

LE MARCHÉ DE FOUMBOT

Par l'Administrateur J. BINET



Les renseignements qui ont servi de base à cette étude sont déjà anciens ; ils datent de 1947 et sont certainement périmés. Pourtant, ils gardent leur valeur comme repère, au cours d'une évolution.

Toute la connaissance que l'on possède des faits économiques africains est basée sur le commerce extérieur. On connaît à peu près bien tout ce qui est exporté dans les ports. On évalue de façon exacte les tonnages commercialisés par les maisons européennes ; mais, tout ce qui est commerce purement local reste quelque peu ignoré, qu'il s'agisse de produits de consommation strictement autochtone, ou qu'il s'agisse de produits qui rentreront plus tard dans le cycle du commerce mondial.

Avant d'aborder en détail l'étude des transactions, achats et ventes, observés sur le marché de Foubot, il n'est pas inutile de donner quelques précisions sur le pays.



La Subdivision de Foubot est peuplée d'une vingtaine de milliers d'Africains et d'une cinquantaine d'Européens, planteurs de café.

A mi-chemin entre Fouban et Bafoussam, Foubot est une transition entre les plateaux Bamiléké et la savane Bamum. Ce caractère de transition se retrouve dans la population : jusqu'à Baïgom, des Bamiléké sont mélangés à la masse des Bamum.

— 63 —

O.R.S.T.O.M. Fonds Documentaire
N° : 21162
Cote : B 21

26
6 OCT. 1986

B 21162

LE MARCHÉ DE FOUMBOT

Pour celui qui passe en auto sur la route, le village de Foubot reste inaperçu. Dans la région, en effet, l'habitat dispersé est la règle.

Mais, le jour du marché, ce pays que l'on croyait désert prend une apparence nouvelle.

Selon un usage fréquent dans toute l'Afrique, et en particulier dans cette région, il y a deux marchés par semaine : le grand marché a lieu le dimanche, et le petit marché le jeudi.

Il est probable que cette périodicité de sept jours, correspondant à la semaine européenne, a été fixée par une décision administrative. En effet, la périodicité habituelle des marchés de brousse semble être de six jours, ou, plus précisément, de deux et quatre jours.

*
**

Au premier coup d'œil, on s'aperçoit que les acheteurs sont surtout Bamum ou Bamiléké.

Foubot reste, comme nous le disions plus haut, un point de contact entre ces deux races.

Il est relativement facile de dénombrer les vendeurs, d'évaluer ce qu'ils apportent, mais la foule mouvante des acheteurs décourage toute statistique.

Certains viennent simplement en curieux pour retrouver des amis. Ils se groupent volontiers dans un coin du marché, où des femmes vendent de la bière de maïs.

Mais des acheteurs plus sérieux viennent de loin. Il est fréquent que huit ou neuf camions amènent deux cent quarante à deux cent quatre-vingts personnes. Les transporteurs en tirent un profit considérable. En mai 1947, ils faisaient payer environ 50 frs, aller et retour, pour le trajet Fouban-Foubot.

La structure sociale du pays des Bamum explique ce phénomène. En effet, la ville de Fouban groupe plus de 15.000 habitants sur les 70.000 qui peuplent la région. Une telle concentration s'explique par des raisons historiques ; mais on conçoit que le ravitaillement d'une telle population urbaine pose des problèmes.

Les jardins sont rares à l'intérieur des remparts de Fouban ; aussi, les citadins viennent-ils s'approvisionner à Foubot, d'où ils repartent avec un sac de maïs, ou de patates, un régime de plantains, etc...

D'autres clients viennent de plus loin encore ; des camions montent parfois de Nkongsamba. Dans la région du Mungo, en effet, on

s'occupe avant tout de cultures d'exportation, banane ou café. La production vivrière est parfois insuffisante.

Foumbot d'ailleurs a la réputation de pratiquer des prix assez modestes.

Les denrées achetées sont destinées ou bien à la consommation directe, ou bien à la revente.

Les produits vivriers sont le plus souvent vendus à des consommateurs, soit du pays même, soit de Foumban, comme nous l'avons indiqué plus haut.

Un marché au bétail, important pour la région, se tient à Foumbot. Une vingtaine ou une trentaine de bêtes (moutons et chèvres) y sont amenées par des Bamum ; elles sont souvent achetées par des Bamiléké qui les emmènent dans leur pays d'origine. Sont-elles utilisées pour payer des dots, des cadeaux traditionnels, pour faire des sacrifices ou pour être revendues ?

