

L'OFFRE PAYSANNE EN PRODUITS VIVRIERS DANS LE SUD-CAMEROUN

André FRANQUEVILLE

Géographe

ORSTOM-Maîtrise de la sécurité alimentaire

De façon très officielle, les documents préparatoires au V^e Plan quinquennal camerounais (1981/82-1985/86) estimaient que 40 % des ménages de Yaoundé étaient insuffisamment alimentés parce que ne disposant pas des ressources nécessaires, face à la hausse des prix des vivres. Sur la base 100 en 1968, les prix des produits alimentaires étaient, en effet, de 177 en 1975, 232 en 1977, 311 en 1980 (et seulement 260 à Douala pour cette dernière année). De son côté, la Banque Mondiale (1982) estimait que, sur la base 100 en 1972, l'indice des prix des produits vivriers à Yaoundé était de 219 en 1978, quand celui des salaires n'atteignait que 140. Tout donne donc à penser que, dans la capitale camerounaise, l'offre ne suit pas la demande croissante du marché vivrier, estimée par la Banque Mondiale à 120 000 t en 1978, 170 000 en 1982 et 330 000 pour 1990.

A la différence de Douala, la ville de Yaoundé ne possède pas, pour son ravitaillement vivrier, un arrière-pays semblable au pays bamiléké, qui serait bien peuplé, fertile et aisément accessible : les densités démographiques du sud sont faibles, les sols ferrallitiques médiocres, la vie économique peu active. Aussi s'adresse-t-elle, à son tour, à l'ouest du pays pour sa nourriture : les études montrent qu'une bonne partie des vivres locaux de consommation courante (macabo-taro, maïs, igname, patate douce, haricot) proviennent de la région bamiléké, y compris la banane-plantain, pourtant abondante dans cette zone forestière. La région immédiate ne semble lui fournir en quantité que le manioc et l'arachide.

On peut comprendre, dès lors, que le ravitaillement de la capitale se trouve pour l'essentiel assuré par une zone distante de quelque 400 km, que la croissance de la demande vivrière, liée à celle, continue, de la population urbaine, ne puisse être satisfaite sans une forte inflation des prix : l'augmentation constante du coût des transports routiers, la situation de quasi-monopole dont jouit l'ouest, agissent en ce sens. S'y ajoutaient, en outre, jusqu'à une date toute récente, les pertes de temps

et de denrées dues au passage de deux bacs (Mbam et Sanaga) et l'usure rapide des véhicules, causée par une route non goudronnée. Certes, la construction de la nouvelle route Yaoundé-Bafoussam (actuellement achevée jusque Bafia) supprime ces derniers obstacles, mais contribue aussi à affirmer la suprématie de l'ouest dans le ravitaillement de la capitale, malgré la distance qui l'en sépare.

Faut-il donc penser que, de façon définitive, l'agriculture régionale, celle de l'arrière-pays de Yaoundé, est réellement incapable de répondre à la demande alimentaire des citadins ? L'offre paysanne en produits vivriers est-elle donc à ce point inexistante ?

L'OFFRE PAYSANNE

Il est certain que, du point de vue qui nous occupe ici, cette partie du Cameroun, formée par les provinces actuelles du centre et du sud, a souffert et souffre encore de sa soi-disante « vocation » à la culture du cacao, que l'économie coloniale de traite lui avait découverte et assignée voici plus de 50 ans. Aujourd'hui encore, experts et décideurs ont peine à imaginer qu'il puisse en être autrement, même si les 600 000 citadins de Yaoundé vivent au cœur de cette « zone cacaoyère », que les autorités semblent vouloir immuable. Préconisant « l'introduction systématique d'une composante vivrière dans tous les projets de développement », le V^e Plan a demandé à la SODECAO (1) d'élargir ses activités aux cultures vivrières. Or, malgré cette demande, le « Projet de développement rural », élaboré par la Banque Mondiale en 1982, exprime clairement que le cacao doit rester la base de l'économie agricole régionale, les cultures vivrières ne pouvant contribuer de façon substantielle à l'amélioration du niveau de vie des populations rurales ! Un tel aveuglement ne manque pas d'être inquiétant, alors que les auteurs du rapport écrivent par ailleurs que 30 % des produits vivriers de la région sont destinés à la vente, montrant par là que l'offre paysanne n'est ici nullement négligeable.

On sait que, dans le cadre de l'exploitation agricole familiale du sud, les cultures vivrières sont pratiquées par les femmes et ont, avant tout, pour but de répondre à la consommation domestique, l'idéal recherché étant celui de l'autosuffisance alimentaire maximale du foyer. De ce fait, on estime généralement que la part commercialisée, qui permet une rentrée de numéraire, correspond seulement à un surplus de production.

