

HATCHEU Emil TCHAWÉ

Marchés et marchands de vivres à Douala

Préface de Georges Courade

Postface de Protais Ayangma



Mouvements Économiques et Sociaux

L'Harmattan

Marchés et marchands de vivres à Douala

HATCHEU Emil TCHAWÉ

Marchés
et marchands de vivres
à Douala

Préface de Georges Courade

Postface de Protais Ayangma

L'Harmattan

5-7, rue de l'École-Polytechnique ; 75005 Paris

FRANCE

L'Harmattan Hongrie

Könyvesbolt

Kossuth L. u. 14-16

1053 Budapest

Espace L'Harmattan Kinshasa

Fac. Sciences. Soc. Pol. et Adm.

BP243, KIN XI

Université de Kinshasa - RDC

L'Harmattan Italia

Via Degli Artisti, 15

10124 Torino

ITALIE

L'Harmattan Burkina Faso

1200 logements villa 96

12B2260 Ouagadougou 12

BURKINA FASO

www.librairieharmattan.com
diffusion.harmattan@wanadoo.fr
harmattan1@wanadoo.fr

© L'Harmattan, 2006
ISBN : 2-296-01132-2
EAN : 9782296011328

Collection **Mouvements Economiques et Sociaux**

Dirigée par **Claude ALBAGLI**

La collection « **les Mouvements Economiques et Sociaux** » présentée par **L'HARMATTAN** et **l'INSTITUT CEDIMES** se propose de contribuer à l'analyse des nouveaux aspects de la mondialisation en embrassant les phénomènes économiques, sociaux et culturels. Elle vise à faire émerger des recherches et des contributions originales sur les mutations du développement et de la mondialisation.

ALBAGLI Claude, « **Le surplus agricole, De la puissance à la jouissance** », L'Harmattan, Coll. M.E.S., 2001

NEGREPONTI-DELIVANIS Maria, « **La mondialisation conspiratrice** », L'Harmattan, Coll. M.E.S., 2002

RUBY Marcel (sous la direction de), « **Une mondialisation humaniste** », Préface du Ministre Délégué de la Coopération et de la Francophonie, Pierre-André **WILTZER**, L'Harmattan, Coll. M.E.S., 2003

RAJEMISON Sahondravolona et **ALBAGLI Claude** (sous la direction de), « **Mutations contemporaines et développement** », Préface du Ministre de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, Jean-Théodore **RANJIVASON**, L'Harmattan, Coll. MES, 2003

MAYOUKOU Célestin, **ALBAGLI Claude**, **TORQUEBAU Emmanuel** et **THUILLIER Jean-Pierre** (Coordonnateurs), « **Gouvernance du Développement local** », **CIRAD**, L'Harmattan, Coll. M.E.S. 2003

ALBAGLI Claude, (Coordonnateur), « **Alter-Développements, et développements altérés, Hommage à Jacques AUSTRUY** », L'Harmattan, Coll. M.E.S. 2003

KIM Yersu & **ALBAGLI Claude** (Coordonnateurs), « **Corée du Sud, le modèle et la crise** », Commission Nationale Coréenne pour l'UNESCO, L'Harmattan, Coll. MES, 2004

TREMBLAY Rodrigue, « **L'Amérique Impériale** » L'Harmattan, Coll. MES, 2004

RICHET Xavier et HUCHET Jean-François (Coordonnateurs), « **Transformations et stratégies des entreprises chinoises** », L'Harmattan, Coll. M.E.S., 2004

DUPRIEZ Pierre (sous la direction de), « **Entreprises roumaines en transition, Etudes de cultures organisationnelles** », L'Harmattan, Coll. MES, 2005

COURTHEOUX Jean-Paul, « **La socio-euphémie ou l'action déguisée** », L'Harmattan, Coll. MES, 2005

GUERRAOUI Driss et RICHET Xavier (sous la Direction de), « **Intelligence et veille stratégique : défis et stratégies pour les économies émergentes** », ARCI (Maroc), L'Harmattan, Coll. MES, 2005

SCHMITT Christophe (sous la Direction de), « **Universités et entrepreneuriat : des relations en quête de sens** », L'Harmattan, Coll. MES, 2005

AUSTRUY Jacques, « **Islam face au Développement** », L'Harmattan, Coll. MES, 2006

GERN Jean-Pierre (sous la Direction de), « **Les sciences sociales confrontées au défi du développement** », L'Harmattan, Coll. M.E.S., 2006

PATUREL Robert (sous la Direction de), « **Dynamique entrepreneuriale et développement économique** » L'Harmattan, Coll. M.E.S., 2006 (en cours)

TRAIMOND Pierre, « **J.-Ch. BORDA (1723-1799)** » L'Harmattan, Coll. M.E.S., 2006 (en cours)

INSTITUT CEDIMES

Réseau universitaire francophone de recherches économiques des cinq continents

Président d'Honneur Fondateur : Jacques AUSTRUY

Président : Claude ALBAGLI

CEDIMES

Directeurs, Membres du Conseil d'Administration

ALBANIE : CEDIMES-TIRANA	Bardhyl CEKU
ALGERIE : CEDIMES-ORAN	Abdelkader DERBAL
AUSTRALIE : CEDIMES-SYDNEY	Tim DYCE
BELGIQUE : CEDIMES-BRUXELLES	Pierre DUPRIEZ
BULGARIE : CEDIMES-SOFIA	Zhelyu VLADIMIROV
CAMEROUN : CEDIMES-DOUALA	Claude BEKOLO
CANADA : CEDIMES-QUEBEC	Yvon GASSE
CHINE : CEDIMES-KUNMING	Jian Hua ZHANG
COLOMBIE : CEDIMES-SANTA FE de BOGOTA	Ricardo ROMERO
CONGO : CEDIMES-BRAZZAVILLE	Jean-Raymond DIRAT
CROATIE : CEDIMES-RIJEKA	Vinko KANDZIJA
FRANCE : CEDIMES-PARIS	Alain REDSLOB
FRANCE Outre-Mer : CEDIMES-LA REUNION	Christian DAVE
GRECE : CEDIMES-KOMOTINI	Maria NEGROPONTI-DELIVANIS
HAÏTI : CEDIMES-PORT-AU-PRINCE	Narcisse FIEVRE
HONGRIE : CEDIMES-BUDAPEST	Jenő KOLTAY
ITALIE : CEDIMES-TURIN	Sergio CONTI
JAPON : CEDIMES-TOKYO	Seiji YOSHIMURA
KAZAKHSTAN : CEDIMES-ALMATY	Yerengaip OMAROV
LIBAN : CEDIMES-BEYROUTH	Ibrahim MAROUN
MACEDOINE (ERY) : CEDIMES-SKOPJE	Mileva GUROVSKA
MADAGASCAR : CEDIMES-ANTANANARIVO	Sahondravololina RAJEMISON
MALI : CEDIMES-BAMAKO	Issa SACKO
MAROC : CEDIMES-MARRAKECH	Mohamed EL FAIZ
MEXIQUE : CEDIMES-CHIHUAHUA	André Gérald DESTINOBLES

POLOGNE : CEDIMES-WROCLAW	Léon OLSZEWSKI
ROUMANIE : CEDIMES-TÂRGOVISTE	Ion CUCUI
RUSSIE Occ.: CEDIMES-SAINT-PETERSBOURG	Nina SLANEVSKAYA
RUSSIE Ori.: CEDIMES-BARNAOUL	Vitali MITCHENKO
SUISSE : CEDIMES-NEUCHATEL	Jean-Pierre GERN
SYRIE : CEDIMES-ALEP	Hassan HAZZOURI
TUNISIE : CEDIMES-TUNIS	Abderrazak ZOUARI
TURQUIE : CEDIMES-IZMIR	Neçati TASKIRAN
UKRAINE : CEDIMES-KIEV	Petro SAPOUN
VIETNAM : CEDIMES-HANOÏ	Vu Luan PHAM

**Membre du Researchers Alliance for Development (RAD) de la Banque Mondiale
Partenaire de l'Agence Universitaire de la Francophonie (AUF)**

HOMMAGE A THÉOPHILE ASSONGMO

Théo, comme nous l'appelions, m'a rejoint sur le campus de l'université de Dschang en 1995. Par sa capacité de travail, sa disponibilité et son souci d'assumer au mieux ses engagements, Théophile était devenu la pièce maîtresse du département de géographie de la Faculté des Lettres et Sciences Humaines.

Son adhésion aux «*Jeunes Chercheurs Associés pour le Développement*» (JCAD) en 2000 est venue renforcer nos liens d'amitié. Il a contribué à ancrer l'équipe dans le dispositif de recherche scientifique universitaire pour le bonheur des étudiants.

Théophile avait magistralement organisé deux colloques internationaux de géographie en 2000 et en 2004. Son projet d'Habilitation à Diriger des Recherches et son ambition de réunir à Buéa les géographes d'Afrique Centrale de toutes les sensibilités figurent parmi les chantiers qu'il laisse inachevés. La disparition précoce de Théophile le 30 décembre 2005, laisse un grand vide.

« La tâche de nourrir toutes les villes du monde, et ce de façon adéquate, constitue un défi de plus en plus pressant, requérant l'interaction coordonnée des producteurs, des transporteurs, des négociants et des innombrables détaillants. Cette tâche nécessite également des améliorations constantes quant à la qualité des systèmes de transport et de distribution. Enfin et surtout, elle suppose une bonne compréhension, de la part des autorités municipales comme des organismes nationaux et internationaux de développement, des problèmes communs et des solutions possibles pour nourrir durablement les villes. »

Jacques DIOUF
Directeur Général de la FAO

« Parce que la rénovation de Douala est une cause juste et qu'elle est indispensable pour le développement de notre pays (de notre sous-région) et même tout simplement pour sa fierté. Notre souhait le plus cher est que chaque habitante, chaque habitant, chaque opérateur économique petit, moyen ou grand, embrasse cette cause, la fasse sienne... La ville est l'affaire de tous et de toutes. A tous les niveaux. La ville est une responsabilité collective. Entre sécurité, mobilité, salubrité et alimentation (en vivres, en eau potable ou en énergie de toute sorte), la ville est un tout. Mais Douala est encore en quête d'une urbanité qui lui soit propre, qui lui confère une âme, un cachet sur l'air de temps. Il y va alors d'une exigence et d'une éthique citoyenne de ses habitants. »

Edouard ETONDE EKOTO
Délégué du Gouvernement
auprès de la Communauté Urbaine de Douala

SOMMAIRE

INTRODUCTION	21
CHAPITRE I	
LA DEMANDE ALIMENTAIRE.....	27
CHAPITRE II	
LES ESPACES D'APPROVISIONNEMENT	37
CHAPITRE III	
UNE VILLE-MARCHE.....	67
CHAPITRE IV	
MARCHANDS ET RESEAUX MARCHANDS.....	99
CHAPITRE V	
LA RÉGULATION DE L'APPROVISIONNEMENT ET DE LA DISTRIBUTION ALIMENTAIRE A DOUALA	133
CONCLUSION.....	163

ACRONYMES

- ACDI** : Agence Canadienne de Développement International
ACMM : Association de Commerçants du Marché Madagascar
AGROCOM : Agriculture - Agro-industrie - Communication
AJF : Association des Jeunes de Fombot
ASCAM : Association des Commerçants et Sauveteurs du Cameroun
CARBAP : Centre Africain de Recherches sur Bananiers et Plantains
CDC : Cameroon Development Corporation
CECICAM-EU : Coopérative d'Épargne, de Crédit et
d'Investissement du Cameroun - Epargne Utile
COFINEST : Compagnie Financière de l'Estuaire
CRBP : Centre Régional de Recherches sur Bananiers et Plantains
CUD : Communauté Urbaine de Douala
GIE : Groupes d'Intérêt Économique
IRAD : Institut de Recherche Agronomique pour le Développement
JCAD : Les Jeunes Chercheurs Associés pour le Développement
MAETUR : Mission d'Aménagement et d'Équipement des Terrains
Urbains et Ruraux
MIDEVIV : Mission de Développement de cultures Vivrières
OCISCA : Observatoire du Changement et de l'Innovation Sociale
au Cameroun
ONCPB : Office National de Commercialisation des Produits de
Base
ONG : Organisation Non Gouvernementale
PAM : Programme Alimentaire Mondial
PAS : Programme d'Ajustement structurel
PDEA : Projet de Diversification des Exportations Agricoles
PDRPO : Projet de Développement Rural de la Province de l'Ouest
SADA : Système d'Approvisionnement et de Distribution
alimentaires
SCAN : Société de Conserverie Agro-Alimentaire du Noun
SCTC : Société Camerounaise des Transactions Commerciales
SEMRY : Société d'Expansion et de Modernisation de la Riziculture
de Yagoua
SIC : Société Immobilière du Cameroun
SPNP : Société des Plantations Nouvelles du Penja

SOCAPALM : Société Camerounaise de Palmeraies

SODERIM : Société de Développement et de Modernisation de la
Riziculture de la plaine de Mbos

SOTUC : Société de Transport Urbain du Cameroun

SNMM : Société Nouvelle du Marché Madagascar

UCCAO : Union Centrale des Coopératives Agricoles de l'Ouest

PREFACE

Au début des années 1960, la question alimentaire dans la majorité des pays africains se posait notamment en termes de capacité des agricultures, essentiellement familiales, à dégager des surplus vivriers pour nourrir les villes. Dans le contexte actuel de libéralisation, de crise et de croissance urbaine, les questions qui se posent sont de savoir comment la ville organise son approvisionnement en produits alimentaires pour satisfaire les besoins des consommateurs pauvres. Quelles sont les stratégies mises en oeuvre par les marchands par rapport à cet objectif et quelle est leur efficacité ? Quelle place les marchés physiques occupent-ils dans la gestion du système alimentaire ? L'ouvrage d'Emil Hacheu Tchawé fondé, sur un important travail de terrain répond à ces questions de manière concrète et vivante.

Le contexte des deux dernières décennies a contribué à modifier la problématique de l'approvisionnement alimentaire de Douala. Nourrir cette ville est devenu une question d'autant plus préoccupante qu'il convient de garantir la sécurité alimentaire à un effectif de citoyens paupérisés et en constante augmentation, sans perturber leurs habitudes alimentaires et sans recourir massivement aux importations. La dévaluation du FCFA en 1994, la libéralisation des marchés et le désengagement de l'État des secteurs productifs et leurs effets sur les revenus disponibles ont placé la demande au centre de la problématique de la sécurité alimentaire.

La production agricole péri-urbaine n'a pu se développer en raison d'un site plat constamment inondé et de la complexité des questions foncières. Douala dépend donc de la production vivrière de campagnes lointaines pour son alimentation. Le savoir-faire des paysans du bassin d'approvisionnement de Douala leur a permis avec l'aide des réseaux marchands de suivre la croissance démographique et de redonner aux produits locaux une place prépondérante.

Malgré des équipements délabrés et une forte pression policière, ces réseaux ont su mobiliser tontines et clientèles et organiser une pléiade de producteurs et de détaillants pour satisfaire à des prix accessibles une demande difficile. Leur poids est si important et les pouvoirs publics si en retard dans l'aménagement de cette ville millionnaire que l'auteur a centré sur eux l'essentiel de son travail.

A l'heure où l'agglomération du Wouri est reconsidérée par les pouvoirs publics, ces réseaux marchands et la société civile qu'ils entraînent doivent être associés à la gestion urbaine pour réussir le « retour » de Douala comme pôle d'entraînement du pays.

Cet ouvrage comble de sérieuses lacunes dans le domaine peu exploré des systèmes alimentaires. Sa problématique introduit une différence novatrice entre l'approche en terme de ravitaillement et celle en terme d'approvisionnement.

Georges COURADE

Directeur de recherches IRD, Professeur associé
Université de Paris I-Panthéon-Sorbonne (IEDES)

AVANT-PROPOS

Cet ouvrage est le fruit d'un partenariat entre les institutions universitaires et de recherche françaises et camerounaises. Démarré en 1990 sous le nom d'*Observatoire du Changement et de l'Innovation sociale au Cameroun* (OCISCA), le projet visait à mesurer la réaction des ruraux et des citoyens aux politiques d'ajustement structurel.

S'il y a nécessité de «réussir la mondialisation au bénéfice de tous», le risque de marginalisation ne fait que s'accroître pour l'Afrique. Or, à côté de l'Afrique des guerres, de la corruption et des « éléphants blancs » les marchands de Douala appartiennent à une Afrique qui se bat et réussit. Ils forment une pépinière pour la nouvelle génération d'hommes d'affaires et ils aspirent à devenir partenaires d'entreprises étrangères. Conscient des risques de marginalisation de cette autre Afrique, et convaincu de l'irréversibilité du processus de mondialisation, j'ai fait le choix de rechercher sur le terrain les acteurs, individuels ou collectifs, qui refusent de mourir.

Je ne dirai jamais assez ce que je dois à Georges COURADE, dont la rencontre a changé mon destin. Rien depuis notre première rencontre en 1991 n'a pu le détourner de placer mon encadrement et ma formation au premier rang de ses préoccupations. Georges m'a donné toute liberté de développer ma vision personnelle de la géographie, des sciences sociales, de la recherche pour le développement et ma conception du partenariat entre le Nord et le Sud. J'ai pu ainsi développer certaines

approches auxquelles je tenais et faire une géographie anthropologique en donnant autant d'importance à l'analyse spatiale qu'à l'étude de la logique des acteurs.

Je tiens à témoigner ma gratitude à Francis DELPEUCH, Directeur de l'Unité de recherche « Nutrition, Alimentation et Sociétés » de l'*Institut de Recherche pour le Développement* (IRD) pour son intérêt pour mes travaux et à Pierre Peltre qui a bien voulu m'accueillir à plusieurs reprises comme stagiaire au Laboratoire de Cartographie Appliquée du centre IRD à Bondy.

Deux autres rencontres ont marqué la dernière mouture de ce travail. Olivio Argenti de la FAO m'a permis de réactualiser certaines données de ma recherche. Quant à Jean René MOUKALA NGANDO, directeur de l'*Agence de Développement de Douala* (A2D), il m'a fait l'amitié de m'associer à « l'observatoire de la gouvernance urbaine » à Douala, me permettant ainsi de suivre les réformes entreprises au Cameroun et de contribuer à faire de cette grande métropole en Afrique centrale une ville durable.

Je remercie enfin Pierre Janin, avec qui j'essaie d'ouvrir une nouvelle page du partenariat entre le Nord et le Sud et Jean Roch qui m'a accompagné dans la dernière phase de rédaction de ce livre.

Que mon épouse Georgette et nos enfants Serge, Fidèle, Carelto et Georges trouvent ici des motifs de satisfaction.

Paris, le 5 avril 2006

INTRODUCTION

Bien que le droit à la ville ait été souvent posé en termes de droit au logement, l'alimentation compte désormais parmi les préoccupations majeures des gestionnaires urbains. Mais ce droit se trouve limité par de nombreux obstacles que cet ouvrage se propose de comprendre s'agissant de Douala, la métropole économique du Cameroun. Sans moyens financiers conséquents, ni légitimité suffisante l'État n'a pu faire face à une croissance démographique galopante. En Afrique, les conséquences de l'urbanisation rapide se traduisent par la saturation des infrastructures, l'intensification de la circulation, l'étalement du périmètre urbain, autant de facteurs qui renchérissent les coûts et complexifient l'approvisionnement vivrier. Partant de ce diagnostic, c'est autour de l'analyse des lieux d'échange et des groupes sociaux qui les animent que ce travail est organisé.

Douala n'est pas la capitale du Cameroun¹, mais elle en est la capitale économique et dispose du principal port du pays. L'habitat spontané y est encore le modèle dominant. Le système alimentaire de la ville a été handicapé par les logiques antagonistes des différents acteurs et par les difficultés à en décentraliser la gestion. L'amélioration des voies de communication inter-états, la réorganisation des professionnels des transports, l'augmentation des véhicules de transport,

¹ Yaoundé, capitale politique depuis 1921, est la troisième ville du Cameroun à exercer cette fonction. Douala fut la première capitale de 1984 à 1901, quand la ville perdit ce privilège au profit de Buea (dans l'actuelle province du Sud-ouest), avant sa réhabilitation en 1909, puis de nouveau entre 1940 et 1946.

l'amélioration des formalités administratives devraient permettre d'accroître la compétitivité du port de Douala et l'efficacité de son système d'approvisionnement et de distribution alimentaires.

L'augmentation rapide de la population de Douala est un deuxième défi. La ville ne comptait guère plus de 5 000 personnes en 1884, contre quelque 50 000 habitants à la fin de la seconde guerre mondiale. La population atteignait les 170 000 habitants à la veille de l'indépendance (1960), 400 000 habitants en 1976 et officiellement 1 500 000 habitants en 1987. Si l'on tient compte de l'accroissement naturel et du flux migratoire, Douala devait compter environ 3 millions d'habitants² au 31 décembre 2000.

Dans les années 1970, la question se posait de savoir s'il fallait demander aux campagnes de nourrir les villes en vivriers locaux ou recourir aux importations de céréales et de protéines. Les économistes libéraux estiment aujourd'hui qu'il est plus efficace de nourrir les villes africaines avec des aliments importés à des prix inférieurs à ceux des produits du cru. Pourtant, à Douala, grossistes et transporteurs ont réussi à spécialiser des régions entières pour garantir l'approvisionnement des citadins en produits locaux. Les travaux sur le ravitaillement des villes par les campagnes (Dongmo 1976, Moby Etia et Olinga 1998, Chaléard 1996) apparaissent comme des réponses à l'idée reçue de l'incapacité des campagnes africaines à nourrir les villes.

Les politiques d'ajustement structurel et la dévaluation du FCFA en 1994 ont favorisé le retour des citadins appauvris vers les produits locaux. La spécialisation des marchés urbains dans la vente en gros de ces denrées a parachevé la reconquête du marché urbain. Douala est cependant en concurrence avec Libreville (Gabon), Malabo (Guinée Equatoriale) voire Brazzaville (Congo)

² On ne connaît pas l'effectif réel de la population de Douala. Deux recensements généraux de la population et de l'Habitat ont eu lieu au Cameroun en 1976 et 1987, mais les réserves soulevées par Mainet sur le recensement de 1976 ont été amplifiées à la proclamation des résultats de celui de 1987. On estime que l'effectif de la population aurait été sous estimé. Si l'on admet que Douala accueille 100 000 nouveaux habitants par an, on atteint les 3 millions d'habitants, compte tenu du taux d'accroissement naturel. Les travaux de Tichit (2002 : 53) confortent nos estimations.

et Bangui (République Centrafricaine) ou les villes du sud-est du Nigeria, demandeuses de tubercules et plantains des campagnes camerounaises. Cette demande fait grimper les prix et incite les commerçants à recourir à des stratégies de fractionnement pour tirer avantage d'un marché de plus en plus porteur. Les conditions d'intensification de la production agricole pour satisfaire cette forte demande se trouvent aussi posées dans des régions où les conflits fonciers se généralisent.

Plus que l'acheminement des produits des zones de production vers les marchés urbains, c'est la distribution à l'intérieur de la ville, entre les marchés de gros et de détail, qui pose problème à Douala. Parce que c'est là que se lit l'avenir de la ville, cet ouvrage accorde une place de choix aux marchés et aux marchands.

L'alimentation des villes africaines a été longtemps abordée en termes de ravitaillement par la campagne. L'accent était mis sur les potentialités productives des zones rurales, avec l'objectif de maintenir les prix des produits locaux à leurs niveaux le plus bas pour satisfaire les besoins des citoyens. L'approche en termes d'approvisionnement que nous avons choisi met en exergue d'un côté l'État et de l'autre le grossiste-citadin. Ce dernier, diplômé de l'enseignement secondaire ou supérieur, ancien salarié de la fonction publique ou du secteur privé, va trouver dans le commerce alimentaire un secteur de reconversion. Le grossiste prend mieux en compte que le paysan les exigences du consommateur urbain et met en œuvre des stratégies efficaces pour l'approvisionnement de la ville. L'importance accordée au monde rural dans les politiques d'autosuffisance alimentaire tend à renforcer le binôme production-ravitaillement alors qu'approvisionnement se situe dans la dynamique de sécurisation alimentaire. Sécuriser signifie ici s'ajuster aux besoins d'un consommateur souvent pauvre.

L'apport de l'anthropologie rappelle que l'alimentation est un domaine où s'enracinent les identités culturelles (Bricas, 1997, Pélissier 2000). L'étude des pratiques des acteurs apporte un éclairage fort sur les stratégies de régulation des systèmes

alimentaires par les réseaux marchands. Ces recherches sont aussi révélatrices des tensions sociales en milieu urbain et débouchent sur les questions de gouvernement de la ville. En fait, les marchés vivriers, qui se spécialisent en fragmentant l'espace urbain, deviennent des lieux de pouvoir et des territoires dont le contrôle est objet de conflits. Le droit à la ville se pose désormais en termes de droit à un espace commercial.

Cet ouvrage s'inscrit dans le cadre des travaux du programme « Observatoire du Changement et de l'Innovation Sociales au Cameroun » (OCISCA)³, avec la particularité de situer sa problématique à l'interface entre le rural et l'urbain. A travers l'analyse des rivalités sur les marchés vivriers de Douala, il propose une approche géopolitique de la question alimentaire comme indicateur d'un état de rapports de force socio-spatiaux dans une société inégalitaire. L'analyse géographique constitue le socle de l'ouvrage, mais il puise de précieux éléments dans l'approche socio anthropologique. L'approvisionnement et la distribution alimentaires des villes font intervenir plusieurs échelles spatiales : l'espace rural ou périurbain comme lieu de production et de collecte, le marché comme espace intermédiaire de groupage et de redistribution, enfin la ville comme lieu de consommation finale.

Pour cette étude, des enquêtes quantitatives ont été réalisées auprès de 150 transporteurs, 205 détaillants et 195 grossistes et des recueils de témoignages auprès d'une quarantaine d'acteurs. Elle mobilise aussi, des observations directes, des documents de seconde main et une large bibliographie. Les conditions d'enquêtes n'ont pas été aisées dans une société doualaïse en désarroi. L'exposé de nos résultats partira de la

³ Nous nous sommes appropriés la philosophie qui a guidé la grande aventure d'OCISCA, à savoir qu' « on ne peut transmettre le flambeau que dans le cadre d'un travail d'équipe qui permet de transmettre un savoir, une approche scientifique, mais aussi un sentiment fait de curiosité, de doute et d'interrogation... Ce qui permet de s'assurer de la capacité du jeune chercheur, ou enseignant-chercheur à mettre en œuvre une recherche originale, mais cohérente par rapport à un projet d'ensemble dont elle constitue une partie. »

demande urbaine pour s'acheminer vers la sociologie des marchands et la régulation du système d'approvisionnement en passant par une description fine des marchés de vivres à Douala.

L'ouvrage se structure autour de cinq chapitres :

- le premier analyse la demande alimentaire et l'évolution de la consommation;
- le chapitre deux décrit les mutations intervenues dans les zones de production pour les filières étudiées ;
- le chapitre trois présente la localisation des principaux marchés vivriers de Douala et le processus de spécialisation des marchés de gros ou de détail ;
- le chapitre quatre aborde la question du processus d'adaptation des acteurs, dans une économie qui se relève péniblement de dix années de crise. Sont ainsi développés les thèmes de la tontine, du cadeau, de la solidarité et de la confiance. Une attention particulière est accordée à l'analyse des rapports entre les grossistes et les autres acteurs ;
- enfin, au chapitre 5, la question de la régulation permet d'étudier le fonctionnement des réseaux marchands et le rôle de l'État dans le commerce vivrier au Cameroun, ainsi que les perspectives ouvertes aux associations de commerçants dans le contexte de la décentralisation.

CHAPITRE I

LA DEMANDE ALIMENTAIRE

Si le mode d'urbanisation et les politiques urbaines permettent d'apprécier les problèmes de redistribution alimentaire en ville, c'est au prisme de la crise et des politiques d'ajustement structurel, de l'évolution de la population de Douala, de sa composition et de sa répartition sur le territoire de la ville que sont analysées l'évolution de la consommation et de la demande alimentaire à Douala. La connaissance de la ville comme préalable à la compréhension de son système alimentaire permet d'apprécier à travers la composition évolution de la population, cette demande en termes qualitatif et quantitatif.

La consommation du riz et des produits à base de farine de blé augmente constamment, mais la part des importations commerciales et de l'aide alimentaire reste encore dérisoire dans le bilan des disponibilités alimentaires à Douala. Les campagnes proches et, de plus en plus éloignées, occupent une place d'autant plus importante dans l'approvisionnement alimentaire de la ville

qu'à l'intérieur du périmètre urbain des contraintes naturelles et institutionnelles entravent la production agricole.

A - LES DISPONIBILITÉS ALIMENTAIRES

Bien comprendre l'importance et le fonctionnement des différents circuits d'approvisionnement de la ville de Douala passe par l'analyse des disponibilités alimentaires. Dans la mesure où le Cameroun n'assure plus son auto-suffisance alimentaire, il s'agit d'évaluer la part de la production locale et des importations dans ces disponibilités en tenant compte des éventuelles variations de stocks. Les taux disponibilité de différents groupes d'aliments (tableau 1) fait apparaître la baisse inquiétante de celles-ci en céréales. Les disponibilités individuelles, tant caloriques que protéiniques, ont peu évolué durant les 25 dernières années. Après avoir connu un accroissement sensible dans les années 1960, Elles ont diminué jusqu'à atteindre en 1980 Kcal/pers/jour et 47g/pers/jour pour l'apport protéinique.

Tableau 1 - La production nationale et les importations dans la ration calorique camerounaise (RCC)

Produits Nationaux	calories	% RCC	Produits importés	calories	% RCC
Maïs	418	18	Riz	132	6
Manioc	279	12	Sucre	96	4
Sorgho	222	10	Blé	70	3
Huiles	226	10			
Légumineuses	131	6			
Plantain	112	5			
TOTAL		61			13

Adapté à partir des estimations 2002, FAO

Le bilan sur vingt ans des disponibilités alimentaires fait apparaître que la part des importations et de l'agro-industrie est passée de 10 à 29 % de 1971 à 1990, la part du secteur traditionnel dans l'offre nationale calorique a reculé de 82 à 62 %. On note une

distorsion entre le taux moyen de croissance annuelle de la disponibilité de l'énergie alimentaire (2,7 %) et celui de la croissance démographique (2,9 %). La disponibilité d'énergie alimentaire provenant du secteur traditionnel n'a progressé qu'au rythme de 0,8 %. Les disponibilités individuelles, tant caloriques que protéiniques, ont peu évolué durant les 25 dernières années.

Tout ceci confirme le déclin du secteur traditionnel et la stagnation globale de la disponibilité des produits alimentaires.

B – UNE URBANISATION RAPIDE

L'étude de l'évolution de la population de Douala, de sa composition et de sa répartition spatiale permet d'apprécier la demande alimentaire et les problèmes de redistribution à l'intérieur de la ville. Si la population camerounaise est restée en majorité rurale pendant les trois premières décennies de l'indépendance (environ 70 pourcent), la tendance s'inverse depuis les vingt dernières années. Le pays compte actuellement 5 villes de plus de 200 000 habitants, 9 de 100 000 à 200 000 habitants et 17 de plus de 50 000 habitants chacune. Alors que le taux de croissance démographique annuelle est de l'ordre de 2,7%, la population urbaine a augmenté de 5% entre 1964 et 1976, de 5,6% entre 1976 et 1987, pour se stabiliser autour de 5,4%. La proportion de la population urbaine par rapport à la population totale est passée de 28,5% en 1976 à 39% en 1987 et à 45% en 1995. Ce taux se situe aujourd'hui autour de 50% et pourra certainement atteindre 60% d'ici 2020. La structure urbaine se caractérise par l'existence de deux métropoles rivales, Douala et Yaoundé, qui concentraient 38,8% de la population urbaine nationale et environ 19,5% de la population totale en 2000.

Ceci permet de comprendre l'enjeu et la complexité de l'approvisionnement de Douala. En raison de son poids démographique et économique et grâce au développement des activités administratives, les petits hameaux occupés jadis par les Bell, les Akwa et les Deido étaient destinés à devenir une grande métropole.

Carte 1 : Douala et son arrière pays proche



source : reconstitution à partir des données de l'Annuaire statistique du Cameroun 1997

IRD - LCA, Hacheu 2006

A la fin de la seconde guerre mondiale, la population de Douala était estimée à 50.000 habitants, avant d'atteindre 170.000 habitants en 1960 et 400.000 habitants en 1976. Si l'on estime que, depuis le recensement de 1987, la population de la ville augmente de 100.000 habitants chaque année, elle devrait compter de nos jours environ 3 millions d'habitants⁴. Cette augmentation de la population suppose des quantités importantes de nourriture pour son alimentation, davantage de moyens de transport, de routes, d'espaces marchands et d'équipements (marchés, abattoirs et chambres froides).

La répartition par sexe de la population de Douala donne 51,3% pour les hommes et 48,7% des femmes. Cette population est jeune (24,3 ans pour l'âge moyen). La dynamique de son évolution se caractérise par :

- la diminution de la proportion des hommes. Le rapport de masculinité est passé de 1,15 en 1996 à 1,05 en 2002;
- la baisse de la proportion d'enfants de moins de 15 ans, qui passe de 36 % à 29 %;
- le quasi doublement de la proportion de personnes du « troisième âge » (65 ans et plus) qui passe de 0,9% en 1996 à près de 1,6% en 2002 tout en restant très faible.

Les arrondissements de Douala III et Douala V abritent près des deux tiers (64 %) de la population de la ville. Ceci s'explique par le fait que ces deux arrondissements correspondent à des zones de la périphérie urbaine où il est relativement facile d'obtenir une parcelle de terrain. Plus au sud de la ville, la construction de l'axe Douala/Yaoundé a favorisé l'extension vers le pont sur la Dibamba avec le développement de la zone de recasement de Dogbassi et les quartiers Bobongo et Boko village. Si les arrondissements centraux de Douala I et II ne peuvent plus s'étendre, celui de Douala IV est pénalisé par son excentricité et l'obstacle que constitue le pont sur le Wouri.

⁴ On ne connaît pas l'effectif réel de la population de Douala, ce qui constitue un handicap pour la gestion de la ville. Si l'on admet que Douala accueille en moyenne 100.000 nouveaux habitants par an et en tenant compte du taux d'accroissement naturel, on atteint effectivement les 3 millions d'habitants en 2000. Les travaux de Tichit (2002:53) valident ces estimations.

La situation de la ville sur l'estuaire du Wouri et son site plat la prédisposaient à une croissance rapide. Le port a joué un rôle fondamental dans la formation et l'évolution de la population doualaïse. La concentration des activités formelles et informelles, (transport, bâtiments et travaux publics, industries de transformation, services administratifs, etc.) a joué un rôle décisif dans l'accroissement de la population.

C - UN MODE DE CONSOMMATION ALIMENTAIRE COMPLEXE

La demande alimentaire de la ville de Douala serait de l'ordre de 1.800 tonnes de nourriture par jour et pourrait atteindre 3.000 tonnes par jour d'ici 2020. L'analyse de cette demande est d'autant plus complexe qu'en raison de la diversité socioculturelle et économique de la population, la consommation porte sur une gamme variée de produits. La consommation des ménages est dominée par les produits à base d'amidon (plantain, manioc, macabo, igname), mais l'alimentation des Doualais reflète les modifications intervenues dans la composition de la population. Malgré la baisse du taux d'autosuffisance alimentaire, les résultats de l'Enquête Camerounaise auprès des Ménages (ECAM, 2001) et de l'Enquête sur les Dépenses des Ménages (EDM, 2001) montrent la prédominance des produits locaux sur les importations.

Le mode de consommation alimentaire doualais résulte de la combinaison de plusieurs facteurs : brassage de populations, apports culinaires étrangers, contraintes professionnelles et modernisation des modes de transformation des aliments. L'alimentation porte ainsi sur une gamme variée de produits, surtout végétaux : tubercules, bananes plantain, maïs, haricots, pommes de terre, fruits et légumes, riz, pain, etc. Compte tenu de sa jeunesse et du niveau actuel d'espérance de vie au Cameroun

(environ 55 ans)⁵, les besoins alimentaires à Douala augmenteront au cours des années à venir.

Le niveau de la demande subit l'influence de plusieurs variables : le prix, le revenu des consommateurs, le mode de préparation, les possibilités de combinaison et le poids des groupes de consommateurs dans l'effectif de la population. La crise économique, les effets des politiques d'ajustement structurel et la dévaluation du FCFA expliquent la prédominance des produits locaux. Une bonne compréhension de l'évolution de la consommation alimentaire à Douala passe toutefois par l'analyse de l'évolution de ce poste de dépenses au cours des dix dernières années. A partir des données de l'Enquête Camerounaise auprès des Ménages (ECAM, 1996) et de l'enquête sur les dépenses des Ménages à Douala en 2001, il est possible de faire des projections de la consommation alimentaire à Douala dans les années à venir.

La consommation alimentaire moyenne journalière à Douala est restée stable entre 1996 et 2000 (1.270 FCFA) et la part du budget consacrée à l'alimentation est passée de 36 à 34 %. De façon générale, chaque Doualais dépense 1361 FCFA pour la consommation finale. En équivalent adulte les dépenses journalières sont à peine de 1.632 FCFA. (INS, 2000)

Trois faits apparaissent à l'analyse de l'évolution de la consommation :

- La hausse significative des dépenses des aliments énergétiques (céréales : plus de 28 % et féculents : plus 21 %); ou pour l'achat de fruits (+ 41 %), confirme le dynamisme du petit commerce ambulante.
- Par contre, la baisse des dépenses de consommation de la viande (-41%) et des repas préparés à l'extérieur (-77 %) traduit l'appauvrissement de la population ce qui limite la consommation des protéines animales à la volaille et au poisson au détriment de la viande de bœuf.

⁵ Les travaux de la FAO montrent que les besoins énergétiques des pays en développement augmentent entre les 18 et 25 premières années de la vie et diminuent lentement après 60 ans.

- Les dépenses de consommation des féculents entre 1996 et 2000 montrent le poids des dépenses pour la banane plantain (41 % des dépenses de féculents). La baisse de consommation de macabo traduit une baisse de l'offre liée aux difficultés d'ordre agro-écologique (déforestation, maladies). L'augmentation des dépenses de consommation de patates est liée au succès de la recherche agronomique qui a permis la vulgarisation de la patate jaune et son intégration dans la fabrication d'un pain artisanal. La consommation du manioc demeurée constante pour la période et reste marquée par la prédominance de la consommation du bâton de manioc (*miodo* ou *bobolo*) dont les achats passent de 1581 millions de FCFA en 1996 à 1.886 millions en 2000. La pomme de terre reste un produit de luxe.

La consommation de la viande et des produits de l'abattage est en augmentation constante. En 2003 le Cameroun a importé pour 2 Milliards de FCFA de produits d'élevage. La structure des importations des produits à base de viande et de produits d'abattage montre une prédominance de viande de volaille (81,5 %), les autres viandes ne représentent que 7,8 % et les préparations alimentaires (10,7 %). Au cours des cinq dernières années, les importations de viande ont progressé 3 fois plus vite que celle de l'ensemble des produits alimentaires. Le phénomène le plus marquant dans le domaine des importations alimentaires est la levée de bouclier des aviculteurs locaux contre l'importation massive des poulets congelés qui pourrait atteindre 112.000 tonnes en 2010 contre seulement 490 tonnes en 1995.

Au cours des cinq dernières années, la consommation alimentaire a connu une augmentation régulière, soutenue par une demande intérieure dynamique. Entre 1998 et 2003, les achats extérieurs des produits alimentaires ont progressé de 12,5 % par an. Les importations restent dominées par le blé (15 %), le riz décortiqué (13,8 %), la bière de malt et le malt 8,9 %, le poisson (8,9 %), le sucre (6,2 %). Malgré tout, il n'y a pas eu de modification fondamentale dans le mode de consommation alimentaire de la population doualaïse. Le mode dominant est celui des bas revenus.

Tableau 2 - Structure des dépenses alimentaires à Douala en 1996 et 2000 (valeur en millions de FCFA)

Nature du produit	1996		2000		Variation entre 1996 et 2000 (en %)
	Valeur	% des dépenses	Valeur	% des dépenses	
Céréales	26049	14	33504	19	+29
Féculents	24130	13	29206	17	+21
Poisson	22895	13	18782	11	-18
Viandes	22000	12	12889	7	-41
Légumes et graines	21917	12	31198	18	+42
Huiles	16261	9	19669	11	+21
Repas préparés	14375	8	3172	2	-78
Boissons	14363	8	11021	6	-23
Fruits	5658	3	8360	5	+48
Laits et œuf	5312	3	6846	4	+29
Total	172974	100	174647	100	+1

Sources : La consommation alimentaire au Cameroun en 1996, Enquête des dépenses des ménages 2000.

