

AVENIR DES PEUPLES DES FORETS TROPICALES



AVENIR
DES PEUPLES
DES FORETS
TROPICALES

LE MARCHE MUNICIPAL DE PORT-VILA

-VANUATU-

Delphine Greindl

CENTRE CULTUREL DE PORT-VILA/ORSTOM

LE MARCHE MUNICIPAL DE PORT-VILA

-VANUATU-

Introduction

1. Situation et historique
2. L'organisation :
 - 1) la gestion
 - 2) le roulement : localisation des villages et des jardins
 - 3) les transports
3. Les produits :
 - 1) l'inventaire
 - 2) les prix
 - 3) la fréquence
 - 4) les ventes
 - 5) les invendus
 - 6) les gains
 - 7) la concurrence
4. Les plats préparés
5. Les vendeuses
6. Les acheteurs
7. Les problèmes du marché et les changements désirés

Conclusions

Introduction :

Le Vanuatu est un archipel composé de plus de 80 îles étalées sur 12.200 Km², dont 41 % sont cultivables¹ (voir figure 1). L'utilisation de ces terres varie d'une île à l'autre selon la composition du sol, la pluviosité, la densité de population, etc. Cependant, même si 33% de ces terres cultivables sont effectivement utilisées, la proportion de terre arable disponible par habitant est passée de 4,5 ha en 1979 à 3,5ha en 1989 et l'on prévoit le chiffre de 1,7 pour 2014².

En 1990, le département de l'Agriculture et des Forêts représentait 23 % du P.I.B. Il était composé par 43% d'agriculture de subsistance et 57 % d'agriculture commerciale (coprah, élevage, cacao, exploitation du bois et divers).

L'agriculture reste donc un domaine essentiel de l'économie du pays. Produire des biens vivriers est un des piliers de la culture mélanésienne, que ce soit pour l'autoconsommation ou pour remplir les obligations de dons coutumiers (mariage, décès, ...). Même si 82 % de la population vit encore en zone rurale, la ville attire une population croissante issue des villages et des îles avoisinantes. En dix ans, la population urbaine a presque doublé : de 10% en 1979, elle est passé à 18% en 1989. Depuis 1986, son taux de croissance est de 8,5% par an³. Les villageois (dont les niveaux d'éducation s'accroissent) sont attirés par des emplois dans les secteurs industriels, commerciaux ou de services. L'agriculture et les cultures vivrières tendent donc à diminuer puisqu'il est plus pratique d'acheter les produits de la ville. Cependant, on estime qu'au Vanuatu, 55 % des ménages jardinent pour assurer leur subsistance et 45 % pour aussi se procurer une source de revenus⁴. Sur Efaté, cette combinaison représenterait jusqu'à 70% des ménages grâce à la présence du marché municipal de sa capitale.

Les premières enquêtes sur le marché de Port-Vila ont été faites il y a plus de trente ans⁵. Bien des choses ont changé dans cette petite capitale qui n'a cessé de grandir, passant de 7.000 habitants en 1967 à plus de 30.000 aujourd'hui⁶. L'analyse de l'alimentation et de son approvisionnement est un sujet capital d'étude en milieu urbain, car il va falloir nourrir la population des villes, toujours en perpétuel accroissement. Les citadins ne possèdent pas toujours de la terre, le temps de la travailler ou tous les fruits et légumes disponibles dans leurs jardins vivriers. Ils dépendent donc des épiceries et du marché. La dépendance en biens importés est importante dans ces zones : 30% des revenus des ménages sont dépensés pour le riz et le pain, mais seulement 7% en tubercules⁷.

¹ *Vanuatu National Agriculture Census – Main Report – 1993 – Statistics Office, Port-Vila*

² *Plan National pour l'environnement : Projet*. Programme Régional Océanien de l'environnement. Office Australien d'Aide au développement International pour la Conservation de la Nature. 1993. République de Vanuatu.

³ *A situation analysis of children and women in Vanuatu*, 1991, Unicef/Vanuatu Government. Port-Vila. p74.

⁴ *Vanuatu National Agriculture Census*. Ibid. . pp 135-136

⁵ - Brookfield H. & Glick P. & Hart D., 1969. Melanesian mélange : The market at Port-Vila. New-Hebrides. In *Pacific Market Places*. 1969. Australian National University Press. Canberra. pp 115-141.

- Gérard Ward R. & Drakakis D.. 1976. New Hebrides food distribution study. Preliminary report N°1 : Vila Market. January/february 1976. Department of human geography research school of Pacific studies. ANU. Canberra.

- Philibert J.-M.. 1976. *La bonne vie : Le rêve et la réalité*. Thèse non publiée. University of British Columbia

⁶ Selon le *Recensement National de la Population*, mai 1989, Bureau des statistiques de Port-Vila, sa superficie était de 24.8 Km² en 1989 pour 18.905 habitants, soit une densité de population de 762 hab/km².

⁷ *A situation analysis of children and women in Vanuatu*, 1991, Unicef/Vanuatu Government. Port-Vila. p71.

Le marché représente donc la source essentielle de fruits et légumes frais, nécessaire à une alimentation variée, saine et équilibrée. Il est donc intéressant d'analyser l'apport alimentaire du marché pour évaluer la production des villages et le régime alimentaire de la ville.

Le but de ce travail est de connaître le mode de fonctionnement du marché de Port-Vila, sa production, ses atouts et ses problèmes présents pour mieux gérer son avenir, donc l'alimentation de sa population. Une étude préalable du marché de Luganville³ (Santo) fut menée de juin 1996 à juillet 1998. Il fut donc aisé de reproduire ces enquêtes déjà établies et testées, sur celui de Port-Vila.

Ce travail ne traitera que la semaine étudiée à l'aide de six questionnaires durant le mois de septembre :

- Q 1 : Enquêtes sur les 45 produits principaux
- Q 2 : Inventaire des produits
- Q 3 : Prix et poids des produits
- Q 4 : Enquêtes sur l'organisation du marché auprès des vendeurs/ses.
- Q 5 : Enquêtes auprès des acheteurs
- Q 6 : Enquêtes auprès des vendeuses de plats préparés.

Le marché est un sujet de recherche très vaste et pour être complet, il doit être effectué sur une longue période. D'autres enquêtes ont été faites en avril et en novembre et feront l'objet de prochains rapports.

Aidée de deux responsables du Centre Culturel : Martha Yamsiu-Kaltal et Jeanne Tarisese, nous nous sommes divisé le marché en trois zones de travail. Les enquêtes ont commencé le lundi midi, dès l'ouverture, et se sont terminées à sa fermeture le samedi après-midi. Les journées furent donc longues et fatigantes : commencées tôt le matin pour finir tard le soir. Les relevés demandèrent rigueur et précision et les questions posées demandaient beaucoup d'attention, ce qui ne fut pas aisé vu le lieu et sa haute fréquentation.

L'enquête du 14 au 19 septembre 1998 s'est déroulée comme suit :

- Présentation et explication du but de notre étude aux vendeuses
- Analyse des arrivées : localisations sur le marché, noms des vendeuses et des villages, heures,...
- Relevés des marchandises apportées par chaque vendeuse
- Questions aux vendeuses, acheteurs, pesages, etc.
- Analyse des départs : contrôle des invendus par vendeuses
- Suite des enquêtes sur les nouveaux arrivants et sur leurs marchandises.

Lors de cette étude, nous nous sommes confrontées à différents problèmes :

- 1) Le manque d'ordre et de structure au sein du marché :
 - pas de tables numérotées, ni de mêmes dimensions
 - l'imprévision des arrivées et des départs des vendeuses

³ Voir D.Greindl : *-Market long Luganville*. 1996. Rapport Orstom n°3. Port-Vila
- Du village à la ville. 1997. In *Forêts insulaires : Rapport intermédiaire du programme « Se Nourrir à Santo »* sous la direction de J.C. Galipaud et A. Walter, Orstom/APFT, pp 117-170

- les chevauchements des vendeuses
 - la disposition parfois désordonnée des produits sur plusieurs tables ou éparpillées sur le marché (feuilles de lap-lap, bois, paniers lourds sur le sol, etc.)
 - les changements de places des vendeuses et de leurs marchandises (regroupements) selon les places libérées
 - l'absence fréquente des vendeuses sur les lieux de vente pour diverses raisons
- 2) L'absence et le changement de prix sur certains fruits et légumes nécessitaient l'aide permanente des vendeuses
 - 3) La haute fréquence des acheteurs et les enfants en bas âges empêchant l'attention lors des questionnaires sur les vendeuses
 - 4) Le bruit des églises venues pour convertir «en musique» le vendredi et samedi...
 - 5) La méfiance des vendeuses v/v du personnel de la TVA !

Néanmoins, l'accueil, l'intérêt, la participation et la gentillesse de chacun, rendirent ce travail très agréable et inoubliable.

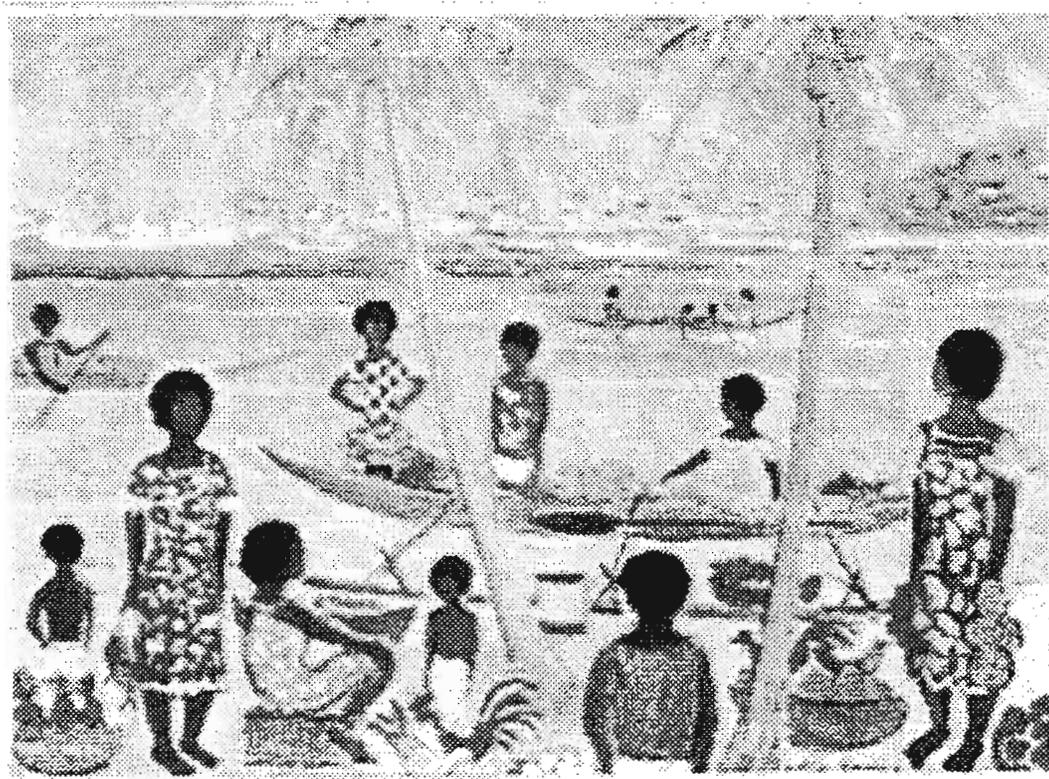
1. Situation et historique

Le marché de Port-Vila se situe en plein centre ville, entre la rue principale (Bd Higginson), un débarcadère du port et un large parking (voir Figures 2 et 3). Son emplacement n'est donc pas un hasard : il rallie les activités économiques de la capitale par la route et par son port.

Même s'il ne s'est pas toujours placé à cet endroit, depuis la colonisation européenne, il y a toujours eu un lieu qui concentrait le commerce des produits villageois. Dans les années '60, il s'y tenait déjà, mais en plein air et dans certaines rues de la ville qui était bien différente à celle d'aujourd'hui.