Les données qui suivent visent à éclairer quelques aspects particuliers de cette offre paysanne, destinée essentiellement au marché

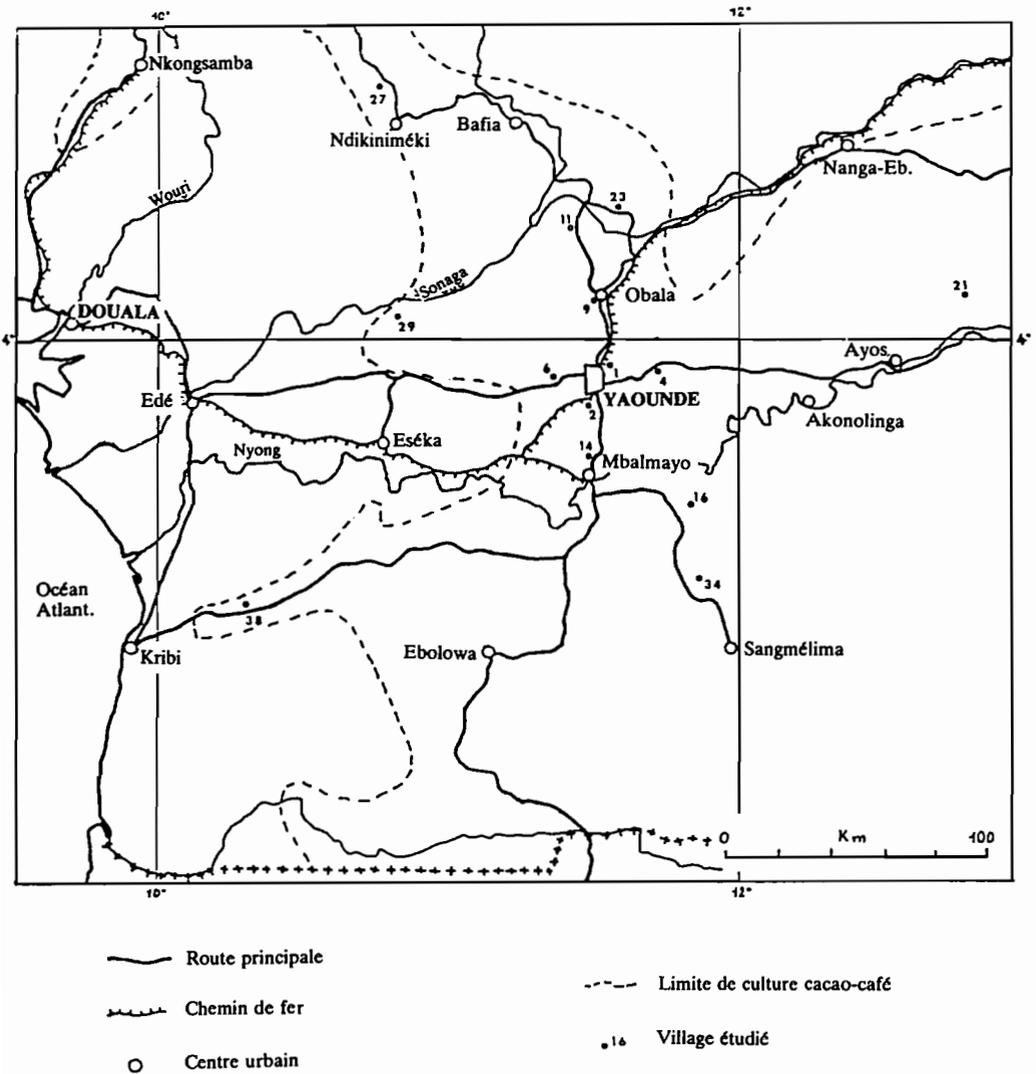
(1) SODECAO : Société de Développement du Cacao créée en 1974 pour accroître la production de cacao dans le sud du Cameroun.

urbain et qui est donc le fait des femmes cultivatrices de vivres, principale activité agricole des villageoises. Ces données constituent en quelque sorte un sous-produit d'une vaste enquête sur l'émigration rurale que nous avons menée dans le sud du Cameroun en 1974. Un certain nombre de questions concernant l'activité des femmes avaient été posées dans les 38 villages alors étudiés. Nous n'utiliserons ici que les réponses obtenues dans 14 d'entre eux, choisis en fonction de leur distance à Yaoundé : 6 à moins de 50 km, 3 entre 50 et 100 km, 4 entre 100 et 200 km et 1 à plus de 200 km (cf. Fig. n° 1). Dans ces 14 villages, environ 1 800 femmes avaient été interrogées. Mais l'aspect « commercialisation des vivres » étant alors assez marginal par rapport à l'étude en cours, il ne s'agit là que de questions fort générales, visant surtout à déterminer le degré d'enclavement ou d'ouverture des villages considérés. On ne trouvera donc ici abordés que quelques aspects limités du problème vivrier, aspects qui ne seront considérés que du point de vue de la campagne ; il ne s'agit que de quelques facettes d'une question très vaste qui appelle des recherches bien plus spécifiques.

Pour cet ensemble de 14 villages, il apparaît que plus de la moitié des villageoises (56 %) vendent des vivres qu'elles ont cultivés. La proportion est donc assez élevée, montrant que la majorité des villages sont ouverts sur le marché régional, mais ce résultat devrait être complété par des indications sur les quantités commercialisées et la fréquence de cette commercialisation.