La longue période de récession économique au Cameroun (1985-1997) et les politiques d'ajustement ont eu pour conséquences la diminution du pouvoir d'achat des citoyens. Le développement de la consommation hors domicile a contribué à remodeler la consommation et partant, la demande alimentaire. Avec les deux baisses de salaire de janvier et décembre 1993, toutes les catégories sociales ont vu leurs revenus chuter de plus de 50%. De plus, le réaménagement des horaires de travail dans le secteur public⁶, a affecté les habitudes de consommation alimentaire et amplifié l'alimentation de rue. Deux autres modes

⁶ De 7 heures 30 à 15 heures 30 avec une pause à 13 heures au lieu de 8 heures - 12 heures et 14 heures 30 - 17 heures 30)

de consommation ont particulièrement contribué à l'accroissement de la demande alimentaire à Douala : la consommation sur le lieu de travail (administration, entreprises, marchés) et l'alimentation de rue dans les quartiers pauvres ou populaires.

Les tendances observées au début de cette décennie 2000 se sont confirmées pendant les quatre premières années de la décade. En raison du niveau de l'inflation lié à l'augmentation des charges fiscales, du prix de carburant et de la taxe sur la valeur ajoutée, la consommation des boissons (bière, whisky et vins notamment) va davantage baisser. Il en sera malheureusement de même pour la viande et les poissons au dépend de la consommation des protéines animales.

Douala ne produit presque rien de ce mange ses habitants. L'agriculture urbaine est réduite à sa plus simple expression. Heureusement Ces contraintes sont largement compensées par l'existence d'un vaste hinterland qui constitue le bassin d'approvisionnement de la ville.

CHAPITRE II

LES ESPACES D'APPROVISIONNEMENT

Les relations d'échange tissées par la ville de Douala avec son « arrière-pays » dépassent le cadre purement agricole de l'approvisionnement alimentaire. Elles semblent davantage fondées sur des complémentarités socio-géographiques plus anciennes que les courants migratoires ont renforcé et infléchi, donnant naissance à une multiplicité de réseaux.

A - LA REVANCHE DU VIVRIER

La croissance rapide des villes et la hausse de la demande de consommation qui en résulte a constitué un facteur au moins aussi dynamisant que la dégradation des systèmes agricoles caféiers dans un contexte international déprimé libéralisé.

Deux des quatre grandes zones agro-écologiques que compte le Cameroun - le littoral côtier et les hautes terres de l'Ouest - constituent le principal bassin d'approvisionnement de Douala. Toutefois, d'autres régions (le département de la Lékié en pays *eton* notamment) y participent à certaines périodes de l'année. La part de la partie septentrionale du pays pourra augmenter dans les années à venir si le projet « autoroute alimentaire (Sud-Nord-Sud) » se concrétise. Douala a ainsi

progressivement élargi son aire d'approvisionnement à l'ensemble du territoire national. En fonction des facteurs agro-écologiques et socio-anthropologiques qui font la spécificité de chacune de ces zones, on peut néanmoins distinguer les bassins proches des zones éloignées.

C'est dès le XIX^{ème} siècle que les Dwala ont fait de la région du Mungo (Mbanga, Souza, Dibombari Loum et Manjo) la principale zone d'approvisionnement de la ville de Douala en y créant les premières plantations indigènes sur le modèle capitaliste. Si la banane est la principale culture dans les environs de Mbanga, la production fruitière (orange, mangue, ananas, papaye⁷) y connaît également un développement remarquable. Au delà de Melong, la vaste plaine des Mbos, jadis exploitée pour la production du riz par la *Société de Développement de la Riziculture de la plaine de Mbos* (SODERIM), a pris une importance plus grande dans l'approvisionnement de Douala grâce à l'augmentation de la production des fruits (ananas, pastèque), des tubercules (macabo, patate) et du plantain. La proximité géographique, à elle seule, ne suffit pas pour expliquer le rôle du Mungo dans l'approvisionnement de Douala. La construction des voies de communications et la présence d'agriculteurs laborieux et entreprenants expliquent mieux le rôle de premier plan que la région du Mungo joue dans le ravitaillement de Douala.

A 300 km de distance, les hautes terres de l'Ouest sont devenues, depuis plusieurs décennies, la première zone de ravitaillement puis d'approvisionnement de Douala (Dongmo 1976, 1981 ; Champaud 1983 ; Franqueville 1985 et 2000 ; Engola Oyep 1997). La réponse de cet espace montagnard à la demande des marchés urbains s'est traduite par l'intensification de la production et l'introduction des cultures maraîchères nouvelles (poivron, haricot vert, chou, poireau, persil, pomme de terre etc.). Toutefois, il faut se situer dans le contexte et la logique des projets

⁷ Nous reviendrons, plus en détail, sur le développement de la production de la papaye pour l'approvisionnement de Douala dans le cadre des mutations récentes intervenues dans les zones d'approvisionnement de cette ville.

de développement rural intégré⁸ ou autocentré pour comprendre l'importance de la région des *grassfields*⁹ dans l'approvisionnement de Douala. L'appropriation des innovations et les migrations « internes » vers les zones plus fertiles et moins peuplées s'ajoutent au commerce plus ancien, et toujours vivace, de noix de cola pour expliquer les mutations qui ont permis à cette région d'asseoir une certaine primauté. La situation n'est pas restée statique. Les zones de production n'ont pas été épargnées par les perturbations qui ont marqué l'économie camerounaise à partir de la deuxième moitié des années 1980. Les acteurs ont dû se spécialiser et spécialiser les espaces pour s'adapter à la crise de l'emploi et à la baisse des revenus liée à l'effondrement des cours du café (1989) et au marasme persistant du marché international.

La production agricole dans le bassin d'approvisionnement de Douala a connu de profondes mutations depuis les années 1960. Dans le Mungo et sur les hautes terres de l'Ouest, le départ des colons et la cession des plantations aux nationaux ont marqué la première étape. La fin des accords internationaux sur le café et le cacao en 1989 et les perturbations macro-économiques des années 1990 ont accéléré le processus. Condamnés à trouver de nouvelles sources de revenu, citadins et ruraux ont dû inventer de nouvelles stratégies et innover dans les techniques de production et de commercialisation des produits

⁸ Le concept de développement rural intégré procède de la reformulation des politiques de développement rural dans le tiers monde par les organismes internationaux au cours de la décennie 1960-1970. A partir de 1974, la Banque Mondiale accorde la priorité au financement des projets de développement rural qui prennent en compte l'ensemble des facteurs internes et externes, économiques et sociaux pouvant contribuer à l'amélioration des conditions de vie des populations rurales.

⁹ Dans la littérature scientifique sur les hautes terres de l'Ouest, les auteurs ne donnent pas toujours le même contenu au terme *Grassfields*. Pour G. Courade (1974) le terme *Grassfield* désigne essentiellement les peuples qui occupent l'actuelle province du Nord-Ouest. Il établit la différence avec les autres peuples de la zone anglophone du Cameroun (les Bakossi et les Bakweri du Sud-Ouest). Warnier (1993) réduit les *Grassfield* aux Bamiléké et désigne les populations du Nord-Ouest comme des Bamenda. En réalité, le terme *grassfield* désigne les deux peuples de l'actuelle province du Sud-Ouest et la partie bamiléké de la province de l'Ouest.

vivriers pour résister aux aléas de la nouvelle donne socio-économique. Sur les hautes terres de l'Ouest et surtout en pays bamiléké, la situation était d'autant plus préoccupante que tous les facteurs structurels qui avaient favorisé le développement de la culture du café Arabica, avaient disparu. Concilier l'évolution des habitudes de consommation et de la demande alimentaire en milieu urbain, les conditions et les capacités de production en campagne, constituait de nouveaux défis. De nouvelles zones de production ont émergé et se sont spécialisées dans les filières plus compétitives, susceptibles de permettre une meilleure rémunération des acteurs. Néanmoins, les demandes concurrentes des autres villes locales, nationales et sous-régionales constituent un facteur d'instabilité des prix à la consommation à Douala.

L'approche « filière » permet de mieux comprendre les pratiques et les logiques des acteurs, mais également la faillite de ce que l'on a appelé le modèle rentier. La spatialisation des filières comme des zones de production suppose qu'il existe une corrélation entre les niveaux d'organisation, les techniques utilisées, les échelles et les espaces de référence. Certaines filières (banane plantain, pomme de terre, tomate et papaye), représentatives du système de commercialisation des produits vivriers au Cameroun, permettent de bien comprendre les mutations actuelles.

Dans l'Ouest et le Mungo, l'expansion du commerce des cultures vivrières et maraîchères apparaît, à plusieurs égards, comme une revanche du vivrier sur le café. Après avoir longtemps douté de la capacité des cultures vivrières et maraîchères à remplacer durablement la culture caféière, hésité à abandonner une culture qui a profondément marqué l'histoire et l'économie de la région, les paysans les ont définitivement adoptée (OCISCA, 1991 et 1994 ; Janin, 1995 ; Hatcheu, 1999). Cette option vivrière et maraîchère n'était-elle cependant pas prévisible étant donné l'évolution erratique des cours mondiaux du café depuis une décennie ?

Plantations arborées et planteurs ont non seulement vieilli, mais la miniaturisation des exploitations et l'avènement des femmes veuves comme chefs d'exploitation a parachevé la déstabilisation des bases sociales de l'expansion de la production paysanne des cafés *arabica* et *robusta*. Enfin, l'arrêt total des subventions aux intrants et la hausse vertigineuse des prix après la dévaluation du franc CFA ont précipité la raréfaction de la fertilisation et du traitement phytosanitaire et, partant, la baisse des rendements. La décadence du café a été d'autant plus durement ressentie qu'elle a fini par déstabiliser l'*Union Centrale des Coopératives Agricoles de l'Ouest* (UCCAO), le symbole de la réussite et du « dynamisme Bamiléké ». Elle a perdu des parts importantes de marché¹⁰ et sa capacité à encadrer les producteurs. Dans le Nord-Ouest, la *North West Cooperative Association* (NWCA) a été emportée dans le tourbillon du déficit de la filière café évalué à 100 milliards de francs CFA au moment de la dévaluation, entraînant la liquidation de l'*Office National de Commercialisation des produits de Bases* (ONCPB), les « joyaux du prince » (Courade et al., 1994).

En réaction, le producteur se devait de trancher le dilemme suivant : produire pour un marché lointain, régi par une mystérieuse « main invisible », ou travailler pour le marché local, notamment urbain. L'incapacité des coopératives de planteurs à prendre en charge l'organisation de la production et de la commercialisation des cultures vivrières a favorisé la deuxième option. Il s'agit désormais de savoir si les organisations professionnelles des producteurs que certains bailleurs de fonds encouragent à prendre en charge la commercialisation des cultures vivrières et maraîchères seront crédibles ? Si les institutions financières internationales misent encore sur « les cultures pérennes¹¹ » pour

¹⁰ Les enquêtes OCISCA, au cours de l'année 1996, après la libéralisation complète des filières café-cacao, a ainsi donné la répartition suivante des parts de marché dans le domaine de la commercialisation dans la province de l'Ouest : UCCAO 49,6 % contre 47,9 % pour les commerçants et 2,5 % pour les autres.

¹¹ Les conclusions de la Conférence Internationale de Yamoussoukro sur l'avenir des cultures pérennes, en 2001, sont sans équivoque quant à la faveur de la Banque mondiale et de l'Union Européenne pour les cultures arborées telles que le caféier, le cacaoyer, l'hévéa et le palmier à huile.

permettre aux Etats africains de rembourser leurs dettes et de se maintenir dans les échanges internationaux, la très grande majorité des paysans des hautes terres et du couloir du Mungo de même que les citoyens doualais ont tiré les leçons de la fin du café (Hatcheu, 2000).

La crise de la caféiculture et le développement des liaisons routières ont ouvert de nouvelles perspectives de commercialisation vivrière et maraîchère. Après la dévaluation du franc CFA, les grands et vieux planteurs n'avaient pas encore abandonné «l'arbre à argent» (Janin, 1995) pour diversifier leurs productions en augmentant la part du bananier plantain ou de la papaye solo pour les uns, en se spécialisant dans la production des cultures maraîchères pour les autres. Le développement de la commercialisation des cultures vivrières indique clairement quelles sont les nouvelles options des paysans et des citoyens. Croissance démographique et paupérisation accrue des paysans sont à la base de ces changements. L'impossibilité pour la nouvelle génération de créer des nouvelles exploitations caféières, à cause des contraintes foncières et de la baisse de la rémunération des producteurs, a donné aux secteurs vivriers et maraîchers une place de choix dans l'économie agricole, la lutte contre l'insécurité alimentaire. Reste à savoir si ce dynamisme peut se confirmer et perdurer.

Malgré le départ massif d'une frange importante de sa population, le spectre de surpeuplement hante toujours le pays bamiléké. Les densités y dépassent 250 hab./km² dans plusieurs chefferies de ce minuscule territoire dont la superficie totale équivaut à peine à celle du département voisin du Noun. Au-delà de l'épineuse question foncière que la pratique de l'héritier unique a, momentanément et sous certaines conditions, résolue, ce poids démographique pose la question de la sécurité alimentaire. La question prend d'autant plus d'ampleur que, si la région ne dispose d'aucun autre atout susceptible d'en soutenir le développement, les besoins de financement sont à la dimension de l'adhésion sans réserve de la société Grassfield au modèle de développement capitaliste fondé sur l'individualisme et l'accumulation. Ainsi

s'explique certainement la double fonction de l'agriculture : nourrir la population locale et générer des revenus monétaires susceptibles de soutenir l'émancipation socio-économique. La certitude des débouchés et les facilités d'acheminement sont les principaux critères qui ont déterminé l'adoption et la production de cultures qui n'entraient pas, à l'origine, dans les habitudes alimentaires locales. La logique d'insertion et/ou de maintien dans l'économie marchande qui, à l'époque coloniale, a sous-tendu la lutte des syndicats paysans pour la libéralisation de la culture du café Arabica, prévaut toujours.

Tout ceci a eu comme résultat le développement rapide de cultures maraîchères (pomme de terre, tomate, choux, laitue, carotte, poireau, poivron) à côté des cultures traditionnelles comme la patate douce, le macabo, le taro, le maïs, le haricot ou le manioc. Plusieurs régions de l'Ouest et du Nord-Ouest se sont spécialisées dans la production de ces cultures exigeantes en fertilisation, en traitement phytosanitaire et en main-d'œuvre.

La fonction commerciale de la production des cultures vivrières et maraîchères est évidente. Par ordre d'importance, Dschang, Mbouda, Bandjoun dans la province de l'Ouest et Santa dans le Nord-Ouest sont les principales zones d'approvisionnement pour les grossistes. En réalité, la zone de production de la pomme de terre est plus vaste. Elle couvre les provinces du Nord-Ouest et de l'Ouest du Cameroun. Les trois aires qui fournissent cette production sont :

- le département de Bui et, plus particulièrement, la zone de Kumbo ou Bansa, Boyo et Donga-Mantung ;
- Dschang-Mbouda sur les versants sud et est des monts Bambouto ;
- la zone de Santa au sud du département de la Mezam.

A quelques nuances près, la localisation des zones de production de tomate à l'Ouest se calque sur celle de la pomme de terre. De nouvelles zones de production apparaissent à Bangangté dans le Ndé ou Muea, non loin de Buea, dans la province du Sud-Ouest. L'offre de Mbouda, Santa et Pynin, plus spécialisées dans

la production de poireau, de persil et de céleri, jouent le même rôle d'appoint que celle de la Lékié (dans la province du Centre).

L'émergence de nouvelles zones de production résulte des stratégies individuelles pour sécuriser l'approvisionnement et générer des revenus monétaires. Le récit suivant s'inscrit dans cette double logique : *« J'ai commencé le commerce des vivres frais comme « tâcheron » à Douala en 1978. Puis, je me suis installé comme correspondant. En 1990, je repère sur le marché une variété de tomate très recherchée, produite à Dschang, ma région natale. Je m'y rends alors pour repérer la zone de production. J'avais le sentiment et la conviction que cette variété de tomate s'imposerait sur le marché. A partir de 1991, je me réoriente alors vers la commercialisation de la tomate.*

En 1993, la tomate Rio devient rare et, avec la pénurie, les prix flambent. S'installe alors une certaine spéculation. C'est alors que je décide de mettre un de mes frères en formation auprès d'un jardinier producteur. Pour m'assurer de la régularité de mon approvisionnement, j'ai gracieusement mis une motopompe et trois pulvérisateurs à la disposition de mon fournisseur pour moderniser et accroître la production.

Plus tard, j'envoie mon petit frère dans mon village où je crée un champ de tomates. Et pour satisfaire les exigences en main-d'œuvre, j'ai créé également le « Groupe des Jeunes Agriculteurs de Megang » à Fongo-deng. Au village, je compte désormais parmi les élites parce qu'on me reconnaît le mérite d'avoir montré le chemin à mes frères qui vivent confortablement de la culture et de la vente de tomate. » (Benoît, Juin 2000).

B - LA RESISTANCE DE LA BANANE PLANTAIN AUX PLANTATIONS INDUSTRIELLES

La province du Sud-Ouest assure, à elle seule, plus de 70% de l'offre de banane plantain à Douala. Jusqu'à la création du *Centre de Recherche sur le Bananier Plantain* (CRBP) à Njombé, la recherche agronomique avait marginalisé ces variétés destinées essentiellement à l'autoconsommation. La production agricole dans cette région est caractérisée par l'omniprésence des grandes

plantations agro-industrielles : la *Cameroon Development Corporation* (plus de 50.000 ha) ; la *Société Camerounaises des Palmeraies* (SOCAPALM) avec 18 500 ha de palmier à huile; ou encore la *Société des Plantations Nouvelles de Penja* (SNP) propriétaire de 3 000 ha de terrain entre Njombe et Loum.

La banane plantain reste une culture vivrière. Les rendements se situent entre 5 et 15 tonnes à l'hectare. Ce rendement de production s'explique, en grande partie, par sa faible densité dans les associations culturales, le peu de soins apportés à la culture, l'absence de contrôle efficace des parasites. Sur les sols les moins fertiles, aux deux extrémités méridionale et septentrionale du département du Mungo, à Penda Boko et Mélong, dans le prolongement géographique de la région de Bangem, sont les principales zones de production et de commercialisation de la banane plantain. Traversées par la route Douala-Bafoussam-Bamenda par Nkongsamba, elles se concurrencent mutuellement. La zone de Mélong bénéficie des potentialités offertes par son arrière-pays. Ici, la production de la banane plantain a toujours bénéficié d'une parfaite complémentarité avec la production du café *robusta* en termes de fertilisation chimique et organique (parche en provenance des usines de décortilage de café).

Les provinces de l'Ouest et du Nord-Ouest assurent le reste de l'approvisionnement de Douala en banane plantain, (20 à 25 %). La production est surtout concentrée dans la zone de Santchou, prolongement naturel de la région de Mélong, dans les bas-fonds de la Menoua, de la Mifi et du Noun ou le long des certains cours d'eau (rives du Noun dans la zone de Foubot notamment). Ici encore, la banane plantain est produite en association avec d'autres cultures. L'importance de l'offre de cette région tient non seulement à l'abondance de la production mais davantage à la stratégie de production paysanne qui a fait du plantain une culture de rente au même titre que le café *arabica*. Dans l'Ouest particulièrement, la production de la banane plantain bénéficie des pratiques culturales minutieuses et suivies : édification de billons et fertilisation organique (ordures ménagères

en l'occurrence). La longue saison pluvieuse est mise à profit pour organiser une rotation complexe de cultures sur le même champ, au cours de l'année (Grangeret-Owona 1997 ; OCISCA, 1994).

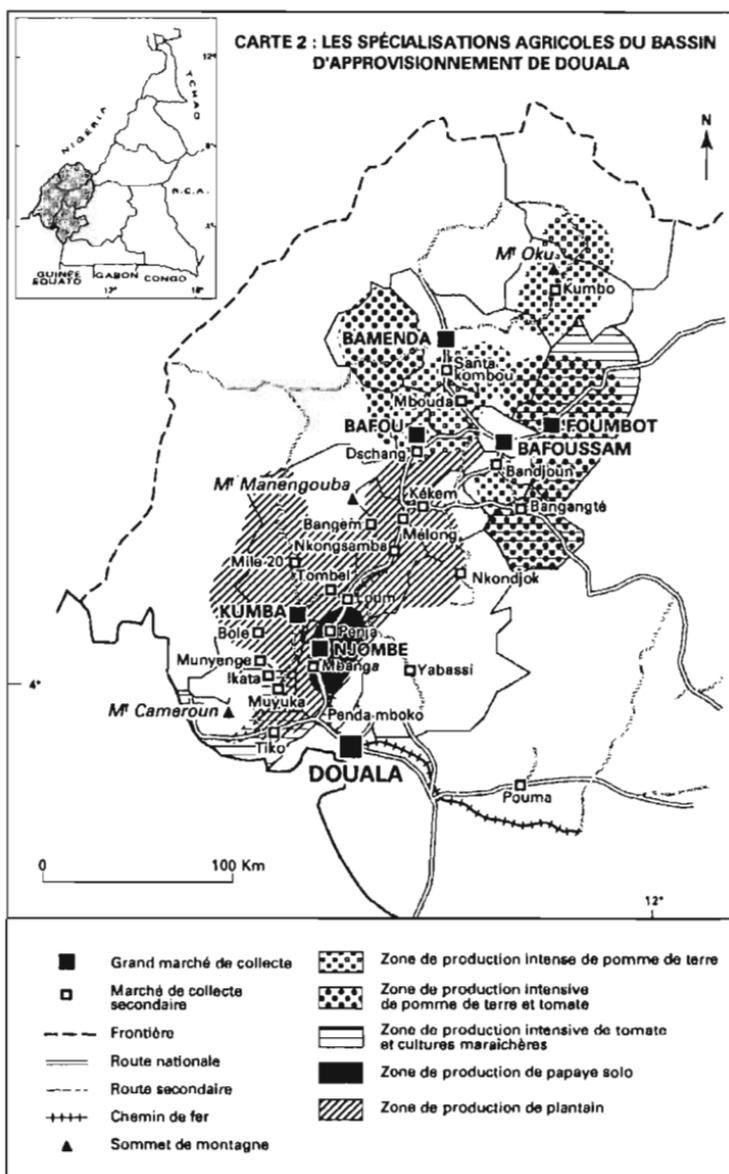
C - L'EXPANSION DE LA CULTURE ET DU COMMERCE DES FRUITS

Le secteur fruitier représente, avec les légumes, une valeur de production finale estimée à 154 milliards de francs CFA, soit 3% du PIB du Cameroun en 1997/1998 (Temple, 1997). A plus de 70 %, la production camerounaise d'ananas est concentrée dans le département du Mungo, principalement entre Njombé, Mbanga, Penja et Loum où elle subit la rude concurrence de la papaye solo. La spécialisation de la zone centrale du Mungo dans la production de la papaye solo est, sans aucun doute, l'une des grandes innovations intervenues dans la production fruitière de la plus ancienne zone d'approvisionnement de Douala. Le phénomène est d'autant plus remarquable qu'il s'agit de la plus grande zone de production de banane destinée à l'exportation. La production est localisée dans l'arrondissement de Dibombari entre Mbanga et Souza.

La réorientation des stratégies vers les produits destinés à la consommation des centres urbains nationaux constitue incontestablement l'une des caractéristiques les plus marquantes de la production fruitière de la plaine centrale du Mungo. Le développement de la papaye solo y est récent bien que son introduction remonte aux années 1960. Plusieurs facteurs expliquent l'expansion de la commercialisation filière papaye solo au Cameroun :

- En amont, elle est à la fois le résultat des recherches agronomiques de la station de l'*Institut de Recherche Agronomique pour le développement* (IRAD) à Njombé et de l'adoption de cette culture par les producteurs locaux.

Carte 2 : Les spécialisations agricoles du bassin d'approvisionnement de Douala



Source : Cameroun carte routière au 1/1 500 000 INC 1994

IRD-LCA Hacheu 2006

- En aval de la filière, l'activité a été dopée par la spécialisation des jeunes, sur le marché des fruits de la Gare de New-Bell. La stratégie de vente repose sur une certaine division du travail où le grossiste assure la liaison entre la zone de production et le marché de gros. L'épouse gère les stocks et les relations avec les détaillants ambulants. Accrochés à leur poussepousse, ils arpentent toutes les artères et places publiques de la ville. Ils suivent le client là où il se trouve (place du marché, bureaux administratifs, gares routières, points de stationnement des grands carrefours etc.). Ils proposent un produit prêt à consommer en adaptant l'offre au pouvoir d'achat des consommateurs et dans des conditions d'hygiène acceptables. Le fruit (ananas, papaye, orange, pastèque, goyave) est épluché au préalable, coupé en tranches, puis conditionné dans des sachets plastiques individuels prêts à consommer vendus à 100 francs CFA le sachet. Cette stratégie a permis de généraliser la consommation des fruits dans cette ville équatoriale, non seulement comme dessert, mais partout et à chaque instant de la journée. Il s'est ainsi créé un vaste marché de commercialisation de la papaye solo le long de la route Loum-Douala et dans les rues de toutes les grandes villes du Cameroun méridional.

Quelle que soit la filière considérée, les prix sur le marché de Douala sont marqués par une certaine instabilité. Toutefois, il ne suffit pas de maîtriser les techniques de production et d'assurer les investissements **subséquents** ou de maîtriser le système de collecte. Il faut encore pourvoir acheminer la marchandise sur le marché urbain. C'est que l'efficacité du système alimentaire de Douala est aussi tributaire de la disponibilité et de la viabilité des infrastructures autant que des conditions de transport et de circulation entre la campagne et la ville, et à l'intérieur de la ville, entre les marchés de gros et les marchés de détail.

D - LES SYSTEMES ET LES MARCHES DE COLLECTE

Autant que la production et mieux que le transport, le marché est un niveau d'analyse capital pour la compréhension de la commercialisation des produits vivriers en Afrique. « *Le marché occupe une place centrale dans le commerce du vivrier,*

espace de rencontre, de règlement de litiges sociaux, les marchés sont d'abord les lieux majeurs du commerce vivrier même s'ils n'en ont pas l'exclusivité » (Chaléard 2000 :113). En se situant dans la perspective de Coquery, 1997, pour qui « *le marché est un espace où producteurs ruraux et marchands, en permanence ou plus ou moins à jours fixes, viennent vendre leurs produits, à même les sols ou sur des tablettes* », l'étude du système d'approvisionnement et de distribution aborde le thème du marché sous deux angles. D'abord comme point de collecte dans les zones de production, ensuite comme lieu d'éclatement et de redistribution des produits, à l'intérieur de la ville. La mobilité du commerçant grossiste s'inscrit essentiellement entre ces deux espaces, par des jeux de relations. La géographie de l'approvisionnement et de la distribution alimentaires des villes en Afrique est aussi une géographie des marchés.

Toutefois, les fonctions du marché vont bien au-delà de la fonction d'échange économique. Dans plusieurs régions du Cameroun, la localisation du marché à proximité de la chefferie, du lamidat ou du sultanat témoigne du souci de l'autorité traditionnelle d'en assurer le contrôle. Le marché est ainsi un lieu emblématique de pouvoir. Plus qu'en ville, le marché est le vecteur des mutations socio-politiques qui s'opèrent dans les zones rurales. En déléguant tout ou partie de ses droits de gestion du marché à l'administration ou à la municipalité, l'autorité traditionnelle se dessaisit aussi de son pouvoir. A maints égards, le marché reste aujourd'hui le principal indicateur du dynamisme agricole et artisanal de plusieurs zones rurales au Cameroun. Certains marchés ruraux tirent leur rayonnement économique de la diversité et de l'importance de la production agricole de leur région : c'est le cas, par exemple, de Mélong dans le Mungo, de Foubot en pays Bamoun ou de Bafou sur les pentes des Monts Mbamboutos). D'autres doivent leur notoriété à la spécificité d'un produit localement cultivé (cas de Babouantou dans le Haut-Nkam pour le piment, de Njombé pour la papaye solo ou de Bansoa pour le vin de raphia), parvenant à valoriser pleinement leurs potentialités agro-écologiques et à en maîtriser les techniques de production ou de transformation primaire (cas du pays Bassa pour l'huile de palme ou de Bomono pour l'huile de palmiste).

Plus que la localisation, l'organisation du marché confère aux sociétés rurales leur identité et leur spécificité. Ces deux éléments sont des facteurs essentiels de compétitivité des différentes zones de production. L'organisation et la périodicité des marchés ne sont pas identiques dans le Mungo, en pays Bassa, dans la zone du Sud-Ouest ou sur les hautes terres de l'Ouest et du Nord Ouest du Cameroun.

1 - Les marchés hebdomadaires et la marque de l'administration dans le Mungo

Dans le Mungo, le système de collecte est le produit historique d'une intense activité agricole et de la prégnance des formes de tutelle administrative sur l'organisation socio-culturelle. Malgré la vocation commerciale renforcée de la production agricole, consécutive à la déprise des cultures d'exportation, l'organisation et la périodicité des marchés de collecte de produits agricoles semblent davantage héritées du mode de contrôle imposé par l'administration coloniale française, renforcé lors de la guerre d'indépendance. A l'heure actuelle, les marchés se tiennent une fois par semaine (le samedi) pour permettre aux producteurs des zones reculées d'apporter leur production sur le marché.

Ce calendrier concilie logiques économiques et socioculturelles. Il facilite le groupage de la production venant des zones rurales plus ou moins lointaines qui dépendent directement des villes moyennes du couloir du Mungo et permet aux Bamilékés de la région de financer les obligations socio-culturelles de fin de semaine (tontine, funérailles). Il présente toutefois l'inconvénient majeur de mettre les différents marchés de la région en concurrence les uns par rapport aux autres. Dans cette zone de passage, les marchés de collecte ont évolué au gré des mutations des systèmes de transport et de production. Jusqu'à la construction de la route Douala-Nkongsamba-Bafoussam en 1975, les gares ferroviaires ont servi de marché de regroupement et de collecte des produits agricoles. Souza, Mbamga, Njombé, Pendja, Lohé, Loum, Manjo, Ndoungué et Nkongsamba sont les points départ de légumes, des fruits, du macabo, de la banane plantain à destination du marché de la gare de New-Bell à Douala. Les pistes

ouvertes pour l'exploitation forestière ou l'évacuation des cultures d'exportation (café, cacao, huile de palme et palmiste) servent à acheminer les produits des plantations situées à l'intérieur des terres vers les gares. La réfection du tronçon routier Douala-Kekem introduit une première hiérarchisation des marchés du Mungo en faveur des localités comme Manjo, Penja, Njombé ou Mbanga qui bénéficient du passage de la route au centre de leur agglomération. D'autres villes, plus excentrées par rapport à la route, deviennent des marchés marginaux. C'est le cas de Ndoungué et dans une certaine mesure Nkongsamba.

Toutefois, la carte des marchés de collecte dans le Mungo est le résultat des mutations intervenues dans le système de production agricole. Mbanga, Njombé, Pendja, Loum ont vu leur fonction de marché de collecte s'accroître avec le développement de la production fruitière. Mélong, plus au sud, s'est maintenu grâce au dynamisme de son arrière-pays et au voisinage de Santchou, plus orienté vers le Mungo que vers la Ménoua, dont elle est une composante administrative. Les villes du nord du Mungo sont plutôt reconnues pour leur spécialisation dans la collecte des agrumes et de la goyave pour Souza, du palmier à huile pour Dibombari et de l'huile de palmiste pour Bomono.

2 - Le paradoxe de la collecte dans le Sud-Ouest

En dépit des grandes potentialités de la zone d'Owe, entre Muyuka et Muyengué, les paysans de la région sont encore réticents à subir les contraintes impondérables de la commercialisation des produits vivriers : arrivée matinale sur le marché, exposition permanente aux intempéries, paiement des taxes légales et para-légales. Jusqu'en 1995, cette zone ne disposait pas de véritable place de marché. La pratique en vigueur était le *Cutting Order system* ou ravitaillement à la commande. Le commerçant-grossiste prend ainsi contact avec un démarcheur-résidant à qui il passe commande. Lequel prend, à son tour, attache avec un ou plusieurs producteurs locaux. Les prix sont fixés à l'avance et les partenaires prennent rendez-vous pour le ramassage des produits à l'intérieur de la plantation. La tenue périodique du marché pour concentrer l'offre en un lieu unique est

une initiative récente de l'autorité traditionnelle locale. Cette pratique est plus courante dans les zones de Muyengué, Bafia'a, Mundongo, Kaké et Bova.

Le deuxième type de collecte en vigueur dans le Sud-Ouest est l'ouverture du marché par un signal sonore. Elle est plus courante dans les zones de Tombel et de Kussi où les marchés sont hebdomadaires. Le grossiste peut se faire aider par des pisteurs ou des rabatteurs pour la collecte des produits. Les litiges entre les différents protagonistes sont gérés par une instance d'arbitrage appelé *Official council*.

3 - Le calendrier rotatif des marchés en pays bamiléké

Les campagnes bamiléké produisent certes pour nourrir leurs populations rurales mais de plus en plus pour vendre. Aucune zone de cette région, même dotée d'une desserte routière médiocre, ne vit en marge des échanges monétaires. La disproportion entre les quantités produites, sur les petites exploitations familiales, et le volume de produits qui arrivent quotidiennement sur les différents marchés de collecte, est révélatrice des performances d'un système de collecte et de regroupement assez élaboré.

La localisation du marché sur le plateau à l'entrée de la chefferie situé en contrebas est un des traits les plus caractéristiques de la structuration de l'espace rural et renvoie à une micro-géographie du pouvoir constitué. Malgré l'urbanisation des campagnes, le marché reste encore le principal pôle d'animation des villages et de nombreuses villes moyennes. Deux autres éléments caractérisent le marché dans la région des Grassfields : l'organisation spatiale en fonction des produits vendus et surtout le maintien de la rotation de la périodicité. Ceci permet aux commerçants de fréquenter différents marchés de collecte et de jouer éventuellement sur leur complémentarité. Dans certaines localités, densément peuplées et plus impliquées dans commerce des denrées alimentaires, comme Bafou et Dschang dans la Ménoua, Mbouda dans les Mbamboutos et Bafoussam

dans la Mifi, le rythme est plus soutenu et le marché se tient deux fois tous les huit jours. Même dans ce cas de figure, le jour du grand marché occupe une place à part dans l'imaginaire social et dans les stratégies des commerçants. En revanche, la spécialisation d'une frange de plus en plus importante de la population, notamment féminine, dans la vente des denrées alimentaires en a fait une activité quotidienne au cœur du village.

En raison de leur localisation sur les grands axes de communication, certains petits villages se sont spécialisés dans la commercialisation des denrées alimentaires pour répondre à la demande des citadins qui, pour des motifs divers (réunions, visites familiales ou funéraires), séjournent au village pendant le week-end. Il en est ainsi des marchés de Bapouh à Bana sur l'axe Bangangté-Douala par Bafang, de Kekem sur l'axe Bafang Douala ou Kombou entre Bamenda et Mbouda.

Si, de manière générale, la taille du marché se calque sur le niveau de développement et d'urbanisation de la localité, on peut néanmoins établir une classification et une typologie dominées par les marchés de Foubot dans le Noun, de Mbouda dans les Bamboutos, de Bafou dans la Ménoua, de Santa dans le Nord-Ouest et de Bafoussam, la capitale provinciale de l'Ouest.

Située entre Bafoussam et Fouban, Foubot est, de loin, le plus grand marché vivrier et maraîcher de la région des hautes terres de l'Ouest et probablement l'un des plus importants de la sous-région de l'Afrique centrale. Il tire son dynamisme de la diversité des productions maraîchères et vivrières (poivron, tomate, carotte, haricot vert, poireau, persil, chou, pomme de terre, maïs, igname, patate douce). Les commerçants viennent des villes voisines (Bafoussam, Dschang, Bamenda) mais aussi des grandes villes (Douala et Yaoundé), voire de Libreville au Gabon et, plus récemment, de Guinée Equatoriale. En saison sèche, quand la route est plus praticable, certains commerçants y chargent des denrées pour les provinces du Nord et de l'Extrême-Nord. Situé en pays Bamoun, mais majoritairement peuplé de Bamiléké, le marché de Foubot obéit à une logique purement commerciale.

Ici, le grand marché se tient une seule fois par semaine, le dimanche, pour concilier toutes les stratégies et toutes les logiques.

Dans le département des Bamoutos, le marché de Mbouda est le second marché vivier des hautes terres et surtout le principal marché de collecte d'avocat, de chou, de la pomme de terre, du plantain, du maïs égrené et du haricot. Les autres marchés du département des Bamoutos sont : Batcham, Bagang, Babadjou, Bafounda et Galim. Dans le département de la Ménoua, les principaux marchés sont : Bafou, le troisième marché de l'Ouest et le marché de la ville de Dschang qui rayonne sur Foto, Fongodeng, Fongo-Tongo et certains villages du Sud-Ouest comme Fontem dans le département de Lebialem.

Au sud de l'espace bamiléké, les marchés les plus importants sont ceux de Bagangté, pour la tomate et la pastèque, et de Kekem pour la patate douce. Quelques petits marchés émergent à Babouantou pour le piment (Grangeret Owona, 1994; Hacheu, 1998). Ils tirent leur réputation et leurs caractéristiques des nouvelles spécialisations engendrées par la diversification agricole qui a suivi la crise caféière. Dans la province du Nord-Ouest, les principaux marchés de collecte des produits vivriers pour l'approvisionnement de Douala sont Kumbo pour la pomme terre, Santa pour la tomate et Bamenda pour le maïs. Il convient également de relever que presque toutes les tentatives pour organiser ce commerce ont échoué, contrastant paradoxalement avec «la réussite», en son temps, de l'*Union Centrale des Coopératives Agricoles de l'Ouest* (UCCAO) pour le café *arabica* (Courade 1991)¹² ou de Proleg pour le haricot vert (Hacheu, 2000). Il en résulte une rude concurrence entre les commerçants au sein des différentes filières et, surtout, entre les différentes zones

¹² Courade G., Eloundou Enyegue P., Grangeret I., 1991 - L'Union Centrale des Coopératives Agricoles de l'Ouest du Cameroun (UCCAO): de l'entreprise commerciale à l'organisation paysanne, *Revue Tiers-Monde*, Tome XXXII, N° 128, pp. 887-899.

de production. Ceci se traduit par la saturation du marché à Douala en produits vivriers pendant les périodes de récoltes. L'impossibilité de rationaliser l'approvisionnement des différentes zones se traduit, sur les marchés ruraux, par une pénurie relative et une hausse marquée des prix, tandis que sur les marchés de consommation à Douala, elle accentue la variabilité des prix par une surabondance de produits, difficile à écouler. Il conviendra de suivre attentivement l'évolution des nombreux Groupements d'Initiative Commune (GIC) ou d'Intérêt Economique (GIE), dans les différentes zones de production à la faveur de la loi sur la liberté d'association et la réforme du secteur coopératif au Cameroun, pour se rendre compte si leurs efforts d'organisation du monde paysan, se révèlent fructueux et durables.

E - LE TRANSPORT VERS DOUALA

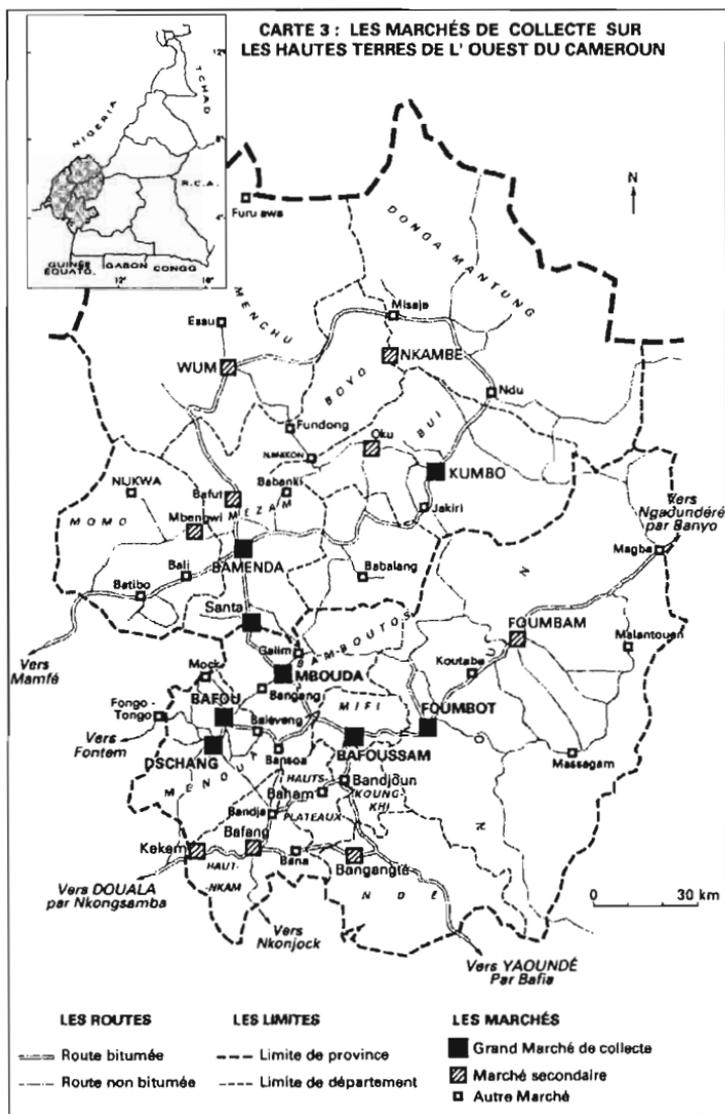
C'est, très logiquement, à travers les flux d'importations (de riz et de farine de blé) que le port de Douala participe à l'approvisionnement et la distribution alimentaires. Grâce à son interconnexion avec le réseau routier, l'aéroport et le réseau ferroviaire, le port commande l'organisation de la voirie et du système de transport urbain à Douala.

