pdf>. 238p
- Kühl, H. Maisels, F. Ancrenaz, M. Williamson, E.A., 2009.** Lignes directrices pour de meilleures pratiques en matière d'inventaire et de suivi des populations de grands singes. IUCN, Rue Mauverney 20, 1196 Gland-Suisse. 34p
- Leendertz, F. H., Lankester, F., Guislain, P., Neel, C., Drori, O., Dupain, J., Speeden, S., Reed, P., Wolfe, N., Loul, S., Mpoudi-Ngole, P. M., Boesch, C., Pauli, G., Ellerbrok, H., & Leroy, E. M. (2006).** Anthrax in Western and Central African Great Apes. *American Journal of Primatology*, 68, 928-933.
- Lemaire, S. 2003.** Economie et avenir de la filière chevaline. Institut National de recherche agronomique. Nancy. France.
- Madi, A., 2009.** Analyse des filières de production agricole : fondements théoriques et démarches méthodologiques. Harmattan. Cameroun
- Magliocca, F., Queroul, S., & Gauthier-Hion, A. (1999).** Population Structure and Group Size of Western Lowland Gorillas in North-Western Republic of Congo. *American Journal of Primatology*, 48, 1-14.
- Mbeté, R.A. 2012.** La consommation de la viande de chasse dans les ménages de Brazzaville, Congo. Thèse présentée en vue de l'obtention du grade de docteur en sciences vétérinaires orientation sante et productions animales. Academie universitaire wallonie-europe université de liège faculté de médecine vétérinaire institut vétérinaire tropical. 326p
- Mbete, R.A., Henri Banga-Mboko, H., Ngokaka, C., Bouckacka, Q. F., Nganga, I., Hornick, J. L., Leroy, P., Vermeulen, C., 2001.** Profil des vendeurs de viande de chasse et évaluation de la biomasse commercialisée dans les marchés municipaux de Brazzaville, Congo. Research article dans *Tropical Conservation Science*. p203-217

- MINFOF. 1994.** Loi N° 94/01 du 20 janvier 1994, portant régime des forêts, de la faune et de la pêche. Yaoundé. Cameroun. MINFOF. 24p
- MINFOF. 2004.** Plan d'aménagement de la réserve de biosphère du Dja. MINFOF. 113p
- MINFOF. 2005,** Plan d'action national de conservation des grands singes au Cameroun. MINFOF. 54p
- Montjardet, L. Moisson, P. 2011.** La Société Francophonie de Primatologie. Parc Zoologique et Botanique de la ville de Mulhouse
- Morgan, J. 2006.** Western Lowland Gorilla. Gorilla species factsheet.
- Nasi, R., Brown, D., Wilkie, D., Bennet, E., Tutin, C., Van Tol, G. et Christophersen, T. 2008.** Conservation and use of wildlife-based resources: The bushmeat crisis. Secrétariat sur la convention de la diversité biologique, Montréal et Centre pour la recherche forestière internationale (CIFOR), Bogor. Technical series N° 33, 50 pages
- Ngangui, G. 2001.** Activités humaines et mammifères dans la réserve de Dja, Sud-Cameroun. Bois et Forêt des tropiques, Dossier N° 269. BP 25208 Yaoundé Cameroun. 12p
- ONE VOICE.** Pour une éthique animal et planétaire: Sauver les grands singes. 25p
- Parnell, J.R., 2002.** Group size and structure of western lowland gorilla (*Gorilla gorilla gorilla*) at Mbelli Bai, Republic of Congo. *American journal of primatology* 56: 193-206.
- Pierre J. M., 2004.-** Etude socio-économique du plan d'aménagement UFA Ngombé dans le Département de la Sangha (République du Congo). Forêt Ressources Management. IFO A. Danzer Group Company; 30-42
- Plouvier, D., Eba'aAtyi, R., Fouda, T., Oyono, R. et Djeukam, R., 2003.** Étude du sous-secteur sciage artisanal au Cameroun. Ministère de l'Environnement et des Forêts, Yaoundé, Cameroun, 73P.
- PNUE- CMS. 2009.** L'année du gorille, secrétariat du PNUE/CMS United Nations premises in Bonn. Hermann Ehlers. Ster. 10. 53113 Bonn, Allemagne. 2p
- Ringuet, S. Van vielt, N. Melish, R. Ngandjui, G. 2011.** Développement d'un système de suivi de la viande de brousse en Afrique centrale (SYVBAC) TRAFFIC International. 77p