Aucune précision n'est malheureusement donnée sur le premier point par les enquêtes utilisées, mais on peut imaginer que ces quantités sont bien souvent modestes, dans la mesure où les agricultrices ne produisent pas pour vendre mais pour nourrir leur famille. De façon plus nuancée que les experts de la Banque Mondiale, L. Wenezoui, étudiant un village Eton à 30 km de Yaoundé, écrit à ce propos : « Les techniques culturelles traditionnelles ne permettent pas d'obtenir des suppléments de récolte importants dont le produit de vente pourrait rapporter de substantiels revenus aux agricultrices. Seule la banane-fruit est vendue par toutes les femmes. Le pourcentage de régimes vendus par ménage est très élevé, il dépasse 80 % des régimes coupés. Les autres produits vivriers (tubercules, feuilles légumières, condiments) sont aussi vendus ; mais les pourcentages moyens de quantités livrées au marché n'excèdent pas 15 % de la récolte de chacun de ces produits » (p. 170). Ajoutons que si la banane douce fait l'objet d'une telle commercialisation, c'est précisément parce qu'elle n'est pas habituellement consommée en milieu rural.

CROQUIS DE SITUATION DES VILLAGES ÉTUDIÉS



La fréquence des ventes est mieux cernée par l'enquête : les trois-quarts des femmes vendent entre une fois par semaine et une fois par mois et, plus précisément, une fois par semaine pour 40 % d'entre elles et une à trois fois par mois pour 35 %. Celles qui vendent plusieurs fois par semaine ne forment que 13 % de l'ensemble, et celles qui vendent très rarement (deux à trois fois par an) 12 %. On ne peut donc douter, devant ces résultats, qu'existe bien une offre vivrière régionale

non négligeable, puisque plus de la moitié des villageoises peuvent effectivement proposer des produits à la vente, et cela plusieurs fois par mois.

LES CONDITIONS DE L'OFFRE PAYSANNE

Ces résultats d'ensemble appellent d'autres précisions, car il paraît évident qu'ils ne sont pas identiques d'un bout à l'autre de tout le Sud-Cameroun, ni valables sans distinctions pour toutes les villageoises. L'offre vivrière paysanne varie en effet en fonction de facteurs dont certains peuvent être mis en évidence par l'enquête. Les uns sont d'ordre géographique, d'autres sont plus particuliers aux personnes. Quant à ceux d'ordre économique (économie nationale ou régionale, et économie du groupe domestique), la source utilisée ne permet pas de les appréhender en dépit de leur importance.

Les conditions géographiques

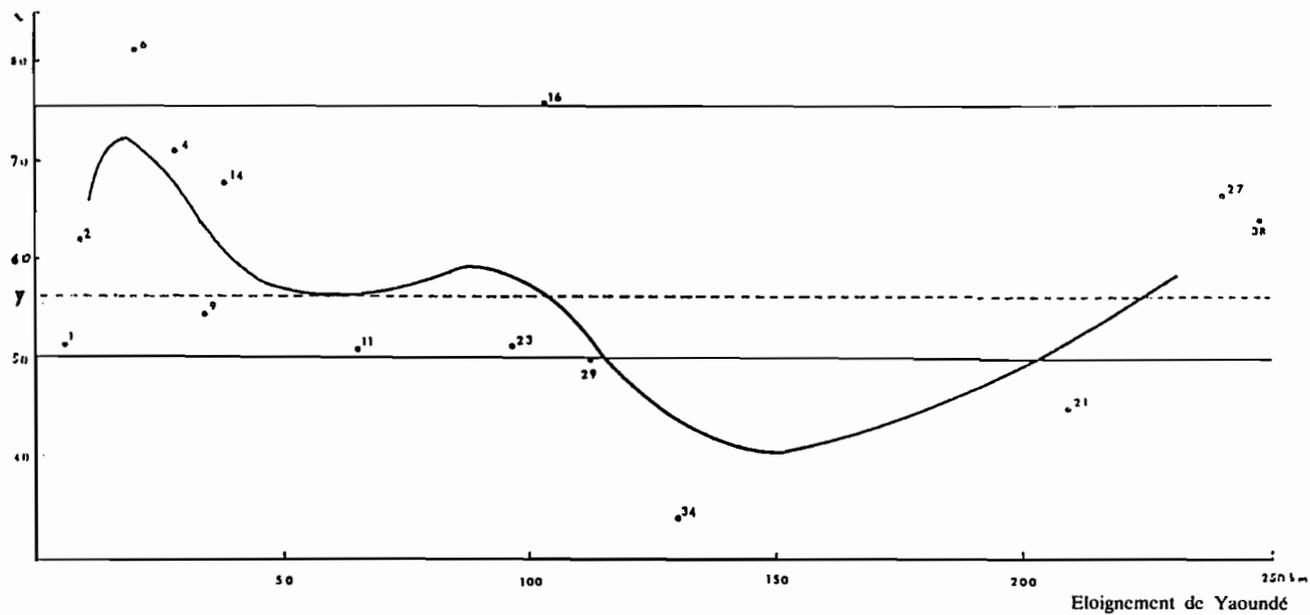
a) *La distance.* La ville de Yaoundé constituant le principal marché de la région, on peut supposer que la proportion de femmes commercialisant une partie de leur production soit en rapport avec la distance qui sépare leur village de la ville : plus le village en est proche, plus cette proportion doit être élevée. Si, dans l'ensemble, la liaison se vérifie bien (cf. Fig. n° 2), plusieurs remarques s'imposent cependant.