La route s'est imposée comme le principal moyen de communication entre Douala et son arrière-pays. L'amélioration de la qualité des liaisons terrestres avec la métropole économique a accéléré la commercialisation des produits agricoles et l'exploitation de nouvelles zones de colonisation agricole. La route a, par exemple, favorisé l'écoulement des productions agricoles du Mungo et de la zone de Foubot. A l'inverse, certaines régions du Sud-Ouest, du Nord-Ouest et du Nkam sont encore pénalisées par un enclavement relatif et le caractère aléatoire des liaisons, surtout en saison des pluies, avec Douala. La part du transport ferroviaire est plutôt marginale depuis l'abandon de la ligne Mbanga-Nkongsamba en 2000. Elle se limite à la liaison Douala -Mbanga-Kumba et au tronçon Yaoundé-Douala. La répartition spatiale et la densité des pistes de collecte dans le Sud-Ouest correspondent *grosso modo* à la localisation des plantations industrielles. Plus proches de la côte, Buéa et Tiko sont

reliées à Douala par une assez bonne route. Pour sa part, la bonne qualité de la liaison routière entre Limbé et la capitale économique s'explique par la présence des plantations de la CDC et de la raffinerie de pétrole de Limboh Point. Kumba, le plus grand marché de la zone pour la collecte de la banane plantain et du manioc est la seule ville de la région qui bénéficie d'une liaison bi-modale (route-rail) avec Douala. L'accès à la production des localités d'Owé et de Muyuka se fait via la route Mutengene-Douala.

La volonté de créer et de maintenir la viabilité de la voie terrestre entre Douala et les Grassfields de l'Ouest et du Nord-Ouest se révèle également une constante de la politique de transport au Cameroun depuis 1970. Le re-bitumage de l'axe Bonabéri-Kékem en 1975 et la réfection du tronçon Kékem-Bandjoun au début de l'année 2000 ont rendu les campagnes des hautes terres de l'Ouest plus facilement accessibles. Toutefois, c'est le raccordement des principales zones de production (Foumbot, Dschang, Santa, Kumbo) à la ville de Bafoussam, et de là, à Douala qui fait de la région des hautes terres de l'Ouest la principale zone d'approvisionnement de Douala. L'achèvement des travaux de bitumage de la route Dschang-Melong prévus pour 2007, promis depuis plusieurs années est attendu avec impatience, par tous les acteurs de l'approvisionnement de Douala. Très peu de transporteurs se sont spécialisés dans la commercialisation des produits vivriers. Le commerçant subit alors les diktats des propriétaires de camions et peut attendre plusieurs jours avec son chargement « en brousse ». La co-location de véhicules de transport et le paiement par colis constituent des palliatifs utiles pour contourner cette contrainte et partager les coûts (10 à 15.000 francs CFA la tonne en fonction de la distance, de l'état des routes et de la nature du produit). L'incertitude quant aux conditions et à la durée du voyage est le principal inconvénient de cette pratique. Certains grossistes ont dû signer des contrats permanents de location avec les propriétaires de camions. Le récit suivant permet de mieux comprendre les stratégies mises en œuvre par les grossistes pour résoudre le problème de transport.

Carte 3 : Les marchés de collectes sur les hautes terres de l'Ouest du Cameroun



« J'ai versé une caution de 100.000 francs CFA au propriétaire de camion et le prix de la location est fixé à 180.000 francs CFA par voyage. Le contrat est signé devant un huissier pour une durée de six mois renouvelables. Je supporte les frais de route estimés à 50.000 francs CFA et les pannes de moins de 5.000 francs CFA. Le camion doit faire deux voyages par semaine et, en cas de panne ou pour des raisons de maintenance, le propriétaire m'avertit et met un autre camion à ma disposition. Je le loue d'abord pour mon propre compte et je peux faire de la sous-traitance. Je leur délivre alors un bordereau qui indique le lieu de départ, la destination finale, la nature et la quantité du produit » (Ebeng, Juin 2001).

Etant donné l'insuffisance des moyens et les embarras de circulation dans les différentes zones d'approvisionnement, la part du transport, dans les coûts de commercialisation des produits vivriers et maraîchers rendus à Douala, est assez élevée.

Quelle que soit leur position au sein de la filière et dans la chaîne de transport, les auxiliaires de transport sont de jeunes adolescents en situation difficile. Très souvent, c'est contraint et forcé qu'ils sont arrivés à ces métiers *« pour ne pas mendier ou être condamné à la délinquance, au vol, au viol, à la violence »*. Comme Zachée, 24 ans, pousseur au Marché Central, il s'agit d'individus privés aussi bien de soutien familial que d'encadrement institutionnel : *« Je suis l'aîné d'une famille de quatre enfants. J'ai arrêté mes études en classe de première quand mes parents se sont séparés en 1994 et j'ai galéré pendant trois ans. En 1997, je commence comme pousseur ici au Marché Central »*. L'histoire de Gilles, 25 ans, porteur au marché de Sandaga est un peu plus riche d'expériences mais s'inscrit dans une trajectoire identique : *« C'est en raison des difficultés de la vie que je me suis retrouvé porteur. Pendant cinq ans, j'étais menuisier. Après la période d'apprentissage, mon patron a promis de me rémunérer comme ouvrier. Malheureusement, le salaire était vraiment médiocre et j'étais incapable de satisfaire mes besoins les plus élémentaires. Je suis arrivé au portage par un ami qui m'a encouragé et m'a convaincu que le portage était*

rémunérateur. Chaque jour, le porteur est sûr d'avoir quelque chose à manger sans mendier et sans voler ».

Pour la plupart de ces adolescents, le portage ou la conduite d'un pousse-pousse peut se révéler un tremplin économique. Tous rêvent d'un avenir plus glorieux et imploront le Ciel pour qu'il leur accorde la grâce. *« Le travail de pousseur est juste une étape transitoire dans mon plan de carrière. Je pense dans un avenir pas très lointain m'installer comme commerçant »* confie Zachée. Si certains demandent à Dieu l'aide pour réussir, *« se marier, créer une famille, se construire et devenir responsable »*, d'autres par contre, sont plus prudents et redoutent des aventures hasardeuses. Paul souhaite devenir commerçant, *« mais il faut avoir du capital tant les risques sont élevés. Mon vœu le plus cher est que Dieu me permette d'offrir un toit à ma femme et à mes enfants »*. Si certains pensent changer de métier, d'autres s'y sont convertis à la suite des échecs antérieurs.

Les métiers du transport intéressent une proportion plus importante de la population active. L'arrivée d'acteurs de plus en plus instruits dans la profession est révélatrice des mutations des professions liées à la sécurisation alimentaire des villes. L'expérience dans la profession indique que le transport des vivres frais n'est pas une étape transitoire, mais une profession pour la vie. Le récit ci-dessous est caractéristique du cheminement professionnel de la majorité des chauffeurs-transporteurs : *« Après avoir quitté l'école en classe de première, mon père m'a inscrit auprès d'un mécanicien pour un apprentissage. Mais j'ai abandonné après 4 mois pour devenir motor-boy d'un camion. Nous avons ensuite mis à profit nos relations pour obtenir le permis B en 1989. C'est alors que j'ai eu mon premier camion comme chauffeur titulaire. Jusqu'à l'obtention de mon permis de la catégorie C en 1993, j'étais chauffeur d'une camionnette pour le transport des produits manufacturés. Cette phase s'arrête en 1997 quand j'ai eu mon permis de catégorie D qui me permettait de devenir chauffeur de camion gros porteur pour les longues lignes. Depuis cette période, je conduis les Mercedes. »* Ibrahim, chauffeur de camion à Foubot Juin, 2001.

Tableau 3 - Coûts¹³ de transport d'un camion de 12 tonnes de produits alimentaires de Foubot au marché de Sandaga

Poste de dépense	Montant estimé (Francs CFA)
Ramassage dans la plantation	7 500
Location du véhicule	15 000
Carburant et lubrifiant	20 000
Frais de route	20 000
Péage	2 000
Frais d'accès au marché (guérite)	2 500
Déchargement	7 500
Total	74 500

Sources : Hacheu 2003

Aucune organisation n'a vocation à regrouper les acteurs de transport. Les tarifs pratiqués résultent de négociations, de gré à gré, entre les commerçants et les transporteurs. Ils tiennent compte de la direction du transport, de la nature et du conditionnement du produit, de la distance à partir du marché de collecte, de l'état des routes, du nombre de postes de péages et de contrôles de la police. L'ensemble de ces paramètres sont pris en compte. L'augmentation des prix du carburant (de 320 à 570 francs CFA/le litre en l'espace de cinq ans) et des charges fiscales se répercute sur les coûts de transport des produits vivriers et maraîchers

Malgré le niveau élevé des charges fiscales par rapport au revenu réel des transporteurs, les taxes para-légales, généralement imposées par les agents de l'Etat en charge de la sécurité routière, constituent la principale entrave à la circulation des produits. L'ignorance des coûts de transport, le mauvais état des routes et des pistes de collectes, la méconnaissance des techniques d'emballages et d'arrimages des produits, l'insuffisance, l'inadaptation et l'obsolescence du matériel roulant complètent ce tableau. Quel que soit le point de départ, chaque voyage à destination de Douala constitue un chemin de croix pour le

¹³ Nous avons considéré qu'il s'agissait d'un chargement de tomate.

transporteur. Sur moins de 150 Km, le transporteur doit se soumettre à 33 postes de contrôle où il paye en moyenne 1000 francs CFA. « *Tout cela a contribué à me ruiner. Après 12 ans d'activité, je me suis trouvé dans l'incapacité de changer de véhicule* » explique T.W. ancien grossiste.

Les procédures de contrôle policier sont souvent tatillonnes, arbitraires et abusives sur les routes du Cameroun. « Ils prennent de l'argent, ou se font payer en nature. Cette catégorie d'agent de l'Etat constitue un obstacle majeur pour la commercialisation des vivres frais en termes de perte de temps. Les motifs de ces contrôles sont des plus fantaisistes et des plus arbitraires » C.N, janvier 2000. Les pratiques des policiers et gendarmes à l'égard des commerçants et des transporteurs relèvent de formes banalisées de la petite corruption. En témoignent les récriminations de cet autre transporteur : « Dans tous les cas, le transporteur doit compter avec la menace des policiers... On se demande honnêtement comment on fait pour s'en sortir ! En fait, est-ce qu'on s'en sort ? Tu peux dépenser 20.000 francs CFA sur le trajet Obala-Douala et deux fois plus entre Bafoussam et Douala. L'état du véhicule ne compte pas pour eux. Que tu aies toutes les pièces ou non, cela ne les intéresse pas. Tu dois donner de l'argent. Avec ces gens, il n'y a pas de stratégie efficace. Ils peuvent te bloquer sur place pendant deux ou trois heures et dites-vous qu'entre Bafoussam et Douala, il y a une vingtaine de postes de contrôle sans compter les péages. » (J. M. T. décembre 2001).

Si Olivier De Sardan, (1997) estime qu'« *il n'y a pas de société dotée d'Etat ou de bureaucratie qui ne connaisse pas la corruption* », les pratiques de corruption nuisent fortement à l'efficacité de l'approvisionnement des villes au Cameroun. Ce phénomène politico-économique trouverait son origine dans l'incapacité du gouvernement à appliquer une politique économique rigoureuse. Ce phénomène est encore plus vrai dans les zones reculées où l'Etat de droit peine singulièrement à imposer sa loi. Encouragés par l'impunité, les agents de l'Etat se livrent à de multiples marchandages. Le laxisme et le silence constatés laissent au citoyen le sentiment que l'Etat refuse de

sortir des structures de corruption et les quelques cas de répression sont davantage assimilés dans l'imaginaire social comme des règlements de compte entre élites. L'extorsion se développe soit parce que les commerçants et les transporteurs ignorent ou refusent de respecter leurs droits, soit parce que chaque réseau doit trouver le maximum de ressources pour mener la lutte, le pouvoir politique étant fortement fractionné. Le policier ou le gendarme exige « la cola », la pièce de 500 francs CFA ou le billet (1.000 francs CFA), au vu et au su de tous, sans la moindre discrétion et au besoin, l'agent rend la monnaie ! Englués dans ce système, les transporteurs se sentent impuissants à le changer, convaincus que rien ne bougera si l'exemple ne vient pas d'en haut.

Pour les transporteurs et les grossistes, la maîtrise de la géographie des postes de contrôle sur les différents axes routiers permet de prévoir avec exactitude le montant des « frais de route » qui contribuent à accroître les coûts de commercialisation. La perception négative du contrôle routier dans l'imaginaire populaire a été néfaste à l'instauration des premiers péages routiers à l'instigation de la Banque Mondiale au Cameroun en 1993. L'objectif réel de cette initiative était pourtant de collecter des fonds devant servir à l'entretien du réseau routier et assurer la viabilité économique, financière ou institutionnelle du transport dans le pays.

Tableau 4 - Comparaison des prix des produits vivriers à différents niveaux de transaction (en Francs CFA)

Produits	Prix à la production	Prix de gros	Marge brute du grossiste %
Arachide	204	400	71
Plantain*	74	114	29
Banane	113	130	
Manioc	61	91	23
Pomme de terre*	127	153	
Maïs	181	243	12
Tomate*	127	175	12

Sources : INC/ Enquête formation des prix 2003.

* Filière enquêtée.

Le nombre élevé de commerçants disposés à payer des taxes supplémentaires est lié aux préjudices qui pénalisent leur activité. L'expérience de terrain montre que les opérateurs sont plus prêts à coopérer, capables de faire des propositions et conscients de l'ambiguïté de leurs rapports avec l'Etat : Le message qui suit a valeur d'appel à la négociation et au compromis : « nous revendiquons des bonnes routes même si nous sommes conscients que le niveau des impôts que nous payons à l'Etat est insignifiant. Pour être honnête, il vaut mieux ne rien payer du tout parce que la prédation des policiers et des gendarmes est à la fois écrasante et intolérable. Nous sommes contraints à la clandestinité à cause des difficultés. Quand nous avons pu payer toutes les taxes au cours de l'année et que, par la suite, nous faisons le calcul, rien ne nous incite à nous mettre en règle pour l'exercice prochain... Pour mettre un terme aux rapines des policiers et gendarmes, nous proposons l'institution d'une vignette unique variable en fonction de la catégorie de transport. La vignette unique ne serait pas une vignette identique pour tous les véhicules. Elle doit être unique en ce sens qu'elle intégrerait le montant de toutes les pièces exigibles ».

Tableau 5 - Les débouchés de la production agricole dans le bassin d'approvisionnement de Douala.

	Littoral	Sud-Ouest	Ouest	Nord-Ouest
Débouché principal	Douala	Douala	Bafoussam et autres centres urbains	Bamenda et autres villes
Destination secondaire	Autres centres urbains	Autres centres urbains	Douala	Douala
Autres destinations	Gabon	Gabon	Yaoundé Gabon Guinée Equat.	Nigeria

Source : Enquêtes personnelles

Quelle que soit la filière considérée, l'approvisionnement réel de Douala dépend aussi de la demande de consommation des autres villes du Cameroun et de la sous-région de l'Afrique Centrale. Deux facteurs expliquent cette concurrence : la situation portuaire de la ville qui permet l'acheminement des vivres par voie d'eau et sa position centrale comme point de convergence des principaux modes de transport (route, chemin de fer, transport aérien). Douala subit ainsi une triple compétition. Si moins de 1% des grossistes vendent sur le marché de Bafoussam, l'importance de la destination « Libreville » au Gabon, où plus de la moitié (52%) des grossistes de notre échantillon vendent, est le phénomène le plus remarquable. Yaoundé, la capitale politique est fréquentée comme débouché secondaire par seulement 48% de grossistes. Il s'agit, pour ces marchands, de conquérir de nouveaux marchés pour bénéficier des plus-values plus structurelles (Bafoussam) ou plus conjoncturelles (Yaoundé, Libreville et Malabo, compte tenu de la nouvelle donne économique-pétrolière en Guinée Equatoriale). Plus qu'une destination finale, Douala apparaît donc comme un centre de groupage et un lieu de passage vers des débouchés plus lointains.

L'effet de cette triple concurrence sur l'approvisionnement de Douala, au niveau des quantités offertes et des prix pratiqués, dépend de la spécificité géographique de la zone de production ou de l'échelle de la consommation du produit. En saison pluvieuse, les pistes, devenues impraticables, empêchent la commercialisation d'une partie importante de la production vivrière. Cette contrainte accroît les difficultés d'approvisionnement, augmente les coûts de transports et entraîne le repli des activités de nombreux transporteurs et grossistes vers l'Ouest et le Nord-Ouest. Toutefois, en raison de l'importance des marges bénéficiaires escomptées en temps de pénurie, peu de grossistes se retirent durablement du marché ou choisissent de se reconverter. De même, lorsque la hausse de l'offre se traduit par la baisse des prix pratiqués sur le marché, certains commerçants misent sur l'augmentation du nombre de voyages et la vitesse de la rotation de stocks pour maintenir leur niveau d'activité. En période d'abondance, les grossistes gèrent l'instabilité en passant

des accords avec leurs fournisseurs. L'expérience de Mme Françoise, grossiste au marché Sandaga permet de mieux comprendre la logique des grossistes et le fonctionnement de la filière tomate.

« Je suis sur le marché de tomate depuis 5 ans. Aujourd'hui. J'en maîtrise tous les rouages. Au début, ma seule préoccupation était d'investir autant que possible dans les achats. Mais je travaille de plus en plus en fonction de la situation du marché, en tenant compte de la variation de l'offre. Quand les prix augmentent à Dschang en saison pluvieuse, je m'approvisionne à Bangangté et en période de grave pénurie je vais chercher les tomates d'Obala.

Cette année, la surproduction a engendré la baisse des prix (500 francs CFA le cageot contre 1.500 l'année dernière à la même période). Exceptionnellement, le prix peut atteindre 800 francs CFA le cageot. Les paysans maîtrisent de mieux en mieux les techniques de production. Avant, Bangangté produisait en série, or maintenant les producteurs de cette zone sont en permanence sur le marché. Leur offre est passée de 300 ou 400 demi à 1000 demi super par jour. L'offre de la Zone de Dschang se situe de façon permanente entre 1.000 et 1.500 petits cageots par jour. Le marché est fortement influencé par l'offre de la zone de Foubot qui sort presque 3.000 demi super par camionnette Dyna de 90 à 100 cageots par jour. Nous descendons trois fois par semaine quand les importateurs Gabonais, Equato-guinéens, congolais et les marchands des autres villes du pays arrivent sur le marché de Douala » (M. Françoise, Janvier 2000).

La connexion étroite de la province de l'Ouest avec le marché national et transnational a été favorisée par les efforts participatifs des populations rurales à la construction des pistes de collecte. Ces dernières ont permis de désenclaver nombre de zones de production. L'UCCAO y a contribué auparavant, mais partout ailleurs, les routes comme les écoles, les dispensaires et les bornes fontaines sont souvent des réalisations des comités de développement. La construction des villas de campagnes et

l'organisation, par les élites locales, des funérailles, des enterrements et des festivités qui accompagnent ces cérémonies ont, en outre, contribué au désenclavement de certaines zones reculées. L'expérience des comités locaux de développement, en matière de construction des infrastructures et d'aménagement des équipements, montre ainsi que les programmes gouvernementaux marchent mieux si les pouvoirs publics associent les collectivités locales. Ceci est vrai pour les routes dans les zones de production en campagne, il l'est davantage pour les infrastructures de commercialisation en ville. Et à Douala, le marché est le principal lieu de rencontre entre les grossistes, les détaillants et les consommateurs urbains; mais également un espace de pouvoir avec des enjeux politiques et financiers énormes.

CHAPITRE III

UNE VILLE-MARCHÉ

Plus que la commercialisation des produits manufacturés, l'étude de la distribution des produits vivriers à Douala permet de comprendre le rôle des marchés vivriers dans la structuration de l'espace urbain. En dehors de Bonanjo, quartier administratif et résidentiel, chaque quartier de Douala est connu par et pour son marché. La géographie des marchés de Douala a subi de profondes mutations au fil des ans. En 1982, l'inauguration du Marché Central a renforcé le rôle commercial de la zone de New-Bell. Les premiers travaux d'extension du port ont éliminé l'ancien marché de Besséké. En même temps, un nouveau marché est apparu près du camp Mboppi. Deux autres ont été édifiés à New-Deido et à Bonassama. La construction du marché de Madagascar a parachevé le programme étatique de construction des équipements commerciaux. New-Bell est aujourd'hui un complexe de marchés dont les excroissances ont été au départ des points de débarquement des vivres en provenance de diverses régions du pays. Tandis que certains marchés (Madagascar) se meurent à cause des difficultés d'accès, d'autres, localisés aux portes de la ville, connaissent une croissance plus ou moins rapide (Bonaberi, Ndogbassi). Contrairement à Abidjan en Côte-d'Ivoire (Chaléard

2002 : 117), la spécialisation des excroissances du marché central constitue l'une des caractéristiques des marchés de Douala. Si les investisseurs perçoivent le marché en Afrique comme un équipement à rentabiliser (Paulais et Wilhem, 2000), cet espace d'échanges est surtout un lieu de survie pour une proportion de plus en plus importante de citadins. De plus en plus, la nature et les fonctions des marchés changent. Ils sont désormais au centre des intérêts financiers, des enjeux fiscaux et des rivalités politiques. C'est sur le marché que l'on voit la rivalité entre produits importés comme le riz et le blé et les produits locaux (plantain, manioc, etc.). Bien plus, les questions de gouvernance urbaine se cristallisent autour de la gestion des marchés, de la préservation de l'environnement.

L'étude de la localisation des marchés dans l'espace urbain doualais permet de mieux comprendre le système de distribution des aliments dans la ville. Si les marchés de Douala constituent un réseau qui quadrille l'espace urbain, l'exemple du marché Madagascar montre que le rythme de croissance du marché est un bon indicateur du dynamisme et de l'évolution du quartier.

A - LES ESPACES MARCHANDS ET LES MARCHÉS DE VIVRES À DOUALA

On peut classer les marchés de Douala selon les quatre catégories suivantes :

- Les marchés vivriers spécialisés;
- Les marchés de produits manufacturés;
- Les marchés mixtes de produits vivriers et de produits manufacturés;
- Les petits marchés de quartier (schéma 3)

L'inexistence de vrais marchés de gros constitue l'une des principales difficultés pour la distribution des produits. Les réalités du commerce des produits vivriers à Douala, ont été rarement prises en compte dans la planification urbaine. Les structures qui tiennent lieu de marchés vivriers de gros sont des espaces spécialisés. Faute de magasins de stockage, ces marchés remplissent la fonction de vente en gros à partir du moment où ils

servent de points de regroupement et de redistribution des flux vers les autres marchés.

1 - Les marchés vivriers spécialisés de Douala

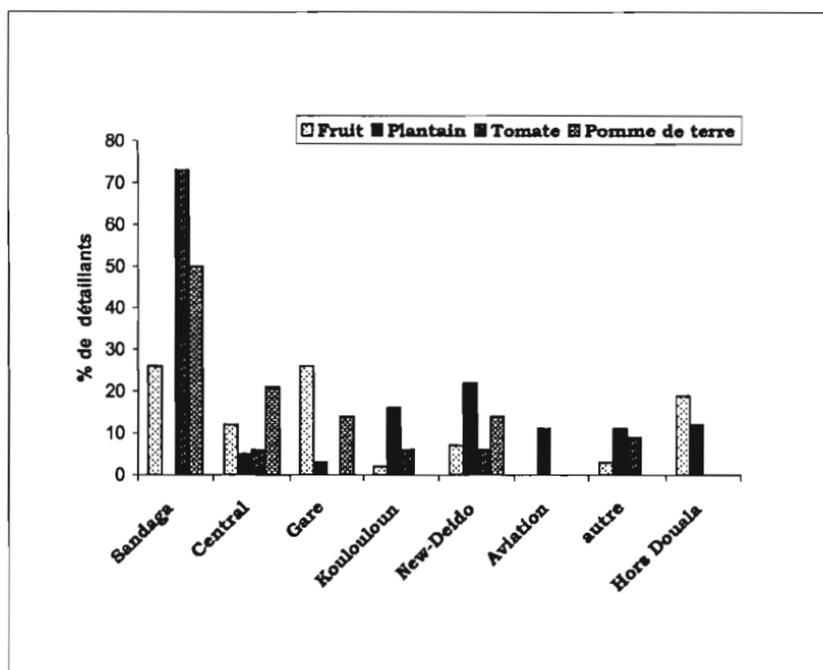
Trois structures commerciales peuvent être considérées comme des marchés de gros à Douala : le marché Sandaga pour la tomate et les autres produits maraîchers, le marché de New-Bell aéroport pour le plantain et le marché de la gare pour les fruits et la pomme de terre. Ici, le regroupement des transactions en un lieu unique réduit l'opacité des circuits et améliore la formation des prix par une meilleure confrontation de l'offre et de la demande, (Tollens, 1997).

L'analyse par filière montre que 73 % de détaillants de tomates et 50 % de détaillants de pommes de terre s'approvisionnent essentiellement au marché de Sandaga, ce qui confirme sa spécialisation dans le commerce de gros des produits maraîchers. Les achats de fruits se répartissent à parts égales entre le marché de Sandaga et celui de la gare. La compétition entre les marchés de l'aviation (marché plantain) et le marché de New-Deido pour l'offre de plantain traduit la concurrence entre les différentes zones de production de cette denrée. Les grossistes de l'Ouest et du Mungo déchargent à New-Deido tandis que les commerçants du Sud-ouest vendent essentiellement au marché de New Bell aviation (schéma 2). Le deuxième phénomène à remarquer, c'est une certaine concentration des achats au marché de New-Deido et au marché central.

En concentrant l'essentiel de leur activité en un lieu précis de la ville, les commerçants ont été pendant longtemps les acteurs de la spécialisation des espaces qui tiennent lieu de marchés de gros. Les municipalités ont hérité des équipements inadaptés aux besoins de commercialisation des produits locaux. Le processus de spécialisation des marchés vivriers à Douala traduit l'histoire « des amours tumultueuses » (Lautier, 1999) entre la puissance publique

et le commerce alimentaire¹⁴. Le commerce de gros se prête pourtant à la planification et à la fiscalisation. Dans le paysage urbain doualais, les marchés de gros correspondent géographiquement à des points de rupture de charge. Le processus de spécialisation des marchés de gros amorcé au début des années 1960 avec le marché de l'aviation s'est poursuivi avec l'affirmation du marché de Sandaga comme marché de gros à vocation internationale.

Graphique 1 - Les marchés fréquentés par les détaillants selon les filières



Source : Enquêtes personnelles sur 205 détaillant(e)s à Douala

¹⁴ Au terme de l'analyse du processus d'éviction des vendeuses de vivriers par les commerçants des produits manufacturés (Paulais et Wilhelm, 2000 :115-116) en déduisaient « un désintérêt, qui semble général des pouvoirs publics pour la fonction de gros alimentaire ... »

La spécialisation du marché situé dans l'enceinte de la défunte gare de New-Bell¹⁵ dans la vente des fruits (ananas, papaye, orange, mandarine, *safou*, avocat) traduit l'affrontement entre des logiques différentes. Jusqu'à la construction de la gare de Bessengué, la gare de New Bell a été le point de débarquement de l'essentiel des produits et des voyageurs en provenance du Mungo et du pays bassa et la naissance d'un marché à ce point précis est liée à la présence de la gare (Passelandre, 1973). C'est à partir de là que s'organisait et que s'organise la redistribution des fruits sur les autres marchés de Douala. Malgré l'importance du volume des transactions qui s'y opèrent aujourd'hui, le marché de la gare de New-Bell est né comme un marché spontané. Malgré le désagrément que le volume des transactions cause à la circulation, les autorités municipales prendront acte de l'existence de ce marché et y construiront quelques hangars (Fonzeu, 1979). L'arrêt des activités de la gare de New-Bell au début des années 1980 n'aura pas d'influence sur l'expansion du marché de la gare qui continuera à grandir. C'est là que s'approvisionnent les vendeurs ambulants, les établissements hôteliers, les détaillants et les consommateurs aisés.

Le marché de l'aéroport est né de l'un des épisodes de « persécutions » dont les commerçants de vivres frais sont souvent victimes de la part des autorités municipales. Jusqu'en 1962, la vente du plantain était une composante du marché de Kououloun. Sous le prétexte d'une « campagne d'assainissement et de salubrité », les vendeurs de plantain et de canne à sucre y seront expulsés *manu militari*. Aucun autre endroit n'ayant été prévu pour les reloger, un groupe de vendeurs décidera de s'installer aux abords de l'ancien aéroport de Douala avant d'être rejoint par les autres commerçants. Pendant longtemps, le marché de l'aéroport a occupé un carrefour dans les environs de la mairie de Douala II^{ème}. Initialement spécialisé dans le commerce de gros du plantain, de la banane douce et du *macabo* en provenance du Mungo et du Sud Ouest, le marché de l'aéroport de New-Bell a accueilli à partir de

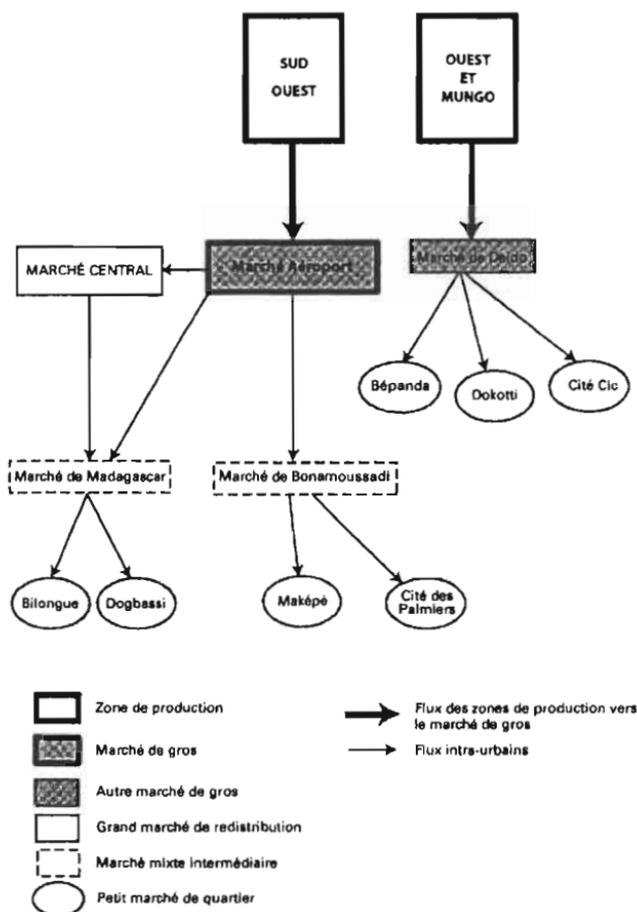
¹⁵ La gare de New-Bell a cessé ses activités à la suite de l'invasion de l'espace par le petit commerce des produits alimentaires, des difficultés d'entretien des rails et de circulation des trains à cause de l'encombrement.

1999 les commerçants grossistes d'oignon et d'arachide refoulés des environs de la prison centrale de New-Bell. Malgré des atouts au plan de la gestion de l'espace dans la zone plantain et des infrastructures dans les hangars des oignons et arachides, le marché a atteint le seuil de saturation. Au moment où on s'attendait à un recasement du marché à un autre endroit, la décision des autorités municipales de lui donner une nouvelle jeunesse ne peut que susciter des interrogations sur le modèle d'aménagement urbain en cours à Douala.

Le 26 février 2004, le marché plantain a cédé la place au marché des oignons et des arachides de Douala. Le nouvel équipement est l'œuvre de l'association des commerçants (en majorité musulmans originaires du Grand Nord) qui a bénéficié d'un contrat de concession de cinq ans avec la Communauté urbaine de Douala. Construit sur une superficie de 6.085 m² il comprend, entre autres, 146 boutiques, un grand hangar de stockage et 50 comptoirs. Il est prévu la création d'un poste de police, la mise en service d'un bloc sanitaire et l'ouverture d'une mosquée. Pourtant, une année seulement après sa mise en service, la discorde entre les responsables de l'association des commerçants en charge de la gestion du nouveau marché fait planer de sérieuses incertitudes sur le devenir de cet équipement. Le renforcement des activités du marché New-Bell aéroport contraste avec la situation du marché de Sandaga spécialisé dans le commerce de gros des produits maraîchers, où les acteurs de la filière oignon et arachides auraient été mieux intégrés.

La spécialisation de Sandaga comme marché vivrier de gros ne s'inscrit dans aucun plan d'aménagement urbain. Son site en contrebas du lieu dit « rond point 4^{ème} » a servi tour à tour de fourrière, puis de centre d'expositions périodiques et de foires commerciales. Le récit ci-dessous de l'ex président de l'association des commerçants permet de situer les différentes étapes de l'émergence du marché de Sandaga et de comprendre le contexte dans lequel il est né :

Schéma 1 : le circuit de distribution de la banane plantain à Douala jusqu'en 2004



**SCHÉMA 1 : LE CIRCUIT DE DISTRIBUTION DE LA BANANE PLANTAIN
À DOUALA JUSQU'EN 2004
(©Hatcheu 2006)**

« J'ai obtenu la Licence à l'université de Yaoundé en 1986. De 1986 à 1992, je suis enseignant de mathématiques et surveillant général dans un collège privé de Douala. Après six ans d'activité, je me rends compte que le métier ne paie pas son homme. J'ai donc décidé de quitter.

En 1994, les autorités municipales aménagent le site actuel du marché de Sandaga dans la perspective du jumelage avec le plus grand marché de Dakar au Sénégal. A cette période, je tenais absolument à m'installer comme commerçant. L'ouverture de ce nouveau marché était pour moi une opportunité à ne pas manquer. Les autres marchés de la ville étaient saturés et il était impossible d'y trouver le moindre espace. C'est dans ce contexte que je m'installe d'abord comme vendeur à la sauvette au lieu dit rond point 4^{ème}. L'année suivante, je prends contact avec le Délégué du gouvernement (Thomas Tobbo Eyoum) pour lui faire des propositions en vue de viabiliser le marché de Sandaga. Nous faisons ensemble le constat de la saturation du marché Mboppi. Quand il décide de déplacer le commerce des vivres pour recaser les commerçants au marché de Sandaga, nous sommes parmi les premiers commerçants à avoir des boutiques. Depuis 1997 je suis président de l'association des commerçants du marché Sandaga » (S. J. Juin 2000)

Dans une économie longtemps extravertie, le souci de faciliter la commercialisation des denrées importées a primé dans la conception des équipements commerciaux. L'inadéquation entre la fonction de gros du marché de Sandaga, sa structure et ses équipements (216 petites boutiques individuelles, aucune chambre froide, pas d'aire de stationnement, manque de toilettes) explique qu'il n'a pas été pensé comme un marché de gros. Les deux bacs à ordures sont insuffisants au regard du volume des déchets produits et le marché est inondé tout au long de la saison des pluies (mars-octobre), faute d'issue d'évacuation des eaux, les transactions se font alors par transbordement de camion à camionnette ou de camion à pousse-pousse.

C'est sa situation à l'entrée de la ville, au confluent des voies terrestres et maritimes, qui explique son dynamisme. Son rayonnement s'étend au-delà de Douala. Il est le point de départ de près de 60 % des exportations camerounaises de vivres frais vers les autres villes de la sous-région d'Afrique Centrale (Libreville, Malabo, Brazzaville). Sandaga s'affirme ainsi comme pôle urbain au même titre que le Marché central et le marché Mboppi et mieux que Madagascar ou Bonamoussadi.

2 - *Les marchés mixtes dans le paysage urbain*

La concentration des principaux marchés vivriers dans la zone de New-Bell est le résultat de l'histoire de l'urbanisation de Douala. Si le marché Congo matérialise la ligne de démarcation entre le commerce de luxe et le commerce traditionnel des produits alimentaires, le développement du marché Lagos au point de contact entre l'ancien « *no man's land* » à Ngodi Akwa et « la ville des étrangers » revêt un caractère plus que symbolique. Le maintien du marché Nkongmodo témoigne du souci des populations bassa de préserver leur identité face à la domination des bamiléké et des foubés du marché central ou du marché koulouloun. C'est jour après jour que New-Bell s'est imposé comme le centre de gravité commercial de Douala. La proximité de l'ancienne gare de New-Bell et de la mythique gare routière du camp Yabassi, sont à l'origine du marché de la gare et du marché de Koulouloun ou du « marché des chèvres » en ces lieux. L'agitation permanente par rapport à l'atmosphère sereine qui règne à Bonapriso tout proche ne s'explique pas autrement que par l'intensité des activités qui s'y déploient et l'effectif des acteurs qui s'y côtoient. A New-Bell plus qu'ailleurs, le marché est le véritable creuset où se façonne l'urbanité et l'identité doualaises.

Schéma 2 : le circuit de distribution de la tomate à Douala

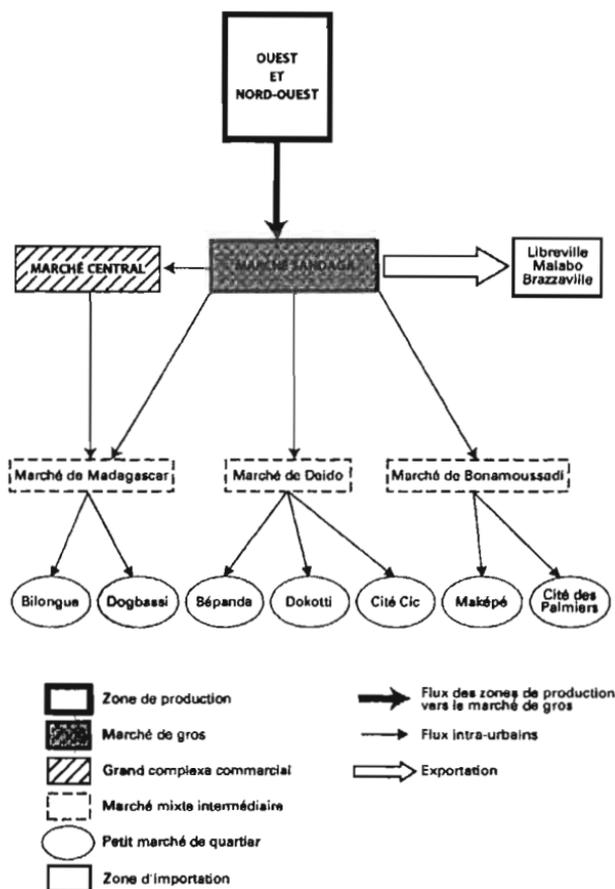


SCHÉMA 2 : LE CIRCUIT DE DISTRIBUTION DE LA TOMATE À DOUALA
(©Hatcheu 2008)

Le Marché Central est le plus grand équipement commercial de Douala. C'est un domaine que l'on a de la peine à délimiter, il a mordu sur les carrefours et sur tous les quartiers environnants. Selon les données officielles, le secteur vivrier du Marché Central de Douala compterait 716 boutiques, 8 bars-restaurants, 310 caisses dans les couloirs et 3 624 étals. La réalité du terrain est plus complexe et l'on peut compter plus de 6 000 étalages et un millier de comptoirs ! Les espaces destinés au stationnement ont été investis. Accéder à la propriété du moindre espace sur ce marché est un pas vers l'intégration à un réseau et au système marchand à Douala. L'espace occupé au marché central comme sur tous les marchés de Douala fait partie du patrimoine familial et se transmet d'une génération à l'autre. C'est à cause de la saturation que les espaces environnants se sont spécialisés à l'insu des pouvoirs publics. Les autres marchés vivriers de la zone occupent un espace discontinu au cœur du quartier New-Bell. La présence de ces structures séparées seulement par des rues témoigne des difficultés que pose l'aménagement de ce mastodonte dont l'extension n'est bloquée que par la muraille de la prison de New-Bell.

La naissance du marché Koulouloun ou marché de Kassalalafam est contemporaine de l'arrivée massive des Bamiléké à Douala à partir de 1945. D'après Fonzeu (1979), cette structure serait la plus ancienne composante du complexe commercial marché central-marché de la gare, marché Koulouloun. Il s'étale sur 6.500 m² dans un triangle formé par l'intersection du boulevard des Nations Unies et de la rue du roi Njoya. Il s'agissait au départ de quelques étals installés aux abords de la rue. Les propriétaires des habitations environnantes ont su tirer profit de la rente que constituaient les vérandas donnant accès directement sur le marché. Les premiers occupants ont migré vers Nylon, Bépanda ou Bonabéri, en transformant leurs maisons en magasins de stockage. Le marché Koulouloun a le plus contribué aussi bien à l'informalisation de l'économie doualaïse qu'à sa mégalopolisation. Dans l'impossibilité de s'étendre, ce marché s'est densifié de l'intérieur.

La zone Nylon reproduit les logiques et les pratiques de New-Bell. Le marché Madagascar a connu une évolution semblable à celle du marché central. La naissance de deux petits marchés (carrefour des billes et Ndogbassi III) rappelle le contexte de la gestation du marché de l'aéroport.