- Robbins, M.M. 1999.** Mal matting pattern in wild multi mâle mountain gorilla groups. *Animal's behavior* 132: 21-47
- Robbins, M. M., Bermejo, M., Cipolletta, C., Magliocca, F., Parnell, R. J., & Strookes, E. (2004).** Social Structure and Life-History Patterns in Western Gorillas (*Gorillagorillagorilla*). *American Journal of Primatology*, 64, 145-159.
- Salah, M. S. 2011.** Contribution des gorilles (*Gorillagorillagorilla*), chimpanzés (*Pan troglodytes troglodytes*) et éléphants (*Loxodonta africana cyclotis*) à la régénération des forêts dans la périphérie Nord de la Réserve de Biosphère du Dja (Est-Cameroun). Mémoire de fin de formation du cycle des Ingénieurs des Eaux, Forêts et Chasses. Faculté d'Agronomie et des Sciences Agricoles, Université de Dschang, Cameroun. 90pp.
- Sanz, C., Morgan, D., and Gulick, S., 2004.** New insights into chimpanzees, tools and termites from Congo basin. *American Naturalist* 164: 567-581
- Stein, J.T., N.D. Bailey, D.L. Wade. 2002.** Fiche BCTF : Grands singes et commerce de viande de brousse. BushmeatCrisisTask Force. Washington, DC. 2 pages.
- Stiles, D., Redmond, I., Cress, D., Nellemann, C., Formo, R.K. (dir.). 2013.** Evaluation pour une intervention rapide. Singes volés, le commerce illégal des chimpanzés, gorille, bonobos, orangs-outans. 60p
- Stiles, D. 2011.** Le commerce de la viande d'éléphant en Afrique Centrale, Rapport de synthèse. UICN. 110p
- Takforian, A. 2001.** Chasse villageoise et gestion locale de la faune sauvage en Afrique : Une étude de cas dans une forêt de l'Est-Cameroun. Thèse de Doctorat de l'E.H.S.S. Spécialité : Socio-Economie du Développement.
- Tadjoung, P. 2008.** Importance, Menaces et perspectives pour la conservation de la faune mammalienne et ichtyologique du versant supérieur de la vallée du fleuve Nyong ; Mémoire, Université de Yaoundé I. Faculté des sciences, 59 P.
- Triplet, P. 2009** Manuel de gestion des aires protégées en Afrique Francophone. Awely, Paris, 1234p
- Tutin, C., Stokes, E., Boesch, C., Morgan, D., Sanz, C., Reed, T., Bloom, A., Walsh, P., Blake, S., & Kormos, R. (Éds.). 2005.** Plan d'action régional pour la conservation des chimpanzés et des gorilles en Afrique Centrale (*Pan troglodytes troglodytes* et *Gorilla gorilla gorilla*). Conservation International. Washington, DC. 36p

- Tutin, C. E. 1996.** Ranging and social structure of lowland gorillas in the Lopé Reserve, Gabon. Dans W. C. McGrew, L. F. Marchant, & T. Nishida (Éds.), *Great Apes Societies* (pp. 58-70).
- UNESCO. 2005.** Bulletin trimestriel sur les sciences exactes et naturelles. 24p
- Van der Linden, P. 1994.** Valorisation des produits secondaires dans la Réserve de Faune du Dja. Est Cameroun. Mémoire de fin d'études. Université Libre de Bruxelles. Bruxelles. 127p.
- Walsh, P. D., Tutin, C. E., Baillie, J. E., Maisels, F., Strokes, E. J., & Gatti, G. (2008).** *Gorilla gorilla ssp. gorilla*. In: IUCN 2012. IUCN Red List of Threatened Species. Version 2012.1. www.iucnredlist.org. Downloaded on 05 September 2012.
- Wildlife justice, 2006.** Les grands singes, bimensuelle d'application de la loi faunique N°004. Nlonkak Yaoundé Cameroun BP : 4976. 12p
- Wilson, V. 2005.** Duikers of Africa. Masters of the African forest Floor. Zimbi books. Pretoria. South Africa. 795p.
- Williamson, E.A. et Usongo, L. 1995.** Recensement des populations des primates et inventaire des grands mammifères : Réserve de faune du Dja. Bruxelles. Rapport ECOFAC-Cameroun. 136p.
- WWF, 2005.** Bulletin des grands singes d'Afrique. Avenue du Mont Blanc CH 1196, Gland Suisse. 14p
- Yamagiwa, J., Kahekwa, J., Basabose, A. K. 2003.** Intra-specific variation in social organization of gorillas: implications for their social evolution. *Primates*, 44, 359-369.
- Zongang, A.A. 2003.** Quelques aspects de l'écologie du gorille (*Gorilla gorilla gorilla*) dans périphérie Nord de la Réserve de Biosphère du Dja: cas des villages Malen V, Doumo-pierre et Mimpala. Mémoire de fin de formation du cycle des ingénieurs des eaux, forêt et chasses. Université de Dschang Cameroun. 68p.