Selon H. Brookfield, il n'était pas important ni par sa taille ni dans son rôle de distribution. Les villageois venaient approvisionner la ville en pirogues et étalaient leurs produits à même le sol devant les épicerie chinoises. Les premiers fournisseurs étaient les travailleurs des plantations vietnamiens réfugiés⁹ (dont beaucoup furent rapatriés après la guerre) et les habitants de sept villages Efaté : Erakor, Pango, Ifira, Mélé, Lélépa, Mosso et Sifiri. D'autres villages suivirent l'exemple pour vendre le surplus de leurs jardins.

Photo 1 : Peinture de R. Tatin d'Avenièrès « *Le marché de Port-Vila* » (1965)



On trouvait donc deux sortes de marché :

- Celui situé près du front de mer (le lieu actuel) où les vendeurs s'y rendaient les mercredis, vendredis et samedi (tôt les matins pour partir vers midi). Si personne ne s'occupait de sa

⁹ Après leur contrat de travail, qui les avaient amenés en tant que coolies entre 1920 et 1939, ils formèrent la main d'œuvre très productive du pays : commerçants, agriculteurs, etc.

gestion, ce lieu était cependant contrôlé par le Conseil Municipal de la ville, qui s'occupait de son entretien.

- Celui des rues, où les marchandises étaient étalées le long des trottoirs, à la sortie des magasins chinois

Avec les problèmes d'ordre et d'hygiène qu'un tel commerce pouvait entraîner, un marché couvert payé par l'Agence française de Développement en 1994, offre à toute la population de venir vendre et s'approvisionner en fruits, légumes et produits divers.

Par sa situation, la quantité de produits disponibles et son influence, le marché représente un événement essentiel de la vie citadine et villageoise. Chaque jour, des habitants des villages Efaté et des îles voisines se rendent au marché pour vendre les produits vivriers des jardins. Chacun y trouve les produits frais du jour, l'artisanat et des plats locaux cuisinés par les femmes de la ville. Quelles que soient les nationalités ou l'objet de la visite, on vient y faire ses achats, déguster les plats traditionnels faits par les *mamas*, y rencontrer des amis, se promener ou tout simplement s'imprégner de cette ambiance vanuataise. C'est donc un lieu d'échanges alimentaires et sociaux indiscutables.

Figure 2 : Les rues de Port-Vila

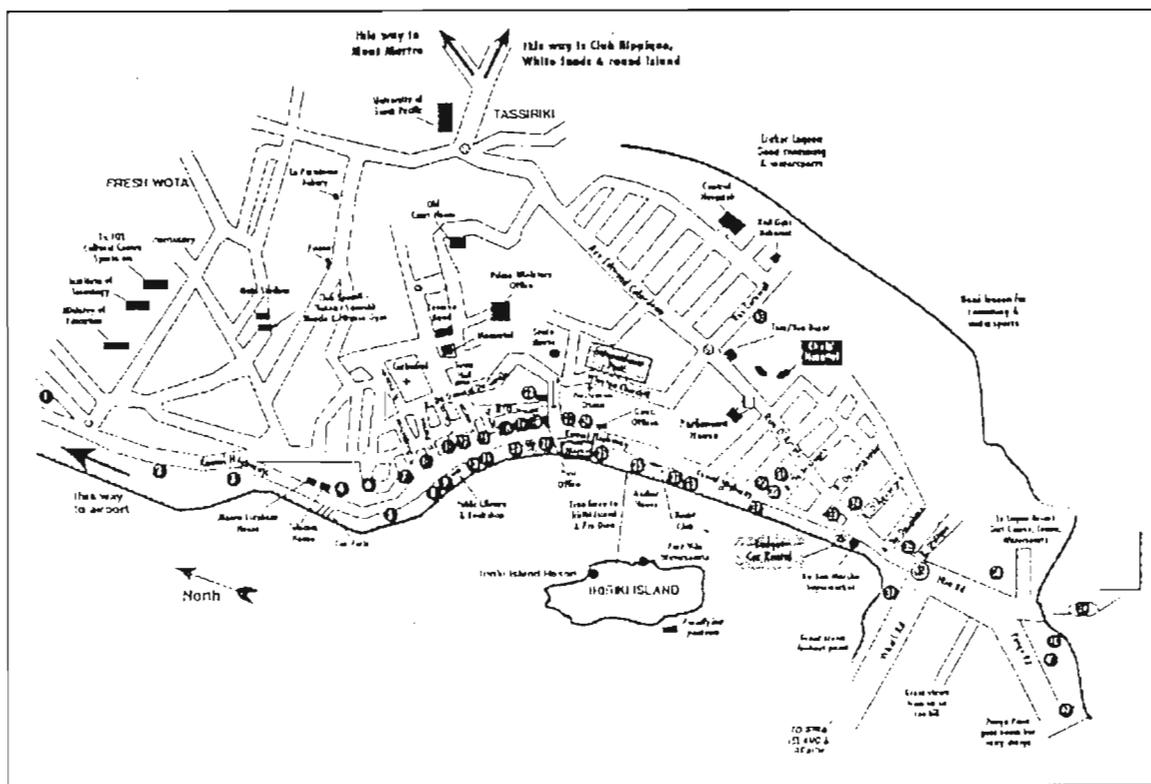
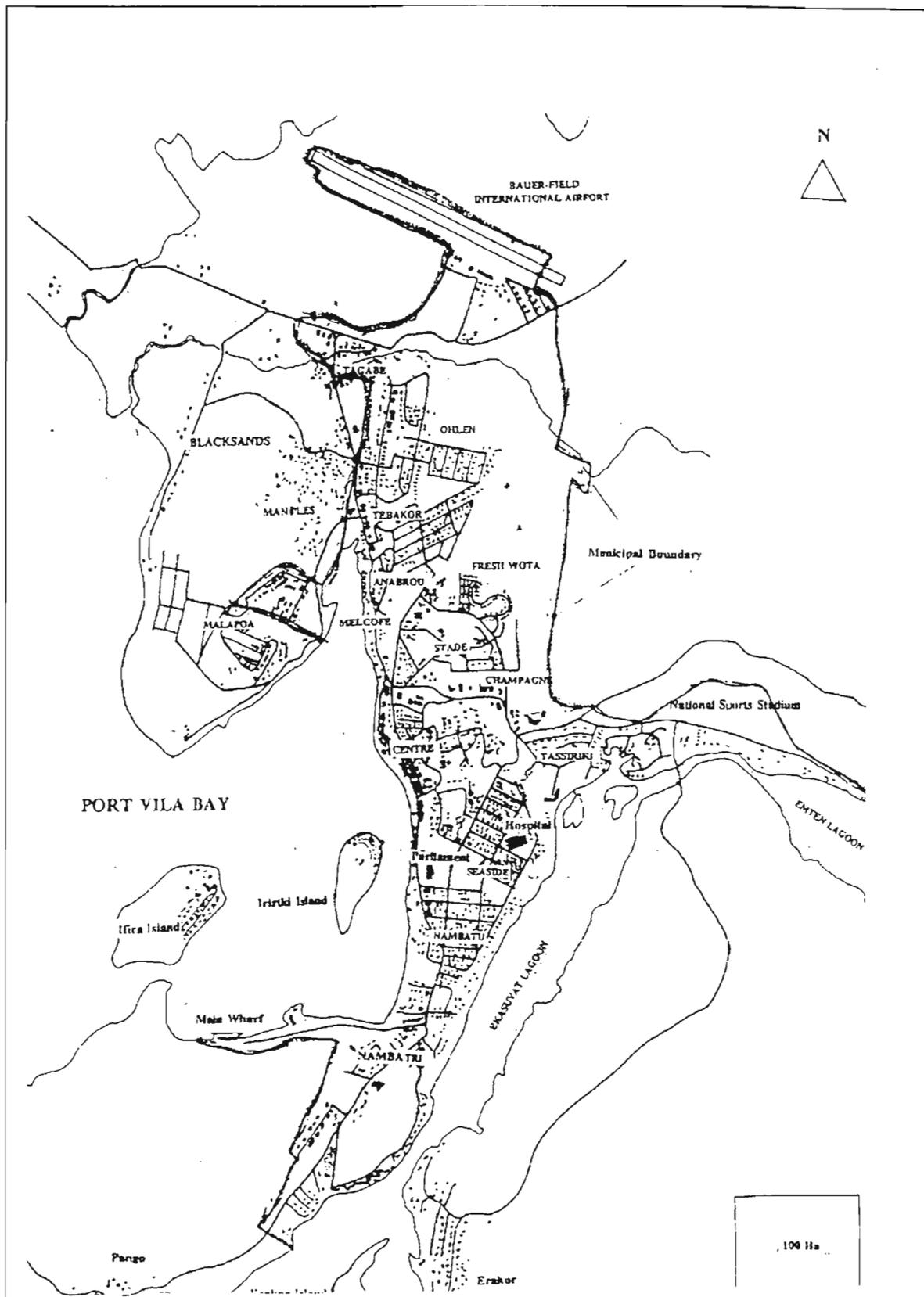


Figure 3 : Plan de Port-Vila



2. L'organisation

1) La gestion du marché :

Dix personnes travaillent pour la Municipalité et font appliquer les règles visant à sa bonne organisation :

- Surveillance et gérance : Harold et Lenas, ils y travaillent toute la journée jusque tard le soir.
- Récolte de l'argent des locations des places en échange des tickets et entretien : six personnes qui travaillent par équipe de trois (du lundi au jeudi de 7h à 14h30 et de 14h30 à 22h30) et roulement d'une personne pour la nuit du vendredi au samedi.
- Gestion des toilettes et des douches : trois personnes qui travaillent selon la présence des vendeurs.

Le tarif de la location par emplacement est de 400 VT/jour pour les produits alimentaires et de 100 VT/jour pour l'artisanat. Il est payé souvent après la vente des premiers produits. Cet argent appartient à la Municipalité et sert à payer la manutention du marché, qui lui rapporte environ 40.000 Vatus par jour, donc près d'un million par mois. Cela correspond à plus du double de ce qui avait été prévu dans les projections de rentabilisations annuelles proposés à sa création.

Le bâtiment construit en dur de 1.200m² est disposé en I, sans murs. Huit rangées de tables parallèles accolées les unes aux autres y sont dressées. Il y a peu de bancs, les vendeuses¹⁰ sont donc souvent assises sur des nattes posées sur le sol. Les jours de grande affluence, par manque de places et de tables, certaines apportent des petites tables d'appoint pliables et s'installent aussi sur le sol des parkings.

Photo 2 : Le marché (D.Greindl)



¹⁰ Les commerçants étant essentiellement des femmes, nous traiterons de ceux-ci aux féminin.

Dès l'entrée au marché, on peut remarquer une division au niveau des marchandises :

- A gauche : l'artisanat et les coquillages
- A droite : les fruits et légumes
- Au centre : les produits divers et les plats préparés
- Au sol à l'entrée : les cacahouètes emballées
- A l'extérieur : les fruits et légumes, les fleurs

Toute la journée et même la nuit, puisque les femmes restent sur place, on peut donc y trouver de quoi se ravitailler en fruits et légumes frais. On peut aussi y déguster la cuisine traditionnelle et, jusque tard le soir, se détendre autour d'une boisson chaude ou d'une tartine beurrée dans les petits «coins café» qui se trouvent aux extrémités du bâtiment.

2) Le roulement : localisation des villages et des jardins

Selon le calendrier affiché, le marché municipal est ouvert du mardi au samedi midi. Les tournantes se font en général vers 16h30 jusqu'au lendemain même heure. Dès le lundi après-midi, les vendeuses arrivent quand les responsables commencent à disposer les tables. Les premières arrivées s'installent évidemment sur les meilleures tables : à l'entrée et au centre, c'est à dire où il y a le plus de passage. Les habituées reprennent souvent les mêmes places et y étalent leurs premières marchandises tout en déchargeant les paniers des voitures. Certaines préfèrent rester dehors, prétextant le manque de place, pas toujours réels, à l'intérieur (voir chapitre sur les problèmes du marché). Lors de nos enquêtes, nous avons remarqué une division de l'espace selon le village d'appartenance. Ce partage est connu des habitués du marché.