Le marché de Madagascar a été érigé en équipement commercial moderne avec la construction de huit grands hangars, fruit de la coopération camerouno-helvétique pour un financement de 20 milliards de FCFA avant la dévaluation (Tsounsi, 1994, Banque mondiale, 2002). Le commerce des produits vivriers s'y est imposé comme la principale composante en termes d'espace occupé et d'effectif d'acteurs. C'est un marché de détail où les équipements de stockage de longue durée font défaut. De tous les marchés de Douala, Madagascar est celui où les prix seraient les plus bas.

Il s'agissait de construire un marché de 1.500 places, mais on estime à près de 6.000 l'effectif actuel de commerçants au marché Madagascar. Il a été géré par une société anonyme, la « *Société Nouvelle du Marché Madagascar* » (SNM). Depuis 1998, on assiste à une dégradation rapide du marché en raison des difficultés d'accès et de l'appauvrissement des populations de Nylon dont on estime à 70 % la proportion de sans emploi. La débrouille et le petit commerce alimentaire ont souvent été le seul secteur de repli et il en résulte que l'effectif des commerçants a augmenté. De nouvelles boutiques ont été construites sans respect des normes. Le nombre de conteneurs servant de boutiques a augmenté. Toutes les rues environnantes sont envahies et d'autres petits marchés comme Ndogpassi III, Bille ou celui en gestation au carrefour St Michel naissent et se développent.

Située à l'entrée Est de la ville, sur l'axe lourd Douala-Yaoundé, la deuxième structure de commerce alimentaire de la zone Nylon, le marché de Ndogbassi, est essentiellement un marché de détail sans magasins de stockage. La prise en charge de la rénovation des équipements du marché de Ndogpassi par les commerçants témoigne de la saturation du marché de Madagascar et du dynamisme démographique de la zone Nylon. Mieux, son

développement indique le sens du déplacement du front d'urbanisation vers l'est. La commune urbaine d'arrondissement de Douala 3^{ème} prévoit d'y construire un nouvel équipement sur une superficie estimée à 12.375 m² avec environ 300 boutiques, 350 comptoirs, un bâtiment administratif comprenant des bureaux, un poste de police et des toilettes modernes.

« Déido est « un village » traditionnel des Dwala. New-Deido représente un lotissement administratif destiné au départ à reloger les gens sinistrés lors de l'incendie en 1962 du marché Congo. Le quartier Bassa est un ensemble possédé par les Bassa, mais semble largement grignoté par l'administration ... Les autochtones tiennent l'appropriation du sol, mais l'espace est submergé par les flots des allogènes dans la zone de Bépanda ». Telle est la description que Mainet (1986 : 377-378) fait de cette zone à cheval entre les communes de Douala I^{er} et Douala V^{ème} et considérée aujourd'hui comme le centre géographique de l'agglomération doualaïse.

Huit marchés, de plus ou moins grande importance, quadrillent cette zone : Mboppi, New Deido, Saker, Bonewanda, Cité-sic, Ndokotti, Double Balle et Tonnerre. Le marché Mboppi¹⁶ est devenu le plus grand marché de gros des produits manufacturés depuis l'expulsion des vendeurs de produits maraîchers en 1997. Le marché de Dokotti (qui se confond avec le carrefour du même nom) doit sa spécificité à sa localisation sur une zone de contact entre les quartiers populaires et la zone industrielle de Bassa et entre la zone urbaine centrale et les quartiers périphériques (Pk 8, CCC, Espoir, Nyala, Mbanga-Japoma). Toutes ces structures gravitent autour du marché New-Deido ouvert en février 1975. D'abord réticents à s'installer sur ce marché un peu éloigné, les commerçants arrivent plus nombreux à partir de 1980. Puis le rythme d'occupation s'est accéléré à la suite de l'effondrement du pont de la vallée de Bessengué et des difficultés d'accès au marché

¹⁶ En raison de sa spécialisation dans le commerce de gros des produits manufacturés, le marché Mboppi comme le marché Congo, le marché des chèvres dans la zone de New-Bell ou le marché des fleurs à Bananjo sortent de notre champ d'étude.

de Mboppi. Il compte aujourd'hui près de 5.000 vendeurs¹⁷ dont une grande proportion de détaillants. La vente se fait dans l'anarchie la plus totale.

Si le marché de New-Deido doit sa grandeur aux vivres, la mauvaise prise en compte des spécificités de cette activité et des logiques de la débrouille des femmes qui en vivent est responsable de son déclin. Le marché Deido a cessé d'être le lieu d'approvisionnement exclusif en produits vivriers pour devenir un *melting pot* où les salons de coiffure côtoient les poissonneries, les boucheries, les quincailleries et même les magasins de prêt à porter.

L'expansion du marché New Deido a subi un coup d'arrêt brutal avec l'incendie de 1986. Les « villes mortes » (1990-1993) ont également contribué à son déclin. Au cours de ces années de désobéissance civile où les commerces ouvrent deux jours par semaine (samedi et dimanche) pour permettre le ravitaillement des populations prises en otage pour des motifs politiques, les commerçants de vivres frais ont cultivé l'incivisme. S'y sont ajoutés la dégradation des routes et la cessation d'activités de la « Société de Transport Urbain du Cameroun » (SOTUC). Toutefois, c'est le mauvais entretien qui accélère le déclin du marché de New-Déido, où la stagnation des eaux provoque régulièrement des inondations.

Conçue comme une ville moderne et architecturalement plus proche des quartiers administratifs et résidentiels, Douala Nord¹⁸ n'a pas échappé à la réalité du marché vivrier, d'autant plus qu'elle fonctionne comme satellite de la vieille ville. La logique de ville indépendante intégrant toutes les fonctions urbaines qui a prévalu dans sa conception, est restée utopique. L'absence d'un marché vivrier a été vivement ressentie par les habitants dès les premières années de l'occupation. Le site et le bâtiment prévus

¹⁷ Chiffre obtenu au cours de l'entretien avec le président de l'une des deux associations de commerçants du marché de New-Deido et à prendre avec réserves. Nous avons été éconduit par le percepteur et le régisseur de ce marché.

¹⁸ La ville nouvelle de Douala Nord est à 8 km de Deido et à 12 km de Bonanjo.

pour abriter un équipement commercial moderne à l'image de la classe moyenne qui l'habite ont été abandonnés. Le marché de Maképé est réduit à sa plus simple expression, l'espace prévu à cet effet ayant été progressivement occupé par des maisons d'habitation.

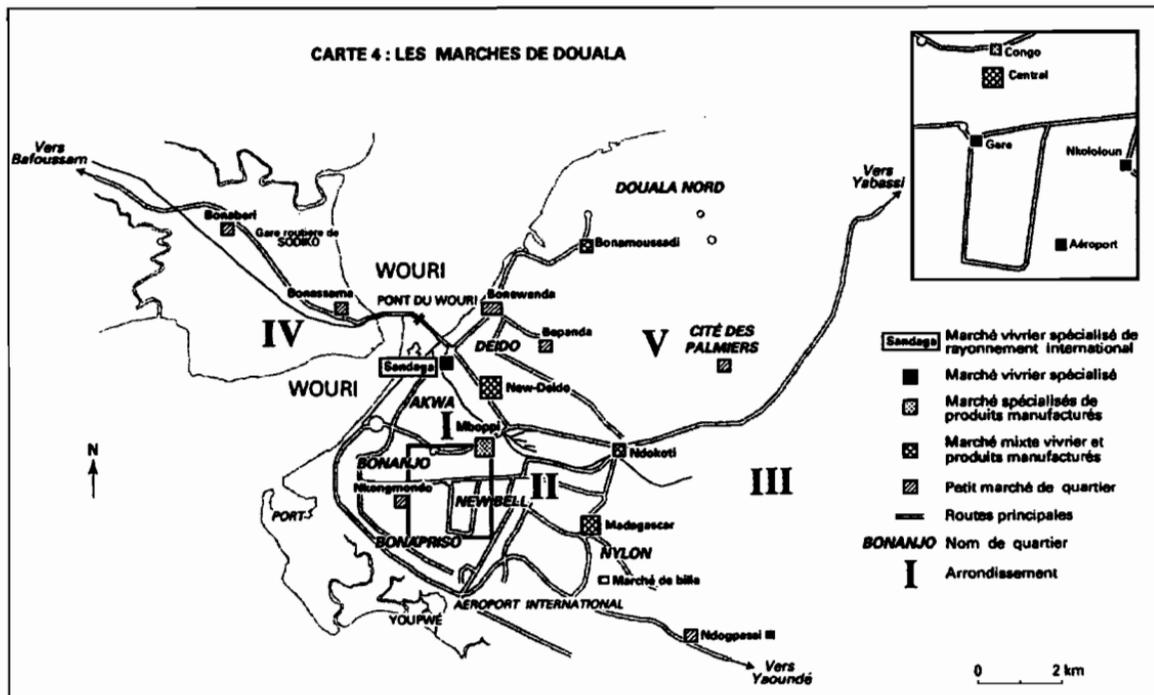
Pour sa part, le marché de la cité des Palmiers est trop éloigné des grandes concentrations de Bonamoussadi et de Bepanda pour connaître un développement rapide. Sur une superficie de près de 1.500 m², « le marché provisoire » de Bonamoussadi est un petit marché. Créé au début des années 1990, les commerçants qui y exercent sont jeunes. Les 310 boutiques dénombrées en juillet 2000 fonctionnent presque toutes dans des conteneurs. 270 tablettes et kiosques complètent les équipements de ce marché de détail. Son aire de chalandage couvre pourtant tous les quartiers qui forment la ville nouvelle de Douala Nord (Bonamoussadi, Makepe, Kotto, Logbessou, Logpom, Bangué, Bonangang). 22 % des 1.000 commerçants qui y exercent viennent de Bepanda. Contrairement au Marché de New-Deido, les villes mortes ont plutôt contribué au développement du marché de Bonamoussadi. Dans l'impossibilité de se déplacer, les habitants du quartier se sont familiarisés à leur marché et les commerçants ont gagné en confiance avec l'accroissement de leurs chiffres d'affaires. Deux faits caractérisent le fonctionnement de ce marché : la concentration des activités sur les deux premiers tiers de l'espace à l'entrée, au détriment de la partie arrière littéralement désertée et le contraste entre l'architecture moderne de la ville nouvelle et l'importance des équipements en matériau provisoire dans le marché. Ces deux phénomènes traduisent les stratégies antagonistes des acteurs. La situation actuelle du marché Bonamoussadi rappelle celle du marché de gros de Bouaké en Côte d'Ivoire (Paulais et Wilhem 2000), construit au prix d'un lourd endettement, mais déserté pour des raisons diverses (pratiques clientélistes d'attribution des boutiques, loyers élevés, excentricité par rapport au centre de la ville, inadéquation des équipements aux pratiques locales, etc.). En définitive, malgré l'accroissement des activités au marché de

Bonamoussadi, les populations dépendent encore des autres marchés de la ville.

Sur la rive droite du Wouri, Bonabéri aurait pu s'affranchir de sa dépendance à Douala. Pendant longtemps, la traversée du Wouri et la liaison avec la grande ville s'effectuaient par bac. Aujourd'hui encore, cette composante du port de Douala n'est reliée au centre urbain que par l'unique pont route-rail sur le Wouri. Malgré l'importance de l'activité industrielle, l'économie traditionnelle de Bonabéri a été longtemps dominée par la spécialisation du marché de Bonassama dans le commerce de gros du poisson fumé. L'augmentation de la population avec l'accueil des migrants venant de la vieille ville s'est traduite par l'accroissement de la demande alimentaire et le développement d'un second marché vivrier plus à l'Ouest, le long de la voie ferrée. Le marché de Bonabéri est un marché de détail qui dépend des marchés spécialisés ou des grands marchés mixtes de Douala. A mi-chemin entre le marché de Bonassama et celui de Bonabéri, le marché de la gare de Sodiko devrait connaître un développement plus rapide depuis que l'autorité municipale a interdit tout chargement de cars se rendant dans le Grand Ouest et sud-Ouest en dehors de Sodiko. Bonabéri joue désormais le rôle de point de chute des voyageurs en provenance des principales zones d'approvisionnement de Douala.

L'efficacité du système de distribution des aliments entre les marchés de gros et les marchés de détail est étroitement liée au mode de gestion de la ville. A Douala, la demande d'espace de vente est aussi forte que celle du foncier à bâtir. Le problème est d'autant plus préoccupant que les pouvoirs publics n'ont pas toujours pu mobiliser des moyens financiers suffisants pour construire les équipements susceptibles de satisfaire des besoins en constante augmentation. Les enquêtes montrent en effet que 91% de détaillants et 84 % des grossistes vendent en plein air, ce qui traduit la faiblesse de l'offre de magasins de stockage, de hangars et de boutiques. La multiplication « anarchique » des points de vente et les mutations intervenues sur les nombreux marchés se sont opérées en dehors du contrôle des autorités municipales.

Carte 4 : les marchés de Douala



Source : Plan Guide de Douala au 1/25 000 INC 2000

IRD -LCA, Hatheu 2006

Source de revenus pour les particuliers, les marchés et les espaces marchands le sont également pour l'administration communale. Les grossistes et les détaillants ne sont pas les seuls demandeurs d'espace. La liste des acteurs qui exigent ce droit est longue : déchargeurs, porteurs, pousseurs, vendeurs de repas ou d'eau, fabricants d'étals ou de paniers, gardiens, locataires d'espaces de stockage et d'entrepôts, de magasins ou de la cour familiale.

Assurer l'hygiène sur les marchés vivriers qui produisent de grandes quantités de déchets, mais également dans les rues et les carrefours est un défi permanent pour la Communauté Urbaine, d'autant plus que l'abondance des précipitations à Douala accélère la décomposition des immondices, et que la platitude du site ne facilite pas l'écoulement des eaux.

B - LA CIRCULATION DES VIVRES A DOUALA

En 1990, Douala comptait 240 km de rues revêtues et environ 450 km de pistes à praticabilité intermittente. Ce rapport correspond à un ratio de 0,25, soit deux fois moins que dans certaines métropoles africaines comme Abidjan en Côte d'Ivoire. Avec un parc automobile d'environ 60.000 voitures¹⁹, la porte d'entrée du Cameroun ne dispose que de 150 km de voies structurantes. La ville ne compte qu'une trentaine de feux de signalisation dont beaucoup fonctionnent de façon intermittente. Une seule voie de desserte a été conçue pour relier Douala Nord à la vieille ville. En outre, le réseau de voies revêtues est très inégalement reparti sur l'agglomération. Les quartiers centraux (Bonanjo, Akwa, Bonapriso et une partie de New-Bell) possèdent plus de 50 % du réseau, alors qu'ils représentent moins de 25 % de la superficie urbanisée. Par contre, dans les zones périphériques, on trouve à peine 100 km de rues bitumées. L'absence de routes de qualité est criante dans les quartiers sud-est (Nyala, Nkolmbong) et nord-est (Maképé, Logbessou, Logbom, etc.). La zone Nylon est desservie par des voies mal tracées, avec des

¹⁹ Estimation du bureau de transport de la délégation départementale de transport du Wouri

discontinuités qui nuisent à la fluidité de la circulation. Le sous-dimensionnement des espaces réservés aux piétons est manifeste alors que l'essentiel des déplacements se fait à pied. Même dans le cas de larges trottoirs, les flux de piétons sont entravés par des installations de micro-commerce. Ainsi s'explique la lenteur du développement des centres périphériques et l'hyper concentration des activités commerciales autour du marché Central où convergent plusieurs artères. Plus que la structure du réseau, c'est l'état des rues qui a longtemps été la principale entrave à la redistribution des vivres entre les marchés de Douala.

Le crédit de 42 milliards de FCFA - annoncé pour la réhabilitation de 23 km du réseau routier à Douala au début des années 2000 ne concerne pas tous les axes de la ville. Exception faite de quelques recoins de Bonanjo et de Bonapriso, les rues de Douala se sont sérieusement dégradées au cours des années 1990. Des lacs artificiels²⁰ se disputent la chaussée avec des monticules d'ordures ménagères et de déchets industriels. Les causes de la dégradation sont géographiques, géologiques, techniques, socio-politiques et économiques. L'abondance et la régularité des pluies (4000 mm/an réparties sur neuf à dix mois) sur une ville côtière plate et au sol sablonneux sont les causes géologiques de la dégradation des routes. L'adhérence entre le sol et la couche de base de la chaussée est affaiblie par la remontée de la nappe phréatique en saison sèche. Le faible niveau de maîtrise technologique se combine à la généralisation du mode clientéliste de passation des marchés et au non-respect du cahier de charges. Enfin les routes à Douala ont payé un lourd tribut aux contestations socio-politiques des années 1990.

Les échanges entre les marchés de gros et les marchés de détail sont tributaires des liaisons intra-urbaines. La croissance de la ville implique un développement du trafic des produits alimentaires et nécessite des investissements en faveur des infrastructures. Si 69 % des grossistes et 71 % de détaillants estiment que les routes qui desservent les marchés sont mal

²⁰ Jeune Afrique Economie N° 328 du 30 avril au 13 mai 2000, pp. 7-14

entretenues, deux marchés font exception : le marché Central et le marché de Bonamoussadi sont facilement accessibles. L'accès au marché de Madagascar relève en revanche d'une certaine prouesse.

Les problèmes de transport et de circulation sur les marchés de Douala ne se posent donc pas en des termes identiques. Sur les marchés de la zone de New-Bell (Marché central, marché de la gare, marché Koulouloun, marché de New-Bell aéroport) ou au marché New Deido, la congestion, les difficultés de déplacement, la diminution de la capacité des transports collectifs, les risques d'accidents et les nuisances de toutes natures sont des handicaps difficiles à surmonter. Quant aux marchés de Bépanda ou de Madagascar et leurs annexes (Double Balles, Dogbassi, etc.), il s'y ajoute des difficultés liées à l'éloignement. Ces contraintes d'accès ont des effets pervers sur les prix des denrées alimentaires. Le développement des marchés périphériques est ralenti à cause du faible intérêt qu'ils présentent pour les activités susceptibles de favoriser la décongestion des marchés centraux. L'encombrement des chaussées, des terre-pleins centraux et des trottoirs est accentué par l'absence d'aires de stationnement pour la livraison des marchandises. La communauté urbaine de Douala n'a contribué à la création d'aucun des sept parkings que compte la ville. Si celui de la douche occupe un terrain privé où le propriétaire exige 500 Francs CFA par jour et par véhicule stationné, les autres sont des créations populaires²¹. Le fonctionnement du parking du stade omnisports sur une partie de l'espace aménagé pour la construction du stade de la Réunification en 1972, illustre les limites de la communauté urbaine à gérer la ville. Les nationaux y ont rejoint les transporteurs centrafricains et tchadiens.

²¹ A l'instigation des transporteurs, ces places de stationnement sont nées comme les quartiers et les marchés spontanés et sont entrées dans les mœurs des citadins pour être finalement traitées comme des équipements urbains à part entière par les autorités municipales.

Schéma 3 : Les marchés et les flux marchands dans l'espace urbain de Douala

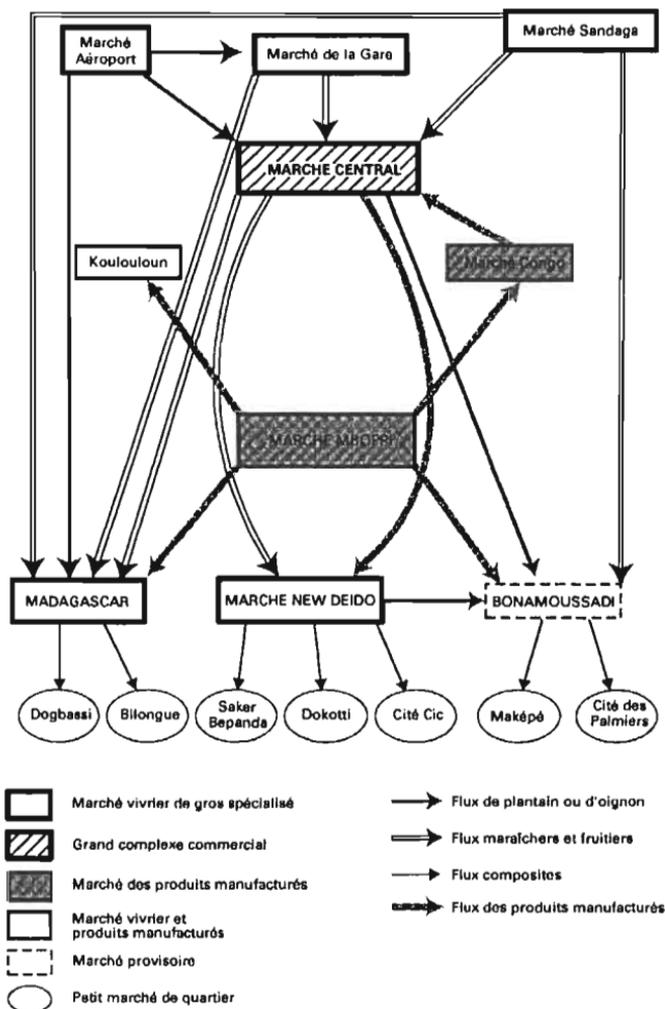


SCHÉMA 3 : LES MARCHÉS ET LES FLUX MARCHANDS DANS L'ESPACE URBAIN DE DOUALA
(©Hatcheu 2006)

Les obligations réglementaires de création de places de stationnement nécessaires à la desserte des marchés vivriers n'ont pas été respectées. Or, Douala a besoin de nombreux points de déchargement et de transfert, pratiquement inexistant sur la plupart des marchés de Douala. Sur les marchés Central et New-Deido, les espaces prévus pour le stationnement ont été attribués par les gestionnaires. C'est pour contourner ces handicaps que l'approvisionnement des marchés vivriers de Douala est une activité essentiellement nocturne.

Les équipements et les infrastructures «haut de gamme» des marchés doualais qui ont bénéficié du financement international (Madagascar particulièrement) sont noyés dans le flot du commerce de produits vivriers. L'absence de marché de gros aménagé pèse sur le système alimentaire de la ville qui ne peut être rénové sans sa mise sur pied. Tous les quartiers sont quadrillés par les marchés vivriers qui sont en réalité la caractéristique première du paysage urbain de Douala. Toute la population (ou presque) fait du commerce vivrier et toute la ville est susceptible de devenir marché.

La caractéristique majeure reste la place du marché de Sandaga pour le commerce de gros des produits maraîchers et du Marché Central qui est le point de convergence de flux vivriers et des produits manufacturés. Le marché central rayonne sur tous les autres marchés de la ville. L'urgence à Douala n'est peut-être pas la recherche d'emplacements pour la construction d'autres marchés, mais la gestion rationnelle des espaces existants. L'amélioration des infrastructures existantes pose le problème des compromis entre les différents acteurs, entre l'administration centrale à Yaoundé et la communauté urbaine, il faut accorder plus de place aux commerçants dans un contexte de crise économique qui a complètement remodelé la société doualaïse.

C - UNE GESTION ERRATIQUE

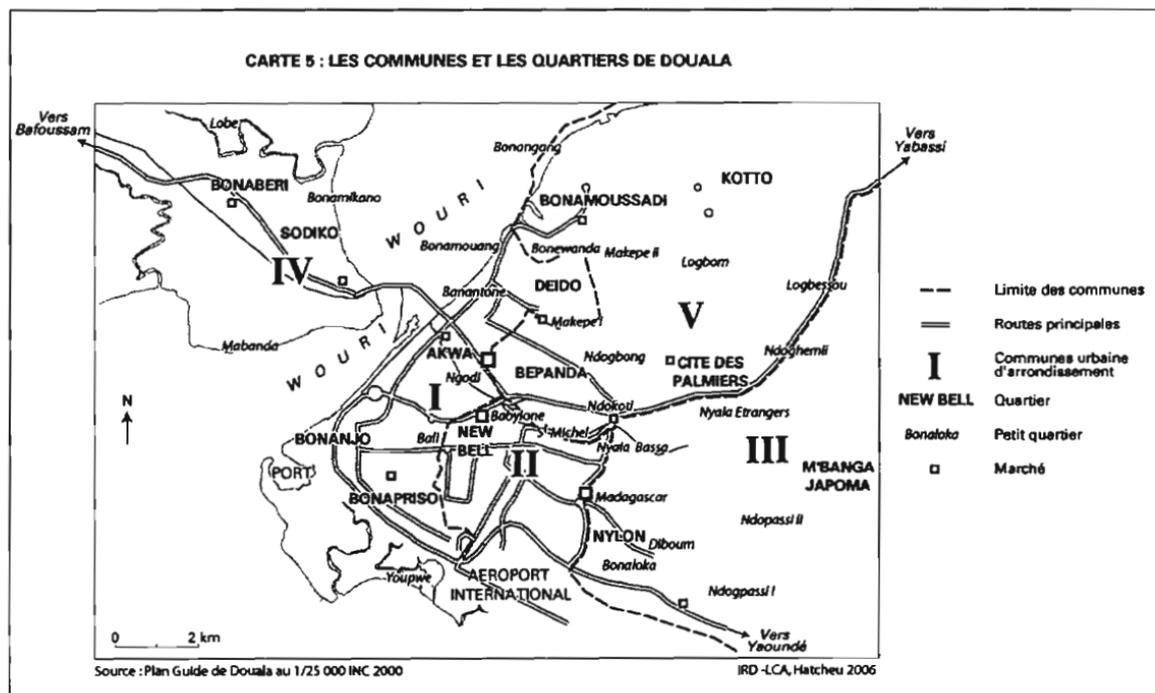
Au terme de la loi n° 87/015 du 5 juillet 1997, Douala est une communauté urbaine ou mieux, « une collectivité

publique « décentralisée » et une personne morale de droit public dotée de la personnalité juridique et de « l'autonomie financière qui gère sous la tutelle de l'Etat, les affaires locales en vue du développement économique, social et culturel de ses populations ». Elle est divisée en communes urbaines d'arrondissement et intègre également la commune rurale de Manoka :

- 1- la commune urbaine d'arrondissement de Douala I^{er} à Bonanjo ;
- 2- la commune urbaine d'arrondissement de Douala II^{ème} à New-Bell ;
- 3- la commune urbaine d'arrondissement de Douala III^{ème} à Logbaba;
- 4- la commune urbaine d'arrondissement de Douala IV^{ème} à Bonassama;
- 5- la commune urbaine d'arrondissement de Douala V^{ème} à Kotto.

Si sur leurs territoires respectifs, les maires des communes urbaines d'arrondissement ont les mêmes attributions que le délégué du gouvernement, certaines dispositions de la loi confortent l'hégémonie de ce dernier. Ainsi s'explique l'autorité du délégué du gouvernement auprès de la communauté urbaine sur les marchés de Douala. À la différence d'autres équipements à caractère social (écoles, hôpitaux, aire de jeux, etc.) qui peuvent dépendre de la tutelle étatique, les marchés sont généralement sous la tutelle municipale. L'efficacité de la redistribution des vivres à l'intérieur de la ville dépend du système de transports urbains, de la gestion des aires de stationnement, de la disponibilité et de l'accessibilité des espaces de vente sur les marchés, des conditions de sécurité, d'hygiène et de salubrité. Ces problèmes sont similaires à ceux auxquels l'agglomération toute entière est confrontée. Et malgré l'étendue de ses pouvoirs l'action de la communauté urbaine reste évanescence dans tous les domaines. Comme l'indiquent Dubresson et Jaglin (2002) l'existence de plusieurs marchés complique « la gouvernementalité de la ville et valorise de nouvelles formes d'exercice de pouvoir ».

Carte 5 : Les communes et les quartiers de Douala



Les réformes d'ajustement structurel replacent les marchés au cœur de tous les problèmes liés à la gestion urbaine. Le rôle des marchés dans l'échec ou le succès de ces réformes est d'autant plus capital que c'est là que se rencontre la nouvelle génération des citoyens. « *Familiers de la culture globale, spécialisés dans le discours d'efficacité de la gestion urbaine, de la gouvernance et de la décentralisation, ils sont supposés jouer un rôle crucial de médiation dans le système de représentation à toutes les échelles de la vie locale* » (Appril et Jaglin 2002 : 12). La reconnaissance des commerçants réunis au sein d'associations, les exigences de bonne gouvernance et de développement durable, ont accentué la remise en cause de l'hégémonie de la communauté urbaine.

Chaque marché de la ville a son mode de gestion. Si les responsables municipaux clament leur volonté d'impliquer les commerçants dans la prise de décisions et le «souci de la Communauté Urbaine de ne pas « interférer dans la désignation des membres du bureau des associations », le président de l'association des commerçants du marché Madagascar soutient que « la gestion du marché souffre des luttes d'influence entre la communauté urbaine et la commune urbaine d'arrondissement de Douala IIIé ». Le malheur du marché de Madagascar dont la dégradation commencerait en 1998 est attribué à la gestion catastrophique de la défunte « Société Nouvelle du Marché Madagascar »²² (SNMM). L'association de commerçants en charge de l'entretien et de la sécurité du marché est malheureusement confrontée à « l'insuffisance des moyens mis à sa disposition et au mépris des autorités municipales ».

A New Deido les commerçants sont convaincus que la gestion approximative de leur marché ne relève pas de la fatalité. En témoignent ces propos de l'un des leaders « *Nous sommes déterminés à tout faire pour que le marché de New Deido retrouve sa deuxième place parmi les marchés de Douala. Nous essayons de nous associer pour renforcer la cohésion de l'association et en*

²² La Société Nouvelle du Marché Madagascar (SNMM) est une société d'économie mixte créée par les bailleurs de fonds internationaux dès l'ouverture du marché de Madagascar.

accroître l'efficacité. Toutefois, je dois faire remarquer que, comme forme d'organisation, l'association a des faiblesses et des limites intrinsèques à sa nature. Il va falloir que nous passions de l'association au syndicat de commerçants qui serait une confédération des associations qui existent déjà au niveau de chaque marché. Le Syndicat est une urgence parce que nous ne pouvons plus continuer à subir le laxisme de l'administration... Notre souhait serait qu'on en arrive à une privatisation de la gestion des marchés qui donne une place importante à l'association des commerçants de chaque marché. La privatisation de la gestion des marchés urbains favorise l'appropriation par les commerçants de leur espace et de leurs équipements de travail. Dans ces conditions, l'Etat et les communes doivent se retirer de la gestion pour jouer le rôle de régulateur. A défaut de la privatisation, on peut envisager une décentralisation effective qui accorde une place plus importante aux communes urbaines d'arrondissement. Mais, même avec les communes urbaines d'arrondissement, on a toujours à faire à des agents de l'Etat qui n'ont pas les mêmes intérêts sur le marché que les commerçants. Cette forme de décentralisation a néanmoins le mérite de la proximité des communes urbaines d'arrondissement par rapport à la réalité quotidienne des marchés. L'éligibilité des maires d'arrondissement introduit la concurrence, l'obligation de rendre compte aux commerçants-électeurs. » (J. Dongo, Juillet 2000).

L'hypertrophie du Marché Central est à l'image des mutations que Douala a connues à partir de la fin des années 1970. La distorsion entre les prévisions et les réalisations de rentrées fiscales s'explique entre autres par le fait que « *les percepteurs sous-payés se rémunèrent à la source ...Puisqu'ils ne sont soumis à aucun contrôle, des pratiques plus délictueuses consistent à étendre le périmètre de perception des droits de place en taxant les tabliers informels.* » (Cocquery 1997 : 8).

La situation est bien plus préoccupante au marché de Sandaga dont « *la gestion est jugée nulle. Quand il pleut, l'accès est impossible. La conception a échoué. L'entretien du marché est*

négligé. On ne sait pas à quoi servent les taxes que les commerçants et les transporteurs paient. Le service de nettoyage est inexistant. » Sandaga permet de comprendre la complexité de la gestion des marchés à Douala. Ses commerçants appartiennent pour la majorité à la génération des opérateurs issus de la crise économique de 1986/1987. Après l'échec des contestations sociopolitiques qu'ils ont animées durant les «années de braise», ils ont parié sur le vivrier marchand pour réussir, à défaut d'intégrer le secteur moderne de l'emploi. Malgré le dynamisme de leur association et la vocation internationale de leur marché, la situation du marché reste «catastrophique». Les critiques virulentes des commerçants sur la gestion rappellent la nécessité de prendre en compte les acteurs. Les propos suivants sont des avertissements à l'attention de la municipalité : « ce qui me gêne et m'énerve sur la gestion du marché de Sandaga, c'est l'institution d'une guérite où l'on perçoit les droits d'accès à la fois auprès des transporteurs et des commerçants. On ne voit vraiment pas à quoi servent les recettes ainsi collectées. Si j'avais le pouvoir, je détruirais cette guérite qui sert à enrichir le délégué et sa famille sur le dos des commerçants. La gestion du marché comme celle de la commune est une histoire de famille. Les prestataires de service qui ont gagné le marché d'entretien du marché de Sandaga ne font rien, de sorte que c'est la police qui utilise les porteurs pour le nettoyage. L'incivisme fiscal des commerçants est le résultat de la démagogie et de la mauvaise gestion de la part des pouvoirs publics... Si les commerçants paient plus facilement les taxes, c'est le résultat d'une longue action de sensibilisation menée par les responsables de l'association de commerçants. » (Bagarreur, 2000).

A Bonamoussadi, l'autre marché né de la crise, le retrait de la Communauté urbaine au profit de la «Mission d'Aménagement et d'Equipements Urbains et Ruraux» (MAETUR) est le fait marquant de la gestion. Le contentieux entre les deux structures se traduit par un affrontement permanent entre la MAETUR qui fait prévaloir «son droit de propriété sur le terrain» et la commune urbaine d'arrondissement de Douala V^{ème} réduite à collecter les droits de place auprès des occupantes des

couloirs. La MAETUR perçoit les loyers, mais ne se reconnaît en revanche aucune obligation à l'égard des commerçants. Elle fonctionne dans la logique de prédation et de rente. L'aménagement et la construction des équipements sont renvoyés à plus tard. La Communauté Urbaine de Douala et le préfet du Wouri laissent faire pour préserver des intérêts clientélistes. Il en résulte que les commerçants vivent dans la hantise de l'expulsion. L'importance des conteneurs qui servent de boutique traduit l'incertitude vécue puisque *« dans ces conditions, il est difficile d'investir dans le bâtiment quand on sait que d'un instant à l'autre, la MAETUR peut nous demander de quitter ses terres. C'est cette précarité qui explique la réticence des commerçants à investir dans l'aménagement du marché »*.

Différentes formules de privatisation ont été expérimentées dans la gestion des marchés à Madagascar, à Koulouloun ou à la cité des Palmiers. La spécificité du modèle de gestion au marché de Madagascar tient au fait qu'il est le fruit de la coopération internationale (Coopération suisse et Banque mondiale). En créant une société mixte pour en assurer la gestion, selon le modèle des entreprises para publiques des années 1970 ces bailleurs tenaient à la viabilité de l'équipement comme à la rentabilité des investissements. L'Etat camerounais était l'actionnaire majoritaire de la « Société Nouvelle du Marché Madagascar » (SNMM) avec 55 % des parts, l'Association de commerçants du Marché Madagascar (ACMM) détenant le reste du capital. Le conseil d'administration était alors constitué de la manière suivante :

- la Communauté Urbaine de Douala;
- la commune d'arrondissement de Douala IIIème ;
- le Fonds d'Équipement et Intercommunal (FEICOM) ;
- l'association des commerçants du marché de Madagascar;
- la Société anonyme des Brasseries du Cameroun;
- le Crédit Agricole²³, puis son liquidateur;
- le gouvernement Suisse.

²³ Le crédit agricole a fait faillite et a été liquidé.

Pourtant, la situation est restée identique à celle des autres marchés. Pendant longtemps les rapports avec l'association de commerçants ont été pollués par des dissensions au sujet de la dotation allouée à l'entretien, la sécurité du marché ou de réclamations sur la baisse du taux des loyers des boutiques. De nombreux commerçants quittent le marché pour vendre en route, ou construisent des micro-boutiques en rupture avec la norme standard, le nombre de conteneurs se multiplie.

Au marché de Koulouloun, l'« association de commerçants et marchands » (ASCOMAN) a pris en charge la construction du marché à partir du plan établi par la CUD. Dans le prolongement du marché de la gare, la CUD a signé un contrat avec un concessionnaire privé pour la construction de 144 boutiques: l'opérateur assure le financement et la communauté urbaine lui concède la gestion pendant une certaine période (20 ans ?) pour amortir ses investissements. Cette pratique de *concession-construction-gestion* pourrait être mise en œuvre pour la construction d'un marché dans la ville nouvelle de Douala Nord.

On estime que chaque petit marché de quartier ou de rue est situé sur le territoire d'une commune urbaine d'arrondissement et les agents communaux perçoivent quotidiennement les frais d'occupation de l'espace public. Mais, compte tenu de l'impact fiscal des recettes collectées au titre de ticket de marché, les mairies d'arrondissement entrent de plus en plus dans les marchés pour percevoir des droits d'occupation temporaire des voies publiques. Les textes qui définissent les attributions de la CUD et des communes urbaines d'arrondissement ne sont pas clairs, ce qui débouche sur des interprétations arbitraires

2001 apparaît comme une année de rupture dans l'histoire des marchés à Douala, avec une remise en cause de l'ordre ancien. On aurait pensé au désengagement de la Communauté Urbaine de Douala au profit des communes urbaines d'arrondissement. Mais on y verrait bien une redistribution des cartes ou de prébendes. Prenant acte de son inefficacité, la société nouvelle du Marché

Madagascar a été dissoute, mais sa gestion n'a pas pour autant été rétrocédée à la commune urbaine d'arrondissement de Douala IIIé, mais à une certaine CASOCIL. Dans cette nouvelle donne, chaque mairie d'arrondissement s'est vue confiée la gestion de quatre petits marchés ou secteurs de marché. Mais, en réalité, la gestion des marchés qui représentent des enjeux politico-financiers certains a été cédée soit à des entreprises privées, soit à des groupements d'initiative commune (GIC), soit à des particuliers. Il en est ainsi pour TSER pour le marché central en juillet 2002, SONODIL pour le marché Congo en Août 2004, Presta service New- Deido A en Octobre 2004, SCTC pour Cité des palmiers en Octobre 2001, PLOMSAR pour Bonassama en Dec 2001, PCC pour Bonamoussadi en Juin 2001, Essome Jeanne pour le Marché des fleurs en Août 2002.

Plus personne ne veut croire aux déclarations des autorités qui se proposent de : « *compléter la démocratisation par le haut en ouvrant ce grand chantier de la décentralisation, afin d'assurer ainsi au niveau des collectivités locales une meilleure participation des citoyens à la vie publique* ». L'institution communale au Cameroun traîne une kyrielle d'entraves qui empêchent la réalisation de ses missions: « faiblesse des relations entre populations et acteurs du développement, insuffisance des moyens financiers et même les carences du système de gestion, inadéquation des moyens humains, insuffisance de visions et projections... ». Toutefois, les collectivités locales deviennent des acteurs incontournables du développement local comme on a pu le constater dans le processus de consultation de ville menée dans une vingtaine de villes du Cameroun, dont Douala I^{er}²⁴.

²⁴ Dans le cadre du « Programme pour l'Habitat » adopté à Istanbul en 1996, la Consultation de ville est exécutée dans le cadre du projet « *Appui au processus de consultation de ville et à la formulation de stratégies de développement urbain dans 20 communes camerounaise* ». Ce projet bénéficie de l'appui technique du Programme des Nations Unies pour les Établissements Humains (ONU-HABITAT), et financier du Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD). Il vise à offrir une base pouvant servir à la définition de programmes de planification dans les autres villes du Cameroun et à soutenir le gouvernement dans l'amélioration de la qualité du développement urbain et le renforcement des capacités des autorités locales et de leurs partenaires.

La gestion de la ville et de ses marchés comme l'efficacité du système alimentaire ne sont pas forcément compatibles avec l'existence d'une superstructure bureaucratique²⁵. L'échec de la privatisation pose par ailleurs la question des logiques qui sous-tendent les pratiques des différents acteurs. Les enquêtes ont révélé la revendication des associations de participer à la gestion dans la perspective d'une véritable décentralisation. Seront-elles à la hauteur des enjeux ? Le pouvoir saura-t-il se dessaisir de ses prérogatives pour améliorer les conditions d'existence des Doualais ? Les efforts en cours pour redonner à Douala un nouveau souffle seraient l'occasion de repenser le principe de subsidiarité permettant aux acteurs concernés de prendre en charge à l'échelle la mieux adaptée les problèmes qui se posent. Une vraie révolution silencieuse pour le Cameroun ! A condition que la structure de cette société en mutation soit prise en compte.

²⁵ La dissolution de la communauté urbaine de Dakar et son remplacement par une nébuleuse de 19 communes d'arrondissement dans le cadre du processus de décentralisation au Sénégal est révélatrice à cet égard!

