



DYPADEL

Dynamique participative pour
le Développement Local

« OPEP DES COOPÉRATIVES » : UNE NÉCESSITÉ OU UN IMPÉRATIF ?

Comment la multiplication des coopératives affaiblit le pouvoir de négociation des producteurs?

NOTE D'ANALYSE

AOÛT 2026

SOMMAIRE

- 1** CONTEXTE
- 2** INTRODUCTION
- 3** L'EMIETTEMENT DES COOPERATIVES
- 4** L'OPEP DES COOPERATIVES
- 5** LA GOUVERNANCE
- 6** LE PRODUCTEUR
- 7** RECOMMANDATIONS
- 9** CONCLUSIONS



La filière cacao camerounaise s'apprête à entamer la campagne 2026/2027 dans un environnement marqué par une exigence croissante de transparence et de durabilité, mais aussi par une contestation de plus en plus affirmée des producteurs quant à leur rémunération. C'est dans cette perspective que l'Office National du Cacao et du Café (ONCC) a organisé en marge du lancement de la campagne cacaoyère 2026/2027 les 5 et 6 Août 2026 à Yaoundé, un forum consacré spécifiquement à la question de la rémunération des producteurs, réunissant les principaux acteurs de la chaîne de valeur : producteurs, coopératives, exportateurs, transformateurs, institutions étatiques et organes interprofessionnels.

Ce forum est intervenu à un moment où le cacao renforce sa place stratégique dans l'économie nationale et dans les échanges internationaux. Le Cameroun figure parmi les principaux pays producteurs africains, dans un continent qui représente à lui seul près de 70 % de la production mondiale de cacao. Or, malgré ce poids déterminant dans l'offre mondiale, les pays producteurs, et en leur sein les producteurs eux-mêmes, peinent structurellement à capter une part équitable de la valeur créée tout au long de la chaîne, de la plantation jusqu'au produit fini commercialisé sur les marchés des pays consommateurs.

Ce déséquilibre alimente, depuis plusieurs années, un sentiment d'injustice largement partagé à la base : les producteurs se considèrent comme le maillon faible d'une chaîne d'acteurs négociants, exportateurs, industriels de la transformation, distributeurs alors même qu'ils sont à l'origine de la matière première sans laquelle aucune valeur ne pourrait être créée en aval. Ce sentiment est renforcé par la faible transparence des mécanismes de

fixation des prix, par la volatilité des cours internationaux et par l'accumulation de nouvelles exigences réglementaires, au premier rang desquelles le Règlement de l'Union européenne sur les produits zéro déforestation (RDUE), qui impose des standards de traçabilité et de géolocalisation des parcelles dont le coût pèse, in fine, sur le producteur.

C'est dans ce contexte de revendication qu'a émergé, lors du forum de l'ONCC, l'idée d'une « **OPEP du cacao** » : les pays producteurs africains, à l'image des grands pays exportateurs de pétrole regroupés au sein de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole, se constitueraient en cartel afin de peser collectivement sur la fixation des prix internationaux et de ne plus subir le diktat des pays consommateurs et transformateurs de sous-produits du cacao. C'est en réponse directe à cette proposition que le Secrétaire Exécutif du Conseil Interprofessionnel du Cacao et du Café (CICC) a prononcé une déclaration qui structure l'ensemble de la présente note :

Cette déclaration ramène le débat à une échelle sur laquelle les producteurs peuvent agir immédiatement, sans attendre une hypothétique coordination continentale : celle de leur propre organisation collective, à travers le regroupement des coopératives existantes en ensemble de taille critique. C'est cette proposition, son bien-fondé, ses conditions de réussite et ses implications concrètes pour le revenu du producteur que la présente note se propose d'analyser, dans l'objectif de nourrir la réflexion des acteurs de la filière et d'appuyer une prise de décision collective.

Avant de demander l'OPEP des pays africains producteurs de cacao, nous devons nous constituer d'abord en OPEP des coopératives au niveau local, à savoir les villages, les arrondissements

Le débat suscité lors du forum de l'ONCC met en évidence une réalité que les producteurs de cacao camerounais expérimentent au quotidien, mais qui reste rarement formulée avec la clarté qu'apporte la déclaration du Secrétaire Exécutif du CICC : **la multiplication incontrôlée des coopératives**, loin de renforcer la position des producteurs, a produit l'effet inverse. Elle a fragmenté une force économique potentiellement considérable en une myriade d'unités trop petites pour peser dans la négociation, trop dispersées pour mutualiser leurs coûts, trop vulnérables pour absorber seules les nouvelles exigences réglementaires internationales, et trop peu représentées pour faire entendre une voix commune dans les instances de dialogue filière.

