

PAYS SOUS TUTELLE

9 NOV. 1983

C. R. S. T. O. M. Fonds Documentaire

N° : 3683

Cote B

Cacao au Cameroun

En 1920 le Cameroun exportait 2 500 tonnes de cacao. En 1930 il en exportait 11 800 t et en 1939 : 27 800 t.

Après la guerre, le mouvement d'exportation croissait encore ; en 1948 : 42 000 t. Enfin, si pendant les 12 mois de 1952, 53 000 t étaient exportées, pendant l'année 1953 on atteignait 66 000 t, chiffre record. Signalons pourtant qu'il s'agit ici d'un total de l'année et non d'une campagne.

Ces tonnages ne sont pas négligeables sur le marché mondial. Encore qu'ils soient inférieurs à ceux de la British West Africa (350 000 t), à ceux du Brésil (130 000 t), le Cameroun est le 3^e producteur. C'est dans l'économie locale que ces chiffres prennent leur véritable relief. Le cacao représente 25 % des exportations en poids et 50 % en valeur. Du point de vue des finances publiques même, le cacao revêt une importance toute particulière, puisqu'en 1952 35 % des recettes du Territoire étaient fournies par les taxes sur l'exportation de ce produit.

Pour connaître l'économie et même la sociologie du Cameroun, il est essentiel de suivre l'évolution du marché de ce produit : production, commercialisation et débouchés.

**

A. — PRODUCTION

Les premiers cacaoyers introduits au Cameroun venaient de Fernando Poo ; les premières cultures furent faites dans des plantations européennes. Dès 1920, la propagande faite par les services agricoles portait ses fruits. Les Africains créaient des plantations, adoptaient les techniques préconisées et acquéraient un quasi monopole de cette production.

Depuis sa naissance, d'ailleurs, la production s'était déplacée. Des plantations allemandes du mont Cameroun le cacao se répand dans les régions du Mungo, de Kribi, de la Sanaga Maritime. Puis, ces zones perdent le pourcentage élevé qu'elles avaient dans la production, tandis que les pays Yaoundé et Boulous s'intéressent au cacao. Yaoundé, Ebolowa et Sangmélina sont encore les centres cacaoyers du Territoire. A l'heure actuelle on estime que 700 000 personnes, soit le quart de la population du Territoire, vivent en partie de cette culture qui recouvre 150 000 hectares.

Il ne faudrait pas penser que, datant en partie des années 1930, la cacaoyère camerounaise soit arrivée à un état de vieillissement tel que son renouvellement doive se faire tout d'un bloc et immédiatement. D'après les études statistiques, et en particulier d'après des sondages faits par certains chefs de régions agricoles, les arbres ont été renou-

velés et, depuis 1948 en particulier, un grand nombre d'arbres jeunes se développent. Dans la subdivision de Sangmélina un sondage semble indiquer 37,73 % de jeunes cacaoyers et 62,76 % d'adultes.

Dans les autres régions les chiffres paraissent analogues.

Outre le remplacement du matériel végétal, vieux ou vieillissant, la capacité de production de la cacaoyère est, ou sera d'ici peu, en importante augmentation. En effet, dans l'Est (Haut-Nyong, Lom et Kadei) des plantations nouvelles ont été créées. Il en est de même dans le M'Bam où le nombre des plantations a presque doublé, puisqu'à côté de 3,4 millions d'arbres productifs il y a plus de 2 millions d'arbres jeunes non productifs. Pourtant, cette zone nouvelle qui contribuera à accroître la production ne paraît pas destinée à remplacer les zones maintenant traditionnelles des pays Yaoundé et Boulou. A l'intérieur de celles-ci même, d'ailleurs, une extension du cacao reste encore possible.

**

Dans la région du N'Tem, on compte « 365 arbustes par habitant », soit 1 500 pieds par famille (1), densité proche du point de saturation. Le pourcentage des arbres non productifs correspond au maintien du potentiel de production.

Mais, dans le Nyong et Sanaga, le nombre des cacaoyers par habitant s'abaisse à 160 (285 dans la subdivision de M'Balmayo, et 130 dans celle de Saa).

Il en est de même dans la région du M'Bam, où malgré une extension récente, la densité n'est que de 80 cacaoyers par habitant. On peut donc raisonnablement imaginer dans ces régions une certaine extension des cultures. Il serait évidemment du plus haut intérêt que des variétés spécialement étudiées et mises au point puissent remplacer peu à peu les arbres actuellement plantés et fournir en même temps un accroissement des cultures.