CHAPITRE IV

MARCHANDS ET RESEAUX MARCHANDS

Au Cameroun, les années 1990 constituent la décennie de toutes les ruptures ; rupture économique avec les premiers accords d'ajustement structurel avec les institutions de Bretton Woods marquant ainsi la fin d'une certaine prospérité économique et l'effectivité de la crise économique, rupture politique avec l'instauration du pluralisme politique qui prend une tournure violente à Douala avec les opérations « villes mortes ». Comme le soulignent Courade et Sindjoun (1996), dans cette province « infidèle au régime Biya » elles ont été des années d'affrontement avec les forces de l'ordre. « *Les changements socio-économiques, psychologiques ou géographiques qui en résultent touchent aussi bien les réseaux socio-géographiques, l'idéologie développementaliste que les valeurs qui conditionnent les comportements collectifs et individuels* » (Courade 2000; 16). Tous les acteurs de l'approvisionnement et de la distribution alimentaires de Douala portent les stigmates de ces bouleversements.

Les ménages urbains ont subi à la fois la contraction de la demande et la baisse de 40 % du prix des biens et des services. Les actifs ont subi de plein fouet la diminution des revenus et vu leur

consommation s'effondrer de plus de 60 %. Si 2% seulement des ménages de Douala étaient considérés comme pauvres en 1983/1984, ils étaient plus de 30 % en 1993. Douala a souffert de la faillite des entreprises privées et parapubliques. Doumbé Moulongo (1993), cité par Kengne Foduoup (2000), estime que 150.000 à 200.000 emplois ont été supprimés dans le secteur privé camerounais entre 1987 et 1989. La suspension des recrutements dans la fonction publique entre 1987 et 1997 a contraint une bonne partie de la jeunesse au chômage et à la débrouille. Le commerce vivrier est alors devenu le secteur refuge par excellence.

Face à la détérioration de leurs conditions de vie, les Doualais ont développé des stratégies d'adaptation faisant fi de toute norme. Le secteur informel est devenu le refuge des déflatés de la fonction publique, des compressés du secteur privé et des diplômés. Et malgré le frémissement récent de l'économie nationale, les performances économiques réalisées par les Tigres²⁶ d'Asie du Sud-Est sont inimaginables dans le contexte camerounais et le retour à la situation de quasi plein emploi des deux premières décennies de l'indépendance n'est pas envisageable.

Le commerce devient le secteur de redéploiement par excellence, quelle que soit la modicité du capital de démarrage. Pendant les heures chaudes de la contestation, le volume des transactions commerciales augmentait pendant les deux jours de la fin de semaine (samedi et dimanche) consacrés au « ravitaillement » des villes. Le retard de paiement des salaires a eu comme conséquence l'augmentation du nombre des vendeurs et des points de vente et la multiplication des petites transactions. On estime qu'un tiers des jeunes diplômés des universités et des grandes écoles se « débrouillent » dans le secteur informel, ce qui explique leur radicalisation politique. La lutte quotidienne des détaillants-sauveteurs contre les policiers et les agents municipaux a obligé la puissance publique à renoncer à réprimer.

²⁶ A Côté des quatre Dragon que sont La Corée du Sud, Taiwan, Hong-kong et Singapour, les tigres sont constitués de la Malaisie, de la Thaïlande et de l'Indonésie.

A - LA RECONVERSION DANS LE COMMERCE DE VIVRES

Les grossistes, les détaillants et les transporteurs qui assurent l'approvisionnement alimentaire de Douala appartiennent à la génération des 40 ans²⁷, qui a subi les effets des politiques d'ajustement. Ils ont animé les revendications du début des années 1990, mais ont échoué dans leur tentative de renverser²⁸ l'ordre ancien. A Douala, ce mouvement de repli et la recombinaison socioprofessionnelle qui s'en est suivi a été accéléré avec le phénomène des « villes mortes ». C'est dans les tontines que les acteurs du système retrouvent les valeurs qui leur permettent de rebondir. Si l'aide familiale a joué un rôle important dans le démarrage des activités, c'est la tontine qui a pris le relais.

A Douala, le commerce des vivres frais a toujours servi de porte d'entrée dans la vie active à une proportion importante de la population. La crise n'a fait que généraliser une pratique courante. Ceux des acteurs qui n'ont aucune expérience professionnelle antérieure et sont entrés dans le monde du travail à travers le commerce sont plus nombreux chez les détaillants que chez les grossistes. C'est le cas pour 36 % de ces grossistes qui n'ont jamais exercé une autre activité professionnelle. Plus de la moitié de grossistes-citadins résidant à Douala sont des néophytes. Les anciens représentent 53 % des 205 détaillants enquêtés et 34 % seulement des transporteurs. Si les anciens techniciens du bâtiment (maçons, électriciens, menuisiers) sont les plus nombreux, aussi bien chez les détaillants (27 %), que chez les grossistes (20 %); l'implication d'un effectif tout aussi important d'anciens salariés du secteur public ou privé (23 % chez les détaillants et 17 % chez les grossistes) confirme que le commerce des vivres frais est le secteur de reconversion...

²⁷ Au moment de nos enquêtes, la moyenne d'âge était de 37 ans chez les grossistes et les transporteurs et de 34 ans chez les détaillants.

²⁸ On peut aussi démontrer qu'ils ont été trahis par les partisans du *statu quo* qui ont su transformer les frustrations en fonds de commerce politique. Marie (2000) parle de l'échec des mouvements sociaux en Côte d'Ivoire, qui se brisent sur des pouvoirs disqualifiés mais soutenus de l'extérieur au nom de la hantise du tribalisme. Cette analyse est aussi applicable au Cameroun.

Ces reconversions s'opèrent au sein d'une même filière ou dans le cadre d'ajustements au sein de la profession. Certains revirements sont si spectaculaires qu'ils ne peuvent être compris que par rapport à la logique personnelle ou à l'itinéraire des acteurs (cas de S. J. ou de Pierre au marché de Sandaga précédemment professeur de mathématique pour le premier et ingénieur informaticien pour le second).

Parmi les néo-grossistes, les anciens techniciens sont 20 %. En raison de leurs assises financière (indemnité de licenciement, épargne ou crédit) et sociale (en ville ou au village), ils ont des atouts pour réussir leur reconversion dans le commerce de gros. D'anciens planteurs cherchent à apporter de la valeur ajoutée à leur production par le ravitaillement de la grande métropole. Il n'en est pas de même pour les 7 % venant de l'enseignement ou pour les 19% d'anciens employés de bureau. On assiste donc à une recomposition de la profession. Que d'anciens enseignants se reconvertisent à la vente au détail traduit bien « le désarroi » de cette société doualaïse.

Les anciens enseignants représentent 6 % des néo-détaillants. Cette catégorie recrute ses plus gros effectifs parmi les anciens commerçants de produits manufacturés (27 %) et les anciens agents administratifs (23 %). L'effectif des femmes est plus important en raison de la porosité des conditions d'entrée dans la profession, de la modicité du capital de démarrage et du fonds de roulement. Les anciens techniciens constituent 27 % des néo-détaillants. L'importance de l'effectif des anciens manœuvres au sein de cette composante témoigne de l'espoir que suscite le commerce de vivres. L'itinéraire de Michel, détaillant au Marché Central, montre que ceux qui ont investi le commerce vivrier comptent souvent parmi les couches les plus dynamiques de la population : *« J'ai travaillé pendant cinq ans comme cadre à la Société Camerounaise d'Hydraulique et d'Assainissement. Ce qui m'a permis de bénéficier d'un stage de perfectionnement de deux ans en France. En raison des impayés de l'Etat, les responsables ont été contraints de céder les fonds de la société. C'est dans ces conditions que je me suis retrouvé en chômage avec plus de 300*

autres collègues. Comme depuis mon enfance j'aidais maman à vendre, je suis venu la remplacer ici au marché. »

La reconversion des anciens mécaniciens ou électriciens automobiles, obligés de quitter le garage en raison de la baisse des activités, parmi les nouveaux transporteurs est un phénomène remarquable. Ils représentent 36 % de cette catégorie, au sein de laquelle 21 % sont d'anciens commerçants de produits manufacturés. La reconversion des anciens transporteurs (transport en commun notamment) est importante, puisqu'ils représentent 19% des nouveaux transporteurs.

Les autres métiers de la distribution des vivres comme le portage, le chargement et le déchargement permettent de survivre. Le choix du commerce vivrier à Douala s'inscrit dans une stratégie d'épargne, de lente et patiente accumulation. *« Henri 27 ans est titulaire d'une licence de physique et père de deux enfants. Il exerce le métier de pousseur depuis dix ans, activité grâce à laquelle il a financé ses études universitaires. Il est propriétaire d'un parc de huit pousse-pousse qu'il donne en location et qui lui assure un revenu mensuel de 70.000 FCFA qu'il dépose intégralement dans un compte d'épargne auprès d'une banque de la place. Le revenu de l'engin qu'il conduit lui-même est du même l'ordre. Henri transporte des vivres et de l'huile de palme entre le marché central et le marché de Madagascar. De plus, il est propriétaire d'une cabine téléphonique. Tous ses revenus lui permettent de participer à trois groupes de tontine où il cotise mensuellement 8.000, 20.000 et 15.000 FCFA. »* (E. Bopda, 2000 : 158).

Les deux récits qui suivent confirment les observations de Warnier (1993) qui estime *« que les entrepreneurs bamiléké changent plusieurs fois d'activité dans la carrière, chaque étape servant de tremplin pour le passage à l'étape suivante. Beaucoup de Bamiléké s'accommodent mal de l'emploi salarié et préfèrent une condition précaire, mais indépendante offerte par les petits métiers à cause de l'indépendance et de la mobilité »*.

C'est le cas pour Y. Jacques, grossiste au marché de la gare de New-Bell : « *En 1979, j'ai commencé comme employé chez un propriétaire de moulin à mais. En 1980, j'achète un moulin personnel et en 1982 je m'installe comme vendeur de plantain au marché central où je rejoins ma tante et mon grand frère. En 1987, j'achète un premier taxi avec les économies réalisées dans différents groupes de tontine. En 1996, je quitte le marché central pour m'installer au marché de la gare où j'achète directement aux grossistes et le 18 juillet 1999, je prends un magasin de stockage en location pour un loyer mensuel de 500 000 (cinq cent mille) Francs CFA. Le plantain ne payait plus à cause de l'irruption des femmes dans le secteur. Maintenant, je fais environ 150 000 FCFA de tontine par mois.* » (Jacques, Juillet 2000).

L'itinéraire de Pierre, grossiste, s'inscrit dans une logique identique de volonté de réussite dans le commerce. « *J'étais en 5^{ème} quand j'ai laissé les classes en 1975. Cette même année, je pars de Nkongsamba pour Douala où je fais les beignets et la cordonnerie. A partir de 1984, je me lance dans le commerce des vivres frais sur la ligne de Foubot et plus tard, je fais faillite à cause d'un vol et de l'inorganisation de la profession. En 1998, je reviens aux vivres avec l'aide d'un ancien compagnon de vente en me spécialisant sur la ligne de Bangem dans le Sud-Ouest.* » (Pierre, Juillet 2000).

Si Tollens (1997) estime que la fonction de vente en gros est un élément critique pour la bonne performance du système de commercialisation des vivres, l'identification et la classification des acteurs apparaissent comme des préalables à l'amélioration de l'efficacité du système alimentaire de la ville. Cette distinction entre grossiste, demi-grossiste et détaillant apparaît comme un exercice ardu, particulièrement à Douala où il est difficile de savoir qui ne pratique pas cette activité et à quel endroit on ne vend pas de produits alimentaires.

La catégorisation des acteurs peut être considérée comme le critère essentiel de différenciation entre le circuit des produits manufacturés et celui des produits vivriers. Dans le premier cas,

les quantités commercialisées sont impressionnantes et la spatialisation de la filière permet une identification facile du grossiste dans son entrepôt au port, du demi-grossiste au marché de gros et du détaillant sur le petit marché du quartier. Ici, le grossiste, importateur enregistré aux services du commerce extérieur, des impôts et de la douane, bénéficie de financements bancaires et est reconnu à la chambre de commerce. Il est propriétaire d'un ou de plusieurs camions et camionnettes, de magasins ou d'entrepôts et de locaux administratifs. Héritier du système colonial des factoreries, ses activités s'étendent sur plusieurs villes du pays ou dans la sous région. Par contre, Les commerçants de produits vivriers évoluent dans le secteur dit informel et sont plutôt soumis au régime de l'impôt libérateur. Ils trouvent l'essentiel de leur financement auprès des structures traditionnelles. Les volumes commercialisés sont plus modestes et varient en fonction des filières. Il ressort de nos enquêtes que les quantités commercialisées varient de 25 à 1.000 régimes de plantain 100 à 2.000 cageots de tomates, 700 à 1.500 fruits pour la papaye ou l'ananas ou 7 à 100 sacs de pommes de terre par voyage²⁹.

Dans les deux systèmes, le fractionnement des mesures de vente permet de s'adapter à une conjoncture de crise et de paupérisation des citoyens. Le commerce de détail se reconnaît par la vente en tas, en boîte, au kilo ou au sachet. Le rythme d'approvisionnement et les quantités commercialisées peuvent servir à distinguer les grossistes des détaillants. Ces derniers s'approvisionnent une fois par jour pour 31 % ou tous les deux jours pour 28 % d'entre eux, une fois par semaine pour 32 % et une fois par mois pour 4 % de l'effectif enquêté. Ceux qui s'approvisionnent une fois par semaine (32 %) ou une fois par mois sont les détaillants dont la stratégie de maximisation des marges suppose des déplacements dans les zones de production à la recherche de bas prix. Ils commercialisent des produits secs

²⁹ Le rythme d'approvisionnement varie en fonction de la filière et du niveau de la demande.

(maïs, haricot) ou des tubercules et rarement des produits périssables comme la tomate ou les fruits.

Chez les grossistes, par contre, l'approvisionnement hebdomadaire est la règle pour 61 % des 195 commerçants. Les autres s'approvisionnent une fois par mois (19 %) ou une fois par quinzaine (17 %). Le grossiste dépend du paysan pour son approvisionnement et « du village »³⁰ pour son financement, ce qui justifie son retour fréquent aux sources. Chez le détaillant, l'approvisionnement régulier (quotidien ou tous les deux jours) tient à la faiblesse du fonds de roulement et à la forte dépendance à l'égard des fournisseurs.

B - LES CLES DU SUCCES

Compressé ou licencié, l'ancien salarié doit réapprendre à vivre. Qu'il choisisse la migration de retour ou la reconversion en ville, le commerce des produits vivriers signifie le retour dans son groupe ethnique. Le nouveau commerçant s'approprie les règles communautaires pour se maintenir en activité : vendre en tas, en boîte ou en verre, donner le cadeau, accorder des échéances de paiement sans garantie et surtout cotiser à la tontine. Ces pratiques, qui ont permis d'amortir les chocs de la crise, serviront de grille pour analyser les stratégies de survie par le bas.

1 - L'adaptation des pratiques de vente aux revenus des consommateurs

Les femmes dominent la distribution sur les marchés vivriers de Douala. Elles se sont imposées sur tous les petits marchés de rue. C'est à peine si ces « mamans » - la cinquantaine bien entamée pour les 3/4 d'entre elles - ont entendu parler de la balance. La vente au tas est courante chez les détaillantes (64 %) et certaines vendent en seau (14 %), en boîte (7 %), en verre (4,3%) ou en régime (5,4 %). La miniaturisation des mesures de vente est une pratique dont la généralisation s'explique par une

³⁰ Le village n'est plus seulement un lieu d'approvisionnement mais aussi une culture.

certaine rationalité³¹. Cette pratique résiste au temps parce qu'elle satisfait aussi bien la vendeuse que le consommateur, car il s'agit de :

- satisfaire les clients les plus démunis qui s'approvisionnent au jour le jour;
- répondre à la demande de toutes les couches sociales,
- maintenir les marges.

Le fonds de roulement est très faible et atteint rarement 20.000 Francs CFA. Les vendeuses détournent souvent l'argent de la ration alimentaire pour faire du commerce en espérant dégager en fin de semaine un hypothétique bénéfice qui permettra de cotiser à la tontine (entre 500 et 1.000 FCFA). L'essentiel de leur marge provient d'un jeu subtil dans la façon de constituer le tas de plantain, de la banane *pyoyo*, du *macabo*, d'orange ou de prune. Elles jouent sur la qualité, le nombre de pièces à vendre et le volume. La contenance des mesures varie en fonction de la disposition dans le sac ou dans le seau. Les prix peuvent rester stables quel que soit le niveau de l'inflation. Ce qui change, c'est le volume acheté et le contenu du panier de la ménagère. Ainsi s'explique la vigilance des vendeuses lors des opérations de vente et leur empressement à transvaser la marchandise une fois que le compromis est trouvé. C'est alors qu'intervient le cadeau que l'acheteur réclame et que la vendeuse se fait le plaisir et l'honneur de donner. Le volume du cadeau varie en fonction du produit : quelques doigts de plantain, une ou deux petites pommes de terre, quelques grains de haricot ou tout simplement un geste (Hatcheu, 2000)! Le cadeau est révélateur de la considération que les partenaires ont l'un pour l'autre. Il a un caractère symbolique, mais remplit une fonction psychologique irremplaçable dans la fidélisation de la clientèle. Le « *si tu ne me mets pas le cadeau, c'est la dernière fois que j'achète chez toi* » est une menace grave

³¹ Selon la théorie classique, le comportement du consommateur est supposé rationnel quand la combinaison de ses achats lui assure le plus grand niveau de satisfaction possible compte tenu de ses ressources. Partant de ce principe, la demande évolue de façon différenciée selon le type de produit, sous l'effet de la variation du revenu ou du prix ou encore suivant la combinaison des deux variables.

et l'expression d'une frustration que la vendeuse prend très au sérieux. Comme le précise Kadidja Kane Devautour (1997) « *ces pratiques informelles trouvent leurs fondements, non seulement dans la précarité économique, mais surtout dans des logiques sociales récurrentes et dans des jeux de rôles auxquels chacun participe. Cette précarité et ces jeux de rôles expliquent l'échec des essais de réglementation parce qu'ils légitiment l'alliance naturelle de l'acheteur, du vendeur* ».

Si le détaillant vend en tas et donne le cadeau, le grossiste accorde des échéances de paiement comme le précisent ces commerçants. « *Nous devons vendre à crédit pour conserver la clientèle. Le commerçant ne peut pas ne pas accorder le crédit. Ces détaillants sont nos principaux partenaires. Chacun peut être coincé, autant accorder les facilités de ce genre pour prévoir les mauvais jours* ». Le crédit et la confiance caractérisent les rapports entre partenaires, car « *pour faire le marché, il faut faire confiance* ». Cette pratique est courante chez les grossistes et seuls 12 % d'entre eux déclarent ne jamais y recourir. Ils accordent généralement (57 %) des échéances d'une semaine. Les grossistes des filières plantain et pomme de terre tendent à être plus réticents à accorder des échéances de paiement. Cette pratique est plus courante dans les filières tomate et papaye solo, produits périssables, où il s'agit de répartir les risques avec les détaillants. L'efficacité du système de distribution alimentaire dépend de la qualité des rapports entre les acteurs et en particulier des rapports des grossistes avec les producteurs, les transporteurs et les détaillants.

Deux faits majeurs intervenus dans le système bancaire camerounais ont conjugué leurs effets pour accroître le rôle des rapports sociaux dans les activités commerciales : la liquidation de l'ex « *Fonds National de Développement Rural* » (FONADER) aux premières heures de la crise et la faillite du Crédit Agricole³² au milieu des années 1990.

³² Le Crédit Agricole a accordé peu de financement aux petits producteurs et aux petits commerçants de vivres frais. C'est au moment de sa faillite que les

En raison des difficultés de cautionnement des risques et à bonifier les intérêts des prêts, de l'asymétrie de l'information, les crédits se sont focalisés sur la production au détriment de la commercialisation. Le financement des filières vivrières repose donc sur les ressources propres des commerçants. Le peu d'intérêt du système bancaire pour les filières vivrières est en décalage avec leur contribution au PIB agricole et à l'économie globale (30 à 40% selon les estimations).

2 - Le recours à l'aide

La crise de l'emploi au Cameroun s'est accompagnée de la faillite du système bancaire. Grossistes et détaillants n'ont pas eu recours à des stratégies identiques pour démarrer leur activité. Chez les grossistes, les stratégies varient en fonction du lieu de résidence, tandis que le sexe et la nature du produit commercialisé sont des critères déterminants chez les détaillants. Si les premiers sont plus nombreux à avoir mobilisé leurs économies personnelles (59 % de grossistes), les détaillants ont bénéficié d'aides d'origines diverses (22 %, d'un autre grossiste, 15 % d'un membre de la famille, 16 % de leur conjoint). Le faible recours au crédit est évident, moins de 1 % de ces commerçants ayant pu en bénéficier, ce qui peut traduire la méfiance des banquiers à l'égard d'un secteur à risques. L'autofinancement est la pratique la plus courante, notamment chez les grossistes.

Chez les détaillants, l'importance du recours à l'aide est liée au fait que le commerce de détail des vivres frais à Douala est dominé par les femmes (62 % de l'effectif). L'importance de l'aide des conjoints ou de la famille pour permettre aux femmes d'initier une activité rentable peut être analysée à deux niveaux. D'une part, elle traduit le rôle qu'elles ont joué pour permettre aux ménages d'amortir le choc de la crise. D'autre part, la mobilisation de la famille pour permettre à l'un de ses membres de démarrer le commerce des vivres comme grossiste (27 %) ou comme détaillant

Camerounais apprendront que les principaux débiteurs de la banque étaient des hommes politiques et des hauts fonctionnaires.

(15 %) témoigne de l'importance que la société accorde au commerce vivrier.

Il faut distinguer les formes de solidarité où les droits ne sont liés à aucune cotisation. Après les menaces qui ont pesé sur cette forme de solidarité en raison de la diminution des revenus (Eloundou Enyegue, 1994), elle a repris de la vigueur quand les chefs de ménage ont pu s'adapter au nouveau contexte socio-économique. Rien n'oblige quiconque à aider un parent ou un ami, mais il y a le souci de la promotion collective. L'expérience de Pierre, grossiste au marché de Sandaga est édifiante à cet égard :

« Je suis parti du Cameroun en 1983. Après cinq années d'études d'informatique en France, je rentre au pays en 1988. Dès mon retour, j'ai trouvé du travail dans une entreprise privée qui malheureusement a fermé ses portes deux ans après en 1990. J'ai alors déposé des dossiers de demande d'emploi auprès de plusieurs structures aussi bien privées que publiques, mais sans succès. J'avais comme tout patrimoine un véhicule et je venais de me marier.

En 1991 je m'engage dans le transport clandestin sur les axes Douala-Bafoussam et Douala-Yaoundé. Très vite, je me rends compte de la faible rentabilité du transport et avec les villes mortes la situation devient intenable. C'est dans ce contexte que je rencontre un frère qui commercialise les vivres frais lequel m'introduit dans l'activité et me donne des informations. Il m'aide et me guide dans la reconnaissance des circuits de commercialisation. Cette période d'apprentissage a duré deux ans. Au bout de la troisième année, je constate une petite amélioration au cours des six premiers mois. A cause de la surproduction et de ma spécialisation dans la commercialisation des fruits, mes chiffres baissent et je perds mon capital. Me voila revenu au point de départ. Je rentre alors voir mes parents pour solliciter de l'aide et ils répondent favorablement. Je me relance sur le marché et là j'ai eu la chance. Tout au long de l'année 1996, je me trouve dans une période de grâce. A partir de 1997, je me joins à un autre commerçant qui fait la ligne du Gabon.

Malheureusement, l'expérience gabonaise tourne court puisque je connais un nouvel échec ayant perdu tout mon capital à cause des charges. Une fois de plus, je retourne pleurer en famille parce que je ne connaissais pas les tontines. Une fois de plus ma belle mère m'a lancé.

En 1998, je reprends les choses en main avec une autre expérience toujours sur la ligne du Gabon. Ce fut une année de gloire et de décollage définitif; il me fallait absolument réussir cette année-là pour continuer à espérer. On ne peut pas dire que ça marche à 100%. Cette activité me donne de quoi vivre, nourrit ma famille et me permet d'entretenir d'autres Camerounais. J'en ai récupéré quatre dans la rue. Ils sont devenus membres de ma famille; ils connaissent ma femme, mes enfants et ma maison. » (Juin, 2000).

C'est notamment dans le cadre des tontines, que le groupe participe à la prise en charge de l'individu. L'exemple des tontines des commerçants de Foubot que conte l'un de ses membres en est une parfaite illustration.

« Je suis originaire de Bafang, né à Foubot, orphelin de père depuis l'âge de neuf ans. J'ai commencé comme chargeur des vivres frais au marché. Ce qui m'a permis de faire des économies pendant 4 ans avant de demander l'aide de l'Association des Jeunes de Foubot (AJF). C'est le groupe de tontine le plus important pour moi. Comme de nombreux jeunes de cette ville, c'est cette tontine qui a fait de moi ce que je suis aujourd'hui. Elle tire sa force de la solidarité de ses membres et non de la puissance d'un individu. C'est une question de foi et de solidarité... C'est la solidarité qui règne à l'AJF.

L'épargne peut être hebdomadaire, mensuelle ou semestrielle. Quand un nouveau arrive et qu'il n'a pas encore assez de moyens, il n'est pas obligé de participer à la tontine. Il se contente d'épargner. L'association lui accorde une période d'observation pendant laquelle on teste ses capacités. Au terme de cette période d'observation, s'il estime qu'il peut prendre son

envol, il sollicite alors l'aide de l'association et si sa demande est recevable, il bénéficie de la tontine et le groupe se porte garant en tant que personne morale. On lui donne alors l'argent et on le confie à un tuteur qui doit l'initier. En retour, il doit cotiser régulièrement un taux minimum fixé par l'association et si au bout de six mois, son niveau de cotisation n'est pas satisfaisant, on le chasse et il est remplacé par un autre débutant....

C'est la tontine des orphelins puisque l'AJF aide ses membres non seulement à s'insérer dans la filière, mais également en cas de maladie; en remboursant les frais médicaux à partir de 10 000 FCFA, et en venant en aide à la famille en cas de décès d'un membre, de son épouse ou de ses enfants ou de ses parents directs (400.000 FCFA et 100.000 FCFA », (Ebeng, octobre 2001).

Cet exemple de l'Association des Jeunes de Foubot montre un transfert des charges de l'individu (parent, ami, conjoint, grossiste) vers le groupe de tontine, vers la communauté. Le parrain joue le rôle de caution de son protégé à l'égard de la communauté. L'entrepreneur oriente son protégé vers la tontine pour répartir les risques et éviter ce que Janin (1995) appelle, à la suite de Warnier 1993, « une trop rapide désaccumulation ». La solidarité est à la base de la reproduction des sociétés africaines. Elle prend racine au sein de la famille nucléaire et se relâcherait au fur et à mesure que le cercle s'agrandit avant d'être reprise par la communauté au niveau méso-social (quartier, village, région). En milieu urbain, le brassage et la recomposition au niveau du marché, du collègue ou de l'entreprise prennent le relais. Quand les membres de l'ADF décident de « lancer » un jeune débutant, ils n'attendent rien de lui, sinon qu'il réussisse. Rien ne garantit qu'il restera membre de l'association quand il aura acquis son autonomie financière. Ce qui incite un individu ou un groupe d'individus à soutenir ses proches, c'est le souci de rayonnement de la communauté, le souci de voir « l'enfant réussir ».

3 - Le financement du commerce par la tontine

Si les détaillants ont eu de l'aide au démarrage de leurs activités, les grossistes par contre, ont plus mobilisé des ressources propres. Trois types de financement ont été distingués chez les personnes qui se sont financées sur fonds propres : les liquidités monétaires directement mobilisables, l'épargne accumulée ou le crédit auprès de diverses institutions financières. Il apparaît que les grossistes, comme les détaillants, ont surtout investi leur épargne et l'on trouve autant de grossistes qui ont engagé leur trésorerie que ceux qui ont obtenu des crédits.

Les grossistes du marché de Deido auraient de l'aversion pour le crédit et ont mobilisé leur épargne. Le recours au crédit apparaît plus couramment chez les grossistes du marché central. De même, il apparaît que les grossistes de la filière plantain, dominée par les commerçants du Sud-ouest, seraient les plus endettés. Les nouveaux commerçants qui ont d'abord exercé une autre activité mobilisent surtout leur épargne.

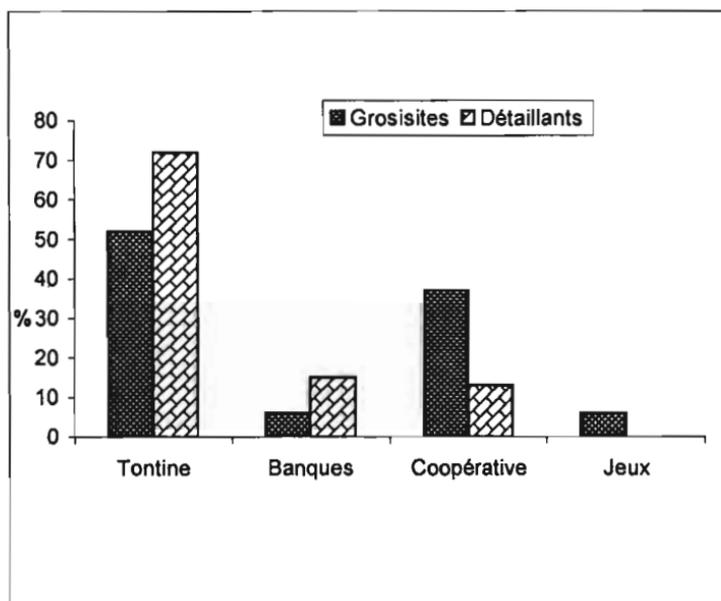
Dans cette activité dominée par les Bamiléké de l'Ouest du Cameroun, la mobilisation de l'épargne comme principal mode de financement de la phase de décollage confirme les analyses de Warnier (1993 : 80-86) qui estime que *« l'épargne individuelle et l'investissement de l'épargne est la première source de financement du capital de la phase de décollage, et le point de départ de l'accumulation, majoritairement constitué par une activité lucrative susceptible d'autoriser la participation à une tontine. Tous ont épargné sur leur revenu et capitalisé relations et savoir-faire acquis au cours de la période préalable à la création de leur entreprise »*. L'accumulation est fondée sur l'épargne régulière, ce qui suppose un choix de sous-consommation. L'objectif d'accumulation à court terme est tempéré par un objectif de sécurité de revenus à terme. L'analyse des institutions qui concourent au financement des acteurs permet de parfaire la compréhension des stratégies de financement.

C'est la tontine qui est l'institution financière la plus sollicitée : 51 % des grossistes et 71 % des détaillants travaillent

surtout avec ce type de structure. Les coopératives d'épargne et de crédit jouent un rôle grandissant dans le commerce de gros. Les grossistes bamenda et bakweri des zones anglophones sont les plus nombreux à traiter avec les coopératives.

La propension des commerçants à traiter avec les banques est plus forte sur les marchés mixtes comme le Marché Central ou le marché Madagascar. Ailleurs, beaucoup traitent avec les tontines et les coopératives. La généralisation de la tontine ne s'explique pas seulement par sa fonction de financement mais par son rôle de protection sociale. Même si les travaux de Warnier 1993, Henri et Tchuenté 1993, et surtout Nzemen, 1988 et 1993 le montrent à dessein, l'analyse demande à être d'avantage approfondie.

Graphique 2 - Les institutions de financement des grossistes et des détaillants



Source: Enquêtes personnelles auprès de 195 grossistes et 205 détaillants

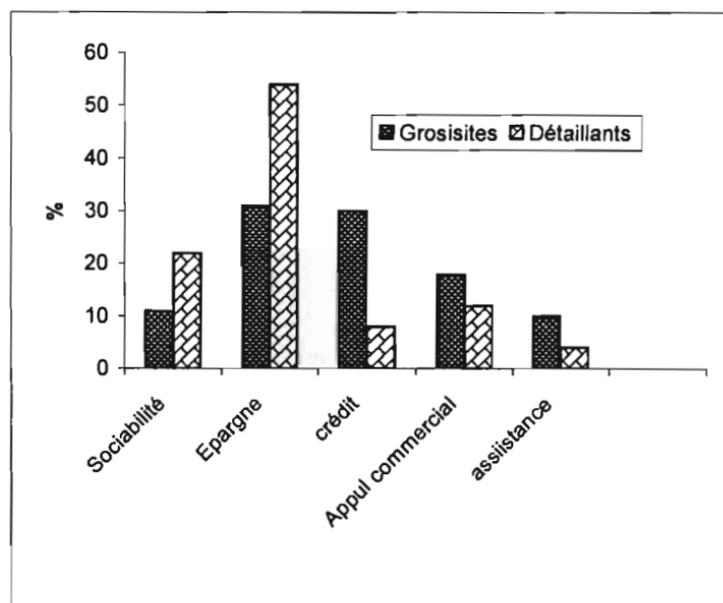
a - La cotisation dans la tontine

Le remplacement de plus en plus fréquent du terme *tchoua'ah* dans le langage bamiléké par celui de tontine ne rend pas compte de toutes les logiques qui sous-tendent leur pratique. La littérature met davantage en relief les fonctions financières (épargne, crédit, investissement) que ses fonctions d'assistance et de couverture sociale.

Le *tchoua'ah*, ou cotisation, est intimement lié à la construction du grenier pour constituer des stocks de sécurité face à l'instabilité de la production agricole. Avec l'introduction du *tchoua'ah-argent*, les Bamiléké trouveront le capital nécessaire au financement de l'acquisition des biens. Pour réaliser les grands travaux (construction des chefferies au village ou des foyers socio-culturels en ville, des routes, des écoles ou des centres de santé), ils ont organisé des *tchoua'ah* ou des cotisations de travail (Foko 1999, 2000). Le *tchoua'ah* est donc une ancienne forme de financement de la société et des agents économiques. La cotisation est le fondement de la tontine, au profit direct de chaque sociétaire. C'est une forme d'épargne et de financement des activités en période active et pendant la vieillesse. Dans un contexte où les commerçants de produits vivriers sont exclus des institutions d'épargne et de crédit, mais également d'aide et de protection sociale, le *tchoua'ah* a retrouvé toute sa vitalité. Si les commerçants et particulièrement les détaillants (54 %) adhèrent aux tontines pour des motivations financières, la sociabilité - c'est à dire le fait de se retrouver entre amis, frères ou collègues - figure en bonne place parmi les raisons qui poussent à adhérer.

Dans de nombreuses associations, les taux de cotisation peuvent être variables. Les membres qui ont perçu leur lot doivent simplement s'acquitter d'un montant égal à celui que le bénéficiaire du jour leur avait versé. Ce procédé permet d'ajuster les flux aux capacités financières des sociétaires et facilite le regroupement de personnes ayant des revenus différents. Il permet aux aînés de parrainer les jeunes qui se sont révélés être de solides commerçants et de les aider à prospérer.

Graphique 3 - Les atouts de la tontine



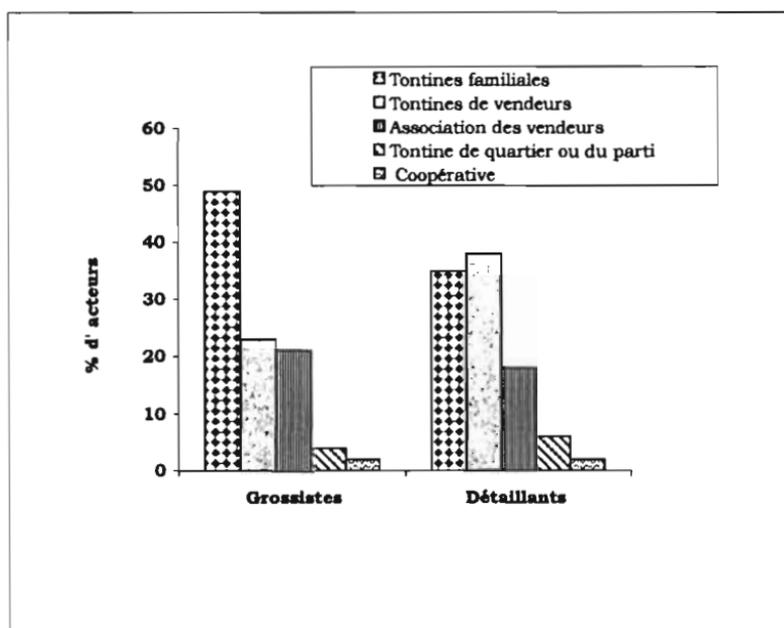
Source : Enquêtes personnelles auprès de 195 grossistes et 205 détaillants

La tontine peut être définie comme une association³³ volontaire d'épargne, de crédit ou d'investissement fondée sur le respect de la parole donnée. Au Cameroun, les tontines se distinguent les unes des autres soit par le taux de cotisation (identique ou variable), la périodicité des cotisations (quotidienne, hebdomadaire ou mensuelle), les critères de recrutement des membres (familial, ethnique, corporatiste, politique, etc.) ou le

³³ On se gardera de traiter les groupe de *tchou'ah* ou de tontine comme des associations informelles dans la mesure où à la faveur de la loi N° 053 du 19 décembre 1990 sur la liberté des associations au Cameroun presque tous les groupes de tontines se sont fait enregistrer et fonctionnent donc en toute légalité.

mode d'attribution des tours (tirage au sort, consensus, ou enchères). Les pratiques tontinières évoluent pour s'adapter à leur environnement social et au contexte économique. Les tontines familiales sont plus prisées notamment chez les grossistes. Par contre les détaillants citadins sont plus nombreux à préférer d'abord les tontines de corporation vendeurs. Les affinités socio-professionnelles priment de plus en plus sur les regroupements ethniques en milieu urbain

Graphique 4 - Typologie des tontines



Source : Enquêtes personnelles auprès de 195 grossistes et 205 détaillants

b - L'intérêt financier de la tontine

Chaque groupe de tontine dispose de fonds d'épargne, de mutuelles de crédit, de fonds d'investissement ou de développement collectif. Et les commerçants adhèrent à plusieurs

groupes de tontine (28 % des détaillants et 39 % des grossistes) afin de multiplier leurs possibilités d'épargne et de crédit.

Tableau 6 - Implication des détaillants dans les tontines en fonction de leur origine ethnique

	Bamiléké	Beti	Sawa	Bamenda	Foulbé	Total
Un seul groupe	49	12	7	8	1	77
Plusieurs groupes	41	5	3	2	1	52
Aucun groupe	37	5	8	5		45
Total	127	22	18	15	2	169

Source : Enquêtes personnelles sur 205 détaillants

L'appui aux membres en cas de difficulté est une des principales raisons qui poussent les grossistes comme les détaillants à adhérer à plusieurs groupes de tontines. La confiance fondée sur la connaissance mutuelle en constitue la vertu cardinale. La participation à la tontine suppose des contacts réguliers, ce qui facilite la mobilisation de montants d'argent importants.

La tontine joue un rôle d'intermédiation déterminant. Elle est le lieu où l'on peut se confier en toute quiétude, le creuset où se construit l'amitié, où se tissent et se renforcent les rapports sociaux.

c - Les fonctions sociales des tontines et les mutations des pratiques tontinières

L'un des atouts de la tontine est sa capacité d'adaptation à un environnement changeant. La crise a conduit nombre d'associations tontinières à se restructurer pour prendre en charge la protection sociale des individus en situation d'exclusion. C'est

en raison de cette dimension sociale que les tontines occupent une place capitale chez les commerçants de Douala et qu'elles accompagnent la diaspora camerounaise à travers le monde. On cotise, mais on est solidaire et on porte assistance aux nécessiteux, car le système d'assurances sociales (accident du travail, maladie, retraite) copié sur le modèle français profite à moins de 10 % de la population camerounaise. La disproportion entre l'effectif des opérateurs titulaires d'un compte bancaire et ceux qui tournent exclusivement avec les tontines ou utilisent les deux systèmes est criarde³⁴.

La libéralisation de la vie publique à travers les lois de Septembre 1990 sur les associations et du 14 août 1992 relative à la création des sociétés coopératives d'épargne et de crédit (Coopec) et des groupements d'intérêt économique (GIE) ont donné un surcroît de légalité, de légitimité et de dynamisme aux pratiques tontinières. Des groupes dont les activités financières atteignaient déjà un niveau important ont créé dans tout le pays des coopératives d'épargne et de crédit rivalisant avec les filiales des banques occidentales. La « Compagnie Financière de l'Estuaire » (COFINEST) est l'illustration la plus éloquente de cette évolution. La décennie 1980 fut marquée par la création des institutions de micro-finance dans les zones rurales des pays en développement (Gramen bank au Bangladesh, Buro en Bolivie, Kafo jigniew au Mali). La naissance des « Mutuelles Communautaires de Croissance » (MC²) a indiqué la voie de la bancarisation des tontines au Cameroun. Les MC² sont des « tontibanques qui bénéficient de l'appui de l'ONG « *Appropriate Development for African Foundation* » (ADAF), de la « *Afriland First bank* » et de la Société Africaine d'Assurance et de Réassurances (SAAR).