ANNEXES

Annexe 1: Questionnaire pour les chasseurs

Nationalité.....origine.....

N° de fiche...Date.../.../...Nom du village.....Nombre de chasseurs.....

Identification de l'enquêté

Sexe : M...F.....Age approximatif : ≤ 20 ans 20-40 41-60 ≥ 60

Statut : marié..... Célibataire..... veuf..... divorcé.....

Niveau d'éducation : Aucun CEP BEPC PRABATOIRE BAC et Plus.....

Depuis combien de temps pratiquez-vous la chasse : ≤ 5 ans 6-10 ans 16-20ans
 ≥ 20 ans

1. Quelles sont vos activités secondaires : agriculture..... pêche élevage Commerce..... autres.....
2. Pourquoi pratiquez-vous la chasse : consommation..... Commerce..... tradition/culture..... autres.....
3. Quels sont les animaux que vous rencontrez en forêt : petits mammifères..... grands mammifères.....
4. Quelques exemples :.....
5. Quels sont vos outils de chasse : câble métallique..... fusils..... chiens Autres.....
6. Où achetez-vous vos câbles A quel prix.....
7. Qui est le propriétaire de votre fusil : moi..... Famille..... Elite..... autres....
8. Quel est la marque de votre fusil : traite calibre 12 calibre 16 autres
9. Combien coute votre fusil.....
10. Où l'avez-vous acheté : Au village..... Lomié..... AbongMbang..... Bertoua..... Yaoundé Autres :
11. Comment chassez-vous ? Seul ;.....en groupe..... à quel moment ? le jour.....la nuit.....

12. Quels types de munitions utilisez vous ; lieu d'achat

Types munitions	Lieu de ravitaillement	Prix unité	Types animaux chassés	Nbre de cartouches par expédition de chasse	Durée de l'expédition de chasse	Distance lieu de chasse par rapport au village
Balle elice			Petit mammifères Grands mammifères Grands singes			
Chevrotine			Petit mammifères Grands mammifères Grands singes			
Autres			Petit mammifères Grands mammifères Grands singes			

Chasse des grands singes

1. Pourquoi la chasse des grands singes ?

Consommation.....Commerce.....Rite..... sur commande..... autres

2. Les prix (frais et fumés)

Etat	Prix (fcfa)			
	Village	Lomié	Abongmbang	Yaoundé
Boucanée				
frais				

3. Provenance des acheteurs : Village Lomié.....Abong-Mbang.....
Bertoua..... Yaoundé..... Autres.....

4. Quels sont généralement les lieux de ventes : **Forêt..... domicile.....le long de la route..... Autres.....**

5. Les techniques de vente : **entier dépecé frais dépecé préparé Autres**

6. Moyens de transport des gibiers à la tête moto grumier autres

7. Rencontrez-vous les bébés gorilles ou chimpanzés oui non
8. Qu'en faites-vous : consommation.....commercialisation.....animaux de compagnie.....
9. Pour quoi ?.....
10. Problèmes rencontrés dans la chasse des grands singes.....
11. Laisseriez-vous la chasse des grands singes en cas d'alternative oui non
12. Si oui lesquelles.....
13. Sinon pourquoi.....