Cet émiettement a des conséquences concrètes et chiffrables sur le revenu du producteur : incapacité à négocier des primes de qualité ou des conditions de paiement favorables faute de tonnage suffisant ; renchérissement du coût unitaire de commercialisation du fait de la duplication des charges fixes entre des centaines de petites structures ; incapacité à financer les campagnes de géolocalisation exigées par le RDUE, ce qui contraint les producteurs à dépendre des acheteurs pour la collecte de leurs propres données de traçabilité, avec le risque de perdre la maîtrise d'un actif stratégique et enfin, affaiblissement de la capacité collective à peser sur les politiques publiques.

Face à ce constat, la nécessité de constituer une **«OPEP des coopératives»** c'est-à-dire de fédérer les coopératives existantes en grands ensembles dotés d'un tonnage conséquent, plutôt que de continuer à multiplier de nouvelles structures ne relève plus de la seule opportunité stratégique : elle s'impose comme un

impératif. Un impératif économique, d'abord, parce que seule une masse critique de tonnage permet de renverser le rapport de force commerciale en faveur du producteur. Un impératif réglementaire, ensuite, parce que la conformité aux standards internationaux de traçabilité devient hors de portée financière pour des structures isolées. Un impératif stratégique, enfin, parce que la crédibilité de toute revendication portée à l'échelle continentale la fameuse **« OPEP du cacao »** africaine dépend de la capacité des producteurs à démontrer, d'abord à leur propre échelle, qu'ils sont capables de s'organiser, de se gouverner et de peser collectivement.

La présente note développe cette thèse en quatre temps. Elle établit d'abord le diagnostic des conséquences de l'émiettement coopératif sur le pouvoir de négociation, les coûts, la conformité réglementaire et la représentation institutionnelle des producteurs. Elle expose ensuite les avantages concrets d'un regroupement en OPEP des coopératives, avant d'insister sur la gouvernance comme condition impérative de sa réussite, faute de quoi la mutualisation du tonnage risquerait de reproduire, à plus grande échelle, les dérives qu'elle est censée corriger. Elle montre enfin que le producteur, loin d'être un acteur passif en attente d'une solution extérieure, détient une part déterminante de la réponse à ses propres revendications, à condition d'accepter un saut qualitatif dans son organisation collective. La note se conclut par une série de recommandations fortes, adressées à chacun des acteurs de la filière, pour transformer cette analyse en actions afin de rendre plus durable la filière cacao au Cameroun.

L'ÉMIETTEMENT DES COOPÉRATIVES: DIAGNOSTIC D'UNE FAIBLESSE STRUCTURELLE

Le constat posé par le Secrétaire Exécutif du CICC est sans détour : la multiplication des coopératives, loin de renforcer le pouvoir économique des producteurs, l'a au contraire dilué. Dans de nombreux bassins de production camerounais, chaque village dans un rayon d'un kilomètre compte des dizaines de coopératives, souvent avec des effectifs restreints et un tonnage annuel marginal au regard des volumes demandés par les exportateurs et les multinationales. Cette atomisation produit plusieurs effets préjudiciables qu'il convient de présenter.

Une asymétrie structurelle dans la négociation commerciale

Le prix du cacao au Cameroun se négocie selon les deux modes de marché (convention et vente groupée) en référence aux cours internationaux, mais la marge de négociation locale bonus qualité, conditions de paiement, prise en charge du transport, dépend directement du rapport de force entre vendeur et acheteur. Une coopérative qui ne mobilise que quelques dizaines de tonnes face à des acheteurs qui en demandent des milliers se trouve structurellement en position de **preneur de prix** (price taker) et non de **faiseur de prix** (price maker). Elle ne peut ni exiger un différentiel de prix, ni imposer des clauses contractuelles favorables, ni menacer de façon crédible de se tourner vers un autre acheteur, faute de volume suffisant pour intéresser un concurrent. Cette situation est bien visible sur le terrain où dans une même localité les prix du cacao diffèrent d'une coopérative à l'autre.