Outre l'ambition de montrer les limites de la théorie économique classique qui affirme que « *le pauvre est trop pauvre*

³⁴ Nzemen 1989 estime à 50 % la proportion de la population camerounaise engagée dans les tontines contre moins de 15 % de titulaires de compte bancaire en 1984. A La même période, 35 % de l'épargne des ménages et des opérateurs individuels (140 milliards de FCFA) transitent par les tontines.

pour épargner et pour recevoir les crédits » (Fokam 2000 cité par Tsogbou, 2003, 67), la particularité des MC² est d'associer les valeurs socio-culturelles de pratiques tontinières aux techniques modernes de gestion des institutions financières et à l'orthodoxie bancaires. Les MC² apparaissent ainsi comme des structures tontinières aux pratiques hybrides. De même la tentative de l'Institut Européen de Coopération et de Développement (IECD) et du groupe bancaire français, Crédit Mutuel, à travers le réseau de la Mutualité Camerounaise (MUTCAM) d'appuyer conjointement la Coopérative d'Épargne et de Crédit et d'Investissement du Cameroun-Épargne-Utile (CEICAM-EU) est un autre exemple de tentative de bancarisation des tontines³⁵. Ces coopératives d'épargne et de crédit s'appuient essentiellement sur des associations tribales de la région des hautes terres dont les pratiques tontinières ont évolué en se perfectionnant.

4 - La sécurisation des zones d'approvisionnement

Les rapports entre grossistes et producteurs ont suivi l'accroissement de la population urbaine et de la demande alimentaire, comme les mutations de la structure de l'emploi. Les rapports personnels entre grossistes et producteurs se sont densifiés d'autant plus que la commercialisation des produits vivriers est marquée par l'engagement direct des grossistes dans les opérations d'achat. Les rapports sociaux sont alors apparus comme un capital au même titre que les finances, dès lors que ce sont la ville et les citoyens qui organisent la campagne³⁶. En raison de la saisonnalité, de la dispersion et de l'instabilité de l'offre, les acteurs ont pris conscience de la nécessité de sécuriser leurs approvisionnements.

Jusqu'à la fin des années 1980, le commerce vivrier, à Douala comme à Yaoundé, était une activité essentiellement féminine (Dongmo, Franqueville, 1972, Vivier 1986 cité par

³⁵ Le partenariat entre la CECICAM-EU d'une part et l'Institut Européen de Coopération et de Développement (IECD) et le Crédit Mutuel d'autre part, a été rompu en 2004

³⁶ C'est la période où les Dwala organisent la production agricole dans le Mungo en vue de l'approvisionnement vivrier de la ville naissante.

Engola Oyep, 1997). Il s'agissait surtout de collecter les produits alimentaires sur les marchés de la zone périurbaine immédiate. Les rapports sociaux entre les *Bayam Sallam* et les producteurs ruraux sont plutôt superficiels et se limitent davantage à l'alliance avec les rabatteurs sur les différents marchés de collecte. (Champaud, 1986).

Dans le Mungo, les revendeuses préfèrent renforcer les relations avec les collecteurs-chargeurs, plus familiers avec les producteurs. Certains grossistes sollicitent les chargeurs pour jouer aussi bien le rôle d'informateur, de négociateur que de calibreur. C'est le sens de cette confiance : *« Si on ne voit pas de camion, on confie la marchandise au chargeur qui peut faire le déplacement ou la confier à un transporteur. Les chargeurs sont les partenaires les plus importants pour nous. Ce sont des gens avec qui nous avons déjà mis longtemps et quand ils ont des problèmes, on les aide. La régularité des contacts et la familiarité font naître la confiance et la complicité »*.

Dans l'Ouest, le rôle des collecteurs est d'autant plus vital que la distance par rapport à Douala est importante. Les transactions portent sur des volumes importants. De plus, la périodicité des marchés de collecte compense la dispersion des multiples micro-marchés et renforce le rôle des collecteurs. Dans les filières céréalières (maïs) et légumineuses (haricot), les collecteurs ont dû se doter de magasins de stockage dans les principales villes des grandes zones de production. Dans les zones de Bafoussam et Foumbot, la collecte des grains a donné naissance à une petite bourgeoisie vivrière qui rivalise avec les planteurs de café. Du fait de l'importance de leur chiffre d'affaires, les relations avec les grossistes relèvent du véritable partenariat³⁷. Ces partenariats avec les producteurs par l'entremise des chargeurs et des collecteurs ont permis au *Bayam sellam* de faire mieux que la

³⁷ On sait, avec Arditti et surtout Grégoire et Labazée (1993), que le commerce du grain a donné naissance à de véritables réseaux commerciaux dans la zone sahélienne. Les collecteurs de maïs et de haricot de l'Ouest Cameroun se sont directement investis dans l'approvisionnement des villes.

défunte « *Mission de Développement des Cultures Vivrières et Maraîchères* » (MIDEVIV).

Les rapports entre grossistes et producteurs se renforcent au fur et à mesure que chacun se spécialise dans son secteur. Le grossiste cherche à sécuriser son approvisionnement, ce qui comble les attentes des producteurs désireux d'assurer des débouchées pour leur production. C'est essentiellement le cas des filières tomate et pomme de terre. Ce renforcement des relations peut aboutir à une certaine territorialisation³⁸ des zones de production.

Les grossistes ont multiplié les partenaires dans les différentes zones de production, puis les rapports ont dépassé le cadre strictement professionnel. 16% seulement des 195 grossistes enquêtés, notamment les plus jeunes dans la profession, limitent leurs relations avec les producteurs aux seules questions commerciales. L'assistance en cas de maladie, la participation aux funérailles ou au mariage, les contacts avec les médecins en ville ou avec les guérisseurs en zone rurale sont les domaines sur lesquels portent ces relations. Les originaires de l'Ouest accordent plus d'importance à l'assistance en cas de maladie (45 %) et à la participation aux funérailles (35 %). Les contacts avec les guérisseurs sont plus fréquents chez les grossistes originaires du Sud-ouest (35 %). Beaucoup sont fiers des relations de familiarité qui les unissent à leurs fournisseurs, ils seraient devenus des frères³⁹. Mais ce genre d'assistance morale atteint vite ses limites. 75 % des grossistes avancent des fonds à leurs fournisseurs, en période de culture pour 41 %, en période de récolte pour 36 % et en période de fêtes pour 13 %. La généralisation de ces pratiques dans les filières banane plantain et fruit confirme l'essor de la

³⁸ Par territorialisation de la zone d'approvisionnement, nous faisons référence à cette stratégie qui permet au grossiste de se positionner comme acheteur unique ou prioritaire (monopsonne).

³⁹ Un grossiste qui réside à Douala nous a confié que ses relations avec son principal fournisseur à Bamenda étaient d'autant plus solides qu'il était parmi ses hôtes de marque le 20 mai, jour de la Fête nationale du Cameroun, où il a reçu les insignes du Mérite agricole.

récolte à la commande dans la Mémé pour le plantain et dans le Mungo pour la papaye solo. L'ampleur du préfinancement dans la filière plantain au moment de la récolte (40 % des grossistes) ou pendant la culture (32 %) confirme la valeur marchande de cette culture.

Mieux que l'analyse quantitative, les entretiens permettent d'appréhender les logiques de sécurisation des zones d'approvisionnement. Les rapports d'amitié ne suffisent pas à garantir la sérénité des grossistes, qui recourent de plus en plus à la protection juridique. C'est le cas pour la tomate dans la zone de Foubot, où la concurrence entre les commerçants est des plus féroces. L'accord de gré à gré peut désormais faire place au contrat légalisé devant huissier. Il s'agit là d'exemples encore marginaux dans la mesure où certains grossistes se proposent comme main-d'œuvre gracieuse - bien qu'intéressée - aussi bien en période de culture qu'à la récolte. Cette pratique, courante chez les femmes, est répandue à l'Ouest, dans le Nord-ouest et dans le Mungo.

Les rapports sociaux ont surtout des fondements ethniques. Ainsi, la sécurisation de certaines zones d'approvisionnement a consisté en une certaine répartition des tâches au sein de la famille comme l'illustre le récit suivant : *« J'ai commencé la ligne en 1992 en m'associant à un frère. Entre temps on a convenu que je dois élire domicile à Douala pour vendre les produits qu'il m'enverrait du village. Chaque expédition de marchandises est accompagnée d'un bordereau et nous sommes en contact téléphonique permanent, canal par lequel je lui donne des informations sur les prix »*. Il s'agit pour ces producteurs de valoriser une rente de situation, ce qui se traduit par une répartition prioritaire des bénéfices aux individus originaires du même groupe ethnique. Cette solidarité se renforce à travers les associations familiales, les actions en direction des membres du groupe ethnique, les réunions ou les tontines. C'est la stratégie adoptée par D. F. (Chapitre 2) qui a mis sa famille à contribution pour spécialiser son village dans la production de tomate et se constituer un territoire. La logique de territorialisation

des zones de production apparaît plus affirmée dans la stratégie des associations de producteurs-vendeurs encouragées par les pouvoirs publics sous forme de « Groupement d'Initiatives Communes » (GIC).

Faute d'avoir pris en compte cette dimension sociale du commerce, la « *Société de Conserverie Alimentaire du Noun* » (SCAN) risque de connaître un sort identique à celui de la MIDEVIV. Créée pour collecter et transformer la production de tomate dans la zone de Foubot, ses activités ne cessent de décliner. Bien qu'elle finance certains producteurs, elle ne fonctionne bien qu'en période de surproduction, quand les prix baissent sur les marchés urbains. Par contre, en cas de hausse des prix en ville, les producteurs préfèrent vendre aux commerçants.

Après avoir sécurisé son approvisionnement, le commerçant doit pouvoir acheminer sa marchandise sur le marché urbain. Souvent incapable de payer à l'avance les frais de transport, il doit compter sur ses rapports avec le transporteur dans un contexte de rareté de moyens de transport et un environnement marqué par la corruption des agents de l'Etat.

5 - La gestion du transport

L'insuffisance des moyens confère au transporteur un rôle stratégique dans l'approvisionnement de la ville. L'attention des décideurs se focalise surtout sur les conditions de transport entre le marché de regroupement dans les villes moyennes et le marché de redistribution de la grande ville, mais l'évacuation de la production de l'exploitation aux marchés accessibles aux camions reste un objet de préoccupation.

Quelques transporteurs se sont spécialisés sur les tronçons difficiles et leur effectif réduit les place en position de force par rapport aux grossistes qui collectent les produits au bord des champs. Le transporteur est d'autant plus puissant que la plupart des chauffeurs résident en ville. Si certains grossistes programment leurs déplacements en fonction de la disponibilité des véhicules (le jour du marché) ou prennent contact avec les

gros propriétaires de camions, la pratique de la majorité des grossistes consiste à négocier selon les opportunités.

Les transporteurs ont tendance à desservir les marchés d'accès facile ou situés à l'une des entrées de la ville (Marché Central, Marché Sandaga, marché de la gare et marché de Dogbassi). Cette préférence constitue une contrainte que les commerçants des autres marchés de la ville doivent gérer. La préférence des chauffeurs ne pénalise pas seulement certains marchés de la ville (comme Madagascar) mais également certaines filières (plantain essentiellement). Plus que sur l'état des routes, les facilités de stationnement ou le poids des charges fiscales, les transporteurs fondent leurs choix sur la nature des rapports sociaux avec les acteurs. Ils redouteraient ainsi les marchés où les déchargeurs sont agressifs (35 %), la cupidité des commerçants (19 %) ou la brutalité des policiers (4 %). La familiarité avec les commerçants et leur intégrité morale, la solidarité communautaire qu'ils trouvent dans les lieux de déchargement sont des vertus recherchées.

Plusieurs facteurs contraignent les grossistes à soigner leurs rapports avec les transporteurs : l'insuffisance des moyens de transport plus accentuée dans certaines zones (Nord-Ouest, Mémé); la faiblesse du capital et du fonds de roulement et par conséquent les petites quantités commercialisées notamment par les femmes, la spécialisation de la majorité des grossistes sur certaines filières et sur certains circuits d'approvisionnement. Dans ces conditions, la pratique la plus efficace est la co-location du véhicule (groupage), dont le paiement se fait par colis (Goossens, 1994 ; Chaléard, 1996). La co-location se réduit à la délivrance d'un bordereau indiquant la nature et la quantité du produit, le point de collecte et le marché de livraison. Le transporteur accepte que le paiement de sa prestation intervienne à destination (35 % des cas) et se contente d'une avance au chargement (65 %) pour faire face aux charges (carburants et lubrifiants, frais de route). La location individuelle est pratiquée par 59 % des commerçants, alors que 38 % recourent au transport en commun et 24 % à la co-location. La tendance est de prendre le

camion en location individuelle, notamment dans le Sud-ouest et le Nord-Ouest. Les limites des stratégies collectives poussent les acteurs à privilégier des rapports personnalisés.

Malgré le souci des pouvoirs publics de favoriser l'écllosion des « groupes d'Initiatives Communes » (GIC) ou d'initiative Economique (GIE), les commerçants sont essentiellement individualistes. La co-location des véhicules est marginale par rapport à la location individuelle et le recours fréquent au car de transport public confirme cette volonté d'individualisation. En revanche, le prix de cette autonomie est une plus grande inféodation au transporteur, et le recours aux chargeurs pour jouer le rôle de négociateur ou d'informateur contribue à renforcer la dépendance. Si de manière générale, les accords sont verbaux, donc basés sur la confiance, les grossistes sont nombreux à signer des contrats de mise à disposition de véhicule avec les propriétaires (près de 32 % des 195 grossistes sont liés par contrat à un transporteur).

6 - La maîtrise des acteurs-citadins

Les détaillants, les déchargeurs et les pousseurs sont les plus vulnérables de tous les acteurs du commerce des vivres à Douala. L'importance des rapports sociaux pour leur maintien en activité n'a d'égal que la faiblesse de leurs fonds de roulement (Hatcheu, 2000). Cette confiance d'une détaillante du marché de New-Deido est révélatrice de l'importance des rapports sociaux entre les détaillantes et les grossistes : *« Je tiens à remercier le bon Dieu pour m'avoir permis de rencontrer mon fournisseur. Je suis l'une de ses clientes privilégiées. Il fait tout pour me donner des marchandises à bon prix. Il ne m'a jamais harcelé quand bien même je n'ai pas eu la chance d'écouler rapidement mon stock pour respecter mes échéances. Sans son soutien je suis sûre que je serais au quartie »*.

Les détaillants qui affirment avoir interrompu leurs activités (22 %) expliquent cette suspension par des raisons économiques (faillite, tentative de réorientation vers une autre activité, suspension de la livraison des marchandises par le

grossiste). Il peut arriver que le détaillant rompe définitivement ou momentanément la collaboration avec son fournisseur. 55 % des détaillants enquêtés reconnaissent avoir été dans cette situation, justifiant leur décision par la mauvaise qualité de la marchandise (46 %), son prix élevé (42 %) ou la malhonnêteté du grossiste (11%). Toutefois pour financer la reprise d'activités après une période de suspension (neuf mois et demi en moyenne), les rapports sociaux jouent un rôle déterminant. 24 % des commerçants qui ont repris ont fait jouer leurs relations avec les grossistes. Les prêts dans les tontines (25 %) et l'aide familiale (28%) relèvent également de cette logique.

De nombreux détaillants estiment que pour démarrer dans le commerce de détail : *« Il n'est pas nécessaire d'avoir de l'argent pour constituer le capital de démarrage. Il faut surtout avoir des bonnes relations avec les fournisseurs. Au besoin, tu peux passer par quelqu'un qui te met en contact avec un grossiste. Donc, ce n'est pas le capital financier qui est important, mais le capital social. Les relations avec les fournisseurs sont une question de bonne foi, de confiance et de respect des engagements »*. C'est ce que confirme cet autre détaillant : *« J'ai juste valorisé les relations de ma feu mère. Je travaille régulièrement avec trois fournisseurs depuis trois ans... On n'a pas de gros bénéfice, à peine 2.000 Francs CFA par sac et il faut parfois trois jours pour finir un sac. C'est pourquoi on a des difficultés pour satisfaire les charges familiales et sociales. Quand tu n'as pas de fonds de commerce, tu dois ménager tes rapports avec les fournisseurs »*. Le soutien peut également prendre la forme de complément de marchandises (30 %), de relations et contacts avec d'autres fournisseurs ou tout simplement de soutien moral. La généralisation du crédit dans les différentes filières peut s'expliquer par la logique de minimisation des risques de la part des grossistes. Mais elle s'inscrit surtout dans une logique sociale. A l'inverse, les relations personnalisées grossistes-détaillants peuvent constituer une barrière pour l'entrée des individus marginaux. Elles expliquent le retrait du marché de certains détaillants en raison de la mise en quarantaine par les grossistes. Les échéances de paiement sont raisonnables et laissent le temps

aux détaillants d'écouler leurs marchandises. Dans le cas des échéances de deux semaines ou un mois, le détaillant dispose de liquidités pour diversifier ses activités et affronter les variations erratiques de prix.

Quels que soit l'activité commerciale, la possession d'un magasin est un facteur déterminant pour la gestion des stocks. A Douala, la proximité d'un grand marché confère une position de rente aux concessions louées pour servir de magasins de stockage, dont l'insuffisance de l'offre constitue l'une des faiblesses du système de distribution alimentaire. L'effectif des propriétaires d'un magasin de stockage est limité (26 % des détaillants et 31 % de grossistes). La situation est plus critique sur le marché de New-Deido. Si 31 % de détaillants affirment louer leurs magasins à l'administration, les autres dépendent des grossistes qui les abritent à titre gracieux (18 %) ou comme sous-locataires (33 %). Même ceux qui pratiquent la co-location (11 %) dépendent de la protection du grossiste.

Sur certains marchés, quelques grossistes se sont spécialisés dans le stockage, en transformant leurs magasins en entrepôts ouverts aux détaillants. C'est le cas de Y. J. qui raconte son expérience ci-dessous :

« Entre 1982 et 1996, je vendais le plantain au marché central, puis j'ai quitté pour m'installer au marché de la gare. En 1999, je prends un magasin de stockage en location. A l'expérience, je m'étais rendu compte que le stockage des produits est une véritable contrainte pour les commerçants de vivres frais. C'est pourquoi je fais fonctionner mon magasin comme un entrepôt pour aider les commerçants à stocker leurs marchandises. C'est une activité très contraignante puisque les camions arrivent sur le marché à toute heure. Le magasin doit rester ouvert 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7. Nous avons constitué deux équipes qui se relayent. Ce qui nous a permis de créer un groupe de tontine au niveau du magasin » (décembre 2001).

La fonction de chef de réseau que joue le grossiste de même que les nombreuses insuffisances de l'Etat posent la question de régulation de l'activité commerciale. L'Etat doit-il abandonner la commercialisation des produits vivriers comme semble le suggérer Emmanuel Grégoire (1990) ?

C - LES RIVALITES ENTRE RESEAUX

Trois types de réseaux cohabitent sur les marchés vivriers de Douala :

- les réseaux marchands structurés autour de puissants grossistes et marqués pas la solidité des liens ethniques ;
- les réseaux associatifs qui aspirent à devenir une forme de société civile⁴⁰, jouant le rôle de contre pouvoir. Comme aux marchés de Sandaga et de New-Deido, les réseaux associatifs sont plus hétérogènes et se caractérisent par leur volonté de fédérer les réseaux marchands ;
- les réseaux politiques et clientélistes qui incarnent la puissance publique, devenus plus visibles avec le pluralisme politique au Cameroun.⁴¹

Lautier (2000 : 103) estime que « *L'Etat régule parce qu'il produit et fait respecter des règles encadrant tant les rapports marchands que les rapports sociaux non marchands. Il le fait légitimement, tant qu'il ne se substitue pas aux acteurs sociaux dans les pratiques effectives* ». Malheureusement, les enjeux sur le marché ne sont plus seulement commerciaux, mais financiers à travers la collecte des multiples droits (ticket de marché, impôt libérateur, patente, droit de bail, quittance, frais de gardiennage et de nettoyage, droit d'accès, etc.) et surtout

⁴⁰ Pour Lautier (2000 :103), « la société civile c'est l'ensemble de ceux qui ne parviennent pas à faire entendre leur voix dans l'espace public, mais contestent le mode de fonctionnement de l'Etat préalablement à la contestation de l'accomplissement de ses fonctions »

⁴¹ La déconfiture de l'opposition, notamment le « Social Démocratique Front » (SDF) aux élections municipales du 30 juin 2002 et le retour en force de l'ex parti unique, le « Rassemblement Démocratique du Peuple Camerounais » (RDPC), n'a fait que recentrer la rivalité au sein des réseaux ethniques et sectaires qui discutent du contrôle des marchés de la ville

politiques, dans la mesure où chaque commerçant est un électeur. Ces enjeux de pouvoirs sont à la base des rivalités entre la communauté urbaine et les communes urbaines d'arrondissement.

Plusieurs éléments ont conjugué leurs effets pour complexifier davantage les rapports entre les réseaux marchands et l'Etat : l'obligation d'impliquer les associations à la gestion des biens publics au nom de la bonne gouvernance et le mouvement de privatisation visant à confier des tâches comme la construction des infrastructures ou la gestion du marché aux entrepreneurs privés. C'est au niveau de l'attribution des marchés publics que l'Etat aurait dû jouer son rôle d'arbitre, ce qu'il n'a pas fait. C'est qu'au Cameroun, l'Etat a été pendant longtemps « un éléphant que l'on dépèce » (Hugon, 1996 : 44).

Reste à savoir quel est le rôle de l'Etat dans le commerce de vivres et dans l'activité économique. L'existence de réseaux en son sein rend sa neutralité impossible à tous les niveaux, qu'il s'agisse de l'attribution des places et des boutiques, de l'instauration de la guérite unanimement décriée, de la complicité avec les sociétés privées défailtantes ou à l'égard de gestionnaires convaincus de contrefaçon de tickets.

La question n'est pas de savoir si un commerçant sans Etat est encore un commerçant. Jean Loup Amselle (1993)⁴² précise qu'il semble étrange de discréditer les commerçants africains au nom du caractère spéculatif de leurs activités alors qu'ils ne font que modérer leur comportement sur ceux dont ils sont en quelque sorte le prolongement naturel. Le processus de dégradation des marchés indique les limites de la privatisation totale de la gestion des marchés. C'est dans cette perspective que Paulais et Wilhem (2000 : 186) rappellent que « *le fonctionnement satisfaisant d'un réseau de marchés nécessite un grand nombre d'actions qui relèvent de la compétence des collectivités locales : mise en place des mesures d'accompagnement, management des actions*

⁴² Jean Loup Amselle (1993), *Préface à Grégoire et Labazée, Grand commerçants de l'Afrique de l'Ouest : Logiques et pratiques d'un groupe d'homme d'affaires contemporains.*

incitatives et coercitives, mise en cohérence avec les politiques sectorielles de transport, arbitrages des conflits et des rivalités entre les entités de gestion des différents équipements. En définitive l'existence d'une telle capacité de gestion à l'échelle de l'agglomération apparaît comme la condition première de la bonne gestion des marchés d'une part, de la maîtrise dans un sens positif des interactions entre ces équipements et l'ensemble de la structure et de l'économie urbaine, d'autre part. »

CHAPITRE V

LA RÉGULATION DE L'APPROVISIONNEMENT ET DE LA DISTRIBUTION ALIMENTAIRE A DOUALA

Le rôle des commerçants et des transporteurs dans l'alimentation des villes a pendant longtemps été mal appréhendé et sans doute sous-estimé. Réussir à répondre à la demande alimentaire évolutive, en quantité et en qualité, compte tenu des modifications des pratiques de consommation d'une masse croissante de population dénote une réelle capacité organisationnelle, logistique et financière de la part des réseaux marchands et des grossistes qui les animent. Faute d'avoir réussi à organiser de manière durable et à moindre coût l'approvisionnement des villes, l'Etat est passé d'une logique de concurrence avec le privé à celle de partenariat afin de rester présent dans le négoce des cultures vivrières et maraîchères. Toutefois, la difficile reconnaissance de la contribution des opérateurs privés informels à l'économie nationale n'a rien changé aux rapports qu'entretiennent ces deux partenaires essentiels de la régulation du système alimentaire au Cameroun. L'exigence de

développement durable et d'équité (prise en compte des contraintes environnementales, association des masses citadines à la gestion de la cité dans une approche participative) a remis en cause la justesse des théories libérales sur le retrait total de l'Etat du secteur productif. L'analyse des modalités de régulation du système alimentaire de la ville de Douala conduit aussi à s'interroger sur les effets du processus de décentralisation et l'appréciation des associations de commerçants comme composante de la société civile.

A - LES LIMITES DE LA RÉGULATION PAR LES MARCHANDS

A peine 58 % des 195 grossistes interrogés affirment avoir des employés. Si l'employeur le plus important gère neuf salariés, l'effectif moyen est de trois employés pour chaque grossiste. Dans leurs pratiques financières, ils ont davantage recours aux circuits tontiniers qu'au système bancaire moderne faute de pouvoir fournir des garanties et de répondre aux normes imposées. Sur le plan fiscal, leur contribution directe semble se limiter au paiement des tickets de marché et à la taxe d'occupation de l'espace public et accessoirement à l'impôt libérateur. Faute de mieux, l'Etat les tolère et hésite à investir dans l'amélioration de leurs équipements de travail et de leur espace de vie : le marché. Cette logique qui classe le commerce des produits vivriers, parmi les activités informelles (Goossens, 1997) ne prend pas en compte la notion de service public que joue le marché vis-à-vis des citoyens. Si le grossiste n'est pas nécessairement un gros employeur, *stricto sensu*, le nombre d'acteurs qui dépendent directement ou indirectement de son activité est bien plus important. En finançant la production agricole en milieu rural pour sécuriser son approvisionnement, en permettant aux citoyens les plus démunis de se maintenir dans les structures communautaires de solidarité et d'échapper à l'exclusion, le grossiste assure, en effet, à tous les niveaux de la filière, les fonctions qui auraient pu être prises en charge par l'Etat-développeur. Très lié également au transporteur dont il dépend pour la collecte vivrière, il s'inscrit socialement et territorialement par la mise en place de pisteurs, d'acheteurs collecteurs dans les zones de production, de déchargeurs, de

porteurs et surtout de correspondants-revendeurs plus ou moins permanents sur les différents marchés urbains. Sous des formes différentes (avance de fonds ou de marchandises), les rapports sociaux « cimentent » les réseaux marchands et permettent de relier, par niveaux hiérarchiques successifs, un grand commerçant à une multitude de producteurs et de détaillants. Contrairement aux planteurs de café ou de cacao soumis aux fluctuations des cours mondiaux, producteurs vivriers, commerçants et transporteurs ont su nouer des alliances pour acquérir un pouvoir effectif sur la production et le commerce alimentaires à diverses échelles. La notion de réseau qui permet de combiner des formes de coordination, de hiérarchisation et de coopération marchandes apparaît ainsi comme une clé explicative de la régularité et de la stabilité des relations commerciales entre tous les acteurs du système. En économie libéralisée, les commerçants jouent par ce biais, un rôle majeur quasi-exclusif dans la régulation. De fait, ces réseaux font preuve d'une forte cohésion car leur assise n'est pas seulement économique, mais surtout sociale et parfois familiale dans les cas *bamiléké* et *éton*. La confiance et la loyauté sont de rigueur. Dans les différentes filières, le grossiste est de loin l'acteur dominant qui organise et contrôle tout le système de commercialisation. Chaque filière se caractérise par le type d'acteurs qui la domine et lui imprime sa propre logique d'action et sa pratique. Si ville et village s'insèrent dans une stratégie spatiale globale, il n'en demeure pas moins que la ville est le lieu privilégié où se gère l'espace commercial, où se concentrent les infrastructures et le support matériel et financier des activités marchandes et vers lequel convergent les informations. La ville constitue donc le point de rencontre, d'intersection et l'espace de rivalité et de conflits entre les différents réseaux marchands. Lieu de convergence des routes et du chemin de fer, Douala bénéficie, de par sa situation portuaire, d'une véritable rente de situation pour jouer un rôle essentiel dans l'inscription spatiale des réseaux marchands au Cameroun et en Afrique centrale.

Les travaux précurseurs sur les réseaux marchands en Afrique de l'Ouest (Grégoire et Labazée, 1993) ont mis l'accent sur le rôle de l'islam dans le commerce alimentaire. Si

l'inscription territoriale est la caractéristique fondamentale des réseaux marchands, la place de la religion devrait cependant être relativisée pour insister davantage sur le rôle de la culture dominante de la société étudiée. Les stratégies de sécurisation des zones de production ont, par exemple, mis en évidence le cloisonnement des zones de production dans le bassin d'approvisionnement de Douala en raison des logiques territoriales des grossistes. Ainsi, c'est davantage une logique commerciale qui prévaut dans la constitution et le fonctionnement des réseaux qui assurent l'approvisionnement vivrier de Douala. Par rapport aux réseaux *bamiléké* et *éton* où la logique de partenariat et d'individualisation est dominante, la subordination au patron reste plus forte au sein des réseaux *bamoun* où l'emprise de l'islam reste plus vivace. Les récits suivants recueillis auprès de différents acteurs mettent en exergue l'évolution des logiques qui sous-tendent la structuration et le fonctionnement des réseaux marchands : « *J'ai commencé comme bayam sellam à Foubot. Puis, je me suis associé à un frère pour faire la ligne. Entre temps, nous avons convenu que je devais élire domicile à Douala pour vendre les produits qu'il m'enverrait du village. Quand il expédie les marchandises, il négocie le frais avec le transporteur et indique le montant que je dois à ce dernier. Il ne donne aucune indication sur les prix de vente, mais appelle constamment pour savoir le niveau du prix. Après la vente, le correspondant défalque les différentes charges et retourne l'argent par bordereau. On utilise le fax pour indiquer au commerçant le montant à percevoir. Mais on pense également recourir au service d'un intermédiaire financier qui serait représenté à la fois à Foubot et à Douala* ». (Jean-Paul, juillet 2001).

L'expérience d'Alfred permet déjà de percevoir l'évolution de la logique de dépendance vers l'individualisation et l'autonomie. « *Entre 1992 et 1993, j'ai exercé comme vendeur, correspondant au marché Mboppi. J'étais le représentant de mon cousin. En fait, il n'y a pas de rémunération fixe quand on est seulement représentant d'un autre commerçant. C'est pourquoi à partir de 1993 je me suis installé à titre personnel. Je voyage trois à quatre fois par semaine* ». (octobre 2000). Ces deux exemples

mettent en relief le rôle de la parenté et du lien familial dans la structuration de ces deux premiers réseaux. L'exemple suivant d'un grossiste *eton* met en exergue le rôle et le poids de la « tribu » : *« J'ai des démarcheurs qui prospectent pour m'informer sur l'entretien des champs et la qualité des produits. Je soutiens les agriculteurs en leur donnant des semences, des engrais et des produits phytosanitaires. C'est cette aide qui permet d'établir la confiance. Dans la Lékié, je maîtrise toutes les zones de production. Au village, on fait la tontine de campagne avec une cotisation de 200 000 francs CFA tous les cinq mois. J'insiste pour que tous mes partenaires et tous mes frères du village soient membres de notre groupe de tontine. Pour faire le marché, il faut faire confiance aux différents partenaires. Avec les revendeurs qui sont mes principaux partenaires nous sommes des amis. Nous n'avons besoin d'aucun papier ».* (Amot, mai 2001).

Deux évolutions notables sont donc à relever : la logique de partenariat et la pratique de la tontine. Par rapport aux deux premiers exemples, où les rapports de travail étaient essentiellement régis par le poids des aînés (grand frère ou cousin), la logique de partenariat et la pratique de la tontine introduisent le souci d'épanouissement collectif à travers l'accomplissement individuel des membres du groupe ou des partenaires du réseau. Comme le montrent les exemples des membres de l'AJF (*Association des Jeunes de Foubot*) cette tendance est dominante au sein des réseaux bamiléké.

Même en cas de modernisation des pratiques dans le cadre des associations et des groupements d'intérêt communautaire (GIC), les bases ethniques et identitaires restent encore très fortes. C'est ce que pense Sindjoun (1996 : 61-62) qui estime qu'au Cameroun *« le champ social est de plus en plus organisé par des réseaux identitaires qui mobilisent la société communautaire. L'ethnicité et la région sont devenues des identifiants cardinaux influençant les rapports sociaux de manière formelle ou implicite. La société camerounaise est plus que jamais une société de terroirs ».*

1 - Le rôle et la place du correspondant au sein des réseaux

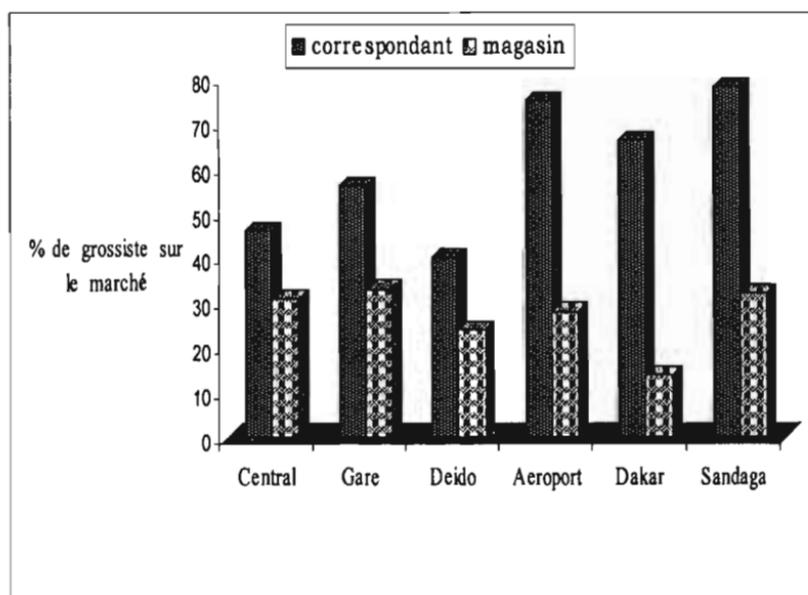
La répartition des tâches et la complémentarité entre les partenaires du même réseau constituent des pratiques courantes au sein des filières des produits périssables. Comme pour les réseaux de Foubot, c'est le correspondant installé à Douala qui - à travers la maîtrise et la diffusion de l'information entre le marché de gros et la zone de production - assure la régulation entre l'offre et la demande et contrôle la formation des prix. Pour la filière tomate notamment, compte tenu de l'importance de l'offre, les commerçants *bamoun*, qui pour la plupart, ont des correspondants sur le marché de Sandaga, pratiquent le dumping. « *Ils travaillent sur la base du bordereau d'expédition et téléphonent constamment pour connaître le niveau du prix à l'ouverture et à la clôture du marché. Le partenariat entre un grossiste et son correspondant permet non seulement de réduire les déplacements entre la campagne et la ville pour faire circuler la marchandise et l'argent, mais également de pallier certaines contraintes comme la possession de magasin de stockage* ». L'effectif réduit des grossistes propriétaires de magasins de stockage sur les marchés vivriers de Douala est suffisamment édifiant à cet égard.

Le très faible nombre de magasins de stockage et l'effectif très élevé de grossistes qui travaillent avec des correspondants (plus de 70 %) au marché de *New-Bell Aéroport* est certainement le fait le plus remarquable. L'absence d'équipement est palliée par la présence de nombreux correspondants. Au marché de *Sandaga*, l'importance des correspondants s'expliquerait plutôt par la spécificité de ce marché essentiellement approvisionné en produits périssables et par le volume des transactions à l'exportation sur un marché qui fonctionne comme une bourse d'échange et où les risques sont élevés.

Sur les marchés de la vieille ville (*Marché de la gare, marché de Koulouloun, Marché Central*), l'importance des correspondants s'explique par le poids des charges locatives. Les installations appartiennent, soit aux premiers migrants qui se sont enrichis et se sont déplacés vers les nouveaux quartiers (*Bonabéri*

ou *Bonamoussadi*), soit aux hommes du sérail appartenant à des réseaux clientélistes. Le partenariat entre grossiste et correspondants permet de limiter les déplacements de ce dernier. Dans cette optique, les commerçants qui s'approvisionnent dans les zones plus éloignées (Nord-Ouest, Ouest et Sud-Ouest) sont les plus nombreux à travailler avec des correspondants.

Graphique 5 - Commerçants possédant un magasin de stockage et travaillant avec les correspondants sur certains marchés de Douala (en %)



Source : Enquêtes personnelles

L'importance relative de la solidarité ethnique et l'évolution de la logique de domination hiérarchique au profit d'une logique partenariale, de même que la pratique de la tontine, nous amène à tenter une analyse comparative entre les réseaux marchands *bamiléké* de l'Ouest du Cameroun qui assurent l'essentiel de

l'approvisionnement et de la distribution alimentaire de Douala et les réseaux chinois étudiés par Raillon (2000).

Les réseaux marchands bamiléké présentent, en effet, de nombreuses similitudes avec les réseaux chinois qui se déploient sur l'espace économique Sud-Est asiatique. Ces réseaux se constituent sur la base d'un dialecte commun, d'un clan et d'un patronyme, à des fins religieuses ou éducatives, commerciales ou professionnelles. Comme dans les tontines bamiléké (*Tchou'ach*), leur vocation initiale est l'entraide et la protection des membres. Nombre de ces associations naissent autour d'un temple et visent à organiser des cultes, puis se transforment en corporation. Comme l'*Association des Jeunes de Foubot* (AJF), elles se portent garantes pour les nouveaux venus et tiennent des registres familiaux. Toutes ces associations fournissent les crédits nécessaires aux entreprises. La solidarité ethnique y est forte puisqu'elles réunissent aussi bien les patrons que les employés comme dans les tontines de solidarité bamiléké (Henry et Tchuenté, 1993 ; Zemen, 1993). Les *huiguan*⁴³ chez les Chinois, comme la tontine ou le *tchou'ah* chez les Bamiléké, sont des institutions de financement dans des sociétés où le système bancaire est initialement insuffisant. (Raillon, 2000 : 172). Certains des réseaux s'associent aux gouvernements locaux pour tirer parti des politiques publiques. Mais la plupart d'entre eux se méfient de l'Etat et l'évitent quand c'est possible. Ils maintiennent une culture d'affaire liée au crédit et au contrat informel, sur la base de la confiance personnelle et de la parenté.

2 - Le confinement territorial des réseaux marchands en Afrique centrale

Toutefois, si comme l'estiment Grégoire et Labazée (1993) « *la reproduction élargie du capital marchand paraît toujours associée à l'emprise croissante sur les espaces d'échanges* », le confinement territorial semble être le principal

⁴³ Le terme *Huiguan* désigne les associations des chinois de la diaspora dans l'espace économique de l'Asie du Sud-Est.

handicap des réseaux marchands bamiléké, *bamoun* ou *eton*. Le commerçant camerounais est handicapé par la faiblesse de l'intégration économique des pays de la sous-région de l'Afrique Centrale. Outre les difficultés de transport inter états dans les pays de l'Afrique Centrale du temps de l'*Union Douanière et Economique des Etats de l'Afrique Centrale* (UDEAC), les marchands qui cherchent à pénétrer certains marchés de la sous-région sont souvent victimes de brimades et de xénophobie⁴⁴. En revanche, le ciment religieux qui constitue l'une des forces des réseaux chinois, ouest africain ou arabe, fait cruellement défaut à l'intérieur de cet espace sous-régional marqué par l'extrême diversité culturelle entre peuples forestiers, sahéliens ou montagnards. Pour l'approvisionnement de Douala comme pour le commerce régional, les grossistes contournent ce handicap par un partenariat plus ou moins solide avec des correspondants installés à Douala ou dans les capitales des pays voisins.

L'importance des réseaux marchands dans l'approvisionnement vivrier de Douala traduit la prédominance des stratégies individualistes des grossistes et les difficultés d'organisation de la corporation. La stagnation des prix de la pomme de terre depuis près d'une décennie, malgré l'inflation et la dévaluation (Hatcheu, 1998) ou l'instabilité des prix de la tomate, malgré la hausse de la demande, est le résultat d'une forte concurrence entre réseaux rivaux. Si le correspondant peut influencer les prix, de nombreux grossistes cherchent à stabiliser le marché par la multiplication ou la réduction du nombre de rotations entre la zone de production et le marché de Douala.

Les quelques tentatives d'organisation des circuits ou des filières se sont soldées par des échecs. Les responsables de cette anarchie seraient les grands commerçants propriétaires de camions qui peuvent facilement accéder aux zones les plus reculées. L'organisation du marché aurait certainement consisté à établir un calendrier de rotation permettant une certaine pondération de

⁴⁴ C'est le cas de l'expulsion de plus de 600 Camerounais par les autorités équato-guinéennes en mars 2004, suivant en cela l'exemple des autorités gabonaises en 1982.

l'offre par les différentes zones de production du bassin d'approvisionnement. On comprend alors que l'impossibilité des associations de commerçants à agir sur les prix figure parmi les principaux reproches formulés à leur encontre. Les associations de commerçants, au niveau de différents marchés vivriers, ne constituent donc pas encore de véritables groupes de pression. Elles servent surtout de tremplin aux leaders pour la constitution de leur propre réseau.

En raison des préjudices qu'ils peuvent causer aux anciens, à travers l'accroissement de l'instabilité des prix et la réduction des marges, l'introduction de nouveaux commerçants sur le marché passe par l'intégration à un réseau ou par la cooptation d'un chef de réseau. Les variations de prix qui persistent sur le marché amènent les opérateurs à prendre des mesures collectives pour les atténuer. C'est ainsi qu'en décembre 1996, pour soutenir le prix du plantain, les producteurs de la zone de Penda-Mboko – qui ravitaillent les marchés doualais – ont réduit collectivement leur offre afin de créer une pénurie relative et permettre la hausse des prix. Après concertation, ils ont constitués deux groupes distincts, se relayant pour fournir le marché. L'offre hebdomadaire de banane plantain est alors passée de 900 à 400 régimes et le prix a augmenté d'environ 36 %. Mais deux mois plus tard, les grossistes ont boycotté cette zone et obligé les producteurs à augmenter leur offre et à revoir leurs prix à la baisse (Bikoï, 1998).