Annexe 2 : Questionnaire pour les commerçants

Nationalité.....origine.....

N° de fiche...Date.../.../...Nom du village.....Nombre de chasseurs.....

Identification de l'enquêté

Sexe : M...F.....Age approximatif : ≤ 20 ans 20–40 41-60 ≥ 60

Statut : marié..... Célibataire.....veuf.....divorcé.....

Niveau d'éducation : Aucun CEP BEPC PRABATOIRE BAC et Plus.....

Êtes-vous grossiste(G) ou détaillant(D) ? Restaurant G ;.....D.....R.....

1. Le menu du jour

Céphalophe bleu biche petits primates Gorille Chimpanzés
Pangolin Athérure africain Sanglier/Potamochère Eléphants Pangolin géant
Buffle Crocodiles Autres (Précisez).....

2. Les espèces habituellement vendues dans votre restaurant

Céphalophe bleu biche petits primates Gorille Chimpanzés Pangolin
Athérure africain Sanglier/Potamochère Eléphants Pangolin géant Buffle
Crocodiles Autres (Précisez).....

3. Les espèces les plus appréciées par les consommateurs

Céphalophe bleu biche petits primates Gorille Chimpanzés Pangolin
Athérure africain Sanglier/Potamochère Eléphants Pangolin géant Buffle
Crocodiles Autres (Précisez).....

4. Provenance du gibier ? Lomié,.....Abong-Mbang.....Autres.....

5. Quels sont vos points de ravitaillement ? À domicile ; en brousse ; le long de la route

6. Quelles sont les formes de viande de brousse achetées ? vivant ; séchée ; frais ; morceaux ; entier ; mort

7. Pourquoi ?.....

8. Quelle quantité pouvez-vous acheter ?.....et à quel prix ?.....quel est le bénéfice que vous pouvez avoir après une vente ?..... vendez vous chaque jour ? Oui non
9. Si non combien de fois par semaine ? 1 2 3 4 5 6 7
10. Quelles autres activités menez-vous ? Agriculteur ; apiculteur ; éleveur
11. Quelles sont les animaux que vous vendez régulièrement ?
- a. Petits mammifères.....
- b. Grand mammifères.....
12. Quelles sont les destinations ?.....
13. Les moyens de transports : à la tête moto grumier autres
14. Problèmes rencontrés dans la commercialisation des grands singes.....
15. Les techniques de vente.....
16. Laisseriez-vous le commerce des grands singes en cas d'alternative oui..... non.....
17. Si oui lesquelles.....
18. Sinon pourquoi.....

Annexe 3 : Guide d'entretien pour l'administration forestière

Structure :

Responsabilité :

1. Quels sont les espèces les plus saisies ?
2. Que faites-vous des personnes saisies en possession de viande du chimpanzé ou du Gorille ?
3. Quelles sont les techniques utilisées pour saisir les personnes possédant la viande des grands primates ?
4. Que faites-vous des espèces saisies ?
5. Il y a-t-il des bébés singes vivants parmi vos saisies ?
6. Qu'est-ce que vous en faites ?
7. Peut-on avoir des statistiques des saisies de grands singes pour les années antérieures 2013
8. La répression a-t-elle permise de diminuer le taux de commercialisation des grands singes ?
9. Pensez-vous que d'autres méthodes soient efficaces ?
10. Si oui, lesquelles ?
11. Ya-t-il des alternatives sur le plan légal suite à l'interdiction de la commercialisation des grands singes ?
12. Que pouvez-vous proposer comme meilleure stratégie pour la réduction de la commercialisation des grands singes ?

Annexe 4 : Guide d'entretien pour les autres structures d'Appui à la conservation et partenaires du projet

Structure :.....

Responsabilité :.....

1. Votre organisme s'intéresse à la problématique de la chasse aux grands singes ?
2. Comment vous impliquez vous ?
3. Avez déjà proposé ou développé des alternatives ? Si oui lesquelles ?
4. Quelles relations entretenez-vous avec les autres organismes et les acteurs directs de la filière ?
5. Quel est selon vous le degré d'implication de l'Etat dans cette filière?
6. Comment peut-on réduire la commercialisation de la viande de brousse dans la zone ?
7. Quels sont les défis ?