La location de l'emplacement est valable pour 24 h, mais selon le lieu d'origine, la durée du séjour varie :

- les femmes qui habitent la ville ou les environs arrivent le matin tôt et restent la journée (Mélé, Erakor, ...) pour repartir en fin d'après-midi,
- celles qui viennent de loin arrivent la veille (en fin d'après-midi jusque très tard dans la nuit) pour profiter de toute la journée ou jusqu'à la fin de leurs ventes,
- les hommes qui viennent des autres îles (Malo, Epi, ...) accompagner leurs marchandises par bateau. Ils restent tant qu'ils n'ont pas tout vendu ou attendent leur bateau de retour. Parfois, ce sont aussi des membres de la famille (habitant en ville) qui réceptionnent les marchandises et se chargent de la vendre pour eux (renvoient l'argent) et resteront au marché le temps de tout vendre.

On peut estimer qu'environ deux milles vendeuses se rendent au marché tous les mois. Selon le carnet de compte de la Municipalité, 676 journées de locations ont été payées pendant cette semaine : 658 en alimentations (fruits et légumes, plats préparés et «coins café») et 18 en artisanat. Avec ces chiffres, il est impossible de connaître exactement le nombre total de vendeuses différentes puisqu'elles restent parfois plus d'un jour, donc paient plusieurs fois. Grâce à l'enquête de l'enregistrement quotidien des arrivées, 405 vendeuses en fruits et légumes ont pu être dénombrées exactement. Il montre que le lundi et le vendredi sont les deux jours d'arrivées les

plus importants de la semaine (Figure 4). Le lundi car la ville n'a pas été approvisionnée depuis le samedi et le vendredi par ce que c'est le jour ouvert à tous les villages. Par contre, les départs furent plus difficilement comptabilisés en raison des fluctuations de mouvements permanents et de l'imprévision des départs (selon l'arrivée du transport, l'épuisement des marchandises, etc.).

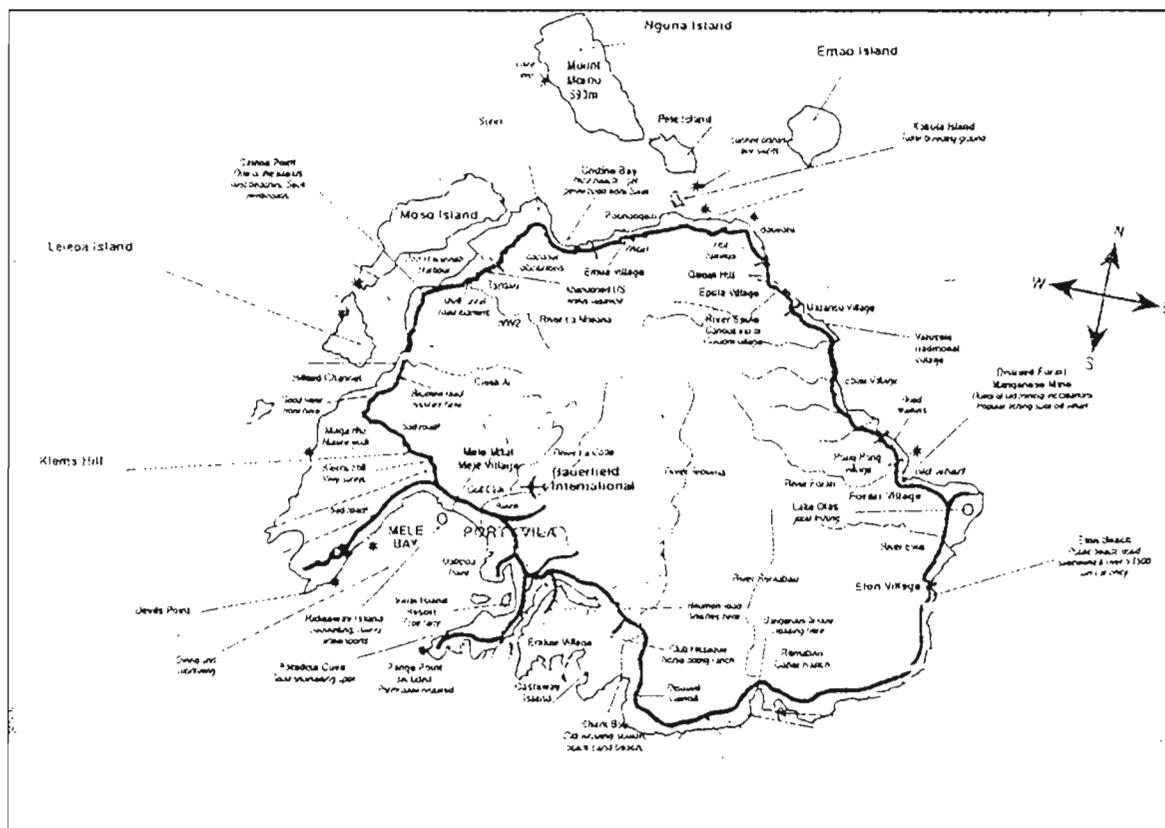
Figure 4 : Jours d'arrivées des vendeuses en fruits et légumes de la semaine du 14 au 19/9/98

Jours arrivés	Nbre vendeuses
Lundi	84
Mardi	56
Mercredi	68
Jeudi	65
Vendredi	87
Samedi	46
Total	405

Selon le calendrier affiché au marché, Efaté a été divisé en trois zones pour permettre un roulement (Figure 5) :

- * Mardi : Port-Vila et ses environs et les villages du Sud de l'île (de Mélémaat, Mélé, Tagabé, Freshwata, Erakor, Pongo, Eratap, Téouma, jusqu'à Rentabao).
- * Mercredi : l'Est (de Forari, Eton, Epao, Equipe, à Eboule).
- * Jeudi, le Nord et l'Est, y compris les îles (de Takara, Emaou, Pélé, Nguna, Siviri, Samma, Emoa, Pandanus, Lélépa, Mosso, à Mangaliliu).
- * Les Vendredi et samedi : marché public ouvert à tous

Figure 5 : Plan d'Efaté



Les vendeuses d'artisanat et ceux qui viennent des autres îles viennent quand ils le désirent, selon la saison des produits et l'arrivée des bateaux. Le dimanche et le lundi matin, le marché est fermé pour son entretien (bien qu'il soit quotidiennement balayé avant l'arrivée des nouvelles vendeuses).

Lors de la semaine d'enquête, 45 villages, zones d'habitations ou îles ont participé au roulement hebdomadaire (Figure 6). Comme on le remarque, c'est la zone de Port-Vila (64 présences) et les villages du Sud qui sont largement les plus représentés (Mélé, Téouma et Eratap) avec 205 présences, c'est à dire la moitié des vendeuses totales.

Si l'on compare la présence des villages avec les études effectuées y a vingt ans¹¹, on remarque que :

- des villages fort représentés dans le passé ne le sont plus (Erakor et Ifira) ou bien absents (Pango).
- certains qui ne participaient pas au marché (Eton, Pang-Pang, Paunagisu, Emoa, Saama, Mélémaat et Eratap) sont au contraire très productifs aujourd'hui. Ceci est dû à la construction de certaines routes reliant les villages à la ville.
- La zone Nord (Lélépa, Mosso et Sifiri) et le village de Mélé sont toujours restés très présents
- Grande proportion de maraîchers spécialistes proches de la capitale (Claim Hill, Mélé, ...)

Ce qui diffère le marché de Port-Vila à celui de Luganville, c'est la présence

- de vendeurs d'îles voisines (Ambae, Epi, etc.) ou de leurs marchandises envoyées à la famille pour être vendue.
- de vendeurs provenant d'îles plus proche de Santo (Malo, Maféa) que d'Efaté, mais qui viennent car le marché de Luganville est saturé.

Figure 6 : les trois zones de divisions d'Efaté

N°	Zone Sud	Nbr	N°	Zone Est	Nbr	N°	Zone Ouest/nord	Nbr	N°	Autres îles	Nbr
1	Aéroport	13	23	Ebulé	13	31	Emao (île)	2	42	Île d'Ambae	2
2	Bellevue	1	24	Epao	20	32	Emua	9	43	Île d'Epi	3
3	Blacksand	9	25	Equipe	13	33	Lélépa (île)	3	44	Île de Maféa (Santo)	1
4	Claimhill	4	26	Eton	13	34	Mangaliliu	7	45	Île de Malo	12
5	Erakor	13	27	Forari	7	35	Mosso (île)	11		Îles voisines	18
6	Eratap	30	28	La Mine	4	36	Nguna (île)	19			
7	Ifira (île)	1	29	Epang-Pang	7	37	Paunagisu	18			
8	Manples	2	30	Rentabao	4	38	Pélé (île)	3			
9	Mélé	50		Est	81	39	Samma	6			
10	Mélémaat	5				40	Sifiri	12			
11	Namburu	1				41	Tamaliu	9			
12	Numba two	1					Ouest	104			
13	Olhen	6									
14	Pointe du Diable	1									
15	Seaside	1									
16	Second lagon	11									
17	Snakchill	5									
18	Tagabe	4									
19	Taofarm/Salili	3									
20	Tebakor	3									
21	Téouma	37									
22	Vila centre	2									
	Vila et environs	205									
										TOTAL	405

¹¹ - Brookfield H. & Glick P. & Hart D.. 1969. Melanesian mélange : The market at Port-Vila. New-Hebrides. In *Pacific Market Places*. 1969, Australian National University Press. Canberra. pp 115-141.

Même si la majorité des vendeuses apportent un peu de tout, on peut remarquer une certaine « spécialisation » de produits selon les villages. Ainsi, les femmes de Mélé sont réputées pour leur *tuluks* et leurs bouquets de fleurs du samedi matin, celles de Clem Hill pour leur cresson, les coquillages d'Erakor, les kumalas (patates douces) de Salili ou de l'aéroport, les colliers de coquillages des femmes de l'îlot Ifira, les crustacés des îlots du nord, les mandarines de l'île de Malo, etc.

A chacun sa terre, à chaque village sa biodiversité, à chaque île ses traditions qu'il est important de valoriser. Le marché est donc aussi un lieu de partage du patrimoine végétal et culinaire.

3) les transports

Pour transporter leurs marchandises au marché, les vendeuses viennent en pick-up taxis (4x4 à bennes ouvertes). Les prix demandés sont fixes selon la distance, mais varient selon le nombre de passagers (voir Figure 7). Ceux-ci sont chers et sont donc partagés entre des membres d'une même famille ou du village. Elles s'entassent avec leurs paniers dans la benne arrière du transport, non protégée du soleil ou de la pluie. Pour les habitants des îlots, s'ajoute le trajet en bateau.

Les trajets sont parfois très longs et sur des routes difficiles. Le temps mis pour venir du village jusqu'au marché est imprécis et variable (30' à 3h), puisqu'il dépend de la route, de l'accès au village et du climat. Pour celles habitant près de la ville, les frais de taxi sont aussi partagés et le retour se fait souvent en bus (100vt).

Les prix sont donnés de mémoire, aucune liste n'a été disponible. Les compteurs sont présents dans les voitures mais les forfaits sont utilisés. Le tour de l'île coûte en taxi plus de 10.000vt. Le tarif des bus est de 100vt en zone urbaine et passe au double ou au triple pour sa périphérie (Erakor, Bellevue, Eratap, etc.) il passe à 1.500 vt/heure pour la zone rurale.

Le budget réservé au transport représente une somme importante du gain potentiel. Certaines doivent parfois rester un jour de plus au marché car leurs ventes ne leur permettent pas de payer leur retour. D'autres pour amortir ces frais, doivent emporter beaucoup de marchandises afin de réaliser des bénéfices.