Mais il n'est pas certain que la station expérimentale de N'Komvone puisse satisfaire entièrement ces besoins. La sélection d'une espèce suppose, en effet, de longues études, et il semble que la station d'Ebolowa et celle de N'Komvone ne soient pas équipées depuis suffisamment longtemps pour avoir mis au point de façon absolument définitive la variété parfaite. On peut espérer, cependant, que ces stations distribueront, dans un proche avenir, un million de boutures ; c'est encore peu, compte tenu des nécessités de renouvellement du matériel végétal.

Le rajeunissement paraît s'effectuer normale-

(1) Coste : *La production du cacao au Cameroun*, édité par SEPAIC, 42, rue du Louvre, pour la Chambre Syndicale des Chocolatiers.

ment ; l'extension des surfaces cultivées semble se poursuivre ; l'introduction de variétés plus robustes, plus productives serait évidemment payante, mais la production pourrait encore s'accroître par un meilleur entretien. Citons encore M. Coste : « L'Africain — et ce n'est pas spécial au Cameroun — est naturellement porté à exploiter sa cacaoyère comme un peuplement semi-sylvestre, et, de ce fait, celle-ci, en dehors de la saison de récolte, ne reçoit qu'un minimum de soins. Pourtant le Service d'Agriculture a fort bien joué son rôle éducatif en enseignant partout ce qui devait être fait ; les équipes phytosanitaires ont, à ce point de vue, rencontré des succès appréciables. On constate toutefois une certaine reprise depuis que les cultures sont visitées périodiquement par les équipes phytosanitaires ; ces équipes n'interviennent certes pas pour le débroussaie, mais les démonstrations de lutte qu'elles font contre les épiphyties incitent les villageois à faire des efforts de nettoyage ».

Le nombre des équipes est maintenant suffisamment grand pour que l'on puisse se féliciter des résultats obtenus.

**

Les rendements au Cameroun semblent être de l'ordre de 300 g par arbre, alors que certains Territoires voisins (Gold Coast, Nigéria) arrivent à 400 g. Certains experts déclarent que des rendements beaucoup plus élevés seraient possibles ; on a mis en avant des chiffres de 600 à 800 g pour des plantations africaines cultivées avec les moyens locaux, sans engrais ni fongicides. Les Africains mettent souvent en vedette l'absence de moyens mécaniques ; pourtant, il est peu probable que les problèmes de main-d'œuvre puissent entraver sérieusement la progression de la production cacaoyère.

En effet, si la préparation et le portage du cacao depuis la plantation jusqu'aux points de vente représentent un travail important, l'entretien proprement dit des cultures n'est pas une charge très lourde ; on a évalué le travail nécessaire à une ou deux heures par jour ouvrable, pour 500 pieds de cacao.

Il est difficile d'évaluer l'accroissement de production que l'on pourrait attendre d'une amélioration de l'entretien. On sait pourtant qu'une lutte contre la seule pourriture brune permettrait d'augmenter la récolte de 30 %.

Il paraît donc possible d'accroître encore le tonnage actuel. Mais l'aspect quantitatif n'est qu'un des côtés de la question. Le problème de qualité est peut-être plus important.

La politique de la Gold Coast ou de la Nigéria montre que nos voisins se préoccupent de ce problème. Le Service de conditionnement de Nigéria compte, selon M. Coste, 900 inspecteurs, soit 1 pour 1 000 tonnes. Le Service semblable au Cameroun est infiniment moins étoffé.

A plusieurs reprises, on avait signalé une baisse dans la qualité du cacao camerounais ; en 1938, les règles étaient sévères et rigoureusement imposées : à plus de 12 % d'imperfections l'exportation était interdite. Avec le desserrement des contraintes, la qualité exportée a baissé de façon inquiétante :

en 1952, il y avait 10 % de « Supérieur »
56 % de « Courant »
33 % de « Limite ».

Cette situation avait alarmé de nombreuses personnes du Territoire, et, dès le milieu de l'année 1951, le Haut-Commissaire réunissait une Conférence du Cacao.

Après deux ans d'efforts, les résultats obtenus sont appréciables ; en fin de campagne 1953-54 il y avait :

28 % de supérieur
61 % de courant
10 % de limite.

On voit la distance parcourue dans la voie de l'amélioration de la qualité.

**

De nombreux problèmes se posaient, car la préparation des fèves elle-même est délicate.