Les commerçants ou colporteurs sont en nombre assez important, parmi les acquéreurs de tabac, de cola et d'huile ; mais, là encore, il est impossible d'avoir des renseignements précis sur les acheteurs ; nous avons pu en obtenir sur les vendeurs seuls.

*

**

Les vendeurs, eux aussi, peuvent être classés en deux catégories : les producteurs et les colporteurs.

Des villageois et des villageoises viennent, en grand nombre, chargés de cuvettes pleines de manioc, de patates, de corbeilles pleines de maïs, de beignets... Alignés en rangées à peu près parallèles sur la place, ils attendent les clients. Ce sont en général des paysans des villages voisins. Ils sont ainsi cinq cent quarante-neuf à vendre les produits vivriers récoltés dans leurs champs (1).

Dans un quartier du marché, vingt-huit vendeurs de bois à brûler offrent en tout quarante-six fagots, dont les prix varient, suivant la grosseur, de 6 à 25 frs. Dix Bamiléké, dont cinq enfants, seize femmes Bamum et deux enfants de la même race, se livrent à ce commerce également.

Ailleurs, vingt-cinq femmes vendent du poisson sec. Aucun renseignement précis n'a été recueilli à ce sujet. La pêche est un peu pratiquée dans la Subdivision, soit par des autochtones — comme les villageois de Njitapon — soit par des émigrés (tikar...), mais il

(1) La variété des produits, et surtout le grand nombre des vendeurs, ou plus souvent des vendeuses, m'a empêché de faire un inventaire plus précis des apports de chacun. Un tel inventaire serait à établir d'ailleurs saison par saison.

LE MARCHÉ DE FOUMBOT

n'est pas certain que ce soit la production locale qui alimente le marché de Foumbot.

Cinq ou six bouchers, groupés derrière un même comptoir, sont entourés d'une véritable masse de clients. La faim de viande est telle que tout se vend. Deux ou trois boulangers installent leurs pains sur des tables. On voit que le système alimentaire est déjà en voie de modification.

L'artisanat traditionnel reste représenté : deux bijoutiers vendent bagues, boucles d'oreilles, etc...

D'autres, à côté, vendent des meubles en bambou, lits ou fauteuils. Cinq vendeurs exposent des lits à 35 frs.

Au quartier de la poterie, tout le commerce est tenu par vingt-cinq femmes qui vendent là le produit de leur travail. La vente de bourre de palmier, utilisée comme allume-feu, est le seul appoint qu'elles y ajoutent. Beaucoup d'entre elles viennent de Foumban.

Trois cordonniers représentent une activité professionnelle plus moderne : ils vendent des souliers fabriqués dans des cuirs du Nord et des babouches recouvertes de tapisserie.

Peut-on parler d'artisanat à propos des marchands de couteaux ? Une étude indiquerait s'ils sont ou non forgerons. Il est intéressant de noter en tout cas qu'ils font également commerce de mille choses étranges : poudre d'antimoine, pierres à fusil, plumes rouges (insignes des héritiers des grandes maisons) et « médicaments » divers. Une enquête serait très instructive sur leurs activités. Notons simplement qu'il y a parmi eux deux Bamiléké et un Bamum.

Avec le commerce de l'huile, on entre dans un domaine où les producteurs ne sont plus seuls en jeu ; les colporteurs ont une grande importance. Un quartier est réservé aux vendeurs d'huile de palme. Ce sont surtout des femmes qui font ce négoce (quatre-vingt-dix femmes, cinquante hommes). Le produit vient de la chefferie de Foyoum (village de Manswen).

Il est évident que les femmes sont les productrices de cette denrée, mais des colporteurs en achètent des quantités importantes sur place et emportent des charges, une ou deux tines de 18 litres, pour les revendre sur des marchés plus éloignés.

Le marché du tabac présente le même caractère : on y voit, côte à côte, producteurs et colporteurs.

Le tabac est présenté sous trois formes : en tresses de 500 gr. environ (1), en disques de 2 kg. à 2 kg. 500 (tresses roulées en spi-

(1) Les poids sont simplement évalués.

rale), ou en paquets de 100 têtes (950 gr.), chaque tête étant constituée par la réunion de cinq feuilles.

Les vendeurs ont été questionnés sur les prix demandés. D'après leurs déclarations, les tresses sont vendues 1 fr. 50 en moyenne, les disques 22 fr. 50, et les paquets 18 fr.