Figure 7 : Prix des transports aller simple

Villages/îles	Taxi/4x4	Bus/pers.	Villages/îles	Taxi	Bus/pers.
Aéroport	750	100	Rentabao	6.000	-
Bellevue	500	200	Samma	-	300
Blacksand	600	100	Seaside	250	100
Claimhill	1.500	300	Second lagon	600	200
Ebulé	1.800	300	Sifiri	3.000	300
Emao (île)	4.000	300	Snakehill	500	300
Emua	4.000	300	Tagabe	550	100
Épang-Pang	3.500	300	Tamaliu	500	200
Epao	3.000	300	Taofarm/Salili	500	100
Equipe	2.000	300	Tebakor	300	100
Erakor	1.000	200	Téouma	2.000	300
Eratap	1.000	300	Vila centre	100	100
Eton	5.000	300	White Sand	2.500	-
Forari	4.000	300			
La Mine	5.000	300	Ile d'Ifira	400	100
Mangaliliu	3.000	200	Ile d'Ambae	-	-
Manples	450	100	Ile d'Epi	-	-
Mélé	600	100	Ile de Matéa	-	-
Mélémaat	700	100	Ile de Malo	2.000	-
Namburu	350	100	Ile de Lélépa	1.500	200
Numba two	250	100	Ile de Mosso	1.500	300
Olhen	600	100	Ile de Pélé	4.000	300
Paunagsu	5.000	300	Ile de Nguna	4.000	300
Pointe du Diable	2.000	100	Ile de Santo	-	-

3. Les produits

1) L'inventaire

La base de l'alimentation au Vanuatu est constituée par les plantes cultivées pour leurs tubercules (taro, manioc, patate douce), rhizomes (igname), feuilles (choux canaques), fruits ou graines. Avec le temps, par les missionnaires, les colons, les voyageurs et aujourd'hui, les commerçants (graines), la variété de plantes cultivées est beaucoup plus large. Les jardins fournissent donc différents produits locaux et d'origines étrangères. Le marché propose ainsi toute l'année une quantité importante de fruits et légumes frais, qui peuvent varier selon la saison (hiver/été).

Si l'on reprend l'inventaire des produits vendus au marché effectué en 1965 par H. Brookfield¹², on relève une soixantaine de produits différents (voir figure 8).

Figure 8 : Inventaire des produits disponibles en 1965 relevés par H. Brookfield.

	Produits endémiques		importés		Divers
1	Fruit à pain	27	Pamplemousses	53	Lap-lap
2	Noix de coco	28	Grenades	54	Gâteaux
3	Manioc	29	Limons	55	Poissons
4	Canne à sucre	30	Citrons	56	Poulets
5	Kumala	31	Oranges	57	Assiette de soupe
6	Taros (<i>Colocasia et Xanthosoma</i>)	32	Pastèques	58	Assiette de riz
7	Ignames (<i>Dioscorea alata, esculenta, bulbifera</i>)	33	Aubergines	59	Coquillages
8	Aeland kapitch	34	Haricots verts	60	Cigarettes
9	Noix fraîches	35	Betteraves	61	Artisanat divers
10	Snake bean	36	Concombre		
11	arrowroots	37	Carottes		
12	Bananes	38	Choux chinois		
13	Papaves	39	Choux ronds		
14	Ananas	40	Chouchoutes		
15	Corossols	41	Mais		
16	Roussettes	42	Laitues		
17	Oiseaux	43	Oignons verts		
18	Crabes	44	Persil		
19	Œufs	45	Pois		
20	Poissons	46	Poivre vert		
21	Poules/coqs	47	Potirons		
22	Langoustes	48	Radis		
23	Cochons	49	Tomates		
24	Pieuvres	50	Navets		
25	Coquillages	51	Cresson		
26	Tortues	52	Kolhrabi		

Aujourd'hui, on peut en trouver plus du double. Ils ne sont toujours disponibles, et les quantités varient. La liste relève ceux que l'on peut trouver annuellement (voir figure 9). Si l'on compare ces deux inventaires effectués à plus de 30 ans d'intervalle, on distingue toujours une faible proportion de produits endémiques comparé à ceux d'origines étrangères et que les produits vendus dans le passé le sont restés (exceptées pieuvres et tortues). Cependant, au niveau des quantités, ce sont les produits locaux qui dominent largement.

¹² - Brookfield H. & Glick P. & Hart D., 1969. Melanesian mélange : The market at Port-Vila, New-Hebrides. In *Pacific Market Places*, 1969. Australian National University Press, Canberra, pp 115-141.

Figure 9 : Inventaire des produits (9/10/1998)

* Produits locaux, - : produits indisponibles lors de l'enquête

N°	Produits	Unités vente	Prix	N°	Produits	Unités vente	Prix
1	Accra	Sac	200	64	Pamplemousse	Pièce	20-100
2	Aeland Kapitch *	Botte	100-150	65	Papave	Pièce	20-200
3	Ananas *	Pièce	-	66	Pastèque	Pièce	150-500
4	Aubergine	Pièce/sac	20/100	67	Persil	Botte	100
5	Avocat	Pièce	-	68	Piment	Branche/sac	100
6	Banane cuire *	Régime	200-800	69	Poivron	Pièce/ Sac	20/100
7	Banane dessert *	Main	50-300	70	Pomme cannelle *	Pièce	-
8	Barbadine *	Pièce	200	71	Pomme de terre	Sac	200
9	Brocolis	Sac	100	72	Potiron	Pièce	20-200
10	Cacahouète	Sachet/grappe	20/100	73	Radis	Botte	100
11	Calebasse	Pièce	50-100	74	Snake bean	Pièce	20-50
12	Canne à sucre	Pièce	50-100	75	Sucre de canne	Pièce	50-100
13	Carotte	Botte/sac	100-200	76	Tamarin	Sac	100
14	Champignon *	Sac	100	77	Taro eau * (<i>Colocasia sp.</i>)	Pièce/botte	100-600
15	Chou-fleur	Pièce	100	78	Taro tiji * (<i>Xanthosoma sp.</i>)	Panier	200-700
16	Chou rond	Pièce	20-200	79	Tomate	Sac/pièce	100-200
17	Chouchoute	Pièce/sac	20/100	80	White bone	Botte	100
18	Citron	Pièce/Sac	10/100				
19	Cœur bœuf *	Pièce	20-50	81	Menthe	Botte	100
20	Cœur cocotier/palmier	Pièce	200-500	82	Persil chinois	Botte	100
21	Concombre	Pièce	10-200	83	Dyle	Botte	100
22	Cresson	Botte	100	84	Basilique	Botte	100
23	Corossol *	Pièce	50-150	85	Coriandre	Botte	100
24	Courgette	Sac	250	86	Bouteille piment	Bouteille	100
25	Fenouil	Botte	200				
26	Feuilles chouchoutes	Botte	100	87	Coquillages	Panier	100-500
27	Feuilles potirons	Botte	100	88	Crabe coco	Pièce	500-...
28	Feuilles de lotus	Botte	100	89	Crabe terre	Par 5	200
29	Feuilles de taros	Botte	100	90	Huitre	Sac	-
30	Fougere *	Botte	100	91	Mollusques	Sac/panier	100-200
31	Framboise sauvage *	Ravier	100-200	92	Cochon	Pièce	-
32	Fruit a pain *	Pièce	50-200	93	Langouste	Pièce	400-...
33	Fruit passion *	Pièce/sac	-	94	Poule/coq	Pièce	500-700
34	Gingembre	Botte/sac	100	95	Roussette	Pièce	-
35	Goyave *	Pièce/sac	10-100	96	Œufs	Pièce	30
36	Grenade	Pièce	50				
37	Haricot vert/divers	Sac botte	100-200	97	Gâteau	Pièce	50
38	Igname *	Pièce/Panier	100	98	Pain	Pièce	100
39	Jacquier	Pièce	-	99	Lap-lap	Portion	150
40	Kava *	Pièce	700-...	100	Tuluk	Pièce	50-100
41	Kumala *	Panier	200-500	101	Bougnat	Portion	150
42	Kumquat	Branches	150	102	Achards	Pot	300
43	Laitue	Botte	50-200	103	Confiture	Pot	100-400
44	Limon	Sac	100	104	Huile de coco	Bouteille	150
45	Maïs	Pièce/botte	20/100	105	Café/thé/...	Tasse	50
46	Mandarine	Pièce	10-40	106	Pain beurré/confiture	2 tranches	50
47	Mangue	Pièce/panier	-	107	Banane glacée	Pièce	50
48	Manioc	Panier	100-500	108	Nem	Pièce	50
49	Melon	Pièce	100-200	109	Maïs rôti	Pièce	30
50	Nagavika *	Pièce/sac	10-20	110	Pop-Corn	Sachet	50
51	Nakatambolle *	Grappe	100				
52	Namambe *	Panier	-	111	Feuilles lap-lap	Botte	100-200
53	Nangaie *	Brochette/Sac	100	112	Bois	Botte	200-300
54	Naous *	Pièce	20	113	Fleurs	Botte	50-150
55	Natapoa *	Brochette	100	114	Plantes	Pièce	100-3000
56	Navelle *	brochette	100	115	Nattes	Pièce	1000-...
57	Navet	Botte	150	116	Artisanat divers	Pièce	
58	Naviso *	Botte	-	117	Coquillages décoration	Pièce	20-...
59	Noix coco germe *	Pièce	20	118	Feuilles de pandanus séchés	Paquet	100
60	Noix coco vert *	Pièce	20-40	119	Bouteille Coca-Cola vide	Pièce	500
61	Noix de coco sec *	Par 5	100-150	120	Pince à feu bambou	Pièce	100
62	Oignon vert	Botte	100	121	Tabac seche et roulé	Pièce	150-400
63	Orange	Pièce	20-50	122	Cigarette	Unité	20

L'influence de la clientèle et de la cuisine étrangère dans l'offre et la demande des aliments (condiments, herbes, etc.) est indiscutable : « Dis moi ce que tu manges, je te dirai qui tu es ». Beaucoup de ces produits ne sont pas consommés par la clientèle vanuataise, ni même par les vendeuses, qui les nomment alors par le nom de leurs acheteurs « blong chinese », « blong white man », etc.

On retrouve les mêmes produits que sur le marché de Luganville (excepté le kava quasi absent à Port-Vila). Pour chaque fruits ou légumes, on dénombre une multitude de variétés dont les goûts, les textures, les usages et donc aussi les techniques de cuisson diffèrent. C'est le cas par exemple des ignames et des taros, dont les cultivars sont nombreux et dont on retrouve une large variété sur le marché. Il représente donc aussi un lieu favorable à la biodiversité : on peut s'y procurer sa « collection » personnelle provenant de nombreuses îles ou villages de l'archipel.

Les tendances alimentaires varient aussi selon le lieu d'habitation et les habitudes de vie. On estime que la quantité de tubercules (igname, taros et kumala) passe du simple au triple entre la population urbaine et rurale : de 466g. par jour et par adulte à 1.660g. en ville¹³.

Photo 3 : Les produits (D. Greindl)



Les noix fraîches (navelles, nangaies, etc.) sont présentées de différentes façons : décortiquées et piquées en brochettes, emballées dans une feuille de burao, en branche ou entières dans des sacs en plastique. Leur conditionnement détermine le prix et le poids.

¹³ Recensement sur les revenus et dépenses des familles en zone urbaine. 1985, Bureau des statistiques de Port-Vila

Les fruits et les légumes sont emportés depuis le village dans des grands paniers faits en feuilles de cocotiers, dans des sacs de riz, des sceaux, des poubelles en plastique ou des caisses. Au marché ils seront divisés en plus petites unités et rangés sur des feuilles, des nattes tressées ou des nappes. La préparation, le nettoyage ou l'assemblage en paquets (aeland kapitch¹⁴, white boen, ...) et l'emballage (tomates, haricots, goyaves, etc.) occupent ainsi les femmes tout le long de la journée. Malheureusement, les petits paniers de feuilles de cocotier tressées (encore fort présents sur le marché de Luganville) disparaissent complètement au profit des emballages modernes (sacs en plastique, filets). Les femmes n'ont plus le temps, oublient ce savoir et préfèrent la facilité. Les divisions sont donc faites sur place, par estimations personnelles, ce qui donne lieu à des variations de quantités.

Les produits de la forêt ou du bush, tels que les fougères et animaux sont rares car ils sont gardés pour la consommation personnelle. Seuls les fruits (nakatambolles, naous, framboises, etc.) et les noix (navelles, nagaies, natapoa, etc.) sont présentes et très demandées. Les feuilles de lap-lap sont par contre très présentes car nécessaires à la fabrication des recettes traditionnelles. Elles sont vendues par bottes entreposées verticalement le long des piliers du marché.