Contrairement à ce que l'on aurait pu penser, les villages les plus proches de Yaoundé (n° 1 : Ngoulemakong, n° 2 : Messamendongo) ne sont pas ceux qui comptent les plus fortes proportions de vendeuses (2). Ces proportions ne dépassent sensiblement la moyenne qu'à partir d'une vingtaine de kilomètres de la capitale et jusqu'à une cinquantaine de kilomètres. A proximité immédiate de la ville, le pourcentage de vendeuses ne reste que moyen, situation qui s'explique par un certain désintérêt de la population pour l'agriculture, qu'elle soit vivrière ou cacaoyère d'ailleurs : la ville toute proche offre en effet d'autres occasions de gagner un peu d'argent, même pour les femmes, tout en demeurant au village : emplois de bureau, petits commerces, emplois de bonne...

(2) Les numéros de code des villages sont ceux utilisés pour l'enquête-migration, d'où une numérotation ici discontinue. Ce sont les suivants : 1: Ngoulemakong, 2: Messamendongo, 4: Meyo, 6: Kala, 9: Ekoum-Douma, 11: Nkolekono, 14: Zamakoé, 16: Olamndoé ; 21: Salla, 23: Kéla, 27: Ndikitiek, 29: Dingombi, 34: Nsimi, 38: Kouambo.

LA VENTE DE VIVRES PAR LES VILLAGEOISES EN FONCTION DE LA DISTANCE DU VILLAGE À YAOUNDÉ

Proportion de vendeuses



•¹⁶ Village étudié

~ Moyenne mobile

C'est donc dans la couronne des 20 à 50 km autour de Yaoundé que la commercialisation des vivres est la plus activement pratiquée par les paysannes, et cela, bien sûr, en direction de la capitale. Deux études que nous avons menées sur l'un des principaux marchés urbains (1976) ont même montré que les villages d'où les paysannes venaient en majorité (59 %) pour vendre leurs vivres se trouvaient à une distance comprise entre 10 et 40 kilomètres de la ville.

De ce point de vue, l'exception est ici le village n° 9 (Ekoum-Douma) qui se place juste à la moyenne régionale (fig. 2). On pourrait y voir un effet de la proximité de la petite ville d'Obala qui jouerait, toutes proportions gardées, le même rôle polarisateur que Yaoundé. Mais le cas de Zamakoé (n° 14), placé dans une situation comparable près de Mbalmayo et pourtant bien au-dessus de la moyenne, conduit à écarter cette interprétation. Il semble bien plutôt que l'appartenance d'Ekoum-Douma, comme d'ailleurs celle de Nkolékono (n° 11), au pays Eton, explique la faiblesse relative du nombre de villageoises vendeuses : ici les densités démographiques plus élevées (plus de 50 hab/km²), et, plus immédiatement, les nombreux enfants dans les familles ne permettent pas toujours le dégagement d'un surplus vivrier commercialisable.

D'une façon générale, au-delà d'une distance de 100 km de Yaoundé, la vente des vivres par les femmes est nettement moins courante, à l'exception du village d'Olamndoé, dont le cas sera expliqué plus loin. Cette distance, nous l'avons déjà noté par ailleurs, constitue, en effet, une sorte de seuil des relations régionales, compte tenu des moyens de transport disponibles et de l'état des axes de communication. Au-delà des 100 km, l'intensité des relations ville-campagne s'affaiblit considérablement. On constatera cependant que, curieusement, vers les 150 km de Yaoundé, la courbe de la fig. 2 se relève nettement et que la proportion de femmes vendeuses dans les villages de Ndikitiek (n° 27) et Kouambo (n° 38) dépasse la moyenne régionale. Le premier cas doit, probablement, être attribué à la faiblesse de l'échantillon, s'agissant d'un petit village de 114 habitants. Mais la situation du second révèle qu'il appartient déjà à une autre aire d'influence économique que celle de Yaoundé : il ne se trouve, en effet, qu'à une soixantaine de kilomètres de Kribi et subit par là l'attraction de Douala qui appelle à une commercialisation accrue des vivres.

b) Les lieux de vente. Yaoundé n'est donc pas, on le voit, le seul lieu où les villageoises peuvent commercialiser leur production. Sur les 14 villages considérés, il ne s'en trouve que 8 dont les cultivatrices vont vendre directement leurs vivres sur l'un ou l'autre marché de la capitale : marché central pour les unes, marché de Mvog Mbi ou marché de Mokolo pour les autres, selon la commodité d'accès. De plus, sur ces 8 villages, il n'en est que 3 pour lesquelles une majorité de vendeuses donnent la priorité à Yaoundé : Ngoulemakong (n° 1), Messamendongo (n° 2) et Kala (n° 6), c'est-à-dire ceux qui ne se trouvent pas à plus de

20 km de la capitale. Où donc les autres villageoises vendent-elles leurs vivres ?