Il faut, en effet, ramasser les cabosses mûres, les ouvrir à l'aide d'un instrument en bois, en sortir le mucilage et les fèves, les mettre à fermenter dans une caisse en bois pendant quelques jours, brasser et remettre en fermentation, faire sécher enfin les fèves. Il est inutile d'ajouter que le climat extrêmement humide du Cameroun ne facilite pas le séchage.

Le transport de la plantation au lieu de fermentation pose évidemment des problèmes, puisque pour 300 grammes de cacao il faut manipuler 3 kg de cabosses.

Il semble que les Africains connaissent parfaitement bien la technique de fermentation ; des moniteurs de l'Agriculture la leur ont enseigné depuis longtemps déjà et, depuis la guerre, on s'est efforcé de reprendre cet enseignement par voie de conférences, d'affiches et de films.

Pour assurer une bonne préparation des fèves, des ateliers de fermentation coopératifs ont été créés. Dans ce domaine, on est encore au stade expérimental, pourtant les résultats obtenus par l'atelier de Fanghiloun (subdivision d'Akonolinga) paraissent intéressants. L'atelier effectue le ramassage des fèves fraîches (cela permet ainsi d'économiser le tonnage de poids mort que représenteraient les cabosses). Les coopérateurs participent aux travaux nécessaires : la fermentation bien menée et le stockage soigné permettent d'obtenir les prix les meilleurs.

Le planteur est suffisamment au courant des techniques à employer pour obtenir un bon produit. Certes, des ateliers coopératifs l'aideront pour ce faire ; cependant le véritable problème est celui de la différenciation des prix : pourquoi faire du cacao supérieur si la qualité limite est payée au même prix. La question est cruciale pour le producteur. Sur les marchés internationaux la différenciation entre les qualités est relativement faible, aussi s'est-on efforcé de l'accroître en donnant au cacao supérieur une prime. Les sommes nécessaires au financement de cette dépense se trouvent récupérées par une taxe imposée au cacao limite. Pour la campagne 53-54, 6 francs ont été ainsi versés dès la vente au producteur sur simple présentation d'un bulletin.

D'autre part, certaines coopératives ou Sociétés de Prévoyance se sont efforcées d'organiser des ventes aux enchères. Ainsi les lots de belle qualité ont joui de prix intéressants.

**

B. — COMMERCIALISATION

Les problèmes de production ne sont pas les seuls ; la commercialisation soulève de délicates questions. Le schéma de l'organisation commerciale est le suivant : à côté des grandes maisons bien connues, un certain nombre de traitants opèrent. Ils achètent le cacao pour eux-mêmes, quelquefois pour des maisons plus importantes. Ces traitants, en général, ne sont pas personnellement en rapport avec les vendeurs ; ils emploient des « clercs de cacao » qui souvent emploient eux-mêmes des « sous-clercs ». On voit combien ces circuits sont complexes, d'autant qu'à chaque échelon la concurrence est active. Dans la région du N'Tem par exemple, il y a eu, en 1951, plus de 850 acheteurs de cacao alors qu'en 1950 il n'y en avait que 300 (1). Dans la subdivision de Sangmelima, il y eut, en 1951, 428 acheteurs, soit un clerc pour 12 tonnes ; mais comme chaque clerc emploie en moyenne 5 à 6 sous-clercs, il y a donc, en réalité, 2 500 à 3 000 acheteurs de cacao pour 400 villages.

Le circuit commercial est donc fort lourd.

1) Eparpillement des ventes et achats à domicile

Dans la région du Nyong et Sanaga, comme dans la région du N'Tem, une certaine proportion de villages ou de hameaux n'est pas desservie par une piste auto ; on peut évaluer à 50 % cette proportion. Elle est moindre dans le Dja et Lobo.

La production se fait donc dans des régions relativement éloignées, et des problèmes de transport se posent qui ne peuvent être résolus que par le portage.

C'est vraisemblablement pour cette raison que s'est développé le système de l'achat de porte à porte. Les acheteurs vont trouver le producteur chez lui pour réaliser directement les opérations. Ce système comprend certes bien des inconvénients ; chez lui, le paysan n'est pas au courant des cours et de leur évolution. Les opérations se font à huis clos, hors de la surveillance de l'opinion publique, et beaucoup craignent que les clercs acheteurs n'en profitent pour tromper les vendeurs innocents : erreurs dans le compte des billets, erreurs dans la pesée. Il est inutile d'ajouter qu'un contrôle du conditionnement est évidemment impossible à réaliser au domicile des producteurs. Comme les clercs sont trop souvent incompetents en matière de qualité, ils achètent n'importe quoi quitte à s'assurer par des procédés divers, et souvent peu licites, une marge de sécurité appréciable.