Le bois¹⁵ est apporté pour alimenter les feux des cuisines. Il est aussi vendu par petite botte sur le parking à l'extérieur. Peu de villages en apporte et il provient d'arbres (cassis, nandao, ...) coupés lors de la création de nouveaux jardins.

¹⁴ L'aeland kapitch est le chou des îles ou «choux canaque »

¹⁵ Etude en cours à ce sujet : « L'utilisation du bois en ville : le bois de chauffe et le bois d'art au Vanuatu »
D.Greindl

Si l'on analyse les denrées de base locales, on remarque que le taro fiji, le kumala et la banane à cuire sont environ au même prix (entre 45 et 50 vt/kg), c'est à dire au prix du riz (100vt/kg net sec correspondant à deux kilos cuits). Malgré cela, ce dernier est consommé à très large échelle grâce à ses atouts certains liés au temps (de préparation et de cuisson), à l'absence de déchets, à sa facilité de conservation et de dégustation. Le riz et le pain sont donc les deux produits de base les plus consommés en ville¹⁶. Cette dépendance est liée au fait que le riz revient moins cher en vatus/calories, que tout autre aliment de base. L'igname reste cependant l'aliment de prestige et de valeur. Certains affichent des prix allant de 3.000 à 8.000 vatus, c'est à dire le prix de plusieurs sacs de riz.

La réputation des prix du marché de Port-Vila est mauvaise par rapport à celui de Luganville. Selon les enquêtes débutées sur ce dernier il y a deux ans, on peut reconnaître que les prix y sont plus intéressants (Figure 12). Ils sont moins chers à l'unité (aeland kapitch, cacahouètes, etc.) et au kilo.

Figure 10 : Prix au kilo des 30 principaux produits du marché de Port-Vila (9/98)

N°	Produits	Prix unité	Poids moyens /Kg	Prix au kilo/Vt	N°	Produits	Prix unité	Poids moyens /Kg	Prix unité
1	Aeland kapitch	100	2.6	38	17	Manioc	400	16.5	24
2	Bananes à cuire	400	8.1	50	18	Nangaies (branche)	100	0.170	580
3	Bananes dessert	100	1	100		Nangaies (sac)	100	1.5	67
4	Cacahouètes	100	0.2	500	19	Navelles (sac)	100	1.3	77
5	Carottes	100	0.5	200	20	Noix de coco secs	100	6.5	15
		200	1.5	133			150	7.7	20
6	Chouchoutes	100	1.9	52	21	Noix de coco verts	20	0.7	28
7	Choux ronds	150	1.8	83	22	Oignons vert	100	0.350	286
8	Citrons/limons	100	1.9	52	23	Pamplemousses	30	0.5	60
9	Concombres	100	0.9	111	24	Papayes	50	1.2	42
10	Fruits à pain	30	0.8	37			100	1.7	59
11	Gingembres	100	1	100	25	Poivrons	100	0.8	125
12	Haricots verts	200	1.5	133			200	1.5	133
13	Ignames	1.000	8.7	115	26	Taros d'eau	500	5.5	91
14	Kumalas	500	11	45	28	Taros fiji	500	10.5	48
15	Laitues	100	0,8	125	29	Tomates	100	0,9	111
		200	1,4	142			200	1,7	118
16	Mandarines	20	0.1	200	30	White boen	50	1.1	45
							100	1.8	55

Figure 12 : Prix au kilo des principaux produits du marché de Luganville (du 8 au 10/1996)

N°	Produits	Prix/unité	Prix/kg	N°	Produits	Prix/unité	Prix/kg
1	Aeland Kapitch	50	41	13	Taros d'eau	500	60
2	Chouchoutes	100	39	14	Tomates	100	101
3	Concombres	100	67			150	130
4	Choux ronds	100	67	15	White boen	50	50
5	Gingembre	200	62			100	76
6	Igname	500	51	16	Bananes	200	26
7	Kava	500	205	17	Cacahouètes	50	156
8	Kumala	200	25	18	Citrons/limons	100	66
9	Oignons verts	50	88	19	Noix de coco secs	20	28
10	Poivrons	100	156	20	Noix de coco verts	20	22
11	Laitues	100	147	21	Pamplemousses	20	36
12	Taros fiji	400	31	22	Papayes	50	30
						100	36

¹⁶ A situation analysis of children and women in Vanuatu, 1991, UNICEF/Vanuatu Government. Port-Vila.p70

De nombreuses comparaisons entre ces deux marchés sont en cours et pourraient déboucher sur des solutions pour aider les vendeurs à écouler leurs marchandises sur ces marchés saturés par manque d'acheteurs.

Si on compare ces prix avec ceux relevés en 1998 par le Bureau des Statistiques de Port-Vila et de Luganville, on remarque que ceux-ci sont plus élevés au marché de la capitale. Ceci pour deux raisons majeures : la vie y est plus chère et la demande en produits y est plus élevée.

Figure 13 : Prix moyens (Vt/kg) des marchés de Port-Vila et Luganville en septembre 98 (Statistiques de Vila)

Produits	Statistiques Vila	Stat. Luganville	Enquête Vila
Aeland kapitch	59	27	38
Bananes dessert	100	41,5	100
Bananes vertes	47	40,5	50
Citron/limon	59	78	52
Concombre	-	-	111
Ignames	80	64	115
Kumala	47	33,5	45
Manioc	46,5	22,5	24
Noix de coco sec	13,5	19,5	15-20
Noix coco verte	37,5	27	28
Papave	62	22	42-59
Salade	80	-	125
Taros	-	53	48
Tomate	50	83	111-118
Mangue	42,8	-	-

On remarque que les prix au kilo diffèrent d'un marché à l'autre et selon les sources de collectes des données. Les raisons sont multiples, tant au niveau des produits, des vendeuses, des villages et des productivités. D'autre part, les collectes des données du bureau des Statistiques ne sont pas les mêmes :

- les quantités des pesées et la rigueur des unités choisies
- les produits comparés sur les marchés sont choisis à des unités de prix différents (par ex. les noix de coco de 20 vt à Luganville et de 30 vt à Vila, etc.)
- l'espèce du produit n'est pas toujours spécifiée (taros), ni relevée alors qu'elles sont toujours présentes au marché (concombre).

3) Fréquence des produits disponibles :

En cette saison, nous avons recensé 110 produits différents disponibles. Evidemment, ils n'ont pas la même fréquence et ne sont pas tous vendus par les vendeuses.

Dès le premier coup d'œil, on remarque l'omniprésence de certains produits : bananes, noix de coco, aeland kapitch, etc. Les relevés du nombre d'unités proposées¹⁷ (figure 14) et de vendeuses apportant les produits, justifient cette observation (Figure 15). Ce sont les produits de base de l'alimentation quotidienne (à base de tubercules et de lait de coco) et qui permettent la fabrication du plat national (*lap-lap*). Donc, même si le marché est envahi de produits d'origines diverses, ce sont les aliments locaux qui sont les plus largement distribués.

Figure 14 : Fréquence à l'unité des produits

	Produits	Unité	Nombre
1	Noix de coco verts	Pièce	5.490
2	Bananes	Mains/régimes	1.361
3	Noix de coco secs	Par 5	1.134
4	Aeland kapitch	Botte	1.048
5	White boen	Botte	749
6	Kumalas	Panier	585
7	Taros tiji	Panier	540
8	Ignames	Panier/pièce	291
9	Taros aeland	Botte	241
10	Manioc	Panier	186

Figure 15 : Nombre de vendeuses des 35 principaux produits

	Produits	Nbre vendeuses		Produits	Nbre vendeuses
1	Bananes	251	19	Noix fraîches	46
2	Noix coco secs/verts/ germés	177	20	Poivrons/piments	43
3	Aeland Kapitch	124	21	Oignons	36
4	Taros tiji	123	22	Maïs	38
5	Feuilles lap-lap	106	23	Fleurs/plantes	34
6	Papaves	94	24	Pamplemousses	33
7	Ignames	90	25	Coquillages....	31
8	Kumalas	90	26	Carottes	30
9	Maniocs	70	27	Chouchoutes	30
10	Taros eau	69	28	Crabes cocoterre	30
11	White boen	66	29	Cressons	19
12	Concombres	60	30	Corossol	18
13	Choux ronds	55	31	Mandarine/oranges	17
14	Citrons/limons	53	32	Bois	11
15	Laitues	52	33	Poules/coqs	10
16	Tomates	50	34	Gingembre	9
17	Haricots verts	49	35	Cacahouètes	7
18	Potirons	48			

Même si elles possèdent le plus souvent tous les aliments dans leurs jardins, les vendeuses n'emmènent pas au marché toutes leurs productions. Seuls le surplus non consommé par la famille, les aliments chers, de grandes distributions, destinés à une clientèle définie (expatriés) et la quantité transportable en taxi limitent les quantités.

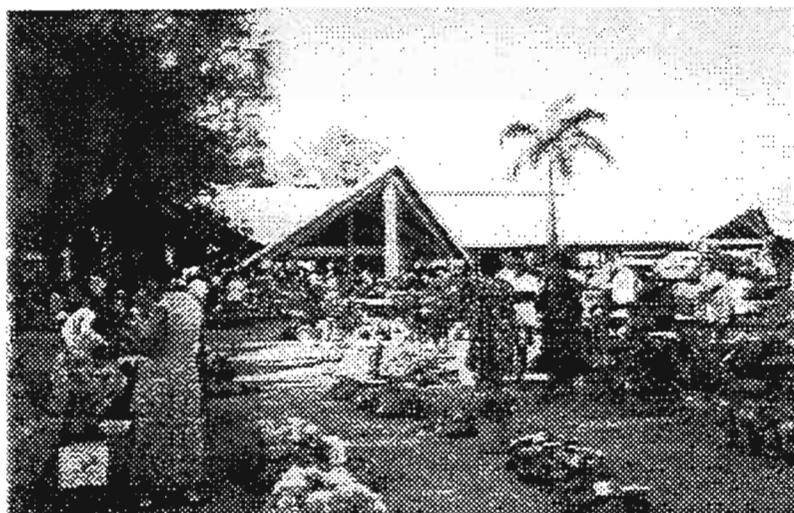
¹⁷ Ne sont pas repris ici les mandarines/oranges et les cacahouètes indénombrables.

Ainsi, selon la saison, la disponibilité des jardins et la densité de marchandises déjà offertes au marché, 83 % d'entre elles emmènent plus de deux aliments et 8 % plus de onze. Seules 9 % se spécialisent en emportant qu'une seule sorte de produits (pamplemousses, mandarines, oranges, cacahouètes, taros, etc.) (Figure 15).

Figure 16 : Nombre de produits vendus par vendeuses

Nbre produits	Nbre vendeuses	%
1	37	9
2-5	161	40
6-10	174	43
11-15	30	7.4
16-20	2	0.4
21-25	1	0.2
26-<	0	0
Total	405	100

Photo 4 : Les vendeuses et leurs produits (D.Greindl)



4) Les ventes : valeurs et volumes

Les marchés varient selon le jour et la saison. Les plus gros sont liés aux jours de paie (le 15 et le 30 du mois) et les jours ouverts à tous les villages (vendredi et samedi).

Le relevé des produits de cette semaine de marché n'est qu'un échantillon sur l'année. Elle ne peut donc donner qu'une idée approximative tant au niveau des produits disponibles que de leurs quantités. Si l'on analyse les valeurs totales des produits proposés (Figure 16), on remarque que ce sont toujours les produits locaux qui dominent le marché : bananes, noix de coco, kumalas, ignames et taros fiji. La somme totale des produits mis en vente est de plus de quatre millions de vatus. S'ajoutent à cela les deux fruits de saisons (oranges/mandarines) pour plus de deux millions, qui seront remplacés par d'autres (mangues, ananas, etc.). Ce qui fait un total de plus de six millions par semaine, donc plus de 250 millions par an.

Figure 17 : Sommes des principaux produits mis en vente du 19 au 24/9/98.