A Douala, le *tchoua'ah* ou tontine est le cadre par excellence de la manifestation de cette solidarité de proximité. Et quelle que soit l'analyse que l'on peut faire des formes de solidarité contractuelle, force est de reconnaître que l'une des principales qualités de cette « société des commerçants », c'est sa « *capacité à entretenir le trésor culturel d'une solidarité communautaire toujours vivace, capable de palier la crise du clientélisme de l'Etat en garantissant vaille que vaille une protection au plus pauvres* » (Marie, 2000 : 266).

Si dans les zones de production, les chargeurs assurent la fonction d'intermédiation entre le grossiste et le producteur, c'est le revendeur correspondant qui permet véritablement au chef de réseau de réguler le système alimentaire de Douala. Des évolutions fondamentales ont permis à ces réseaux de s'adapter aux mutations socio-économiques. A travers les groupes de tontine, le partenariat se substitue de plus en plus à la subordination inconditionnelle «au patron» et permet, à la fois, la reproduction du système lui-même comme la promotion individuelle et collective de tous les membres du réseau. La tontine ou le *tchoua'ah* chez les Bamiléké, constitue l'institution et le cadre de reproduction idéale. La littérature sur le sujet occulte malheureusement sa fonction sociale.

B - LES INSUFFISANCES ET LE BESOIN D'ÉTAT

L'ampleur de la crise alimentaire en Afrique met en évidence l'inadéquation des politiques d'autosuffisance alimentaire qui ont marginalisé la commercialisation des produits vivriers au profit des importations. C'est en ce sens que Georges Courade (1996 : 221) rappelle que la « *mondialisation accélérée des échanges n'a fait qu'aggraver les rapports de force entre les quelques grands exportateurs d'aliments. Diminution du pouvoir d'achat des citadins, suppression des subventions aux aliments de base, abandon des politiques de réserve en raison de leur coût faisant partie des mesures liées à la mise en place des programmes d'ajustement structurel* ». C'est que l'alimentation des villes africaines est abordée en termes de ravitaillement par les producteurs ruraux pour marquer « *la bienveillance* » de l'Etat-providence. Au mieux, quand la commercialisation des vivres frais a été prise en compte comme au Cameroun ou en Côte d'Ivoire, l'Etat lui-même s'est investi dans cette tâche avec les résultats catastrophique qu'illustre la faillite de la *Mission de Développement des Cultures Vivrières* (MIDEVIV).

C'est à partir de 1974 que l'Etat camerounais est intervenu directement dans l'approvisionnement et la distribution alimentaires des villes à travers la création de la MIDEVIV. L'objectif de cette société parapublique était de rationaliser et de régulariser

l'approvisionnement des marchés vivriers par le contrôle des flux de marchandises en faisant pression sur les prix à la consommation, quitte à diminuer la rémunération des producteurs et éviter que l'accroissement des prix alimentaires ne favorise le vivrier au détriment des produits d'exportation. Elle illustre parfaitement ce que l'on appelé le « biais urbain » ou la préférence accordée aux consommateurs urbains. A sa création, la MIDEVIV a bénéficié d'une importante aide financière et technique : hangars, camions, fonds de roulement, personnel et « experts » payés par l'Etat ou par endettement de l'Etat.

Les transactions portaient essentiellement sur la banane plantain, le haricot, l'arachide, la pomme de terre et le maïs. Les ventes se déroulaient dans les dépôts disséminés dans les villes. Les produits, exposés en *self service*, portaient des étiquettes indiquant à la fois le poids et le prix de la marchandise, excluant d'office toute possibilité de marchandage dans le mécanisme de fixation des prix. La MIDEVIV avait retenu comme norme de fixation des prix une fourchette de 20 à 30% au-dessous des cours du marché. Elle voulait mettre à la disposition des consommateurs urbains de nouvelles infrastructures de collecte et de stockage, de transport et de distribution en intervenant directement dans les circuits de commercialisation. Elle le faisait par l'implantation des structures chargées d'organiser la collecte, d'assurer les échanges entre les régions, de prévoir l'approvisionnement régulier des marchés urbains et de fixer les prix aux différentes étapes du processus commercial. Ces dernières cumulaient ainsi des fonctions de collecte, de transport et de redistribution. Au nom de la rationalisation et d'une politique de diminution des prix à la consommation urbaine, elle avait ainsi établi un système concurrent avec les réseaux marchands.

Comme en Côte d'Ivoire, la faillite de la MIDEVIV met en évidence les limites de l'Etat dans la régulation de l'approvisionnement et de la distribution alimentaire des villes en Afrique. Pourtant, la création de AGROCOM (*Agriculture-Agro-industrie-Communication*) traduit la volonté de l'Etat camerounais de rester présent dans le négoce des vivres pour « *recueillir et*

communiquer les informations sur le commerce des vivres, favoriser la transparence des transactions, éviter les monopoles et améliorer la compétitivité du secteur ». La nouvelle structure a été officiellement créée le 10 octobre 1994 dans le cadre du projet de diversification des exportations agricoles appuyé par l'Agence Canadienne de Développement International (ACDI). Ses actions portaient sur les études de marché par filières, la création du système de normalisation des produits. Reconnue d'utilité publique en 1995, AGROCOM s'est fixé comme objectifs l'organisation par secteur et par zone géographique des différents intervenants dans les filières vivrières et maraîchères, le soutien des filières prioritaires, la recherche et la diffusion des informations commerciales, la défense des intérêts de ses membres. L'ambition est de garantir un approvisionnement maximal des marchés urbains et d'accroître le volume des exportations en produits de qualité et à des coûts compétitifs.

En substituant la logique de l'encadrement à celle de l'implication directe et de la concurrence, l'Etat semble avoir tiré les leçons de l'échec de la MIDEVIV. Si le choix de certaines filières et de certaines zones de production peut contribuer au renforcement des réseaux dominants, l'amélioration de l'efficacité du système alimentaire de Douala dépasse largement les missions de cette structure, trop dépendante du financement extérieur. Pour y parvenir, la simple garantie par l'Etat de la performance d'une filière ou d'un système de commercialisations ne suffit pas (Gossens et al. ,1994). Le rôle de l'Etat est d'autant plus vital qu'il s'agit d'arbitrer entre plusieurs logiques antagonistes et parfois incompatibles. L'efficacité du système d'approvisionnement et de distribution alimentaires des villes est incompatible avec un souci de rentabilité immédiate. Elle se pose d'avantage en termes de gestion et de gouvernance locale. Dans cette perspective, l'appui des agences internationales de développement (ACDI notamment) à la gestion des filières à régulation locale met en évidence les ambiguïtés de la théorie du désengagement de l'Etat. En définitive, il s'agit d'instaurer de nouveaux types de rapports entre tous les acteurs en prenant en compte les attentes des acteurs les plus fragiles et les plus vulnérables.

1 - Les attentes des détaillants

Les attentes des détaillants et des grossistes par rapport à l'Etat peuvent être classées en deux catégories, selon que le marché est perçu comme un simple équipement urbain ou comme un espace de commercialisation. D'un côté, on a des attentes matérielles (construction de hangars d'exposition ou de magasin de stockage). De l'autre, les désirs exprimés relèvent davantage d'une régulation efficiente de l'activité commerciale (contrôle et harmonisation des prix, sécurité, salubrité et gestion du marché). La construction d'équipements (50 %) et le contrôle des prix (29%) sont les principaux domaines où les commerçants souhaiteraient une plus grande intervention étatique.

Si la demande d'équipements est compréhensible étant donné l'effectif croissant de commerçants, l'importance des attentes en terme de contrôle des prix montre les limites de la régulation par le marché. Les besoins sont également plus pressants au marché de la Gare et au marché de Sandaga où respectivement 90 % et 62 % des grossistes sollicitent la mise à disposition de nouveaux magasins de stockage. Sur les marchés mixtes ou sur les petits marchés de quartier, les attentes portent surtout sur le contrôle de prix. La situation du marché de *Bonamoussadi* est particulièrement singulière. On y attend tout de l'Etat : gestion du marché, contrôle des prix, construction des infrastructures. Sa localisation (dans un quartier résidentiel) s'ajoute à la rivalité entre les différents services publics impliqués pour fragiliser, voire annihiler, les actions initiées par l'association de commerçants.

L'analyse par filière montre l'insuffisance ou l'inadaptation des équipements pour les fruits, la tomate, le haricot et les tubercules. Par contre, pour le plantain et les tubercules, l'Etat est plus sollicité pour le contrôle des prix. Toutefois, c'est l'analyse des rapports entre l'Etat et les commerçants qui permet de mieux apprécier le rôle de la puissance publique dans l'approvisionnement et la distribution alimentaires à Douala.

2 - Les rapports commerçants-administration

La proportion de commerçants satisfaits de leurs relations avec l'Etat est tragiquement faible : 7 % au marché de Sandaga, 10% au marché de New-Deido et 11 % à Bonamoussadi et à la Gare de New-Bell. Mais cette insatisfaction globale recouvre des préoccupations et des arguments très différents. Trois catégories peuvent être identifiées.

Une petite minorité de commerçants légalistes (ou opportunistes) se déclare entièrement satisfaits de l'action de l'Etat et soutient que *« l'administration ne les dérange pas dans les hangars, il suffit d'être en règle, c'est ce qu'on attend d'un commerçant »*. D'autres portent néanmoins des jugements plus nuancés. Pour eux *« l'administration fait bien son travail, mais certains de ses agents affichent un manque de respect inacceptable à l'égard des commerçants »*. Enfin les critiques de la grande majorité de commerçants sont plutôt acerbes : *« L'administration serait inutile; c'est le bourreau des commerçants. L'administration camerounaise est le premier danger pour ses citoyens. »* ou *« L'administration est un loup pour les commerçants de Douala. Elle n'a d'autre souci que de remplir ses caisses. Le mieux, c'est d'éviter d'avoir à faire à l'administration camerounaise. Nous attendons une réaction assez vive de la jeunesse camerounaise pour mettre fin à l'exploitation de l'administration »*.

Les rapports assez difficiles entre commerçants et agents de l'Etat expliquent certainement le rôle des leaders d'associations de commerçants sur les différents marchés. Dans certains domaines de la vie socio-économique, (santé publique, éducation, encadrement du monde rural, droits de l'homme), les institutions religieuses et les Organisations Non Gouvernementales interviennent pour compenser les lacunes ou atténuer les abus de l'Etat. Il n'en est pas de même pour la commercialisation des produits alimentaires. Avec l'avènement des associations de commerçants sur les différents marchés, les responsables associatifs jouent le rôle d'intermédiaire. Une fois encore les appréciations de l'action de ces leaders varient suivant le marché. Les responsables

des associations font l'unanimité en leur faveur au marché de *New-Deido*, ce qui n'est pas le cas au marché de la gare de *New Bell* comme à *Bonamoussadi* où les commerçants s'insurgent contre l'arbitraire de leurs représentants.

L'hostilité des commerçants à l'égard de l'administration conduit à reposer la question fondamentale de la régulation de l'activité commerciale et de l'approvisionnement vivrier comme celle de la cohabitation entre réseaux marchands et réseaux politico-administratifs. De fait, on retrouve au coeur de la régulation, l'épineux problème du clientélisme et de la corruption : *« les sommes collectées à la guérite ne servent pas du tout à l'entretien du marché, mais à enrichir les amis du délégué du gouvernement auprès de la Communauté Urbaine de Douala... L'association des commerçants fonctionne bien, même si pour l'instant on n'a pas encore de gros résultats. Maintenant, qu'on nous a confié l'entretien et la propreté du marché il n'y a pas de raison que ça ne marche pas bien. »* (Bagarreur, 1999).

L'échec des tentatives d'intervention étatique dans la sécurisation alimentaires de villes soulève deux questions : la nature des rapports et du compromis à négocier entre l'Etat et les réseaux marchands, le rôle et la place de l'Etat dans le commerce des vivres. L'Etat est interpellé pour réguler et arbitrer entre logiques antagonistes et incompatibles. Devenu un lieu de développement des stratégies d'accumulation, d'appropriation et de maîtrise de pouvoir, la gestion de l'espace marchand en ville pose à la fois la question de la gouvernance et de protection de l'environnement, donc du développement durable.

Si la faiblesse des revenus fiscaux collectés sur les marchés vivriers sert de prétexte habile pour ajourner ou suspendre la rénovation et la réhabilitation des équipements, l'action de l'Etat et de la collectivité locale est profondément affectée par la prédation, la corruption des agents et le clientélisme des réseaux qui se discutent le contrôle du marché. L'Etat-nation reste encore une illusion face la puissance des réseaux claniques, ethniques, sectaires. L'amélioration de l'efficacité du système alimentaire ne

devrait-elle pas s'inscrire dans le cadre d'une politique globale et prospective d'aménagement du territoire et de gestion durable de l'espace ?

En passant d'une situation d'opposition concurrentielle à une volonté d'appui aux acteurs locaux des filières les plus compétitives, l'Etat au Cameroun semble en avoir tiré certains enseignements positifs. Mais ce repli tactique de la régulation effective des filières (contrôle devrait-on dire?) ne signe nullement la disparition de l'Etat dans la sécurisation alimentaire de Douala. Son rôle et particulièrement celui de la municipalité urbaine restent, à tout point de vue, fondamental.

C - QU'ATTENDRE DE LA DÉCENTRALISATION ?

Prévue par la Constitution depuis 1996, il a fallu attendre juillet 2004 pour voir enfin l'Assemblée Nationale du Cameroun voter la loi relative à la décentralisation. Si le terme «décentralisation» est fortement et positivement connoté (liberté, souplesse, modernité, approfondissement de la démocratie), aucune définition rigoureuse et définitive ne peut, en revanche, en être proposée. Conçue comme un modèle alternatif d'organisation de l'Etat et de gouvernance localisée par les différents types d'acteurs sociaux, aux différentes fonctions assignées, la décentralisation présente néanmoins plusieurs options: soit une déconcentration légère des services de l'Etat, soit une fédéralisation plus radicale des institutions avec, également des scénarii intermédiaires de gestion autonome et participative.

Dans le contexte doualais, la décentralisation doit surtout se comprendre comme un mode d'organisation de la ville. Pensée comme une étape clé destinée à restaurer la confiance perdue; en impliquant plus directement le citoyen dans la gestion de la cité, elle marque donc une réelle rupture de culture politique. Mais le mode d'organisation, que cette société se donne, pour concilier ces deux préoccupations peut paraître contradictoire : l'autonomie des collectivités territoriales décentralisées que sont les communes urbaines d'arrondissement et la poursuite d'une action politique et administrative unifiée au niveau de la Communauté Urbaine.

Certes, la loi camerounaise du 24 juillet 2004 sur la décentralisation se propose de définir les contours du transfert des compétences aux collectivités territoriales décentralisées ainsi que l'exercice de la tutelle de l'Etat sur celles-ci. Mais l'expérience montre qu'il faut remplir trois conditions pour que la décentralisation améliore la gouvernance :

Une décentralisation politique des responsabilités et des pouvoirs aux autorités locales en fonction de leurs capacités en terme de prestation de services; .une décentralisation des capacités d'investissement depuis les échelles décisionnelles supérieures associée à des ressources localement gérées pour permettre aux collectivités locales d'améliorer les infrastructures.

Une décentralisation des pouvoirs de contrôle (Cour des comptes) et d'information (presse) afin que les élus de la cité soient redevables de leurs décisions devant leurs propres citoyens et pas seulement devant les bailleurs de fonds. Patrick Le Gales (1995)⁴⁵ ne définit pas autrement le concept de gouvernance : capacité à intégrer, à donner forme aux intérêts locaux, aux organisations et aux groupes sociaux en terme de capacité, à les représenter à l'extérieur, à développer des stratégies plus unifiées en relation avec le marché, l'Etat, les autres villes et niveaux de gouvernement. Des tentatives se multiplient pour trouver des modes d'organisation et de gestion permettant de concilier le développement économique et le maintien d'une cohésion sociale. Dorier-Appril et Sylvie Jaglin (2002)⁴⁶ précisent, à cet effet, que le rôle des gouvernements urbains a été profondément orienté par l'affirmation croissante de leur responsabilité dans le développement local, à travers l'organisation et la régulation de la fourniture des infrastructures, la gestion des équipements et services, le développement social, la gestion foncière, le logement.

⁴⁵ Patrick le Gales, 1995. Du gouvernement des villes à la gouvernance urbaine, *Revue Française des sciences politiques*, N°1.

⁴⁶ Elisabeth Dorier Appril, Sylvie Jaglin , 2002 .Gestions urbaines en mutation : du modèle aux arrangements locaux. *Autrepart*, N° 21 pp. 5-15.

La notion de gouvernance prend acte de la défaillance de l'encadrement étatique et cherche à le corriger en utilisant le répertoire libéral. La privatisation vise alors à circonscrire les domaines directs d'action des pouvoirs publics en les recentrant sur des fonctions de régulation et de facilitation tout en favorisant les entreprises privées.

1 - Le dilemme des collectivités locales

Les espoirs nés de la décentralisation reposent sur un postulat qui n'est pas toujours vérifiée à savoir que les acteurs municipaux, mieux au fait des réalités locales, apporteront des améliorations nécessairement significatives aux maux (insalubrité, insécurité, difficulté de transport, insuffisance des infrastructures, etc.) qui minent leur ville. On attend également beaucoup des associations sensées représenter la société civile au sein du dispositif chargé de la définition et de l'exécution de l'action publique profitable au plus grand nombre. Par leur collaboration étroite avec les appareils administratifs, « ces acteurs infra-municipaux » (Vidal, 1999) semblent garantir la mise en œuvre d'une telle intervention. Le regroupement des commerçants en associations voire en confédération permet le rapprochement entre les populations de base et les décideurs politiques et municipaux en leur permettant de participer au gouvernement de la ville.

Pour le gouvernement camerounais, la décentralisation « consiste en un transfert par l'Etat aux Collectivités Territoriales Décentralisées (CDT) des compétences particulières et de moyens appropriés ». Elle constitue « l'axe fondamental de la bonne gouvernance au niveau local ». Les dispositions relatives à l'action économique, à la planification, à l'aménagement du territoire, à l'urbanisme donnent aux collectivités locales le pouvoir d'agir en faveur ou au détriment de l'approvisionnement et de la distribution alimentaire des villes. Elles transfèrent aux communes les compétences en matière de promotion des activités de production agricole, pastorale, artisanale et piscicole; de transport public urbain; d'élaboration et d'exécution des plans d'investissements communaux; d'élaboration des documents d'urbanisme, d'aménagement concerté, de rénovation urbaine et de remembrement.

La redistribution est une composante essentielle du système alimentaire bien que son caractère informel et mouvant gêne les élus dans l'évaluation de sa contribution économique (et de la taxation éventuelle qu'elle offre). Au-delà, elle préoccupe les collectivités locales à plusieurs titres. Sur le plan politique, détaillants, pousseurs, porteurs et déchargeurs constituent l'essentiel de l'électorat dans les communes urbaines d'arrondissement comme Douala II et Douala III. Partout dans la ville ils constituent la principale catégorie sociale pour laquelle le droit à la ville se pose en terme de droit à l'espace marchand. Enfin, sur le plan environnemental leurs activités sont parmi les plus polluantes en raison de l'importance de la quantité des déchets qu'ils produisent. Considérer l'approvisionnement et la distribution alimentaire comme une composante des stratégies de développement urbain suscite de vives polémiques, dans la mesure où elle implique l'occupation des espaces les plus en vue dans le paysage urbain (carrefours, abords des rues, bâtiments administratifs dans certains cas). Pourtant ces acteurs-citoyens ne sont que peu représentés auprès des pouvoirs publics qui ont tendance à privilégier d'autres groupes sociaux (Fleury, 2004 : 47). Dès lors, mettre en avant les fonctions de l'approvisionnement et de la distribution alimentaires devient une nécessité pour inciter les gestionnaires urbains à intégrer, protéger et accompagner les spécificités de la redistribution des vivres dans la ville.

Les communes urbaines d'arrondissement ont des responsabilités de plus en plus importantes dans la gestion de la ville de Douala et de ses marchés. Mais entre la décentralisation et la privatisation pure et simple de la gestion de la ville et de ses marchés, l'Etat hésite⁴⁷ à trancher une fois pour toute entre déconcentration administrative, renforcement de la société civile, augmentation des capacités institutionnelles, mise en place des conseils municipaux et régionaux qui sont autant de manières de concevoir les enjeux de la décentralisation.

⁴⁷ Voir la gestion erratique des marchés de Douala au chapitre 4.

Dans les conditions actuelles, deux phénomènes majeurs entravent l'action des collectivités locales à Douala: la corruption et le clientélisme dans le mode de passation des marchés d'une part, le poids de la tutelle administrative d'autre part. On s'accorde à dire que Douala a commencé sa descente aux enfers en 1988. Parce que *« le conseil municipal avant 1988 était un parlement en miniature. Chaque maire d'arrondissement posait clairement les problèmes rencontrés dans sa circonscription. On débattait sans états d'âme des questions d'aménagement de la ville. Tous les entrepreneurs étaient tenus de respecter scrupuleusement les clauses des cahiers de charges et il était totalement exclu de tricher. Six centimètres d'épaisseur de bitume sur une route ne pouvaient être tolérés à la place des 11 cm prévus dans le cahier des charges »* (T.W, janvier 2000).

Jusqu'à présent, les collectivités locales restent soumises à une tutelle rigide exercée par les autorités centrales et locales. L'on peut relever d'emblée que la compétence réglementaire de l'Etat en matière de tutelle sur les collectivités territoriales décentralisées appartient en principe au ministre de l'Administration Territoriale. Toutefois, de larges prérogatives sont dévolues dans ce domaine aux autorités préfectorales et une intervention du Président de la République est toujours possible. A Douala, la compétence échoit au gouverneur assisté d'un service provincial des communes. Le préfet est naturellement compétent et dispose d'un bureau qui suit les activités des communes tout en procédant à l'étude technique des dossiers qui en émanent. Si la tutelle sur les collectivités locales avait été conçue, dès le départ, pour remédier aux insuffisances des organes municipaux, aujourd'hui, elle constitue une menace pour la décentralisation. On relève ainsi des situations où des actions, menées par les autorités de tutelle, sont entreprises pour le compte des collectivités locales sans que les organes compétents de ces dernières aient eu à en débattre. Et, même dans les cas où elles sont informées, leur volonté n'est généralement pas prise en compte, les autorités de tutelle décidant parfois contre leur gré. En définitive, la rigidité du régime actuel de tutelle constitue un

aspect négatif pour l'autonomie et l'efficacité des collectivités territoriales décentralisées.

2 - Des associations à prendre en compte !

En réalité, la décentralisation est une composante des réformes institutionnelles imposées à l'Etat camerounais, comme à de nombreux autres Etats africains, comme une conditionnalité de l'aide. Dans la perspective d'un développement durable et de la bonne gouvernance, elle encourage l'Etat et les collectivités locales à associer la société civile au processus de développement.

Par rapport à la régulation de l'approvisionnement et de la distribution alimentaires des villes, par rapport à construction et la gestion des marchés, la question est de savoir quel est cet acteur essentiel du développement ? Quels groupes sociaux rassemble-t-il ? En définitive, les associations de commerçants des différents marchés de Douala sont-elles une composante de la société civile ? Nous aborderons cette question fondamentale par rapport à la définition qu'en donnent les agences internationales de développement et à travers l'analyse des associations de commerçants de la société doualaïse.

a - La société civile dans la perception des agences internationales de développement

Déjà fréquemment mise en exergue dans les années 1980, la notion de société civile⁴⁸ a vu son importance s'accroître progressivement dans les politiques économiques au cours de la décennie suivante. Cette thématique est encore plus récurrente dans les discours sur l'approche participative, mise en avant dans les projets de développement de la Banque mondiale et dans les projets d'aide au développement de l'*Organisation pour la*

⁴⁸ Pour certains auteurs, l'importance conférée au concept de société civile serait liée à la crise des institutions internationales qui ont besoin de donner une nouvelle légitimité à leurs politiques au sortir des politiques d'ajustement structurel. La consultation et l'implication des populations supposent que l'approche participative constitue un argument de légitimation et une modalité de stabilisation. Il faut définir la nature exacte des interlocuteurs et acteurs de ces stratégies de développement pour contribuer au diagnostic de ces stratégies de développement.

Coopération et le Développement Economique (OCDE) (Treillet, 2006).

Le problème c'est que les définitions, fournies par les organisations internationales elles-mêmes, sont souvent vagues et entachées de flou. La société civile est une notion à géométrie variable. La liste de ses composantes peut varier considérablement selon les organisations internationales qui l'emploient, selon la ou les fonctions qui lui sont attribuées, selon les pays, les domaines d'activités ou les secteurs de la société. Ses critères de délimitations sont variables. Les définitions les plus courantes de la société civile sont essentiellement négatives dans la mesure où la société civile est avant tout définie par ce qu'elle n'est pas. Un premier élément de diversité réside dans la distinction entre les associations déjà existantes, les regroupements de population auxquels s'adresse le projet de développement et sur lequel il s'appuie, et les regroupements *ad hoc* suscités par les besoins du projet lui-même. Dans le premier cas, les composantes de la société civile peuvent être des associations susceptibles d'avoir des objectifs très divers (associations de crédit mutuel ou groupe de tontine, coopératives agricoles ou artisanales, associations destinées à promouvoir des objectifs de santé ou d'éducation). Ces structures sont souvent considérées comme les partenaires les plus importants, quelques fois comme des éléments clés de la plupart des projets. Il peut s'agir des structures communautaires de villages, des comités dans les quartiers urbains, des groupes religieux, de regroupements liés à des structures traditionnelles, familiales, des clubs de sports. Ces structures permettent d'identifier des leaders de la communauté.

Par rapport à la problématique de la décentralisation, la construction et la gestion des marchés apparaissent comme des projets susceptibles de contribuer à la structuration de la société civile dans la mesure où elle aide le associations de commerçants à s'organiser, à prendre la parole, à prendre conscience de leurs propres intérêts ou de des nombreux problèmes auxquels ils sont confrontés. Mais l'omniprésence de l'Etat fait souvent écran, à la diffusion de l'information et à l'expression collective des besoins.

Elle provoque le gaspillage et des pertes par le biais de la corruption à grande échelle.

b - Les associations de commerçants à Douala

Les associations de commerçants des marchés vivriers de Douala appartiennent à la catégorie des organisations dites intermédiaires⁴⁹ entre les masses citadines et les instances dirigeantes de la société. Au Cameroun, la crise économique et les contestations socio politiques des années 1990 ont élargi les espaces de concertation et de négociation. Victimes d'une marginalisation aggravée par la suppression ou la privatisation de nombreux services publics, les associations de commerçants luttent pour faire connaître et respecter leurs droits.

En raison de leur niveau d'éducation et d'instruction, de jeunes commerçants, comme ceux du marché de *Sandaga*, offrent la perspective d'une association plus légitime pour jouer le rôle d'interlocuteur des autorités administratives. Si la contestation politique des «années de braise» n'a pas débouché sur l'organisation d'une Conférence Nationale, elle a néanmoins permis, à Douala, une prise de conscience de la nécessité de s'organiser. Désormais, litiges et tensions ne mettent plus directement aux prises commerçants individuels et policiers, mais l'association des commerçants à la Communauté Urbaine de Douala. Ce qui implique en retour l'élaboration des nouvelles formes de concertation négociée et de transactions sociales. La plupart des Doualais revendiquent l'appartenance à une ou plusieurs de ces associations qui fonctionnent sur des modes «supposés» démocratiques et constituent des lieux de redistribution de ressources, d'espace de production de la solidarité-réciprocité au sein des communautés locales. A condition qu'elles puissent participer à une gestion de type communal, ces organisations

⁴⁹ Maxime Haubert, (2000) distingue également les organisations communautaires de base, sorte de groupement de solidarité à l'échelle des quartiers ou du village, et les organisations privées bénévoles, à but non but lucratif, qui poursuivent des objectifs dépassant les intérêts des membres.

pourraient constituer un creuset pour l'apprentissage d'une citoyenneté.

Au-delà de la gestion des équipements et des espaces marchands, principale mission des associations de commerçants sur les différents marchés, c'est bien l'accès à des positions de pouvoir qui est au cœur des conflits avec les pouvoirs publics. Parce que les responsables des associations sont les interlocuteurs privilégiés des autorités administratives et municipales, nombre d'entre eux estiment que leur bonne connaissance des réalités du marché et l'expérience qu'ils ont acquis, dans la gestion des conflits, les préparent à devenir de bons conseillers municipaux. D'autres estiment que *« les responsables des associations de commerçants devraient être traités comme des auxiliaires de l'administration dans la mesure où ils participent non seulement à la gestion des marchés, mais également à la collecte des revenus fiscaux »*.

Il en va de la gestion des marchés et de la ville comme de toute gestion. L'Etat, la CUD et ses gestionnaires détiennent le pouvoir de gestion et cherchent à le conserver, tandis que les commerçants et leurs associations y aspirent et luttent pour y accéder. Il en résulte des relations de plus en plus conflictuelles. C'est, par exemple, pour participer à la gestion de leur marché que l'association de commerçants du marché *Madagascar* a été encouragée à prendre des parts dans le capital de la défunte *Société Nouvelle du Marché Madagascar*. Sur les autres marchés de la ville, la sécurité et la salubrité ont été confiées aux associations de commerçants (cas de *New Deido* et de *Sandaga* particulièrement). La reconstruction du marché de *Koulouloun* sur financement propre de l'*Association des Commerçants et Sauveteurs du Cameroun (ACSCAM)* pour un montant de 350 millions de francs CFA en 2001 constitue la preuve de la capacité des commerçants à contribuer à la gestion du marché. Il indique que la privatisation des marchés peut se faire par dévolution à ces associations des fonctions et des ressources.

Malgré la multiplication des rencontres avec le Délégué du gouvernement, les commerçants sont convaincus que les marchés sont loin d'être la priorité des responsables municipaux de Douala. Tout ceci suscite (ou va susciter) de nombreuses confrontations. C'est ainsi qu'en janvier 2000, les commerçants de vivres frais du marché central ont violemment protesté contre les tentatives d'expulsion qui leur ont été signifiées par la Communauté Urbaine. Au marché de *Bonamoussadi*, le sous-préfet de Douala 5^{ème} a dû intervenir, à plusieurs reprises, pour aplanir les divergences entre l'association de commerçants de ce marché et la MAETUR au sujet de la gestion des espaces. En janvier 2002, les commerçants du marché de la *Cité des Palmiers* se sont mis en grève pendant trois jours pour protester contre l'augmentation des loyers décidée unilatéralement par la *Société des Transactions Commerciales du Cameroun* (STCC). Les acquis et les améliorations obtenus sont bien loin des attentes. Un peu partout les commerçants prennent conscience des limites et des faiblesses des associations comme cadre de négociation et de concertation. En témoignent ces propos d'un vendeur de fruits au marché de la gare : « *il y a des associations de commerçants au niveau de chaque marché. Mais il faut un véritable syndicat qui permette aux commerçants de s'organiser pour défendre leurs intérêts et leurs droits et imposer d'être respectés par la police* ».

Malheureusement les associations de commerçants ne représentent pas l'ensemble des commerçants : 82 % seulement des grossistes et 70 % des détaillants déclarent appartenir à une forme quelconque d'organisation. Les leaders se distinguent généralement par leur niveau de formation, l'expérience accumulée au cours de leurs itinéraires professionnels, leur ancienneté d'installation sur le marché et par la densité des réseaux relationnels mobilisés. En fin de compte, les associations de commerçants ne sont représentées que par un groupe restreint d'individus. Comme le montrent les exemples des marchés *New Deido*, *Madagascar* et *Sandaga*, l'efficacité de ces associations dépend de la personnalité et de la disponibilité de leur responsable. Les associations tendent à exclure tous les acteurs qui ne paraissent pas avoir les qualités, les capacités ou la disponibilité pour participer à la mise en œuvre du projet

commun. *« Le critère le plus important pour le fonctionnement efficient de l'association, c'est la disponibilité, la motivation du commerçant et la conviction des membres. Ceci explique l'échec des tentatives de cooptation des membres du bureau et justifie les fréquents renouvellements du bureau ».*

La diversité et la complexité de la société doualaïse se traduisent dans la gestion des marchés par des logiques contradictoires. Le climat social qui prévaut sur les marchés vivriers de Douala s'apparente ainsi à ce que Vuarin (1997) appelait le « temps des tribus » où chacun est poussé vers son semblable par un mouvement d'empathie, quasi-instinctif. D'où l'importance du contact, du lien physique et des rapports collectifs à l'espace d'origine. Ce lien mêle partage du territoire et contact physique d'une part, solidarité et entraide de l'autre.

Contrairement aux tontines, les associations constitueraient une charge pour les commerçants. En effet, si l'entraide, les possibilités d'épargne et de crédit constituent aux yeux des grossistes et des détaillants les principaux atouts de la tontine, ils reprochent aux associations de commerçants leur incapacité à diminuer les charges fiscales et à agir sur l'harmonisation des prix. Les associations de commerçants seraient presque inexistantes si leur vocation se limitait à la stricte défense des commerçants ou à l'appui commercial.

Parce que la communauté exalte la réussite individuelle, elle apparaît à plusieurs égards comme le cadre idéal d'organisation des groupes de tontine (de village, de l'arrondissement, de département ou de la province). La tontine ne contribue pas à faire disparaître l'individu, mais lui offre un espace d'épanouissement non reconnu par les associations. Ces dernières essaient d'adapter leur fonctionnement aux réalités socioculturelles locales en créant en leur sein des groupes de tontine ou en favorisant leur développement au niveau de différents secteurs du marché. Les détaillants adhèrent aux associations pour l'épargne et l'entraide. Les motivations d'ordre corporatistes sont marginales. Si migration et urbanisation favorisent le brassage des traditions, le renforcement

des associations permet de maintenir l'autorité et le contrôle des membres du bureau sur les adhérents-commerçants. L'association fonctionne comme une société hiérarchique qui valorise les statuts sociaux et néglige ou subordonne l'individu. La tontine, par contre, lui donne les moyens pour réaliser ses ambitions personnelles. Malgré les atouts et les acquis, les responsables associatifs n'arrivent pas encore à convaincre tous les commerçants d'adhérer aux associations. L'individualisme prévaut encore chez de nombreux commerçants. L'importance de l'effectif de grossistes (80%) qui préfèrent intégrer les groupes de tontines de famille ou du marché témoigne de l'urgence de l'éducation et de la sensibilisation. « *Le bon fonctionnement de l'association est handicapé par la logique affairiste et individualiste des commerçants* ». Cette indifférence par rapport à la dynamique associative qui se développe sur le marché s'explique par le fait que les objectifs poursuivis par les associations ne correspondent pas toujours aux aspirations profondes des commerçants. Le tableau ci-dessous montre que la dynamique associative est plus poussée chez les détaillants (56 %) de la ville, cette catégorie d'acteurs évoluant dans un contexte plus corporatiste, que chez les grossistes (44 %).

Toutefois les indicateurs socio-démographiques sont de loin les plus pertinents pour mieux comprendre les dynamiques associatives des commerçants de Douala. La tendance à adhérer aux structures corporatistes est plus ou moins forte selon le niveau d'instruction. Chez les grossistes qui ont achevé leurs études secondaires, l'attachement aux structures familiales est encore plus fort alors que 8 des 11 grossistes qui ont fait des études universitaires croient davantage aux valeurs corporatistes. De même, parmi les 83 néo-grossistes, la moitié s'accomplit socialement dans le cadre des structures corporatistes plutôt que dans les cercles ethniques. C'est aux acteurs les plus scolarisés que revient souvent la responsabilité de l'animation des associations de commerçants des différents marchés vivriers de Douala. Comme l'a bien perçu Gilles Séraphin (2000 : 204-205), l'idéal pour ces commerçants c'est de « *devenir grand, c'est de réussir et d'occuper une place dominante dans l'échelle sociale, c'est de posséder beaucoup de moyens (argent, relations, liens privilégiés*

avec le monde de l'invisible) et entretenir une nombreuse clientèle ». Dans cette logique, les commerçants seront plus enclins à adhérer aux organisations et associations qui leur permettent d'atteindre ces objectifs.

Tableau 7 - Nature des organisations auxquelles adhèrent les commerçants de Douala (en %)

Nature des associations	Détaillants	Grossistes
Corporation	56	49
Tontine familiale	36	44
Coopérative	2	2
Autres	6	5
Total	100	100

Source : Enquêtes personnelles auprès de 195 grossistes et 205 détaillants.

Tableau 8 - Place des tontines dans les associations (en %)

Nature des associations	Détaillants	Grossistes
Corporation	18	21
Tontine	80	77
Coopérative	2	2
TOTAL	100	100

Source : Enquêtes personnelles auprès de 195 grossistes et 205 détaillants

Si sur les différents groupes de tontines, présents sur les marchés, se sont constitués, pour la majorité d'entre eux sur une base ethnique ou amicale, l'absence de groupes de tontines au sein des associations légalisées de commerçants semble devoir traduire l'hétérogénéité du groupe et une certaine méfiance réciproque. A *Sandaga*, il n'y a pas de tontine au niveau de l'association mais il en existe au niveau des différents secteurs où les commerçants et les membres sont originaires de la même région ou du même village.

A Douala, l'opposition entre la communauté tribale et la société urbaine pose la question des solidarités communautaires dans un climat de contradictions et de tensions. C'est dans ce sens qu'il faut appréhender l'importance croissante des tontines professionnelles (entre les grossistes, entre les détaillants, entre les anciens d'une même équipe de sport ou du même établissement scolaire). Pour ne pas éveiller les inquiétudes des politiques et rassurer les partenaires méfiants et indécis sur le caractère «apolitique» et « a-tribal » du groupe ou de la structure, on parlera d'association ou d'amicale. Plus que les autres catégories socioprofessionnelles, les commerçants savent que sans la cotisation ou la participation à un groupe de tontine, ces associations n'ont pas de véritable raison d'être.

CONCLUSION

En choisissant d'étudier les marchés à travers les pratiques des acteurs de l'approvisionnement alimentaire de Douala, nous avons abordé un sujet peu exploré. Ce ne fut pas une partie de plaisir, tant les conditions d'enquête ont été difficiles dans un contexte de forte conflictualité, de méfiance et de violence.

Pendant longtemps, l'Etat camerounais a abandonné ses responsabilités vis-à-vis d'une ville perçue comme «rebelle». On peut ajouter à cette carence la faible intégration économique et les rivalités politiques dans la sous-région de l'Afrique centrale.

L'ouvrage traite plus particulièrement de l'approvisionnement que du ravitaillement de Douala. Le ravitaillement privilégie la production agricole et les producteurs ruraux. L'approvisionnement par contre, met le citoyen-consommateur et le commerçant grossiste au cœur du dispositif, renversant ainsi la problématique longtemps utilisée en géographie.

Dans un contexte de crise économique et de forte croissance démographique, le système alimentaire réussit à nourrir la ville avec une certaine efficience. Les ajustements pour «juguler» la crise ont favorisé le repli des citoyens appauvris sur la consommation des produits locaux. La vente en gros a parachevé la reconquête du marché urbain, renforcée par une meilleure articulation entre marchés de redistribution à Douala et marchés de collecte dans l'arrière-pays. La production du bassin

d'approvisionnement de la capitale économique du Cameroun est marquée par le maintien des grandes plantations dans la province du Sud-Ouest et plus encore par la revanche du vivrier marchand (plantain, fruits et produits maraîchers) sur les Hautes Terres de l'Ouest et dans la zone Centrale du Mungo. La demande concurrente des pays pétroliers de la sous-région (Gabon, Guinée Équatoriale, Congo, Tchad) aurait pu constituer un handicap pour l'approvisionnement vivrier de Douala. En réalité il n'en est rien.

Cette étude de l'approvisionnement de Douala est surtout une géographie des marchés. La compétition entre zones rurales ne se situe pas simplement au niveau de la production agricole, mais davantage au niveau de la collecte. Ces deux éléments constituent les principaux facteurs de différenciation entre les hautes terres et la zone côtière qui constituent le bassin d'approvisionnement proche de Douala. Tous les quartiers de la ville sont quadrillés par des marchés vivriers, dont certains, comme Sandaga, ont une vocation internationale. Le processus de spécialisation de ces marchés contribue à la segmentation du territoire urbain.

L'étude est révélatrice des tensions socio-politiques en milieu urbain. Les rivalités commencent par la perception contradictoire de l'espace chez les différents protagonistes. Dans cette ville-marché, le fait identitaire a été instrumentalisé par les pouvoirs publics et manipulé par les commerçants, constituant le substrat sur lequel se construisent les réseaux marchands et clientélistes. Chaque marché apparaît en définitive comme un territoire dont le contrôle est l'objet de conflits. Le droit à la ville se pose désormais aussi en termes de droit à un espace marchand.