Différents efforts ont été faits pour résoudre le problème ; jadis, les ventes ne pouvaient se faire que sur les marchés. Ce système est encore en usage

(1) Conférence du Cacao — 1951.



Achat de cacao en cabosse.

en Nigéria et en Gold Coast. Pourtant, obliger le producteur à transporter par ses propres moyens, c'est-à-dire les trois quarts du temps à dos d'homme, les fèves produites, apparaîtrait comme une véritable brimade.

Le système du marché périodique présenterait des avantages ; il permettrait en effet un rassemblement de la production et attirerait de nombreux acheteurs ; une concurrence pourrait se faire jour.

Le marché permet, en outre, des contrôles mutuels et, par conséquent, limite les petits trafics illégaux ; il permet enfin le conditionnement.

A l'heure actuelle, les marchés continuent à exister sans être obligatoires (1) ; on s'efforce seulement de les rendre intéressants pour les planteurs, en organisant, sur les lieux, des ventes aux enchères qui permettent d'obtenir des prix meilleurs. Alors que dans les années passées, les achats en porte à porte représentaient 83 % de la traite, ils sont tombés cette année à 63 %. Il y a là un succès psychologique qu'il faut souligner.

Des coopératives se sont organisées ; on aurait pu espérer qu'elles grouperaient la production de leurs adhérents, et faciliterait ainsi la commercialisation dans de bonnes conditions. Fait curieux : alors que dans la région du Mungo et dans le Pays Bamiléké 35 coopératives traitent des tonnages importants de produits (2), dans la région du

(1) On doit constater que l'idée même de marché est étrangère aux conceptions anciennes du pays. Dans les régions d'Ebolowa, de Sangmelima, de Yaoundé, il n'existe aucun marché traditionnel ; quelques-uns se sont développés, depuis l'arrivée des Européens, aux chefs-lieux administratifs, mais aucun commerce intertribal ne semble avoir amené, antérieurement, la réunion du public sur un marché ; le mot n'existe pas en Boulou.

(2) Dans le Mungo, 29 coopératives réunissent quelques 5 000 adhérents. En pays bamiléké, existent 8 groupements dont 2 sont spécialement orientés sur le trafic des colas.

Nyong et Sanaga et dans celle du N'Tem, les coopératives sont peu nombreuses (19) et surtout peu efficaces.

2) Prix instables et stockage

Un autre trait est le caractère instable et éventuellement spéculatif du marché du cacao. D'un jour à l'autre les cours évoluent, d'une campagne à l'autre l'instabilité est extrêmement nette. Depuis 1949 jusqu'à la dernière campagne actuelle, il semble que les prix montent en fin de campagne. Les producteurs savent parfaitement que le prix se modifie et ils s'efforcent de profiter des hausses envisagées en retardant leurs ventes.

Devant cette instabilité du marché, certains ont préconisé l'adoption d'un prix de campagne unique. Du début à la fin de la campagne un chiffre serait fixé, et l'on s'y maintiendrait. Les producteurs souhaiteraient cette réforme. Ils croient, en effet, qu'elle leur permettrait d'éviter des spéculations faites sur leur dos. En réalité, ce raisonnement est erroné, car ce n'est pas uniquement sur le Territoire du Cameroun que joue la spéculation, mais à l'échelon mondial. Aussi, l'adoption d'un prix de campagne unique supposerait tout d'abord un prix assez bas ; une marge importante doit être prévue, en effet, pour tenir compte des variations quotidiennes du marché, et il serait nécessaire de disposer d'une caisse de compensation assez largement alimentée.

La prudence la plus élémentaire exige donc que les producteurs fassent des sacrifices financiers, en ne tirant de leur produit, à certains moments, tout ce qu'ils pourraient en escompter. Mais dans ces conditions, il serait quasi nécessaire de disposer d'une certaine masse de manœuvre ; qui peut fournir les sommes indispensables ? Compte tenu de l'importance des tonnages traités et des variations du cours, une centaine de millions serait un minimum indispensable.

Un argument plus important peut-être mérite d'être évoqué : dans un rapport récent, la Food And Agricultural Organisation semble conclure que l'organisation de marketing-board, avec des prix stables, n'était pas très propice au développement de la production : « les producteurs du Nigéria et de la Côte de l'Or n'ont que peu bénéficié de la hausse des prix, en raison de la politique d'achat des bureaux de commercialisation qui monopolisent achats et commerce ».