Annexe 5 : Filière de viande de brousse en Afrique Centrale

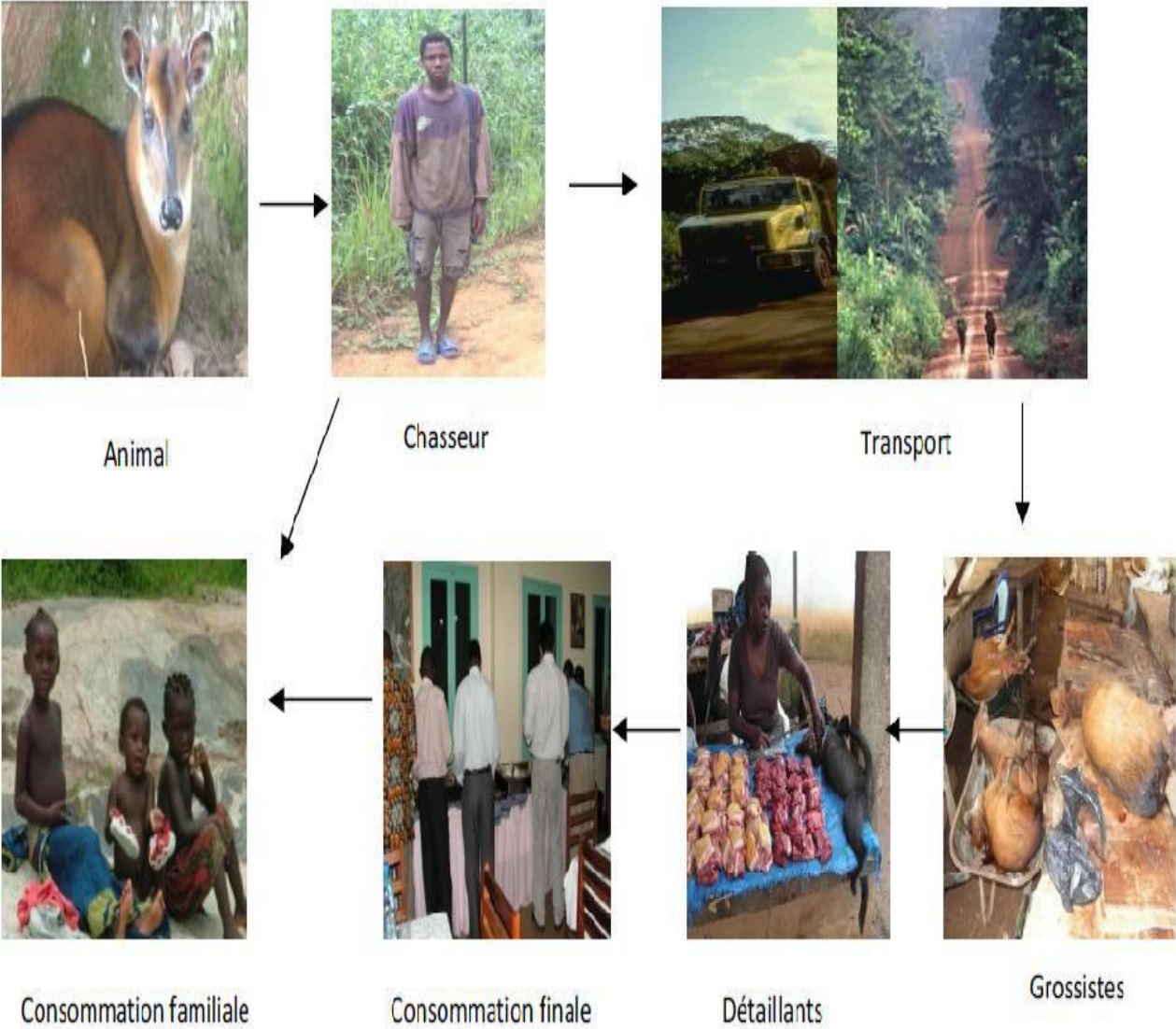


Figure 19: Filière viande de brousse en Afrique Centrale

Source: TRAFFIC (2012).