	Produits	Valeurs (vt) *	%	Estimations (Kg)	Nbre vendeuses	Valeurs /vendeuse
1	Bananes	507.000	12.1	15.000	251	2.000
2	Noix coco secs/ verts/germés	355.000	8.5	21.000	177	2.000
3	Kumalas	295.000	7	6.500	90	3.300
4	Ignames	294.000	7	2.500	90	3.350
5	Taros fiji	272.500	6.5	6.000	123	2.200
6	Choux ronds	202.000	4.8	3.000	55	3.700
7	Aeland Kapitch	160.500	3.8	4.500	124	1.300
8	Taros eau	156.500	3.7	2.000	69	2.250
9	Laitues	134.500	3.2	1.200	52	2.600
10	Concombres	120.000	2.8	2.000	60	2.000
11	Feuilles lap-lap	107.000	2.5	-	106	1.000
12	Tomates	97.000	2.3	1.000	50	1.950
13	Pamplemousses	96.500	2.3	1.600	33	3.000
14	White boen	91.500	2.1	2.000	66	1.300
15	Manioc	83.000	1.9	4.000	70	1.200
16	Papaves	79.000	1.8	2.000	94	850
17	Crabes cocotiers/ terre	78.500	1.8	-	30	2.600
18	Haricots verts	60.500	1.4	500	49	1.250
19	Coquillages/...	60.000	1.4	-	31	1.950
20	Noix fraîches	55.000	1.3	150	46	1.200
21	Potirons	49.000	1.1	-	48	1.000
22	Cacahouètes	+-. 47.500	1.1	100	7	6.800
23	Citrons/limons	46.000	1.1	900	53	850
24	Maïs	45.500	1	-	38	1.200
25	Carottes	42.000	1	300	30	1.350
26	Fleurs/plantes	41.500	1	-	34	1.200
27	Oignons verts	37.000	0.8	130	36	1.000
28	Poules/coqs	25.000	0.6	-	10	2.500
29	Cressons	24.500	0.6	-	19	1.300
30	Bois	23.000	0.5	-	11	2.000
31	Poivrons	22.000	0.5	170	43	500
32	Chouchoutes	13.500	0.3	260	30	450
33	Corossol	12.000	0.3	-	18	650
34	Gingembre	6.000	0.1	60	9	650
	Divers	432.010	10.3	-	-	-
	Total	4.170.010	100	> 80.000	388	10.750
35	Oranges/mandarines	2.190.000		+-. 36.500	17	129.000
	TOTAL	6.360.010				

* Sommes arrondies à l'unité supérieure

Sur le total des produits principaux, on remarque encore l'importance des produits locaux : bananes (12 %), noix de coco (8,5 %), kumalas (7 %), etc.

Les produits divers correspondent aux 75 autres produits (Figure 9). Au niveau des volumes, on peut estimer à plus de 80 tonnes de marchandises et environ 36 tonnes de mandarines et oranges. Les valeurs des denrées apportées par toutes les vendeuses ont toutes été notées. Sur les produits principaux, ce sont toujours les aliments locaux qui sont les plus fréquents et qui ont aussi une large proportion dans les valeurs apportées. La rareté ou la spécialité de la production (mandarines, cacahouètes, crabes, etc.) rapporte d'avantage à cause de son exclusivité saisonnière.

Afin de comparer les valeurs apportées et effectivement vendues, nous avons repris les 229 vendeuses dont les marchandises invendues avaient pu être contrôlées. A cause des frais engendrés pour venir vendre, les valeurs sont toujours importantes puisqu'il faut rentrer dans les frais et faire un bénéfice (Figure 17). Seul 2 % apporte pour moins de trois mille vatus et ce sont des femmes qui habitent en ville. Donc, toutes les autres apportent pour plus de trois milles vatus. La moyenne apporte entre six et douze milles vatus de marchandises, et un nombre important de vendeuses (30%) apportent pour des valeurs qui peuvent leur rapporter un minimum de 12.000 vatus.

Figure 18 : Valeur totale des marchandises apportées (échantillon)

Vatus	Vendeuses	%
1.000-2.999	5	2
3.000-5.999	41	18
6.000-8.999	58	25.5
9.000-11.999	53	23
12.000-14.999	29	12.5
15.000-17.999	25	11
18.000-<	24	8
Total	229	100

Vendeuses

60			*				
55				*			
50							
45							
40		*					
35							
30					*		
25						*	*
20							
15							
10							
5	*						
0	1.000	3.000	6.000	9.000	12.000	15.000	18.000-<

Valeurs (vatus)

5) les invendus

Lors des départs des vendeuses, munies de nos formulaires relevant toutes leurs marchandises, nous avons pu contrôler les ventes effectives de 229 vendeuses. On s'aperçoit que seul 5% ont tout vendu, ce qui signifie donc un nombre important d'invendus, même si les quantités sont moindres. Evidemment, les valeurs ramenées dépendent de celles apportées. Mais, on peut dire qu'en moyenne, elles réussissent à vendre au moins la moitié de leurs produits, puisque si l'on compare les deux tableaux (figures 18 et 19) on remarque que les sommes ramenées sont nettement inférieures aux valeurs des produits.

Ce sont les petites quantités, donc les prix les plus bas, qui partent le plus vite. Si un aliment reste invendu à cause de sa grosseur (régime de banane, par ex.) ou de sa trop grande quantité à l'unité (panier, sac), il peut être redivisé afin d'être vendu à un prix plus bas. L'inverse s'observe également. Par exemple, des citrons vendus à 10 vatus l'unité sont regroupés en sac de 100 vatus.

Avant le départ, afin de ne pas ramener les aliments, les prix sont parfois soldés. Mais les clients préfèrent souvent attendre l'arrivée des nouveaux produits frais. Les vendeuses ramènent alors au village les denrées conservables pour leur consommation personnelle ou jusqu'au prochain marché (ignames, taros, etc.). Les produits périssables (aeland kapitich, papayes, etc.) sont consommés sur place, donnés (famille, amis habitants en ville) ou jetés car ils ne supporteraient pas le voyage de retour.

Figure 19 : Valeur totale des marchandises invendues par vendeuses (échantillon) au marché du 14 au 19/9/98

Vatus	Vendeuses	%	Vatus	Vendeuses	%
0	13	5.6	5.000-5.999	5	2.1
1-999	47	20.5	6.000-6.999	3	1.3
1.000-1.999	57	24.8	7.000-7.999	6	2.6
2.000-2.999	45	19.6	8.000-8.999	4	1.7
3.000-3.999	33	14.4	9.000-<	3	1.3
4.000-4.999	13	5.6	Total	229	100

Vendeuses

60										
55			*							
50										
45		*								
40										
35				*						
30										
25										
20										
15	*				*					
10										
5						*	*	*	*	*
0	1-999	1.000-1.999	2.000-2.999	3.000-3.999	4.000-4.999	5.000-5.999	6.000-6.999	7.000-7.999	8.000-8.999	9.000-<

Valeurs (vatus)

Les invendus se composent essentiellement des denrées de base (taros, manioc, etc.) ou qui sont disponibles largement sur le marché (bananes, papayes, etc.).

6) les gains

Venir vendre au marché rapporte de l'argent, même si elles ne vendent pas tout ce qu'elles proposent. Après analyse des valeurs et des invendus, les calculs des gains effectués (Figure 20) révèlent qu'une seule femme a gagné moins de 1.000 vatus. La moitié des vendeuses appartient à deux groupes de gains : celui de 3.000-5.999 et celui de 6.000-8.999, et plus d'un tiers gagne plus de 9.000 vatus. Les gains importants appartiennent à des femmes qui travaillent de façon intensive et organisée venant souvent plus de deux fois par semaine.

Elles sont donc satisfaites du rapport travail/rendement et n'envisagent pas un autre moyen de gagner de l'argent. Certaines complètent leurs gains en apportant des plats préparés au village (lap-lap, gâteaux, poissons grillés, etc.) qui ont beaucoup de succès en ville. Elles s'étonnent parfois du manque d'entraîn des femmes pour utiliser le marché comme moyen d'obtenir une petite indépendance financière.

Tout en rentrant dans leurs frais (taxi, nourriture sur place), elles profitent de leur voyage pour effectuer des visites (famille, amis, hôpital, etc.), faire les achats de produits frais (viande, pain, etc.) et manufacturés (riz, sucre, boîtes de conserve, etc.) meilleurs marché que dans les épiceries du village, ou tout simplement pour sortir se promener.

Figure 20 : Gains des marchandises vendues au marché (échantillon) du 14 au 19/9/98

Vatus	Vendeuses	%
1- 999	1	0.4
1.000-2.999	18	7.8
3.000-5.999	63	27.5
6.000-8.999	62	27
9.000-11.999	40	17.4
12.000-14.999	28	12.2
15.000-<	15	3.3
Total	229	100

Vendeuses

65			*	*			
60							
55							
50							
45							
40					*		
35							
30						*	
25							
20		*					
15							*
10							
5							
0	*						
	1- 999	1.000- 2.999	3.000- 5.999	6.000- 8.999	9.000- 11.999	12.000- 14.999	15.000- <

Gains (vatus)

Comparé aux salaires moyens d'environ 1.000Vt/jour ou 24.000Vt/mois gagné par une vendeuse ou une femme de ménage, ces gains sont nettement plus intéressants et nécessitent un travail moins astreignant.

Les vendeurs de fruits et légumes des autres îles (agrumes, taros, ignames,...) n'ont pas été repris dans cet échantillon car les valeurs apportées étaient déjà estimées (indénombrables) et leurs jours de départ étaient trop imprévus car fixés par l'épuisement des stocks et l'arrivée des bateaux

On peut dire en tout cas, qu'ils étaient satisfaits de leurs ventes mais très mécontents des frais occasionnés par le transport de leurs marchandises. En effet, si on analyse le coût du voyage (aller/retour) depuis le village, on remarque qu'une trop grande partie du bénéfice est engloutie dans le transport. Un homme de l'île de Malo expliquait par exemple que pour venir vendre ses mandarines au marché de Port-Vila, il avait déboursé plus de 27.000 vatus, divisé-en :

- taxi (aller/retour) depuis son village jusqu'au débarcadère de Malo : 2.000 vatus
- transport (aller/retour) par bateau Malo-Santo : 3.000 vatus
- taxi (aller/retour) du débarcadère de Santo jusqu'à celui du port de Luganville : 1.500 vatus
- transport (aller/retour) par bateau Luganville-Vila par personne : 12.000 vatus
- transport par bateau de sa marchandise à 4.000Vt/caisse : 4.000 vatus
- transport de la marchandise du port jusqu'au marché à 1.000vt/caisse : 1.000 vatus
- frais de nourriture d'une semaine à environ 300vt/jour : 2.000 vatus
- frais de location de l'emplacement au marché de cinq jours à 400 vt/jour : 2.000 vatus

En supposant sa marchandise lui ai rapporté environ 30.000 vatus, il rentre dans ses frais. Le but n'était pas de faire un bénéfice, mais de venir à Vila sans dépenser d'argent. Pour en gagner, il faut augmenter la quantité de marchandises, mais donc aussi de frais de transport.

On peut comprendre le mécontentement de certains vendeurs car, en plus de la fatigue du voyage, rester une semaine jours et nuits au marché est une corvée astreignante. Ils réalisent que les prix demandés pour leurs produits sont trop chers, mais ils n'ont pas le choix. Heureusement, tout en parlant de leurs gains de façon vague, ils peuvent être importants mais toujours proportionnels aux quantités, donc aux frais. Ils pourraient l'être d'avantage si le transport des marchandises était facilité, de meilleur marché et organisé.

Photo 5 : Les vendeurs de mandarines et d'oranges (D.Greindl)



7) La concurrence :

Une grande demande en produits frais est exigée aussi quotidiennement par les supermarchés, restaurants, hôtels, écoles, hôpital, etc. Ceux-ci se procurent au marché et/ou chez des grossistes spécialistes. Le marché n'est donc pas le seul point de vente de fruits et légumes frais locaux.