Parmi les lieux de vente donnés dans les réponses, le plus fréquemment cité est « le village même » : 39 % des réponses ; Yaoundé vient en deuxième position (23 %), puis à égalité, les marchés et les petites villes proches (19 %). Cette vente sur place n'est pas, sauf exception, un commerce interne au village, mais bien encore orientée vers la ville. Elle peut être pratiquée de plusieurs façons. Tantôt, et c'est un spectacle courant le long des routes bien fréquentées, les vivres sont disposés sur des claies surélevées ou simplement sur une chaise de façon à attirer l'attention des automobilistes de passage. Tantôt la vente sur place est suscitée par les tournées des « buy'em sell'em », ces commerçantes revendeuses de vivres qui visitent régulièrement certains villages, où elles ont souvent des relations de parenté ou d'amitié. Tantôt enfin, mais le cas est plus rare, les achats au village sont le fait de la MIDEVIV, organisme d'Etat chargé de la collecte et de la commercialisation des vivres.

Ici prend place l'explication de la forte proportion de vendeuses observée à Olamndoé (n° 16). A l'époque de l'enquête, le village était, en effet, visité chaque mardi par un camion de la MIDEVIV qui s'y procurait des vivres, ensuite revendus en magasin que cet organisme tenait à Mbalmayo. Même si, aujourd'hui, la MIDEVIV a cessé d'accorder la priorité de ses activités à cette commercialisation, dont le coût de fonctionnement s'est avéré trop élevé et préfère se consacrer à l'amélioration des semences, on doit constater qu'au niveau local son intervention a su stimuler de façon spectaculaire l'offre vivrière villageoise.

Dans les villages situés à proximité d'une petite ville, les paysannes accordent tout naturellement la priorité au marché voisin : ainsi Ekoum-Douma à Obala, Zamakoé à Mbalmayo, Ndikitiek à Ndikiniméki. Ailleurs enfin, un bourg voisin doté d'un marché périodique joue un rôle identique : Bipindi pour Kouambo (n° 38). Parfois, comme pour Meyo (n° 4), l'office dominical de la Mission Catholique voisine (Omvan ou Nkolmeyang) est l'occasion d'un marché hebdomadaire dont les villageoises tirent parti pour vendre des vivres. Ou bien il s'agit simplement d'un carrefour routier (Nsimi : n° 34), où se tient ce marché hebdomadaire à partir duquel les vivres sont drainés vers les villes.

c) *L'accessibilité*. Que le lieu de vente soit la capitale, une petite ville ou un marché périodique proches, cette vente directe que pratiquent les paysannes a pour condition première un accès aisé au marché depuis le village. A cet égard, les faibles « performances » de certains villages quant à la proportion de femmes vendeuses sont révélatrices de leur isolement géographique : ainsi Dingombi (n° 29), à une trentaine de kilomètres de la route Yaoundé-Douala (carrefour de Boumnyébel), que l'on ne peut rejoindre commodément que les jours de marché (une fois par mois), quand camions et taxis-brousse circulent sur

les petites pistes des environs. Ceci justifie l'interrogation des habitants : « On n'arrive pas à vendre nos vivres par manque d'occasions de vendre, alors pourquoi travailler davantage ? ». Il en va de même pour Salla (n° 21), mal relié à Ayoa qui ne constitue, au demeurant, qu'un marché fort médiocre.

Pour le paysan, l'enclavement du village se mesure d'ailleurs autant en termes de fréquence, de régularité et de prix des transports en commun existants, qu'en termes de qualité et d'entretien des pistes. L'offre vivrière pourrait sans difficultés de production être beaucoup plus importante, si la collecte en était bien mieux assurée. Entre 50 et 100 km de la capitale, un minimum d'organisation collective devrait rendre l'affaire rentable. Mais partout, ces ventes ne sont que le fait de villageoises isolées, fruit d'initiatives individuelles des cultivatrices, au coup par coup selon les situations et les besoins des unes et des autres.

A ces facteurs d'ordre géographique qui influent sur les variations de l'offre vivrière paysanne, s'en ajoutent en effet d'autres, particulièrement ceux que l'on peut appeler d'ordre personnel et que l'enquête utilisée permet de saisir assez bien.