Certains auteurs estiment que cette politique explique, bien plus que le *swollen shoot*, l'absence de développement de la production cacaoyère en Afrique Occidentale Britannique.

L'existence au Board d'un prix imposé supprime l'attrait de la spéculation, mais amortit une part considérable du bénéfice que pouvait escompter les producteurs. Le désir d'étendre la production en aurait souffert. Le Board dispose de réserves financières considérables : la prudence l'exige. Si les disponibilités déposées à Londres par l'Afrique Occidentale atteignent 400 millions de livres, plus de 12 % appartiennent au Marketing Board. Il semble que certains hommes politiques d'Afrique Occidentale Britannique aient déjà songé à

rapatrier ces sommes sur la Gold Coast. Peut-on garantir, alors, que le Gouvernement de M. Nkrumah souhaitera toujours maintenir la distinction entre les finances publiques et celles du marketing board.

Le problème du prix de campagne unique est donc complexe et il n'est pas absolument certain qu'il doive être résolu dans un sens ou dans l'autre, même si les moyens matériels peuvent être réunis.

De toute façon le problème de stockage se pose toujours. S'il ne s'agit plus de stockage dans les cases du producteur, où la marchandise prend le goût de fumée, il peut s'agir de stockage dans des magasins à Douala où le cacao risque de moisir. En 1951 encore, les hangars disponibles étaient insuffisants et ne permettaient pas de conserver le produit dans de bonnes conditions dans le climat extrêmement humide de Douala. Cependant, sur ce point encore, des améliorations ont été faites depuis deux ans.

3) Économie de traite

L'existence d'achat sur les lieux de production et le caractère spéculatif du marché sont deux éléments importants. Le troisième est le caractère saisonnier et massif de la traite. Pendant une période relativement courte les producteurs vendent leur marchandise et transforment l'argent qu'ils ont reçu en denrées diverses. La politique monétaire du pays s'en trouve influencée ainsi que la politique commerciale. Il faut, en effet, que des crédits et des instruments monétaires abondants soient mis en place au début de la période de la traite. Il faut également que les maisons de commerce constituent des stocks pour faire face à la demande massive des acheteurs.

Jusqu'à présent, en effet, on avait l'impression que tous les moyens de paiement acquis par la production cacaoyère étaient immédiatement transformés en denrées diverses. D'ailleurs, l'importance donnée à la culture du cacao était telle, pensait-on, que les planteurs devaient de plus en plus s'approvisionner à l'extérieur pour toutes sortes de denrées consommées.

Depuis un an, certains observateurs, en particulier dans les milieux commerciaux, ont l'impression que le commerce, au lieu de se concentrer comme jadis sur une très brève période, tend à s'éparpiller à travers toute l'année. D'autre part, certains croient avoir remarqué que les goûts de la clientèle tendent à s'affirmer. Jadis le planteur achetait à peu près n'importe quoi pour dépenser son argent, maintenant il sait ce dont il a besoin et refuse de fixer son choix sur autre chose.

Il est bien difficile de savoir pourquoi le commerce, jadis restreint à une période très limitée, s'étend maintenant sur toute l'année. Les planteurs africains ont pris l'habitude de conserver par devers eux quelques disponibilités monétaires, alors que jadis ils dépensaient tout. Ce phénomène est nouveau et important — important pour le commerce qui doit maintenant faire face à des demandes plus précises — important aussi pour l'économie générale, car il n'est pas impossible qu'une épargne ne naisse un jour de ce qui est actuellement une thésaurisation très provisoire.

Territoire producteur, le Cameroun doit se préoccuper de la consommation de sa production. Il va sans dire que la consommation locale est pratiquement inexistante. Pendant la guerre, et grâce à l'envoi de colis familiaux, certains commerçants avaient commencé à faire un broyage du cacao. Ce travail était uniquement destiné à satisfaire une exportation et n'avait point de débouché local. Alors que les savonneries nées dans les circonstances semblables se sont maintenues, le broyage du cacao n'existe plus. Il ne paraît pas facile d'imaginer une industrie locale du chocolat — dans le climat du Cameroun, en effet, le chocolat risque de blanchir rapidement — d'ailleurs, le cacao n'est pas la seule matière première et l'importation de sucre n'est pas plus économique que l'exportation de cacao. Celui-ci, produit dit « riche », est capable de supporter les frais divers : transport, taxation, etc.