Différents producteurs, parfois étrangers, assurent ainsi les livraisons à ces gros clients. Tout en produisant des produits frais en vente au marché (salade, tomates, concombre, etc.), ils se spécialisent aussi en aliments destinés à la clientèle expatriée des hôtels/restaurants. Ainsi, leurs prix de vente s'alignent sur ceux du marché et varient selon les saisons et les espèces. Les achats en grosses quantités régulières livrées quotidiennement à domicile sont meilleur marché et plus facile pour ce type de clientèle. Le samedi, certains de ces vendeurs viennent aussi vendre en camions sur le parking du marché.

Certains nous ont fait part de leur mécontentement par rapport à la concurrence déloyale et injustifiée des produits d'importation. Rien ne protège le marché local. Les grosses épiceries se procurent le plus souvent en Nouvelle-Calédonie ou en Australie pour des fruits et légumes disponibles au Vanuatu. Il est anormal que les excès d'importations saturent le marché local, alors que ces pays étrangers pratiquent une politique de quotas ou de quarantaine rendant l'exportation très difficile.

Il serait juste de protéger les producteurs locaux, donc de favoriser l'économie locale, par des quotas d'importations selon la saison et les produits. Ainsi, les produits disponibles dans le pays (tomates, poivrons, etc.) ne pourraient être importés que pendant la saison où ils ne seraient pas. Evidemment, ceux qui ne sont pas produits localement (pomme, poires, etc.) ne seraient pas concernés.

Les supermarchés sont donc à la fois acheteurs et revendeurs. Leur avantage est de fournir en plus petites quantités la clientèle de leurs magasins. Déjà dans le passé, H. Brookfield notait la présence de deux épiceries importantes : Ballande (française) et Burns Philp (australienne), qui encadraient géographiquement le marché. Aujourd'hui, deux supermarchés se situent encore près du marché et deux aux extrémités de la ville.

Des prix ont été relevés au hasard pendant trois mois dans les deux supermarchés les plus fréquentés de la ville. Ils sont naturellement plus élevés comparé aux prix du marché municipal (Figure 21). Leur clientèle est exclusivement composée d'expatriés, ceci étant lié aux produits offerts (produits locaux et d'importations) et aux prix demandés. Cette clientèle se procure aussi au marché, mais achète dans ces magasins les fruits et légumes qu'elle n'a pas trouvés au marché, qu'elle peut se procurer en plus petites quantités (au poids) ou par ce qu'elle profite du lieu pour grouper ses achats.

Figure 21 : Prix/Kg des produits frais locaux (non compris les produits d'importations) des deux principales épiceries de Port-Vila et ceux du marché. (- = absent lors de l'enquête au magasin ou prix non calculés pour le marché municipal)

Produits	Center Point			Bon Marché			Marché
	9/98	10/98	11/98	9/98	10/98	11/98	9/98
Aubergines	200	-	220	200	200	200	80
Bananes	-	-	125	150	150	150	100
Brocolis	515	495	-	890	-	1050	-
Carottes	230	-	150	200/285/150	150-285	150-285	133-200
Céléris	290	320	-	-	-	-	-
Chouchoutes	-	-	-	150	-	-	52
Choux fleurs	395	495	495	550	-	550	-
Choux rouges	340	340	340	150	-	-	-
Choux verts	210	245	125	-	-	-	83
Concombres	-	-	220	230	230	235	111
Courgettes	-	590	-	550	-	550	-
Gingembre	145	145	145	200	200	200	100
Haricots verts	150	-	370	-	365	365	133
Kumalas	-	-	-	120	120	120	45
Limons	180	180	-	150	-	200	52
Mais	265/paquet	265/paquet	265/paquet	260/paquet	180-260/paq.	180-260	-
Mandarines	220	345	395	-	350	350	200
Manges tout	-	-	-	380	-	-	450
Navets	-	420	-	195	-	-	-
Noix de coco secs	20/pièce	20/pièce	20/pièce	40/p	-	-	20/pièce
Oignons verts	160/botte	185/botte	-	255	255	150	100/botte
Oranges	230	230	260	-	-	295	-
Papaves	-	-	-	160	160	100	42
Pastèque	130	-	130	130	130	130	-
Poivrons	515	590	590	550	550	550	125
Pommes de terre	135-260	135-260	135-260	120	120	120	200
Potirons	100	-	-	80	80	80	-
Salades	250/p, 150	250/p	250/p	250/p, 150	250/p	250/p	125
Taros fiji	-	-	-	120	120	120	48
Tomates	380	380	-	250/300	250/300	390	111
White boen	120	-	-	150	-	180	45

3. les plats préparés :

1. Traditionnels :

Les vendeuses de plats préparés traditionnels viennent de toute la ville ou des villages voisins (compléments aux marchandises). Elles ont aussi un calendrier de tournantes déterminé et affiché : Lundi : Vila, mardi : Mélé, mercredi : Mélémaat, jeudi : Vila et vendredi-samedi : public.

Chaque jour, on peut estimer à une vingtaine de femmes qui se déplacent pour ces ventes de plats à apporter. Donc, plus d'une centaine, souvent les mêmes, reviennent entre deux et trois fois par semaine. Elles apportent aussi quelques fois le petit surplus de fruits et légumes.

Ce sont des ventes temporaires : elles viennent pour les repas de midi et en fin d'après-midi (à la sortie des bureaux) pour les repas du soir, et puis repartent chez elles. Elles n'ont pas le droit de vendre des plats cuisinés avec du riz, car c'est une concurrence déloyale aux cuisinières des stalls, qui se situent plus loin. On y trouve donc trois recettes de plats traditionnels qui varient selon les villages et les cuisinières. Ceux-ci sont cuits dans les feuilles appelées feuilles à *lap-lap* dans le four mélanésien, c'est à dire sous des pierres chaudes :

- Les *Lap-lap* : fait à base de tubercules (ignames, taros, manioc) ou de bananes vertes qui sont râpés crus et mélangés avec du lait de coco, puis étalés sur des feuilles. Des légumes (aeland kapitch, tomates, etc.), de la viande/poisson et des condiments y sont souvent rajoutés. Le tout est ensuite refermé et ligoté en un paquet de feuilles, puis mis à cuire sous les pierres (chauffées au préalable sur le feu) pendant une heure environ. Au moment de servir, on peut y rajouter du lait de coco frais par-dessus.
- Les *Tuluks* : comme des petits morceaux de *lap-lap*, souvent à base de manioc, fourrés de viande (porc ou bœuf) entourés chacun de petites feuilles à *lap-lap* et cuits en paquets dans des grandes feuilles à *lap-lap*. Surtout en provenance du village de Mélé.
- Les *Bougnats* : mélanges de morceaux de tubercules, de légumes, de viande et de lait de coco. Le tout est mis dans des feuilles à *lap-lap* et cuit sous les pierres.

Photo 6 : Des vendeuses des *lap-lap* du soir (D. Greindl)



Les prix sont de 150 Vt pour une portion de *lap-lap* ou de *bougnat*, qui est servie dans une feuille de *Lap-lap* et est enroulée puis pliée de façon étanche. Les *tuluks* valent 100 Vt la pièce, mais certaines les vendent à 50 Vt, préférant gagner moins mais ne pas rester longtemps au marché. Déjà emballé, ils sont aussi servis dans un petit morceau de feuille ou de papier journal.

Ces recettes nécessitent beaucoup de temps de préparation. Après s'être approvisionné des ingrédients, des feuilles, du bois et des pierres pour le feu, il faut éplucher, nettoyer, mettre en purée, râper les noix de coco pour en extraire le lait, et cela sur une grande quantité de produits. Les heures de travail à la cuisine sont donc importantes car il faut que les plats soient cuits à l'avance pour arriver au marché aux heures de repas. Pour les garder chauds, ils sont transportés emballés dans des feuilles et mis dans des cartons. Ils ne seront ouverts qu'au dernier moment. Sur les tables centrales et extrêmes du marché, s'opèrent alors le déballage et le découpage des portions : des feuilles brunies et desséchées, se découvrent toutes les couleurs douces et les parfums fumés de ces plats, qui attirent tous les gourmands !

Plus d'une dizaine de femmes viennent ainsi midi et soir tous les jours. Plusieurs fois par semaine, elles apportent entre un et deux *lap-lap* ou *bougnats* ou des *tuluks*.

Les gains ne sont pas négligeables : une moyenne de 3.750 vatus pour un *lap-lap* de 25 morceaux, 2.250 vt pour un *bougnat* de 15 morceaux et plus de trois milles pour une soixantaine de *tuluks*. A ces bénéfices, il faut évidemment soustraire les frais des produits (viande et/ou légumes), de location de la table et du transport. Ils varient selon la vendeuse puisque liés aux lieux d'approvisionnements et d'habitation.

On peut estimer que pour 25 morceaux *lap-lap*, les frais engendrés pour celles qui n'a pas de jardin ou de produits disponibles, sont de par exemple :

- tubercules ou bananes (min. 500vt)
- aeland kapitch (100vt)
- ailes de poulet congelées (6x 250vt/6)
- noix de coco secs (100vt/5)
- Feuilles de *lap-lap* (100vt)
- Le transport (min. 100vt)
- La location de la table (400vt)

Cela fait un total de minimum 2.700vt pour celle qui n'a pas de jardin et qui doit tout acheter au marché. Sur la vente elle touchera 3.750 vt, soit un bénéfice de 1.000 vt.

Pour 60 *tuluks*, il en est de même :

- Manioc (500vt) = 500vt
- Viande hachée (350vt/kg) = 700vt
- Oignons verts = 50vt
- Condiments (sel, soyo, curry, etc.) = 200vt
- Transport : 100vt
- Location table = 400vt

Le coût des produits revient à 1.950 vt et ses ventes lui rapportent 60 x 50vt = 3.000 vt, donc un gain de 1.050 vt.

Vu le travail que cela représente, venir vendre de tels plats n'est intéressant que si elle possède les aliments dans son jardin. Elle ne paiera que le transport et la location de la table au marché, soit environ 500 vt. Son bénéfice sera donc multiplié par trois.

Ces plats préparés ont énormément de succès car les citadins n'ont pas toujours le temps ni la place pour la préparation de ce type de cuisine. La cuisson sous les pierres est de moins en moins utilisée au profit du feu de bois ou du gaz. Les *lap-lap* deviennent dès lors «le plat du dimanche», que l'on partage en famille, quand on a le temps. Pouvoir déguster un morceau de ce plat national, à toute heure, sans l'avoir cuisiné pour un prix raisonnable est désormais possible grâce au marché.

Photo 6 : Une vendeuse et son *lap-lap* (D.Greindl)



A côté de cette cuisine, on peut aussi parfois acheter d'autres aliments, qui accompagnent souvent les marchandes de fruits et légumes.

- des légumes cuits (maïs) et parfois au lait de coco (citrouille, taros, ...).
- des morceaux de viandes ou de poissons grillés
- des fruits frais découpés (pastèques)
- des noix fraîches (nangaies, navelles, natapoas, namambes)
- des beignets de bananes ou bananes glacées roulées dans de la noix de coco râpée
- une centaine de pains par jour sont entreposés sur une table à l'entrée du marché par une femme de l'îlot Ifira.

2. Les «coins café» :

A la périphérie interne du marché se trouvent en permanence des tables qui servent des boissons chaudes (café, thé, chocolat, lait) servies avec du pain beurré garni de confiture ou de beurre de cacahouètes. Les vendeuses y sont dès l'aube, si elles n'ont pas logé sur place, jusque très tard le soir, pour servir les clients à toute heure. Elles font cette activité souvent depuis plus d'un an, et elles ont donc leurs clients habitués, qui viennent le matin avant d'aller travailler, dans la journée pour se détendre, ou le soir.

Une dizaine de femmes servent quotidiennement ces encas font souvent office de repas pour les vendeuses des villages, les travailleurs de la ville, les touristes, etc.

Equipées d'un thermos électrique, ces vendeuses font chauffer l'eau puisée au robinet du marché.

Il n'y a pas de concurrence des prix : 150 vt le petit déjeuner composé d'une boisson et de pain. On peut aussi les prendre séparément (50 vt le pain et 100 vt la boisson). Ce qui varie, ce sont les quantités de pain offertes ou la grosseur des tasses...