Les variables personnelles

Sous ce vocable, il faut entendre un faisceau de caractéristiques définissant la situation personnelle des villageoises vendeuses de vivres et les posant dans la société. Elles permettent d'approcher leurs motivations et, par là même, les ressorts de ce petit commerce vivrier.

a) *L'âge.* Une première constatation, quelque peu étonnante, est que ces paysannes commerçantes sont relativement âgées. A ne considérer que les femmes de 15 ans et plus, l'âge moyen des vendeuses est de 45 ans, alors que celui des femmes qui ne vendent pas est de 32 ans ; ajoutons que le recensement de 1976, dernier en date, donne un âge moyen de 37 ans pour les femmes de 15 ans et plus, en zone rurale du centre-sud. Contrairement à ce que l'on aurait pu imaginer, ce petit commerce n'est donc pas une occupation de jeunes filles ou de jeunes femmes que les tâches du foyer ou le souci des enfants n'accaparent pas encore. Il est en fait exercé par des femmes d'âge mûr, comme le montre le tableau suivant.

PRATIQUE DE LA VENTE DE VIVRES SELON L'ÂGE DES VILLAGEOISES

Ages	15 24	25 34	35 44	45 54	55 64	65 et plus
% de vendeuses	38,2	21,0	61,3	70,2	62,5	31,8

Les âges auxquels les paysannes montrent le plus d'intérêt pour le commerce des vivres vont donc de 35 à 64 ans, avec un maximum entre 45 et 54 ans : 70 % des femmes de ce groupe exercent ce commerce. Par contre, un moindre pourcentage concerne les jeunes femmes de 25 à 34 ans qui délaissent plus que les autres cette occupation alors que, plus jeunes, elles y attachaient plus d'importance. Ces observations ne peuvent être comprises que mises en rapport avec la situation matrimoniale et la charge familiale des intéressées.

b) *Situation matrimoniale et charge familiale.* La majorité des paysannes commerçantes sont des femmes mariées : 85 %, et seulement 15 % sont veuves ou séparées de leur mari, alors que dans la population rurale régionale (1976), les proportions sont respectivement de 71 et 29 %. De même, à considérer l'ensemble du groupe des femmes mariées, 63 % vendent des vivres, mais dans celui des femmes veuves ou divorcées, 30 % seulement. A l'inverse, les deux-tiers (65 %) des jeunes femmes célibataires (15-24 ans) ne vendent jamais de vivres.

On touche là à la seconde caractéristique majeure de ce commerce féminin de vivres : il est avant tout l'affaire de femmes au foyer, et relativement âgées. On pourrait penser qu'il s'agit là de femmes n'ayant pas ou peu d'enfants à charge et cela pour deux raisons : celles qui ont plusieurs enfants disposent de moins de temps pour aller au marché ou à la ville voisine proposer leurs produits, et aussi plus le nombre de bouches à nourrir est grand, moins la cultivatrice doit disposer de vivres en surplus pour la vente. En réalité, que ces femmes mariées aient ou non des enfants n'a guère d'influence sur leur activité commerciale : près des deux-tiers vendent des vivres. De même la variation en fonction du nombre d'enfants à charge (3) est tout aussi négligeable.

Il apparaît donc, qu'ici, le facteur prépondérant est bien celui de la situation matrimoniale. La femme mariée a besoin d'un minimum de revenus monétaires dans la mesure où, bien souvent, l'argent que l'homme gagne par la culture du cacao n'est pas utilisé pour les dépenses familiales. Généralement les frais d'entretien des enfants (habillement, scolarité...) sont à la charge de la femme, de même que ses dépenses propres. On peut ainsi expliquer que les femmes les plus jeunes commercialisent moins que les autres : elles sont souvent encore célibataires, voire élèves, aident la mère de famille aux travaux des champs et n'ont encore que des besoins en numéraire fort réduits. Mais les premières années du mariage marquent généralement le minimum de l'activité commerciale : elles correspondent à l'installation dans le village et dans la famille du mari, période d'adaptation à une nouvelle existence qu'il faut apprendre et où l'on travaille souvent d'abord sur les champs

(3) Il ne s'agit pas ici des enfants mis au monde par femme, mais de ceux que la femme doit nourrir, qu'ils soient ses propres enfants ou ceux qui lui ont été confiés au village (neveux, petits-enfants, etc.).

de la belle-mère : « Je ne vends pas encore, je viens d'arriver ici » répondent ces jeunes femmes.

Le rôle joué par l'importance de la charge familiale se marque nettement surtout pour le groupe des femmes seules (veuves, divorcées ou mères seules) : 62 % de celles qui n'ont pas d'enfant ne vendent rien, mais 64 % de celles qui ont des enfants vendent des vivres. Pour elles, ce petit commerce est, en effet, une nécessité, s'agissant de l'unique source de revenus monétaires.

YAOUNDE ET L'ECONOMIE VIVRIERE REGIONALE

Les données recueillies portent donc à penser que, sauf exceptions, l'offre paysanne en produits vivriers relève quasi exclusivement d'un petit commerce de nécessité. Elle constitue une activité annexe pour des femmes qui tentent, avec les moyens du bord, de se débrouiller pour gagner quelque argent et faire face aux besoins du foyer auxquels l'homme ne pourvoit pas. Dans de telles conditions, il va de soi que l'on ne peut compter sur une offre aussi aléatoire pour assurer le ravitaillement d'une capitale en constant accroissement démographique.