Cette dernière présentation est donc sensiblement plus chère. Cela peut s'expliquer peut-être, car les feuilles sont beaucoup plus sèches, donc moins lourdes, que dans les tresses. 375 kg. ont été ainsi comptés lors d'un marché du dimanche, en mai 1947. D'après les prix déclarés, cette quantité aurait représenté 4.339 frs.

Le caractère particulièrement modéré de ces prix paraît étonnant, car une mission d'achat de la S.E.I.T.A. existait alors à Foubot. Il est vrai qu'elle s'intéresse peu aux variétés de consommation locale.

Soixante-six personnes commercialisent cette denrée. Sur ce total, on relève une importante proportion de producteurs ou plus précisément de productrices. Il semble en effet que le tabac soit une culture féminine : vingt-deux femmes et seulement quatre hommes, tous Bamum, originaires des villages voisins (Fossette, Fowen, Baïgom, Kwoboum), viennent vendre leur production. Leurs apports sont modestes d'ailleurs (5 kg. 200 en moyenne par femme).

Au contraire, les colporteurs trafiquent des quantités plus fortes. Là encore, les femmes sont plus nombreuses que les hommes : dix-neuf Bamum des villages cités ci-dessus amènent en moyenne 6 kg. 200 chacune. Les revendeurs Bamum font figure d'amateurs : ils apportent 3 kg. chacun. Mais la seule comparaison des chiffres montre l'activité commerciale des Bamiléké : à huit, ils amènent 68 kg. de tabac.

On voit immédiatement l'extrême division des affaires et on devine que le bénéfice est maigre. Certes, le portage interdirait la livraison de lots vraiment considérables. Mais, ici, la charge maximum est de 8 kg.

Seules, quatre ou cinq personnes vendent en même temps d'autres denrées (mangues, piments...). Par conséquent, le voyage et la journée sont payés par un gain bien modeste. Il est vrai qu'il y a toujours le plaisir d'aller au marché, où l'on rencontre tant d'amis...

Autant que l'on puisse le savoir, il semble y avoir, au départ de Foubot, deux courants d'exportation. Le premier se dirige vers le territoire britannique par le village de Njitapon. Le second, par le village de Manswen, puis par Bafia, aboutirait, m'a-t-on affirmé, à Yaoundé. Il serait intéressant de vérifier l'existence d'un trafic aussi

LE MARCHÉ DE FOUMBOT

étendu, et sur lequel on ne connaît pratiquement pas grand'chose.

Avec le commerce des colas, au contraire, on rencontre un courant économique qui a déjà été décrit dans d'autres régions de l'Afrique. Cette fois, le marché est uniquement composé de commerçants, gros ou petits : les producteurs n'y paraissent plus.

Du premier coup d'œil, on pressent l'importance des colas dans la vie économique locale. Un quartier particulier leur est réservé. Au bord de la place, séparée du marché par une route où il serait d'ailleurs impossible de circuler en auto tant la foule s'y presse, une double rangée d'auvents abrite les commerçants les plus importants. Ils y étalent leur marchandise sur des nattes. A côté des noix bien connues, des fruits couverts d'une sorte de gangue boueuse sont dits « colas Bamum ». Ils ont été, dit-on, entreposés dans une termitière et y ont acquis un goût particulier, probablement à la suite d'une fermentation. Ce produit viendrait de la région de Bafia. Cette variété doit être assez appréciée : trois grossistes Bamiléké se spécialisent dans cette vente et offrent à peu près un millier de noix chacun. Le prix est un peu plus élevé que celui des fruits ordinaires : il varie entre 0 fr. 40 et 0 fr. 80 (1). Il s'agit probablement de satisfaire aux besoins d'une clientèle locale ; car, à côté de ces grossistes, quatre détaillants d'origine bamiléké, mais fixés à Foubot, vendent cinq cents colas par petits tas, plus cher bien entendu (entre 0 fr. 50 et 1 fr. 50 la noix).

Un détaillant a trouvé une autre spécialité : il vend des fruits frais cueillis ; mais son étal est bien maigre : six gousses seulement.

Le commerce au détail semble d'ailleurs faible. Il est souvent aux mains d'enfants ou de jeunes gens, qui installent les fruits par cinq sur des tablettes en forme de tables de nuit. Huit Bamiléké et deux Bamum vendent ainsi 877 colas à 0 fr. 80 l'une.