Une dispersion des ressources et une inefficacité économique

L'émiettement multiplie les coûts fixes : chaque petite coopérative doit, en théorie, disposer de ses propres équipements de séchage et de stockage, de son propre encadrement technique, de sa propre comptabilité et autres. Ces charges, rapportées à un faible tonnage, renchérissent le coût de la tonne commercialisée et réduisent d'autant la part de valeur qui peut être reversée au producteur.

Une vulnérabilité accrue face aux exigences internationales

La montée en puissance des exigences réglementaires internationales, en particulier le Règlement européen sur les produits zéro déforestation (RDUE), impose des standards de traçabilité, de géolocalisation des parcelles

qui sont hors de portée financière et technique d'une coopérative isolée de petite taille. Seules des structures regroupées, disposant d'une masse critique de membres et de moyens mutualisés, peuvent absorber le coût de mise en conformité sans le répercuter intégralement sur le prix payé au producteur.

Une dilution de la voix politique et institutionnelle

L'émiettement affaiblit la capacité des producteurs à peser dans les instances de dialogue où la représentativité se mesure aussi en volumes et en nombre de membres organisés. Une myriade de petites coopératives isolées peine à porter une voix unifiée face aux acheteurs, aux transformateurs et aux pouvoirs publics, alors qu'un regroupement structuré dispose d'une légitimité et d'un poids de négociation institutionnelle bien supérieurs.

Une dépossession des données de géolocalisation à l'ère du RDUE

L'éclatement des coopératives produit aujourd'hui une conséquence nouvelle, moins visible que la seule question du prix, mais tout aussi lourde d'enjeux : la perte de maîtrise, par les producteurs, de leurs propres données de géolocalisation. Le Règlement européen sur les produits zéro déforestation (RDUE) impose en effet que chaque parcelle de production de cacao destinée au marché européen soit géolocalisée avec précision, condition sine qua non d'accès à ce débouché commercial.

Or, la réalisation de ces campagnes de géolocalisation à savoir relevés GPS parcelle par parcelle, cartographie, vérification croisée avec les zones à risque de déforestation exige des moyens humains, techniques et financiers que des coopératives de petite taille, isolées et à faible tonnage, ne peuvent tout simplement pas mobiliser. Ce sont, dans les faits, les acheteurs, exportateurs et multinationales qui financent et pilotent eux-mêmes ces opérations de géolocalisation auprès des producteurs, faute d'organisations coopératives suffisamment structurées.

Cette situation a une conséquence directe que de nombreux producteurs dénoncent aujourd'hui : les

coordonnées géographiques de leurs propres parcelles, qui constituent pourtant une donnée stratégique et un actif patrimonial, ne leur **appartiennent pas**. Elles sont détenues, stockées et exploitées par l'acheteur qui a financé la collecte. Le producteur se trouve ainsi enfermé dans une double dépendance : dépendance commerciale, puisqu'il ne peut aisément vendre sa récolte à un autre acheteur sans que ses parcelles soient de nouveau géolocalisées par ce nouvel acheteur ; et dépendance informationnelle, puisqu'il ne dispose pas lui-même de la preuve de conformité qui conditionne son accès au marché européen. Cette asymétrie dans la maîtrise de la donnée renforce, d'une manière inédite, le rapport de force déjà défavorable décrit plus haut : celui qui détient la donnée de traçabilité détient, de fait, une partie du pouvoir de négociation.

Ce constat éclaire la nécessité de l'OPEP des coopératives. Un regroupement de coopératives disposant d'un tonnage et de ressources mutualisées pourrait, à l'inverse, organiser lui-même ses campagnes de géolocalisation des parcelles de ses membres, financer ses propres équipes et équipement de cartographie, et constituer une base de données de traçabilité détenue et administrée par les producteurs eux-mêmes. Le producteur ne serait alors plus simplement géolocalisé par un tiers : il deviendrait propriétaire de sa propre donnée, en mesure de la mettre à disposition de l'acheteur de son choix, aux conditions qu'il négocie.

L'OPEP DES COOPÉRATIVES : LA MUTUALISATION COMME RÉPONSE STRATÉGIQUE

Face à ce diagnostic, la proposition du Secrétaire Exécutif du CICC ne consiste pas à créer de nouvelles structures ce qui aggraverait l'émiettement mais à fédérer les coopératives existantes en ensemble de taille suffisante pour constituer une véritable force de négociation collective, sur le modèle cartellaire évoqué par l'analogie avec l'OPEP. Cette analogie, si elle ne doit pas être prise au pied de la lettre, demeure pertinente sur le plan des principes : la force de négociation naît du volume consolidé et de la coordination des acteurs.