Cependant, certaines études tendent à montrer qu'une évolution se dessine depuis une décennie ou même davantage, selon laquelle l'économie paysanne, au moins dans les environs de Yaoundé, accorderait de plus en plus d'attention aux cultures vivrières, jusqu'à leur donner ici ou là une part décisive dans les revenus des ménages ruraux. R. Bosch (1980) croit ainsi pouvoir constater que dans le centre-sud, les revenus monétaires vivriers de la femme atteignent la moitié de ceux que l'homme obtient par le cacao, alors qu'ils n'en égalaient que le quart une dizaine d'années auparavant. Comparant deux villages du sud, J. Weber (1977) trouve pour l'un, Yemesoa situé dans la Lékié, un revenu vivrier par femme active dépassant la moitié de celui de l'homme, et pour l'autre, Alen-Zalengang dans le Dja-et-Lobo, un revenu s'élevant à plus du double de celui de l'homme. Faut-il déjà conclure que la « révolution vivrière » est ici accomplie, libérant la femme de la tutelle économique masculine, voire associant l'homme et la femme à la même activité agricole et répandant sur les campagnes les bienfaits d'une rentrée de fonds régulière et constante au long de l'année (R. Bosch, o.c.) ? C'est aller trop vite en besogne, car on ne peut généraliser aussi hâtivement et l'exemple de Nkongmessa étudié par L. Wenezoui (1979) montre que les situations diffèrent considérablement selon les zones, voire selon les villages de cette partie centrale du Cameroun, en fonction des contextes locaux.

L'offre vivrière, en effet, et partant les revenus vivriers des paysannes, dépendent, outre les conditions agronomiques particulières, de plusieurs paramètres qu'aucune étude de l'approvisionnement de la capitale ne saurait négliger. Deux nous paraissent essentiels :

a) L'état des routes et la fréquence des cars et des camions, en un mot la quantité et la qualité des relations du village à la ville. Les villages situés au bord ou à proximité d'une route goudronnée sont naturellement avantagés de ce point de vue, mais même dans la Lékié, ce n'est nullement le cas de tous. En réalité, on ne trouve qu'un nombre réduit de villages, toujours les mêmes, particulièrement bien situés pour ces relations, à participer activement au ravitaillement urbain et à lui donner une priorité dans leur organisation économique.

J. Weber montre ainsi qu'à Alen-Zalengang une partie importante de la récolte vivrière pourrait dans les champs, faute de pouvoir être vendue, tandis qu'à Yemesoa toute la production est récoltée. Mais, même dans la Lékié, se trouvent bien des villages où cette production pourrait aussi sur pied, faute de moyens de transport vers la ville.

b) Un deuxième paramètre est lié à la densité régionale de la population. Ainsi serait-il intéressant de pouvoir connaître le volume des ventes de vivres en fonction de la charge familiale, cette traduction dans le quotidien de la densité démographique. Augmente-t-il quand les enfants sont plus nombreux, pour mieux répondre aux besoins monétaires que leur nombre multiplie, ou au contraire diminue-t-il alors, parce que la quasi totalité de la production se trouve consommée par la famille ? Le cas de nos deux villages Eton de la Lékié (n° 9 et 11) incline vers la deuxième hypothèse, du moins pour les zones où la pression démographique sur la terre est déjà trop forte pour autoriser une extension des cultures : « Je ne vends pas parce que la famille est trop nombreuse » n'est pas ici une réponse rare. Mais ailleurs, là où l'accès à la terre est encore sans problème, la limite devient probablement celle de la capacité physique de la femme à multiplier les champs vivriers et, par là, une limite technologique.

Mais un danger n'en menace pas moins les villages, celui de la perte de leur autosuffisance alimentaire que des études permettent déjà de mettre en évidence. Deux situations peuvent aboutir à une telle éventualité :

— Que la charge humaine soit trop forte pour les ressources disponibles (compte tenu des techniques utilisées), et l'obligation de vendre des vivres pour parer aux besoins monétaires familiaux entraîne un état de pénurie alimentaire : ainsi à Yemesoa les achats de vivres et boissons par les villageois sont quatre fois plus élevés qu'à Alen-Zalengang.

— Que la ville soit toute proche ou, plus souvent, son accès très aisé, et le village est conduit, même en l'absence de toute pression démographique excessive, à commercialiser une trop grande quantité de vivres au point de manquer de semences pour l'année suivante et de mettre en danger son équilibre nutritionnel : c'est le cas constaté dès 1965 par J. Tissandier à Zengoaga, à 130 km de Yaoundé.