Pourtant, un début d'industrialisation se dessine avec la création d'une beurrerie. On peut espérer que la Société Industrielle des Cacaos, capable de s'approvisionner en matières premières diverses, susceptible au besoin d'acheter en certaine proportion des qualités dont l'exportation ne serait pas admise, pourra, par là même, avoir des prix lui permettant l'exportation sur le marché mondial ; c'est-à-dire pratiquement sur New-York.

★★

D'une façon générale, le cacao camerounais s'exporte facilement sur les marchés étrangers comme le montre le tableau des ventes effectuées :

	1952	1953
Hollande	38 %	40 %
France	34 %	24 %
Etats-Unis	10 %	8 %
Allemagne	6 %	5 %
Uruguay	—	7 %
Liban	—	4 %
Italie	1,5 %	3 %
Angleterre	3,3 %	1 %

On voit que le Territoire vend à l'étranger beaucoup plus qu'il ne vend dans l'ensemble de l'Union Française. C'est là un phénomène réconfortant à une époque où la pénurie de devises pose parfois de graves problèmes et c'est d'ailleurs grâce aux comptes EFAC, approvisionnés par l'exportation de cacao, que le Territoire a pu acheter différents produits recherchés de la clientèle locale.

★★

Il semble donc, aux termes de cette étude, que l'année 1953 ait marqué un tournant important dans la production cacaoyère. Le tonnage s'est accru mais surtout la qualité semble considérablement en progrès. L'amélioration des méthodes de production y est évidemment pour quelque chose, mais c'est surtout, semble-t-il, grâce à l'octroi d'un prix différentiel que ce résultat a été atteint.

Certes, dans le domaine de la commercialisation, beaucoup de problèmes se posent encore. Les résultats déjà atteints, alors que le Secteur de Modernisation des cacaos commence tout juste son œuvre, permettent d'envisager l'avenir avec optimisme.

J. BINET.

Sagesse camerounaise (Proverbes douala)

Sagesse

Tongo e bângino malea mo nde a kwedino mukoto.
Le ruisseau ayant refusé les conseils se perd en méandres.
Inon'a mudumbu i si ma-longa dumbu.
L'oiseau qui ne sait que critiquer oublie de faire son nid.
Nu lelega a so kwah te kwe ngwe kwe mi.
« Moi, j'aurai mes pattes quand je serai grand » disait le jeune serpent au mille-pattes. Devenu grand, il ne les avait toujours pas.
Nje a soo moog a len ngog.
Qui cache unealebasse de vin de palme n'ira pas y lancer des pierres.

Patience

A mun' a mbo tuna nyolo nde o kuse judi.
Le petit chien endure le pire pour se rassasier (on ne peut atteindre le but convoité en ne faisant rien).
Wuba mo ná : na m'eya nde longe seto besao.
« Je pleure ma vie et non pas mes plumes » disait la poule aux mains du cuisinier.
U nog le a ke, we a lo.
On ne rentre pas d'un voyage qu'on n'a pas fait.

Courage — Stoïcisme — Témérité

Mbemb'a musidi e si ma - wana jongise.
Ce n'est pas en pleurant que le coucou trouve son salut.

Ainsi va la vie

Tô lô a ta bè nilimil njok.
Si petite que soit la souris, elle n'est pas l'esclave de l'éléphant.

Mbapo nkoa nschu mpa te msom.

La viande ne tombe que dans la bouche des édentés.
(La chance ne sourit qu'à ceux qui n'en ont pas besoin).

Richesse — Pauvreté

Mbôgôl i mbéé pok.
La centaine commence par l'unité.
Mûde muson a si ben mulopo ; mude ewese nde a m'ongele.
Qui mange la chair n'en garde pas la mémoire ; qui suce l'os s'en souvient.

Hypocrisie — Egoïsme — Individualisme

Mûke ndo, a si tondi ebango 'a ndo.
Le tatoueur déteste pour lui-même la souffrance du tatouage.
Diso la sue nde di dolon ndongo, nde la moto di si dolone.
Le piment convient à l'œil du poisson, mais pas à celui de l'homme.

Les femmes

Ngoe aboein abo zak, noge angazaie be nvoe.
La femme quémanderait la beauté chez ses amies, si on pouvait en faire don.
Ngo ngom eurim ai nkil ndoe batsit olod.
La piste du porc-épic lui vaut la renommée, mais ce sont les autres animaux qui y passent. (Une belle femme rend son mari célèbre, mais ce sont d'autres qui l'admirent, elle).

Guillaume DIKA-AKWA.