Un pouvoir de négociation restauré

En regroupant leur tonnage, les coopératives fédérées changent de catégorie d'interlocuteur aux yeux des acheteurs et des exportateurs. Un ensemble capable de mobiliser plusieurs milliers de tonnes peut négocier des primes de qualité, des conditions de paiement anticipé, des contrats pluriannuels et des clauses de partage de valeur que ne peut obtenir une coopérative isolée. Le tonnage devient un véritable levier de pouvoir de marché.

Des économies d'échelle et un accès élargi aux services

La mutualisation permet de partager les coûts de transport groupé, de stockage centralisé, d'analyse qualité et de certification. Elle ouvre également l'accès à des services que les petites structures ne peuvent s'offrir seules : financement bancaire à des conditions plus favorables, accès aux marchés à terme et aux instruments de couverture du risque prix, accompagnement technique par des spécialistes et des experts en gestion, accès à des intrants de bonne qualité à des tarifs compétitifs.

Une meilleure absorption des exigences de conformité

Le regroupement facilite la mise en place de systèmes de traçabilité et de géolocalisation mutualisés répondant aux exigences du RDUE, ou d'autres standards dont le coût, réparti sur un grand nombre de membres, devient supportable. Mieux encore, une fédération dotée d'un tonnage conséquent peut financer et piloter elle-même les campagnes de géolocalisation des parcelles de ses membres, au lieu d'en laisser l'initiative et la propriété aux seuls acheteurs. Les producteurs redeviennent alors propriétaires de leurs propres coordonnées géographiques et de leur dossier de conformité, qu'ils peuvent présenter à l'acheteur de leur choix plutôt que de dépendre de celui qui a financé la collecte. Cela transforme une contrainte réglementaire en opportunité de valorisation et en levier d'autonomie.

Un poids institutionnel accru dans le dialogue filière

Une fédération de coopératives structurée en « OPEP des coopératives » devient un interlocuteur incontournable pour le CICC, l'ONCC et les pouvoirs publics. Elle peut porter des revendications communes et défendre les intérêts des producteurs avec une légitimité renforcée par la représentativité de ses membres.

Il importe cependant de souligner que ce regroupement ne peut produire ses effets que si les coopératives fédérées conservent leur ancrage local, tout en déléguant à l'échelon fédératif les fonctions de négociation commerciale, de mutualisation logistique et de représentation institutionnelle. ***C'est précisément à ce niveau que la question de la gouvernance devient déterminante.***

LA GOUVERNANCE : CONDITION SINE QUA NON DE LA RÉUSSITE DU REGROUPEMENT

La force du tonnage consolidé ne suffit pas, à elle seule, à garantir le succès de l'**OPEP des coopératives**. L'expérience de nombreuses organisations paysannes camerounaises démontre qu'un regroupement mal gouverné reproduit à plus grande échelle les dysfonctionnements qu'il prétendait résoudre : captation du pouvoir par une minorité, opacité dans la gestion des primes collectives, défaillances dans la reddition des comptes aux membres. Le renforcement de la gouvernance constitue donc le socle sans lequel la mutualisation du tonnage ne se traduira pas en amélioration réelle du revenu des producteurs.

La démocratie interne et la redevabilité

- Élection régulière et transparente des instances dirigeantes, avec limitation des mandats pour prévenir la capture du pouvoir par un cercle restreint ;
- Tenue effective des assemblées générales, avec présentation contradictoire des comptes et validation collective des grandes décisions commerciales ;
- Mise en place de mécanismes de recours et de médiation interne permettant aux membres de contester une décision ou de signaler un manquement.

La transparence financière et la traçabilité des flux

- Publication régulière, auprès des membres, des prix négociés, des primes obtenues et de leur mode de répartition ;
- Recours à des outils numériques de gestion et de paiement pour réduire les risques de détournement des flux financiers entre l'acheteur et le producteur ;

- Audit externe périodique des comptes de la fédération et des coopératives membres.

La professionnalisation de la gestion

- Recrutement ou formation de gestionnaires et de responsables commerciaux dotés de compétences techniques en négociation, en gestion financière et en droit commercial
- Séparation claire des fonctions de gouvernance politique (élus des membres) et de gestion opérationnelle (personnel technique salarié) ;
- Renforcement des capacités des dirigeants coopératifs en matière de négociation contractuelle et de compréhension des mécanismes internationaux de fixation des prix.