Ainsi, de même qu'on ne peut généraliser à l'ensemble du Sud-Cameroun les évolutions observées dans quelques villages, de même

ne peut-on prétendre que ces évolutions ne posent aucun problème. Mais les exemples observés permettent de dégager quelques conclusions et de planter quelques jalons pour un développement régional intégrant mieux ville et village.

a) Dans l'intérêt même des villages actuellement sollicités par la demande urbaine, il est urgent d'étendre l'aire de collecte des vivres, de façon à mieux la distribuer dans l'espace : non seulement il s'agit de donner leur chance à tous les villages du sud, mais aussi d'éviter à quelques-uns une « surexploitation » par la ville, qui les conduit rapidement à une sous-alimentation et à un épuisement de leurs terres, déjà sensible le long des grands axes routiers. La première condition en est de ramifier au maximum le réseau routier et de l'entretenir de façon à le rendre praticable en toute saison.

b) Des mesures accompagnant cette évolution des campagnes devraient être prises non seulement pour assurer aux paysans un prix de vente incitatif, mais pour assurer aussi la conservation et le maintien de la fertilité des sols de plus en plus sollicités. On ne peut que souhaiter que l'action de la MIDEVIV ne se limite pas au Plan Semencier, mais s'étende aussi à cet aspect du problème vivrier.

c) On a vu que les ventes de vivres ne sont, jusqu'à présent, qu'affaire individuelle des cultivatrices, soit qu'elles les portent elles-mêmes en ville ou au marché le plus proche, soit qu'elles attendent sur place les éventuels clients, soit que les « buy'em sell'em » se chargent du transport. Il est à souhaiter que l'amélioration nécessaire du réseau routier aille de pair avec la constitution de groupements de type coopératif qui permettraient aux producteurs de ne plus laisser leurs ventes aux soins du hasard ou au bon vouloir des revendeuses.

d) Cette évolution, qui donne à l'agriculture vivrière la priorité pour la production et la commercialisation, ne sera effective que si elle intéresse non plus seulement les femmes, et des femmes relativement âgées on l'a vu, mais aussi les hommes et particulièrement les jeunes agriculteurs, ce qui n'est pensable que s'il s'agit d'une activité rémunératrice.

Déjà perceptible ici ou là, cette conversion des activités agricoles régionales doit, pour réussir, être accompagnée et encouragée par les pouvoirs publics. Or, force est bien de constater que les mesures prises jusqu'ici ne vont pas dans ce sens. On a vu avec quelle réticence la SODECAO envisage l'élargissement de ses activités au domaine vivrier, prisonnière de ses origines qui la vouaient à fournir, par le cacao, des devises au pays. Mais aussi, si le prochain achèvement de la route goudronnée Yaoundé-Bafoussam permettra bien le désenclavement du nord-ouest de la Lékié, il donnera aussi un débouché facile aux productions vivrières de l'ouest, au détriment de celles du sud. On peut en effet estimer que les vivres produits dans la région immédiate de Yaoundé auraient pu être offerts sur le marché de la capitale à des prix

moins élevés que ceux produits à plus de 300 km de là. Une réorganisation réellement voulue de l'économie agricole qui donnerait ouvertement la priorité à la production vivrière régionale non seulement permettrait de réanimer l'activité paysanne du sud, mais pourrait aussi contribuer de façon substantielle à résoudre la question du ravitaillement vivrier de la capitale.

BIBLIOGRAPHIE

- BOSCH R., Urbanisierung und Agrarstruktur : Eine Untersuchung am Beispiel der Stadt Yaoundé, Kamerun. *Afrika Spectrum*, n° 3, 1980 (282-293).
- Bureau Central du Recensement, *Recensement général de la population et de l'habitat d'avril 1976*. Vol. I. tome 2. Ministère de l'Économie et du Plan. Direction de la Statistique et de la Comptabilité Nationale, 1978, 314 p. Yaoundé.
- FRANQUEVILLE A., *Yaoundé, construire une capitale*. Mémoires ORSTOM n° 104. Etudes urbaines, Paris, 1984, 192 p.
- FRANQUEVILLE A., *Une Afrique entre le village et la ville : les migrations dans le sud du Cameroun*. Ed. provisoire ORSTOM. 1983. 793 p. multigr. Paris (à paraître).
- TISSANDIER J., *Zengoaga, étude d'un village camerounais et de son terroir au contact forêt-savane*. Atlas des Structures Agraires au Sud du Sahara, n° 3. ORSTOM-Mouton & Co. 1969, 88 p. 5 cart. h.t. Paris.
- WEBER J., Structures agraires et évolution des milieux ruraux : le cas de la région cacaoyère du Centre-Sud Cameroun. *Cahiers ORSTOM*, sér. Sci. Hum. 1977, vol. XIV,2 (113-139).
- WENEZOUÏ L., *L'évolution d'une communauté Eton dans un village proche de Yaoundé : Nkongmessa (centre-sud du Cameroun)*. 1979, 507 p. multigr. Paris.

Franqueville André (1985)

L'offre paysanne en produits vivriers dans le Sud-Cameroun

In : Bricas N. (ed.), Courade Georges (ed.), Coussy J. (ed.),
Hugon P. (ed.), Muchnik J. (ed.) Nourrir les villes en Afrique
sub-saharienne

Paris : L'Harmattan, 122-135. (Villes et Entreprises)

ISBN 2-85-802-562-X