L'efficacité du système alimentaire de Douala tient au rôle des intermédiaires dans le contexte de crise des années 1980 et 1990. L'économie informelle a constitué un secteur-refuge pour les citoyens doualais, dont l'efficacité tient à l'extrême diversité des acteurs. En se concentrant sur certaines filières et certains marchés, le grossiste spécialise des régions entières pour garantir son approvisionnement. À travers l'organisation des acteurs en

réseaux marchands (verticaux) ou en associations (horizontales), il est devenu l'artisan des mutations dans le vivrier marchand au Cameroun.

Le commerce des vivres locaux au Cameroun est exclu du financement bancaire et ses acteurs le sont du système de protection sociale. Le regain d'importance du commerce des vivres locaux signifie le retour aux normes traditionnelles : confiance, aide, cadeau. A Douala, le *tchoua'h* ou la tontine est le cadre de la manifestation de la solidarité collective. C'est la tontine qui constitue le ciment des réseaux marchands plutôt que l'islam comme en Afrique de l'Ouest.

Le transport demeure le talon d'Achille du système alimentaire de Douala, en raison du mauvais état des routes et de l'insuffisance des moyens de transport. Toutefois, ce sont les pratiques prédatrices des agents de l'Etat (police, gendarmerie, douane, percepteurs et gestionnaires des marchés) qui constituent la principale menace sur la sécurisation alimentaire de la capitale économique.

La gouvernance urbaine à Douala est malheureusement marquée tour à tour par l'hégémonie du pouvoir central, des tentatives malheureuses de privatisation et un embryon de société civile incarnée par les associations de commerçants qui ont du mal à se faire entendre. Par ailleurs, faut-il construire dans les villes africaines des marchés qui soient des chefs-d'œuvre architecturaux ou des structures modestes adaptées à la capacité des utilisateurs ? La subordination du premier magistrat municipal et des collectivités locales à l'administration centrale a contribué à vider la décentralisation de son contenu. La libéralisation de la vie publique a permis la création d'associations de commerçants censées participer à la gestion du marché et de la ville. Mais peuvent-elle échapper au clientélisme et quel crédit faut-il leur accorder ? Le niveau d'éducation de plus en plus élevé des leaders autorise un certain optimisme, mais la fragilité financière de structures dont le fonctionnement dépend des cotisations des adhérents constitue un handicap.

L'efficacité du système d'approvisionnement et de distribution alimentaire de Douala dépend en définitive des commerçants grossistes et de l'Etat. Le grossiste maîtrise l'environnement de la production et de la commercialisation, mais la prééminence de la logique individualiste pénalise les tentatives d'organisation de la corporation.

BIBLIOGRAPHIE

AERTS (J.J), COGNEAU(D.), HERRERA (J.), de MONCHY (G.), ROUBAUD (F.), 2000. L'économie camerounaise. Un espoir évanoui, Paris, Karthala. 287p.

BANQUE MONDIALE, 1995. Cameroun, diversité, croissance et réduction de la pauvreté, Rapport n° 13167-CM, Washington, Banque mondiale, 220 p.

BARBIER (J.C.), CHAMPAUD,(J.), GENDREAU (F), 1983. Migration et développement : la région du Moungo au Cameroun, Paris. Travaux et Documents de l'ORSTOM. 372 p.

BERTONCELLO (B.), BREDELOUP (S.), 2002. « *La privatisation des marchés urbains à Abidjan : une affaire en or pour quelques uns seulement* », Autrepart n° 21, pp. 83-100.

BRICAS (N.), COURADE (G.) COUSSY (J.), HUGON (P.), MUCHNIK (J);, 1985. Nourrir les villes en Afrique subsaharienne, Paris, L'Harmattan, 421 p.

BRICAS (N.) ,1993. « *Les caractéristiques et l'évolution de la consommation alimentaire dans les villes africaines* », pp. 127-160, In Muchnik (J.) (ed.), Alimentation, techniques et innovations dans les régions tropicales, Paris, L'Harmattan.

BRUNEAU (J.C), 2002. « *Vivre la ville à la campagne : Crise des sociétés et exurbanisation en Afrique tropicale* », pp.91-101, In : Bart (F.), Bonvallot (J.), Poutier (R.) (coord.). Regards sur l'Afrique, Historiens et Géographes n° 379.

CARTIER-BRESSON (J.), 2000. « *Corruption, libéralisation et démocratisation* », Revue Tiers Monde, T. XLI, n° 161, janvier-mars, pp. 9-22.

CHAMPAUD (J.), 1983. Villes et Campagnes du Cameroun de l'Ouest, Paris, ORSTOM, 508 p.

CHALEARD (J. L.) 1996. Temps des villes, temps des vivres. L'essor du vivrier marchand en Côte d'Ivoire, Paris, Karthala, 661 p.

CHALEARD (J.L.), 2002. «*Marchés et vivriers marchands en Afrique occidentale : le cas de la Côte d'Ivoire* », pp. 111-122 In Bart (F.), Bonvallot (J.), Pourtier (R.) (coord.). Regards sur l'Afrique, Historiens et Géographes, n° 379.

COQUERY (M.) 1997. Planification urbaine et distribution alimentaire en Afrique, Rome, FAO, collection « Aliments dans les villes »_12 p

COURADE (G.) 1985. «*Villes/campagnes: les liaisons dangereuses* ». , pp. 67-81 In Bricas et al, Nourrir les villes en Afrique subsaharienne, Paris, L'Harmattan

COURADE (G.) et BRUNEAU (M.), 1983. «*Développement rural et processus d'urbanisation dans le Tiers monde* », Cahiers ORSTOM, Série Sc. H., vol. XIX n°1. pp. 59-92.

COURADE (G.), 1989. «*Le risque d'insécurité alimentaire : de l'imprudence écologique au démantèlement de l'État-providence* », pp.575-597, In Eldin (M.) et Milleville (P.) (éds), Le risque en Agriculture, Paris, ORSTOM, 619 p.

COURADE (G.) et al, 1991. «*La liquidation des joyaux du prince. Les enjeux de la libéralisation des filières café-cacao au Cameroun* ». Politique Africaine, n° 44, pp. 121-128.

COURADE (G.) 1997. «*Les planteurs familiaux camerounais et ivoiriens dans la décennie des années 90: Subir, résister ou rebondir* », Marseille Expertise collective : Ménages et crise, 24-26 Mars.

COURADE (G.) 2000, (Dir.). Le désarroi camerounais, l'épreuve de l'économie-monde, Paris, Karthala, 283p.

COURADE (G.) et SINDJOUN (L.) 1996. « *Le Cameroun dans l'entre deux* », Politique Africaine n°62, pp 3-14 .

DONGMO (J.L.) 1976. « *Production et commercialisation des denrées alimentaires à destination des villes dans la province de l'ouest au Cameroun* », pp. 47-74, In Recherches sur l'approvisionnement des villes, Bordeaux, mémoires du centre d'étude de géographie tropicale du CNRS, collection la croissance urbaine dans les pays tropicaux.

DSCN/Yaounde, 2000. La consommation alimentaire au Cameroun -exploitation de l'enquête ECAM-1996. Yaoundé, Direction de la statistique et de la Comptabilité Nationale.

DORIER-APPRILL (E.), JAGLIN (S.) 2002. « *Gestions urbaines en mutation : du modèle aux arrangements locaux* » Autrepart n° 21, pp.3-15.

DUBRESSON (A.), JAGLIN (S.) 2002. « *La gouvernance urbaine en Afrique subsaharienne. Pour une géographie de la régulation* » pp.67-74, In Bart (F.), Bonvallet (J.), Pourtier (R.) (Coord.). Regards sur l'Afrique. Historiens et Géographes, n° 379.

FAO, 1996. *Besoins alimentaires et croissance démographique*, WFS 96/TEC/10, 63 p.

FRANQUEVILLE (A.) 1985. « *L'offre paysanne en produits vivriers dans le Sud Cameroun* » pp. 122-132 In Bricas et al, Nourrir les villes en Afrique subsaharienne, L'Harmattan,

FRANQUEVILLE (A), 1997. « *Les espaces géographiques du ravitaillement urbain : Cadre conceptuel* » Revue « Aliments dans les villes », Vol.1, Rome, FAO, 24 p.

GOOSSENS (F.), MINTEN (B.), TOLLENS (E). 1994, Nourrir Kinshasa: L'approvisionnement local d'une métropole africaine, Paris. L'Harmattan, 400 p.

GREGOIRE (E.) LABAZEE (P.) 1993. Grands commerçants de l'Afrique de l'Ouest, Paris, Karthala, 262 p.

GREGOIRE (E), 1990. « *L'Etat doit-il abandonner le commerce des vivres aux marchands ?* » Politique Africaine n° 37, pp 63-70

HAERINGER (P.), 1973. « *Propriété foncière et politiques urbaines à Douala* » Cahiers d'Etudes Africaines, n° 51, XIII, 3, pp. 469-496

HATCHEU TCHAWÉ (E), 1999. « *Vers la fin du café Arabica en pays bamiléké, Ouest du Cameroun* », Cahiers Agricultures, n° 8, vol 6, pp. 498-502

HATCHEU TCHAWÉ (E), 2000. « *Les commerçants et les transporteurs dans l'approvisionnement vivrier et la distribution à Douala (Cameroun)* » Bulletin de l'APAD, n° 19, pp. 63-78

HATCHEU TCHAWÉ (E.), 2006. « *Gestion des marchés à Douala et les Enjeux de la décentralisation au Cameroun* », Les annales de la Faculté des sciences des sciences juridiques et politiques de l'Université de Dschang, pp 143-156.

HAUBERT, M. (Ed.), 1984. Problèmes alimentaires et structures sociales en Afrique, Paris, PUF, 356 p

HAUBERT (M.) (Dir.), 1995. Les paysans peuvent-ils nourrir le Tiers Monde ? Paris, Publications de la Sorbonne, 267p.

HAUBERT (M.) (Dir.), 1999. L'avenir des paysans : les mutations des agricultures familiales dans les pays du Sud, Paris, PUF, Tiers-monde I.E.D.E S, 187 p.

HAUBERT (M.), 2001. « *L'idéologie de la société civile* », pp.13-87, In Haubert (M.) et Rey (P.P.) (coord..) Les sociétés civiles face au marché, Paris, Karthala.

HENRY (A.), TCHENTÉ (G.H.), GUILLERME-DIEUMEGARD (P.), 1991. Tontines et Banques au Cameroun, : les principes de la société des amis, Paris, Karthala, 166 p.

JANIN (P.), 1999. L'avenir des planteurs camerounais, Paris, Karthala, 246 p.

KENGNE FODOUOP (F.) et BOPDA (A.), 2000. Un demi siècle de recherche urbaine au Cameroun, Presses Universitaires de Yaoundé, 170 p.

LAUTIER (B.), 1994. L'économie informelle dans le tiers-monde, Paris, la Découverte, Repères, 155 p.

LAUTIER (B.), 2000. « *Etat, marché et réseau (le rôle résiduel du réseau dans la théorie socio-économique)* », pp 87-114 In Haubert (M.) et Rey (P.P.) (coord.) Les sociétés civiles face au marché, Paris, Karthala.

LEMARCHAND (R.), 1998. « *La face cachée de la décentralisation : réseaux, clientèle et capital social* » Bulletin de l'APAD, n°16. pp.9-19.

MAINET (G.), 1986. Douala, Croissance et servitude, Paris, L'Harmattan, 610 p.

MARIE (A.), 1997, (ed.). L'Afrique des individus, Paris, Karthala, 438 p.

MEDARD (J.F), 2000. « *Clientélisme politique et corruption* » Revue Tiers Monde. XLI, n° 161, pp. 73-87.

NZEMEN (M.), 1988. Théorie de la pratique des tontines au Cameroun, Yaoundé, SOPECAM, 142 p.

NZEMEN (M.), 1993. Monnaie, FCFA et Tontine: la monnaie dans les réalités africaines, Yaoundé, Mandara. 236 p.

PELISSIER (P.), 2000. « *Les interactions rurales urbaines - urbaines en Afrique de l'ouest et centrale* », Bulletin APAD n°19, pp 7-19.

PREZIOSO (M.), 1997. Centralisation urbaine et marchés centraux de l'approvisionnement et de la distribution alimentaire : compartimentation géographique et économique à l'échelle métropolitaine dans les villes de l'Afrique francophone. Rome, FAO Collection « Aliments dans les villes », 44 p.

RAILLON (F.) 2000. « *Les réseaux chinois en Asie du sud est : société secrètes ou sociétés civiles* », pp.163-184, In Haubert (M.) et Rey (P.P.) (coord.) Les sociétés civiles face au marché, Paris, Karthala.

SÉRAPHIN (G.), 2000. Vivre à Douala (Cameroun). L'imaginaire et l'action dans une ville africaine en crise. Paris, L'Harmattan, 304 p

SARDAN, (J P. Olivier de) 1998. « *Quelques réflexions autour de la décentralisation comme objet de recherche* ». Bulletin de l'APAD n° 16. pp. 165- 171

SASSON (A.), 1996. « *Sécurité alimentaire mondiale : enjeux et débats* », Cahiers Agricultures, volume 5, numéro 4, juillet-août 1996, pp. 215-219.

SINDJOUN (L.), 1996. « *Le champ social camerounais : désordre inventif, mythes simplificateurs et stabilité hégémonique de l'Etat* », Politique Africaine n° 62, pp 57-67.

TOLLENS (E.) 1997. Les marchés de gros dans les villes africaines. Diagnostic, rôle, avantage et éléments d'étude et de développement, Rome FAO. Collection « Aliments dans les villes ».

TREILLET (S.), 2006. « *La société civile dans les stratégies des organisations internationales* », pp 15-28, In Froger (G.),Mainguy (C.) Brot (J.), Hubert (G.) dir. Quels acteurs pour quel développement ? Paris, GEMDEV Karthala.

VIDAL (D), 1996. « *Décentralisation infra-municipale, association d'habitants et pouvoir local : dépasser l'opposition entre clientélisme et participation politique : l'exemple de Recife (Brésil)* », pp. 131-146, In : Le Bris (E.) ed, Villes du Sud: Sur la route d'Istanbul, Paris, ORSTOM

WARNIER (J.P.) ,1993. L'esprit d'entreprise au Cameroun, Paris, Karthala, 312 p.

REPERES HISTORIQUES

- 1884 Les Dwala font du Moungo la première zone d'approvisionnement de Douala.
- 1910 Début de la construction du pont sur le Wouri.
- 1912 Adoption du premier plan d'aménagement de Douala. Les « indigènes » doivent laisser la place à la ville européenne. Traumatisme dwala.
- 1916 Douala perd sa fonction de capitale au profit de Buéa.
- 1920 Douala redevient la capitale du Cameroun.
- 1929-1932 Crise économique. Les Bamiléké acquièrent la propriété d'une bonne partie des plantations dans le Mungo.
- 1936 Douala perd sa fonction de capitale au profit de Yaoundé.
- 1946 Suppression du laissez-passer et intensification de l'immigration des Bamiléké à Douala.
- 1950 Naissance du marché de Koulouloun.
- 1962 Incendie du marché Congo.
Expulsion des vendeurs de plantain et de canne à sucre au marché Koulouloun. Création du marché plantain à New-Bell Aéroport.

- 1972 Le Cameroun devient un Etat unitaire à la suite d'un référendum
- 1975 Ouverture du marché de New-Deido.
- 1980 Adoption du Schéma de développement et d'Aménagement urbain de Douala.
- 1986 Incendie au marché de New-Deido.
- 1990 Retour du multipartisme au Cameroun
Adoption de la loi sur la liberté d'association au Cameroun.
Création du marché de Bonamoussadi.
- 1990-1993 Contestation politique du régime Biya, marquée par le phénomène des « villes mortes ».
- 1996 Nouvelle Constitution prévoyant, entre autres, la décentralisation.
Premières élections multi-partisanes au Cameroun. L'opposition est majoritaire dans les cinq communes d'arrondissement de Douala.
- 2000 Le Cameroun est admis à l'initiative « Pays Pauvres très Endettés » (PPTE).
- Avril 2001 Nomination du colonel Ekotto Etondé comme Délégué du Gouvernement auprès de la communauté urbaine de Douala, en remplacement de Tobbo Eyoum.
- Juin 2002 Élections municipales : retour du « Rassemblement Démocratique du Peuple Camerounais » (RDPC) à la tête des cinq mairies d'arrondissement de Douala.
- Février 2004 Inauguration du marché des oignons et des arachides de Douala, sur le site de l'ancien marché plantain à New Bell Aéroport.
- Juillet 2004 Promulgation de la loi sur la décentralisation.

POSTFACE

Le livre d'Emil Hatcheu occupe une place de choix parmi les ouvrages consacrés à la ville de Douala, car il prend en compte les réalités de la société et de l'espace doualais, ainsi que les préoccupations quotidiennes des commerçants.

Cette étude témoigne de la conviction que le développement durable de cette ville est une affaire collective qui a sous-tendu la création de l'Agence de Développement de Douala

L'ouvrage a le mérite de servir de lien entre deux mondes appelés à travailler la main dans la main. D'un côté, l'université qui doit porter un regard critique sur les actions des décideurs, et proposer des solutions aux problèmes. De l'autre, les collectivités locales qui agissent avec des moyens réduits, souvent dans l'urgence et parfois dans la précipitation.

Ce travail contribue à conforter la vocation internationale et marchande de Douala. Cet objectif nécessite des débats autour des enjeux du développement urbain, pour améliorer la gestion et veiller à ce que les décisions se prennent après avoir retenu les avis de chacun en vue d'éviter les conflits stériles.

Mon souhait ardent est que les recherches de l'observatoire de la gouvernance urbaine de Douala débouchent sur une meilleure régulation du système alimentaire et sur des ouvrages réflexifs comme celui-ci.

AYANGMA AMANG Protais
Président du Bureau Exécutif
Agence de Développement de Douala

TABLES DES ILLUSTRATIONS

A- TABLEAUX

Tableau 1 : La production nationale et les importations dans la ration calorique camerounaise	30
Tableau 2 : Structure globale des dépenses alimentaires à Douala en 1996 et 2000	37
Tableau 3 : Structure des coûts de transport d'un camion de 12 tonnes de produits alimentaires de Foubot au marché de Sandaga à Douala	63
Tableau 4 : Comparaison des prix des produits vivriers à différents niveaux de transaction	66
Tableau 5 : Les débouchés de la production agricole dans le bassin d'approvisionnement de Douala	68
Tableau 6 : Implication des détaillants dans les tontines en fonction de leur origine ethnique	124
Tableau 7 : Nature des organisations auxquelles adhèrent les commerçants de Douala	167
Tableau 8 : Les tontines dans les associations	167

B - GRAPHIQUES

Graphique 1 : Les marchés fréquentés par les détaillants selon les filières	74
Graphique 2 : Les institutions de financement des grossistes et des détaillants	120
Graphique 3 : Les atouts de la tontine	122
Graphique 4 : Typologie des tontines	123

Graphique 5 : Commerçants possédant magasin de stockage et travaillant avec les correspondants sur certains marchés de Douala	145
--	-----

C - CARTES

Carte 1 : Douala et son arrière-pays proche	32
Carte 2 : Les spécialisations agricoles du bassin d'approvisionnement de Douala	50
Carte 3 : Les marchés de collecte sur les Hautes terres de l'Ouest du Cameroun	58
Carte 4 : Les marchés de Douala	87
Carte 5 : Les communes et les quartiers de Douala	95

D - SCHEMAS

Schéma 1 : Le circuit de distribution de la banane plantain à Douala jusqu'en 2004	76
Schéma 2 : Le circuit de distribution de la tomate à Douala	79
Schéma 3 : Les marchés et les flux marchands dans l'espace urbain de Douala	91

TABLE DES MATIERES

HOMMAGE A THÉOPHILE ASSONGMO.....	9
SOMMAIRE	13
ACRONYMES.....	15
PREFACE	17
AVANT-PROPOS	19
INTRODUCTION.....	21
CHAPITRE I	
LA DEMANDE ALIMENTAIRE.....	27
A - LES DISPONIBILITÉS ALIMENTAIRES.....	28
B - UNE URBANISATION RAPIDE.....	29
C - UN MODE DE CONSOMMATION ALIMENTAIRE COMPLEXE.....	32
CHAPITRE II	
LES ESPACES D'APPROVISIONNEMENT.....	37
A - LA REVANCHE DU VIVRIER	37
B - LA BANANE PLANTAIN RÉSISTE AUX PLANTATIONS INDUSTRIELLES DANS LE MUNGO ET LE SUD-OUEST	44
C - L'EXPANSION DE LA CULTURE ET DU COMMERCE DES FRUITS.....	46
D - LES SYSTEMES ET LES MARCHES DE COLLECTE.....	48
E - LE TRANSPORT VERS DOUALA.....	55
CHAPITRE III	
UNE VILLE-MARCHÉ.....	67

A - LES ESPACES MARCHANDS ET LES MARCHÉS DE VIVRES À DOUALA	68
B -. LA CIRCULATION DES VIVRES A DOUALA.....	84
C - UNE GESTION ERRATIQUE.....	88
CHAPITRE IV	
MARCHANDS ET RESEAUX MARCHANDS.....	999
A - LA RECONVERVION DANS LE COMMERCE DE VIVRES.....	101
B - LES CLES DU SUCCES.....	106
C - LES RIVALITES ENTRE RESEAUX.....	129
CHAPITRE V	
LA RÉGULATION DE L'APPROVISIONNEMENT	
ET DE LA DISTRIBUTION ALIMENTAIRE A DOUALA	133
A - LES LIMITES DE LA RÉGULATION PAR LES MARCHANDS.....	134
B - LES INSUFFISANCES ET LE BESOIN D'ÉTAT.....	143
C - QU'ATTENDRE DE LA DÉCENTRALISATION ?	149
CONCLUSION.....	163
BIBLIOGRAPHIE	167
REPERES HISTORIQUES.....	173
POSTFACE.....	175
TABLES DES ILLUSTRATIONS	177



INSTITUT CEDIMES

PRESENTATION RESUMEE

Le réseau CEDIMES est membre du RAD (Researchers Alliance for Development) de la Banque Mondiale et partenaire de l'AUF

QUELLE HISTOIRE ?

Le premier CEDIMES a été créé, à Paris, en 1972 par le Professeur Emérite **Jacques AUSTRUY** dans le cadre de l'Université Panthéon-Assas (Paris II) en rentrant de l'Université d'Antananarivo (Madagascar) où il était en poste. Ce Centre d'Etudes sur le Développement International et les Mouvements Economiques et Sociaux était orienté sur les problèmes du développement. L'internationalisation du CEDIMES est venue à l'initiative de partenaires issus de plusieurs pays (Congo, Liban, Madagascar, Maroc et Turquie) et a commencé avec la mondialisation en 1990 avec la coordination de Claude ALBAGLI.

Aujourd'hui, l'Institut CEDIMES regroupe trente-trois CEDIMES établis sur les cinq continents et compte plus de 750 participants. Il est présidé par **Claude ALBAGLI**. Chaque année de nouvelles équipes présentées par leur université font acte de candidature pour rejoindre l'Institut. Un grand nombre d'entre elles sont dirigées par des Recteurs ou des Doyens.

QUELS BUTS ?

Ce réseau universitaire a d'abord pour tâche de mûrir une réflexion sur des problèmes contemporains liés au développement, à la mondialisation et à l'entrepreneuriat.

Le premier axe de réflexion se porte sur les possibilités de **développement durable** avec la prise en compte des liens dialectiques entre les structures économiques, sociales et culturelles dans le nouveau contexte de la **mondialisation**. L'analyse du renouvellement de la pensée du développement en constitue un aspect important.

Le second aborde les phénomènes de mutations économiques et sociales à partir des mécanismes de transition engagés par des économies qui sont entrain de s'insérer dans une économie de marché. Un accent plus particulier est mené sur les processus d'intégrations des zones économiques et les liens avec

les périphéries immédiates qui englobent non seulement les flux commerciaux, les mouvements d'investissements, mais aussi les pressions migratoires.

Le troisième s'insère dans les **dynamiques entrepreneuriales** qui suscitent notre intérêt sous plusieurs aspects : la transformation des structures et des logiques entrepreneuriales sous l'impulsion de la mondialisation, les interférences des processus culturels et de leur mixité dans le management des entreprises, l'interférence des nouvelles technologies sur les dynamiques récessives ou processives de l'emploi

QUEL ESPRIT ?

Dès l'origine, il fut question de créer par la mise en place de ce réseau de laboratoires universitaires, un lieu de rencontres, d'échanges et de partage, reflet de la mondialisation et de ses interdépendances, pour qu'y soient débattus et analysés les grands problèmes économiques et sociaux contemporains afin de mieux comprendre et prendre en compte les approches spécifiques de chaque zone. Cette réflexion est dynamisée par le Vice-Président de l'Institut Yves-Marie LAULAN.

En utilisant une langue commune, le **français**, ce réseau marque sa spécificité. Ouvert sur la différence des interprétations dans un espace de convivialité, il draine une approche académique adjoignant la rigueur de la méthode à la richesse de la pensée grâce à une communauté scientifique composée de chercheurs confirmés et d'enseignants de renom.

Ce réseau permet, par sa dynamique, d'incorporer une **élite étudiante** afin de transmettre des approches stimulantes et un savoir à de nouvelles générations. Pour ces jeunes chercheurs, cette insertion facilite non seulement l'approfondissement de leurs travaux et de leurs thèses, mais accroît aussi les occasions d'échanges et le partage des connaissances entre les représentants de pays issus des cinq continents.

QUELLES CAPACITES ?

- La mobilisation de compétences

Implantés déjà dans une **trentaine** de pays, les CEDIMES nationaux sont des unités de recherches organisées au sein d'une université et labellisés par le conseil des directeurs des CEDIMES nationaux déjà agréés. Chaque centre dispose d'une exclusivité nationale pour réunir, sous l'égide du CEDIMES, les compétences aptes à aborder et traiter les questions constituant les axes de

préoccupation du réseau. Au total, plus de sept cents cinquante membres se sont inscrits. L'Institut CEDIMES compte quelque 12 % de ses membres dans la haute hiérarchie administrative des pays d'implantation (Ministres, membres de cabinet, recteurs, doyens, directeurs,...).

• L'organisation de nombreux forums

Nous organisons chaque année un **colloque international fédérateur** centré sur les axes majeurs de notre réseau. Ce sont les centres nationaux qui postulent pour son organisation, avec la coopération des institutions universitaires et ministérielles. Les derniers se sont tenus au Canada, au Maroc, en Chine, en France, à Madagascar, en Pologne, en Italie. Celui de 2004 s'est tenu de façon exceptionnelle en Egypte sur les bases d'une opération conjointe avec les institutions de la Francophonie au sein de l'université Senghor à Alexandrie.

Mais, ces dernières années, ont été mis en place des **colloques régionaux** sur des thèmes plus pointus ou à portée plus locale. Ils se sont démultipliés au rythme de 4 à 5 par an à l'initiative des Directeurs des équipes nationales, valorisant ainsi leur contribution au sein de leur université d'origine.

Chacun de ces colloques outre qu'il accueille de hautes personnalités nationales, souvent de rang ministériel, reste ouvert à des participations extérieures ce qui est souvent source de création de nouveaux centres.

• La diffusion des connaissances

Le réseau CEDIMES a été un partenaire actif pour des programmes d'enseignement avec des projets élaborés avec des Ministères, Bruxelles, des organisations internationales ou parapubliques ou des fondations. Des projets ont ainsi pu être mis en place en Chine, en Ukraine, en Roumanie, au Canada...

Mais des capacités de diffusion de nos recherches ont été mises en place avec des moyens éditoriaux:

- 1) *Les Cahiers du CEDIMES* sont des monographies éditées sous le contrôle d'un Comité scientifique composé de personnalités universitaires sous la direction du Professeur Honoraire Jean-Pierre GERN;
- 2) La collection *Mouvements Economiques et Sociaux (MES)* éditée chez L'Harmattan publie des ouvrages d'auteurs ou des collectifs sous la direction de Claude ALBAGLI.

Cette ligne éditoriale fait suite à l'édition de « CONJONCTURE » issue d'un partenariat avec le quotidien

économique « **Les Echos** » qui réunissait 70 auteurs de notre réseau pour rendre compte, chaque année, de la conjoncture des marchés des principaux produits, mais aussi des évolutions économiques, sociales et politiques de chacun des pays de la planète. Les cinq dernières années du millénaire ont ainsi été passées au crible.

QUELLES STRUCTURES ?

Chacun des CEDIMES est agréé par un établissement universitaire et par le Conseil d'administration de l'Institut CEDIMES - composé des Directeurs et de membres élus - qui confère l'usage du sigle et de son exclusivité sur le territoire national. **Les CEDIMES ne constituent pas des filiales, mais un réseau de partenaires.** Pour valoriser les spécificités des approches culturelles de chacun des partenaires, mais en simplifier l'expression, le réseau s'est structuré sur les bases linguistiques de la **Francophonie**. Toutefois, il accueille volontiers des chercheurs qui, sans maîtriser totalement notre langue commune, sont désireux d'apporter leurs compétences à nos activités. De nombreux centres sont aujourd'hui dirigés par le Recteur ou le Doyen de l'université d'implantation. Chaque Directeur est membre de droit du Conseil d'Administration de l'Institut.

L'Institut dispose d'un **Bureau** élu, présidé par Claude ALBAGLI, chargé de la mise en œuvre, d'un **Comité de Parrainage** composé d'éminentes personnalités coordonné par le Recteur Maria NEGREPONTI -DELIVANIS et d'un **Conseil scientifique** présidé par le Professeur Honoraire Jean-Pierre GERN. Un **Bulletin** de liaison informe des initiatives des centres et des contributions de ses membres (publications, promotion,...) dont le rédacteur est Mademoiselle Sanâa ABED. Des locaux accueillent ces activités au sein de l'Université Paris XII, mais aussi sur le Campus de Jardin Tropical de Paris dont Jean-Charles SIDA est le Directeur administratif. Le Professeur Xavier RICHET coordonne le Séminaire Scientifique mensuel organisé à Paris avec les contributions des membres internationaux du CEDIMES et l'équipe doctorale des Directeurs de recherches du CEDIMES-Paris. Mme Rose-Catherine LUCCHI assure la coordination administrative des activités.

QUELLES ACTIONS ?

Les différentes équipes constituées représentent un **gisement de compétences** pour contribuer à des actions

pédagogiques et pour participer à des programmes de recherches proposés par des organismes ou initiés par l'Institut. Ainsi le réseau CEDIMES est en mesure de constituer rapidement des **équipes plurinationales** avec des représentants du nord et du sud pour mettre en commun un champ de compétences complémentaires.

Parmi les **contrats de recherches** spécifiques, on relève des études portant sur les économies villageoises malgaches ; le secteur textile au Togo et au Maroc ; les raisons des ruptures vivrières de Kinshasa ; les analyses de la PME sur le pourtour méditerranéen ; l'esprit d'entreprise des femmes maghrébines de part et d'autre de la Méditerranée ; l'impact des ONG en Bolivie ; les contraintes de la géographie urbaine... Ces études ont permis d'étroites coopérations entre les équipes nationales et une élévation du niveau de compétence des jeunes chercheurs associés.

QUELS PARTENAIRES ?

L'Institut CEDIMES est membre du Researchers Alliance for Development (RAD) de la Banque Mondiale et partenaire avec l'Agence Universitaire de la Francophonie (AUF). Parmi les soutiens à ses colloques ou ses actions de recherches, on citera : le Ministère Français des Affaires Etrangères, les organes d'appuis de la Commission de Bruxelles, la Commission Nationale Coréenne pour l'UNESCO, l'Université de la Francophonie Léopold Senghor (Alexandrie), l'Office Franco-Québécois pour la Jeunesse (OFQJ), les Fondations helvético-bolivienne El Patiño et grecque Delivanis, la multinationale SAMSUNG, l'Assemblée Permanente des Chambres de Métiers (APCM), les universités partenaires de la trentaine de CEDIMES, le Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement (CIRAD), le quotidien Français « Les Echos », ...

COLLOQUES du CEDIMES

♣ XIV^{ème} Colloque fédérateur de l'Institut CEDIMES, « L'entreprise nationale au début du XXI^{ème} siècle », Université de Wrocław, Université de Wrocław, Wrocław (Pologne), 14-16 Mai 2001

♣ Colloque régional du CEDIMES organisé par le CEDIMES-Paris, « *Hommage à Jacques AUSTRUY* », fondateur du CEDIMES et trentième anniversaire du

CEDIMES-Paris, Université Panthéon-Assas (Paris II), Paris (France), 11 Mai 2001

♣, Colloque régional du CEDIMES organisé par le CEDIMES-Targoviste « *Politiques économiques et stratégies financières dans le contexte de la transition* » Université de Valahia, Targoviste (Roumanie), 24 -26 octobre 2002

♣ Colloque régional du CEDIMES organisé par le CEDIMES-Sofia, « *Le développement durable dans la transition économique, le rétablissement des flux* », Université de St Kliment Ohridski, Sofia (Bulgarie), 21-23 Novembre 2002

♣ Colloque régional du CEDIMES organisé par le CEDIMES-Hanoi, « *La nouvelle configuration économique en Asie et les flux d'investissements directs étrangers* », Ecole Supérieure de Commerce de Hanoi, Hanoi (Vietnam), 13 -15 février 2003

♣ Colloque régional du CEDIMES organisé par le CEDIMES-Targoviste, « *Premier Séminaire Européen de l'Institut CEDIMES* », en partenariat avec le Ministère Français des Affaires Etrangères et l'Agence Intergouvernementale de la Francophonie, Université de Valahia, Targoviste (Roumanie), 5-16 juin 2003

♣ Colloque régional du CEDIMES organisé par le CEDIMES-Almaty, « *Les facteurs créatifs dans le processus du développement des civilisations* », en partenariat avec l'UNESCO, Université de Kaïnar, Almaty (Kazakhstan), 7-9 Juillet 2003

♣ XVème Colloque fédérateur de l'Institut CEDIMES, « *Renouvellement de l'approche scientifique pour le développement et les économies émergentes, contribution de la pensée francophone* », en partenariat avec l'Agence Universitaire de la Francophonie, Université Léopold Senghor, Alexandrie (Egypte), 14-18 mars 2004

♣ Colloque régional du CEDIMES organisé par le CEDIMES-Paris, « *Vers la Phase opérationnelle du NEPAD* », en partenariat avec SOPEL International et Banque Mondiale, Paris (France), 27-29 novembre 2003

♣ Colloque régional du CEDIMES organisé par le CEDIMES-Port-au-Prince, « *Les impacts économiques et politiques de la globalisation dans la Caraïbe* », Ouverture du colloque par le M. Premier Ministre Gérard Latortue, Port-au-Prince (Haïti), 1^{er}-4 Septembre 2004

- ♣ Colloque régional du CEDIMES organisé par le CEDIMES-Targoviste, « *Relations économiques au-dedans et au dehors de l'Union Européenne* », Université de Valahia, Targoviste (Roumanie), 5-6 Novembre 2004
- ♣ Colloque régional du CEDIMES organisé par l'Institut CEDIMES « *Intelligence économique et veille stratégique pour les économies émergentes* », Université de Rabat-Agbal Mohammed V, Tétouan (Maroc), 24-25 Novembre 2004
- ♣ Colloque régional du CEDIMES organisé par le CEDIMES-Rijeka, « *Intégrations économiques, concurrence et coopération* », Université de Rijeka, Rijeka (Croatie), 22-23 avril 2005
- ♣ XVI^{ème} Colloque Fédérateur de l'Institut CEDIMES organisé par le CEDIMES-Turin, **Le développement local dans une perspective comparée : délocalisation, mondialisation, politiques de développement local, Impacts institutionnels** », Université de Turin, Turin (Italie), 17-22 mai 2005
- ♣ Colloque régional du CEDIMES organisé par le CEDIMES-Almaty, « *Deuxième forum des civilisations* », en partenariat avec l'UNESCO, Université Kainar, Almaty (Kazakhstan), 5-9 juillet 2005
- ♣ Colloque régional du CEDIMES organisé par le CEDIMES-Saint-Pétersbourg, « *La société mondialisée : espace de coopération ou de conflit ?* », en partenariat avec la commission Scientifique de l'OTAN, Université d'Etat de Saint Pétersbourg, Saint Pétersbourg (Russie), 6-12 Septembre 2005
- ♣ Colloque régional du CEDIMES organisé par le CEDIMES-Komotini, « *Relations d'entreprises et développement économique dans l'ère de l'interdépendance Internationale* », en partenariat avec la Fondation Delivanis, Université Démocrate de Komotini, Komotini (Grèce), 13-16 octobre 2005
- ♣ Colloque régional du CEDIMES organisé par le CEDIMES-Hanoi, « *Relations ASEAN-Chine et ses impacts sur le développement du marché du Vietnam* », Ecole Supérieure de Commerce de Hanoi, Hanoi (Vietnam), 28-30 octobre 2005
- ♣ Colloque régional du CEDIMES organisé par le CEDIMES-Douala, « *L'attractivité de l'Afrique* », Université de Douala, Douala (Cameroun), 28-30 novembre 2005
- ♣ Colloque régional du CEDIMES organisé par le CEDIMES-Skopje, « *L'Europe élargie, ses défis et les perspectives ouvertes aux Balkans de l'Ouest* », Université Saints Cyrille et Méthode, Ohrid (Macédoine ERY), 23-26 mars 2006
- ♣ Colloque régional du CEDIMES organisé par le CEDIMES-Bamaoul, « *Economie des régions dépressives : problèmes et perspectives du*

développement », Université d'Etat d'Altai, Barnaoul (Russie), 22-25 novembre 2006

♣ **XVIII^{ème} Colloque Fédérateur de l'Institut CEDIMES organisé par le CEDIMES-Rijeka, « Intégrations économiques, concurrence et coopération », Université Rijeka, Opatija, 19-22 avril 2007**

♣ **XIX^{ème} Colloque Fédérateur de l'Institut CEDIMES organisé par le CEDIMES-Rijeka, « Atouts et dangers d'une intégration accrue entre pays diversement développés, Université de Kiev, Kiev (Ukraine) 18-22 mai 2008**

Autres publications du CEDIMES

« Qui contribue à la désindustrialisation des régions fragilisées ? » sous la Direction de Alexandra SAGARRA, Editions EDS, Neuchâtel, 2000

« Monde, Nations, régions : Intrications et perspectives à l'aube du 3^{ème} millénaire » sous la Direction de Alain REDSLOB, Postface de Claude ALBAGLI, LGDJ, Paris, 2001

« Politiques Economiques et Stratégies Financières dans le contexte de la Transition » sous la Direction de Ion CUCUI et Ion STEGAROIU, Université de Valahia (Tome I), Târgoviste, 2003

« Politiques Economiques et Stratégies Financières dans le contexte de la Transition » sous la Direction de Ion CUCUI et Ion STEGAROIU, Université de Valahia (Tome II), Târgoviste, 2003

« Sustainable Development in Transition Economics : Re-establishing Economics Flows » sous la Direction de Zhelyu VLADIMIROV, Université St Klement Ohridski, 2003

« Le développement durable dans les économies en transition : restarer les flux économiques » Volume 2, sous la Direction de Claude Wiesman et Jean-Pierre Gern, Université St Klement Ohridski, 2003

« L'économie nationale et les entreprises au début du XXI^{ème} siècle » sous la Direction de Léon OLSZEWSKI, Université de Wrocław – Kolonia Limited 2003

« Les facteurs créatifs dans le Développement des civilisations » sous la Direction de Yerengaip OMAROV, Institut CEDIMES- UNESCO-Université Kainar, 2004

« Le Management de la transition, Relations économiques au-dedans et au dehors de l'union Européenne » Tome 1 sous la Direction de Ion CUCUI, Claude ALBAGLI, Ion STEGAROIU, Editura Economica, 2004

« Le Management de la transition, Relations économiques au-dedans et au dehors de l'union Européenne » Tome 2 sous la Direction de Ion CUCUI, Claude ALBAGLI, Ion STEGAROIU, Editura Economica, 2004

Marchés et marchands de vivres à Douala

Quel est le rôle des marchands de vivres dans l'approvisionnement de Douala ? Quelle place y occupent les marchés ? Cet ouvrage montre que les campagnes peuvent nourrir correctement les villes en Afrique quand existent des réseaux marchands efficaces. Plus que l'état, c'est le grossiste-citadin, chef de réseau et animateur de tontines, qui est le principal régulateur du système alimentaire de Douala.

L'intérêt de l'étude tient aux enquêtes approfondies réalisées auprès des commerçants, mais aussi à la méthodologie qui différencie ravitaillement et approvisionnement dans la problématique de l'alimentation urbaine africaine.



E m i l

H A T C H E U

TCHAWÉ a fait ses études

de géographie à l'Université de

Yaoundé. Il a servi ensuite dans

l'administration de la recherche à l'Université de Dschang.

Il a participé à toutes les enquêtes de l'observatoire de Bafou d'OCISCA, avec un intérêt marqué pour les mutations de l'agriculture paysanne. En 1997, il crée les Jeunes Chercheurs associés pour le Développement (JCAD), en partenariat avec l'IRD. Il est docteur de l'Université de Paris I (Panthéon-Sorbonne).

Ses recherches portent principalement sur l'approvisionnement urbain, la décentralisation et les réseaux marchands en Afrique centrale.



ISBN : 2-296-01132-2

17 €