La prévention des dérives propres aux grands ensembles

Le passage à l'échelle expose la fédération à des risques spécifiques : dilution de la relation de confiance entre la

base et les instances dirigeantes, tentation de rente pour les responsables situés au sommet de la structure, ou encore captation des bénéfices de la mutualisation par un nombre restreint de coopératives mieux organisées au détriment des plus fragiles. Une gouvernance rigoureuse doit donc intégrer des mécanismes de péréquation et de représentation

équitable de toutes les coopératives membres, quelle que soit leur taille.

C'est à cette seule condition que le regroupement en grands ensembles produira ce que le Secrétaire Exécutif appelle de ses vœux : un rapport de force favorable lors des négociations commerciales, effectivement traduit en gain de revenu pour chaque producteur à la base.

LE PRODUCTEUR, ARTISAN DE SA PROPRE SOLUTION : LE SAUT QUALITATIF

La déclaration du Secrétaire Exécutif du CICC, au-delà de son volet organisationnel, porte un message de fond souvent négligé dans le débat sur la rémunération des producteurs : la solution ne réside pas uniquement dans une revendication adressée aux acheteurs, aux transformateurs ou aux pouvoirs publics, mais également, et peut-être avant tout, dans la capacité des producteurs eux-mêmes à opérer un saut qualitatif dans leur organisation collective.

Sortir d'une posture uniquement revendicative

Le producteur se décrit volontiers comme le maillon faible d'une chaîne de valeur qu'il ne contrôle pas. Ce constat n'est pas infondé, mais il ne doit pas occulter la part d'initiative qui reste entre ses mains : celle de s'organiser, de se fédérer et de professionnaliser sa gouvernance. La demande de justice et d'équité, légitime, gagne en force et en crédibilité lorsqu'elle s'accompagne d'une transformation effective des pratiques organisationnelles à la base. **L'OPEP des coopératives n'est pas une faveur à obtenir des pouvoirs publics ou des acheteurs** : c'est une construction que les producteurs peuvent engager par eux-mêmes, dès aujourd'hui, à l'échelle de leurs bassins de production.

. Le saut qualitatif comme condition de l'accès à de nouveaux services

Une fois le saut qualitatif accompli regroupement en grands ensembles dotés d'une gouvernance solide de nombreux services deviennent accessibles aux membres, avec un effet direct et mesurable sur le revenu :

- Accès à des financements structurés (crédit de campagne, préfinancement des récoltes) à des taux

plus avantageux, grâce à la surface financière et à la crédibilité de la fédération ;

- Accès aux primes de certification et de conformité (agriculture durable, commerce équitable, PSE), négociées collectivement et redistribuées équitablement ;

- Accès à des intrants de qualité (plants améliorés, fertilisants, produits phytosanitaires homologués) à des prix de compétitifs, réduisant les coûts de production ;

- Accès à un encadrement technique permanent permettant d'améliorer les rendements et la qualité des fèves, deux leviers directs d'amélioration du revenu ;

- Accès à une meilleure information sur les cours mondiaux et les prix indicatifs, réduisant l'asymétrie d'information qui profite historiquement aux intermédiaires.

Une responsabilité partagée, mais une initiative qui appartient au producteur

Il serait erroné de faire porter au seul producteur la responsabilité de dysfonctionnements structurels de la filière qui relèvent aussi des politiques publiques,

des mécanismes internationaux de fixation des prix et du comportement des acteurs en aval. Mais il serait tout aussi erroné de considérer le producteur comme un acteur passif, uniquement en attente d'une solution extérieure. La déclaration du Secrétaire Exécutif du CICC a précisément le mérite de replacer le producteur au centre de la solution : c'est en se constituant en force organisée, gouvernée avec rigueur et transparence, que le producteur pourra transformer son statut de preneur de prix en celui de partenaire commercial capable de négocier d'égal à égal.

Ce renversement de perspective ne dispense pas les autres acteurs CICC, ONCC, FODECC, pouvoirs publics, partenaires techniques et financiers de leurs responsabilités d'accompagnement. Mais il rappelle utilement que l'émancipation économique du producteur commence par une décision qui lui appartient : celle de dépasser la logique de l'atomisation pour embrasser celle de la mutualisation organisée et bien gouvernée.

RECOMMANDATIONS

Cette note ne prétend pas seulement établir un diagnostic : elle vise à provoquer une action concertée entre tous les acteurs de la filière cacao. Les recommandations qui suivent sont volontairement formulées par ordre de responsabilité, afin que chaque acteur puisse identifier immédiatement sa part de responsabilité et son levier d'action.