Ce trafic est infime en comparaison du véritable négoce ; quatre-vingt-neuf Bamiléké et cinq Bamum apportent 75.000 noix (prix : 0 fr. 40 à 0 fr. 70). Une conclusion s'impose aussitôt : le détaillant qui a acheté sur place, le jour même, fait un bénéfice de 20 pour 100 — sur de faibles sommes, il est vrai — mais sans peine.

Une autre conclusion est plus importante : étant donné la faible consommation locale, presque tout est destiné à l'exportation vers d'autres régions. Le marché de Foubot n'est qu'un point de transit. Des colporteurs ayant acquis des fruits sur les marchés de la région productrice — en pays Bamiléké — les revendent à d'autres

(1) Les prix sont ceux indiqués par les commerçants eux-mêmes.

commerçants, Bamum, Fulbe ou Hausa, qui réunissent des lots plus importants, en chargeant des ânes et montent vers le Nord. On atteint ici une sorte d'économie capitaliste, où l'emploi de salariés n'est pas rare.

On a souvent signalé les conséquences psychologiques et culturelles de ce commerce lointain. Quelques-unes peuvent être décelées chez les Bamum. Dans un village du groupement de Foyouom, Mamenyam, assez éloigné des routes, je m'étonnais du nombre élevé des marabouts. La présence de cases rondes à toit conique, toutes neuves, surprenait. A côté des amples boubous habituels, on notait des vêtements plus rares ici : robes à manches étroites, gilets et caftans brodés. Une des explications de ces anomalies me fut donnée lorsque j'appris qu'un nombre important de jeunes gens allait faire le colportage des colas. Cela expliquait aussi — aux dires de mes informateurs — la forte proportion de maladies vénériennes.

Ce commerce traditionnel était, dès 1947, à la veille d'un bouleversement total.

En effet, aux caravanes de piétons et d'ânes qui, des marchés de Bandjoun ou de Balessing, s'acheminaient vers Fouban et Banyo, commencent à se substituer des commerçants Bamiléké de Bafoussam ou de Nkongsamba. Ils procèdent à des achats massifs, affrètent deux ou trois camions, s'ils n'en possèdent pas déjà, et se dirigent vers le Nord. La route des colas, pour eux, est changée : elle passe par Yaoundé. Au retour, les camions sont chargés de cuirs ouvrés (chaussures, sacs, serviettes), d'oignons, de *gabak* (tissus de coton). Tout au long de leur itinéraire, les commerçants trouveront l'appui de leurs compatriotes émigrés (1). Cette organisation commerciale a dû se développer depuis lors. Elle se développera encore avec la route du Nord, actuellement en construction.

Il est donc possible que le commerce des colas, qui naguère encore était aux mains des Musulmans, soit monopolisé par les Bamiléké, souvent chrétiens. Quelles seront les conséquences de ces contacts culturels nouveaux ?

*
**

Une douzaine de « market boys » représentent le commerce moderne au marché. Sur deux côtés de la place, ils installent leurs marchandises sur des comptoirs ou les accrochent aux cloisons des

(1) DELAROZIÈRE : Etude de la stabilité de la population Bamiléké. *Etudes Camerounaises*, sept. 1950, p. 146.

LE MARCHÉ DE FOUMBOT

auvents qu'ils occupent. Les articles textiles sont vendus par leurs soins : grey bafts, imprimés en pièces, voisinent avec des vêtements confectionnés (shorts), mais les objets les plus divers se trouvent dans les étalages : clous, allumettes, cigarettes, pièces détachées diverses.

*
**

Un marché rural français a pour rôle essentiel de mettre en rapport producteurs et consommateurs : soit à l'achat, soit à la vente ; l'intervention de commerçants est limitée. Ici, au contraire, on est frappé par le nombre de ceux qui achètent ou ont acheté pour revendre. Même pour les produits alimentaires, les « circuits commerciaux » sont ainsi notablement allongés, et l'on constate que les fonctions de transporteurs se confondent avec celles de commerçants : on achète pour aller revendre, une étape plus loin, à d'autres colporteurs. Cela est particulièrement notable, sur notre marché, pour les vendeurs de produits de grand commerce, tabac ou colas.

On imagine la richesse perdue par ces procédés : perte de temps, fatigues, majorations de prix pèsent certainement sur la vie économique locale. Il est vrai que chacun se contente d'un chiffre d'affaires modique et d'un bénéfice limité.