Aux producteurs et coopératives

1. Engager, dans chaque bassin de production, un recensement volontaire des coopératives existantes et de leur tonnage, préalable indispensable à toute stratégie de regroupement cohérente;
2. Constituer, à partir de ce recensement, des unions ou fédérations de coopératives à l'échelle de l'arrondissement ou du département, en priorisant les zones de forte densité cacaoyère;
3. Adopter, dès la constitution de ces unions ou fédérations des outils de gouvernance et de gestion, plutôt que de reproduire les pratiques de gouvernance défaillantes des structures existantes;
4. Mutualiser prioritairement les fonctions à plus fort effet de levier : négociation commerciale, géolocalisation des parcelles et gestion de la conformité au RDUE ou autres standards, accès au financement de campagne;
5. Désigner et former, au sein de chaque union ou fédération, des responsables commerciaux capables de négocier d'égal à égal avec les acheteurs et exportateurs.

Au CICC et à l'ONCC

1. Élaborer un cadre de référence national pour le regroupement des coopératives en unions ou fédérations, précisant les seuils de tonnage recommandés et les standards minimaux de gouvernance à respecter ;
2. Conditionner l'accès à certains appuis institutionnels (accompagnement technique, participation à certains séminaires internationaux etc...) par la preuve d'une gouvernance conforme à ce cadre de référence ;

3. Mettre en place un mécanisme de suivi et de labellisation des fédérations de coopératives, afin de crédibiliser, aux yeux des acheteurs et des partenaires financiers, celles qui respectent des standards élevés de transparence ;
4. Institutionnaliser un espace de dialogue permanent, et non plus seulement ponctuel, entre le CICC, l'ONCC, et les représentants des fédérations de producteurs, pour un suivi continu de la question du juste prix.
5. Accompagner, encadrer et inciter le regroupement des coopératives

Aux Pouvoirs Publics

1. Sécuriser et faciliter la transition;
2. Faciliter l'accès des fédérations de coopératives aux dispositifs publics de financement agricole,
3. Faciliter l'accès des fédérations des coopératives aux produits phytosanitaires homologués à des prix compétitifs et du matériel ;
4. Appuyer, à travers les structures publiques compétentes, la mise en place d'infrastructures mutualisées de géolocalisation et de traçabilité numérique dont les fédérations de coopératives resteraient propriétaires.
5. Intégrer les unions ou fédérations de coopératives dans la liste des structures bénéficiaires de la redevance à l'exportation.

Aux Partenaires techniques et financiers

1. Orienter aussi les programmes d'appui à la filière cacao vers le financement de la structuration des fédérations de coopératives;
2. Financer des programmes de renforcement des capacités des dirigeants coopératifs en gouvernance, gestion financière et négociation commerciale;
3. Appuyer la mise en place d'outils numériques mutualisés de gestion, de traçabilité et de géolocalisation, conçus pour rester la propriété des fédérations de producteurs.

CONCLUSION

La déclaration du Secrétaire Exécutif du CICC constitue un déplacement stratégique du débat sur la rémunération des producteurs de cacao : avant d'exiger une OPEP continentale des pays producteurs, condition largement hors de portée à court terme compte tenu des rapports de force géopolitiques, il est possible et nécessaire d'agir immédiatement à l'échelle locale, à travers le regroupement des coopératives en ensembles de taille critique, adossé à une gouvernance rigoureuse.

En définitive, le producteur camerounais de cacao détient, en grande partie, les clés de sa propre émancipation économique. La justice et l'équité qu'il revendique légitimement ne s'obtiendront pleinement que si, à l'image de ce qu'a suggéré le Secrétaire Exécutif du CICC, il accepte de franchir le saut qualitatif vers une organisation collective plus large, mieux gouvernée et résolument tournée vers la performance commerciale et que si l'ensemble des acteurs de la filière, chacun à son niveau de responsabilité, accompagne ce mouvement plutôt que de le freiner. C'est à ce prix que le tonnage retrouvé se traduira en pouvoir de négociation, et que le pouvoir de négociation se traduira, enfin, en amélioration durable du revenu à la base.



Contact



Makénéné, quartier Barrière, rue stade municipal



contact@dypadel.org



<https://www.dypadel.org>



+237 674 65 24 91/696 01 99 53