Elles ne tiennent pas de compte ni d'inventaire ni de ce qu'elles vendent, ni de ce qu'elles achètent au magasin. Leurs bénéfices sont donc incalculables. Les stocks de pain, confiture, margarine et boissons chaudes solubles ne sont pas importants. Elles préfèrent s'approvisionner au fur et à mesure des besoins des clients et des fonds disponibles.

C'est un lieu convivial où les gens se retrouvent autour d'un café en parlant de leur vie, de leurs problèmes, des potins de la ville, etc.

Photo 7 : Un «coin café » (D.Greindl)



4. Les vendeuses :

Vendre au marché est une activité largement pratiquée par les femmes. Les couples se divisent souvent les tâches : les maris travaillent au jardin et leurs femmes se rendent au marché. Parfois, ils accompagnent avec les enfants. Les hommes seuls sont ceux qui viennent en bateau des îles plus lointaines, car les déplacements sont longs, fatiguants, et peu sécurisant pour les femmes.

Nous avons donc remarqué différents types de vendeuses :

1°. En produits maraîchers :

a) de *surplus* : 88% revendent l'excédent des produits variés de leurs jardins

b) *spécialisées* : travaillent sur des plantations en production intensive pour la vente :

* *pluriculture* : 1,5 % cultivent des produits divers, mais souvent de valeur (framboises) ou d'origine importée (courgettes, pomme de terre,...) attirant une clientèle étrangère et fournissent professionnelle (hôtels, restaurants).

* *monoculture* : 4% n'apportent qu'un seul produit (noix de coco, cacahouètes, pamplemousses, kumalas, etc.). Si les cocotiers ne lui appartiennent pas, ils sont à un planteur avec qui elles partagent les bénéfices des ventes. Les cacahouètes sont envoyées des villages à la vendeuse qui les divise en petits sacs en plastiques, lui permettant de doubler sa mise.

c) *occasionnelles* : 6% se rendent au marché selon la saison pour vendre des marchandises envoyées par bateau par la famille restée au village.

2°. En plats préparés :

- Traditionnels

- Boissons chaudes et tartines

3°. En artisanat :

Celles qui sont situées dans le marché viennent de l'îlot Ifira (situé en face). A l'extérieur ; le long du trottoir de la route principale (places gratuites), elles sont du village de Pango. Leurs marchandises sont composées de colliers de coquillages, de bois sculptés, de coquillages de décoration, d'objets locaux divers, etc. Malheureusement, on peut remarquer la présence d'objets ou de vêtements d'origine asiatique, dénaturant l'artisanat local.

Photo 8 : Vendeuses de noix de coco à boire (D.Greindl)



Venir vendre au marché est une activité économique qui offre beaucoup d'avantages. En plus de la garantie de ramener toujours un peu d'argent, l'indépendance dans la gestion du temps, elle ne demande pas de déplacements fréquents, ni de qualifications scolaires élevées.

Les sources de revenus des femmes sont souvent multiples et peuvent parfois se cumuler, selon l'offre, la saison et les besoins en argent cash. La vente de produits vivriers au marché est une activité pratiquée par plus de 80% de femmes vanuataises¹⁸. Mais, elles exercent aussi d'autres activités économiques : élevage d'animaux (63%), cuisine de plats traditionnels (60%), fabrication de nattes et de paniers (36%), vente de coquillages (27%), cuisine d'encas/snacks (13%), fabrication de vêtements et/ou leur réparation (12%) et autres activités diverses (17%).

Ainsi, on estime que, même si leurs maris travaillent, 64% des femmes vanuataises représente la source essentielle du revenu familial. L'argent gagné est aussitôt dépensé pour la famille : alimentation et frais divers pour la maison (89%), frais de scolarité (37%), frais de licence professionnelle (38%)¹⁹.

Contrairement à ce que remarquait H. Brookfield dans le passé, où les vendeurs étaient d'origines ethniques différentes (mélanésiens, polynésiens, chinois, vietnamiens, métis, européens), tous ces commerçants sont vanuatais (sauf deux familles walisiennes du village de Forari). Il avait remarqué aussi un pourcentage élevé de présence de certains villages, qui ne le sont plus tellement aujourd'hui (Pango, Erakor). Il serait intéressant d'en connaître les raisons.

Excepté les hommes qui sont venus des autres îles pour vendre leurs marchandises de saison, les vendeuses habitent toutes sur l'île d'Efate ou ses îlots. Mais, certaines sont issues d'autres îles. Les raisons de ces migrations peuvent être anciennes (parents immigrés, mariages, travail, etc.) ou liée à la surpopulation de certaines îles (Tanna). C'est ainsi que près de 68 % sont issues d'Efate ou ses îles, 20 % de Tanna et 12% proviennent de migrations permanentes ou occasionnelles (Figure 22).

Figure 22 : îles d'origines des vendeurs/euses

Îles	Vendeuses	%
Efate et ses îlots	275	68
Tanna	81	20
Malo	12	3
Paama	8	2
Pentecôte	7	1.7
Ambrym	9	2.2
Epi	5	1.2
Tongoa	5	1.2
Ambae	2	0.5
Île de Maféa (Santo)	1	0.2
TOTAL	405	100

Pour obtenir le plus d'informations possibles sur le marché et sur les vendeuses, nous avons choisi 28 vendeuses au hasard mais issues de villages différents d'Efate ou de ses îlots. Nous leur avons posé des questions sur leur vie, les raisons de leur venue, leur organisation, etc.

¹⁸ *A study of women in Microbusiness : their resources and their needs*, 1993. Women's business unit. Department of Cooperation and Rural Business Development. Statistic Office, Port-Vila. p21.

¹⁹ *Ibid*, p23

Les vendeuses de notre échantillon sont toutes mariées ou veuves, ont en moyenne quatre enfants et des personnes à charge (grand-mère, cousins des îles, etc.). Elles viennent souvent depuis longtemps au marché, parfois même avant sa construction ou en compagnie des mères de famille aujourd'hui décédées.

Les raisons de leurs venues au marché sont simples : subvenir aux besoins de la famille. Que ce soit au niveau des frais scolaires des enfants ou des biens manufacturés indispensables. Elles profitent d'ailleurs de l'occasion pour faire des courses, se rendre à l'hôpital (visite personnelle ou de la famille internée), ou voir la famille et les amis de la ville.

A de rares exceptions, le marché représente le seul lieu de ventes de leurs produits et l'unique source de revenus (parfois aidées par les maris ou les enfants en âge de travailler). Ce sont des mères de famille sans emplois qui n'ont souvent jamais travaillé ailleurs qu'au jardin, sauf quelques unes comme employé de maison ou d'hôtel, ou qui travaille en parallèle dans un petit commerce.

Même si elles savent qu'elles n'ont pas d'autre solution, elles sont heureuses de venir au marché. C'est un emploi facile qui ne nécessite pas de travail excepté celui du jardin. Elles gagnent de l'argent tout en se reposant du travail quotidien familial. Elles rencontrent des gens, discutent avec leurs amies, revoient leurs familles.

Photo 9 : Une vendeuse et ses produits (D.Greind)



Se sont les produits de leurs jardins, de la mer (poissons, coquillages), de leurs élevages (volaille, etc.), de leurs chasses (gibiers) ou issus de leurs promenades dans le bush (bois, noix, fruits, crabes de cocotiers, etc.). Elles apportent aussi des plats cuisinés ou des animaux grillés. Il arrive aussi qu'elles apportent avec elles, un ou deux paniers d'aliments appartenant à une fille ou une sœur, dont elles se chargeront de la vente. Ce qui est étonnant c'est qu'elles ne pratiquent aucun échange. Si elles désirent un aliment, elles l'achètent à leur voisine. Cela reflète un comportement de citadin : les femmes ne se connaissent pas et ont besoin de l'argent cash.

Les jours de venues sont différents selon leur village d'appartenance. Elles suivent donc le calendrier et tout au long de l'année, elles se partagent les jours de présence selon le programme de la Municipalité. Parfois, c'est aussi après l'autorisation du chef, du groupe de femmes du village ou de la directrice du marché. Mais, en général c'est surtout leur envie de s'y rendre qui les motivent. Ce qui peut les empêcher de venir sont des raisons familiales (maladies des enfants, par ex.), des événements villageois (mariage, décès, etc.), le manque de transports ou de produits dans les jardins ou un mauvais temps rendant les transports inconfortables.

Après avoir emballé toutes les marchandises, accompagnées parfois des enfants ou du mari, elles se regroupent par famille ou membres d'un même village pour partager le ou les transports (voiture et/ou bateau). Comme le prix demandé pour le trajet est fixe et parfois très cher, elles essaient de le partager, tant que les marchandises et le nombre de personnes rendent la chose possible. Après un trajet inconfortable, qui peut être long, elles arrivent au marché à des heures qui varient. Selon la distance du village d'origine et le nombre de temps qu'elles désirent rester, il faut rentabiliser au maximum les dépenses engendrées. Une fois installées à une place, qu'elles choisissent selon leur envie (souvent la même), selon la disponibilité ou par rassemblement villageois, elles trient leurs fruits et légumes qu'elles étalent sur leur table ou par terre.

Selon elles, les aliments les mieux vendus sont les produits locaux : aeland kapitch, bananes, fruits de saison, kumala, noix de coco et les tomates. Leurs invendus sont ceux qu'il y en excès au marché ou possédés les jardins des acheteurs : citrons, potirons, pamplemousses, manioc, etc. Les produits, dont elles fixent les prix seules, qui rapportent le plus d'argent sont évidemment ceux qui sont chers (ignames, framboises, taros d'eau, tomates, bananes vertes) et ceux de grandes quantités (oranges, mandarines, bananes, coco verts et secs, cresson, ...). Si les ventes dépendent des jours, elles varient aussi selon les heures de la journée. Les meilleures ventes sont tôt le matin, le midi et à la sortie des bureaux.

Elles sont heureuses du résultat de leurs ventes et de leurs gains : entre cinq et trente milles vatus par jour, selon la marchandise et l'offre du marché. Cet argent servira aux dépenses familiales : scolarité des enfants, les besoins divers de la maison et l'alimentation quotidienne. Elles iront donc faire quelques provisions aux épiceries en face du marché ou de réputation bon marché. Selon les bénéfices, chacune ramène un sac de riz, des pains, du sucre, quelques boîtes de conserve de viande ou de poisson, un litre de pétrole pour les lampes, du savon, du sel, quelques vêtements et de la viande fraîche.

Aux heures de repas, en plus de leurs fruits et légumes crus (tomates, concombres, etc.), celles qui restent plus d'une journée), mangent des tartines beurrées, des morceaux de lap-lap ou des plats cuisinés servis dans les *take-away* ou stores chinois (ailes de poulets au curry, viande hachée aux légumes, toujours servis sur du riz blanc). Celles qui habitent en ville ou dans sa périphérie, mangent chez elles pour économiser leurs gains. Les boissons sont celles que l'on trouve sur place : eau des coco verts ou des robinets publics, et les boissons chaudes servies aux «coins café ». Par jour, on peut estimer que le budget repas/boissons représente environ 400vt par personne.

Photo 10 : Un repas (D.Greindl)



Vendre au marché est un agréable moyen de gagner de l'argent car les vendeuses restent libres et autonomes dans leurs activités. Elles décident de leurs horaires dans un travail qu'elles connaissent. Travailler au jardin leur permet à la fois d'assurer par l'auto-production alimentaire et, par la vente au marché, de rapporter l'argent nécessaire aux divers besoins. Elles assument donc les responsabilités familiales alimentaires et éducatives puisque les jeunes enfants peuvent rester près d'elles. Néanmoins, en se rendant à la ville, le jour de leur choix, elles peuvent aussi bénéficier d'une vie personnelle et d'avoir des contacts. La ville est un lieu d'échanges économiques et sociaux (femmes d'autres villages, amis ou famille, etc.).

6. Les acheteurs et l'ambiance du marché

Que l'on y vienne souvent ou pas, chacun a ses idées sur le marché, tant au niveau du meilleur jour pour les achats, sur la quantité disponible que sur la qualité des produits.

Ici, le calme règne : les passants ne sont jamais appelés ni soumis à des tests de dégustation et les acheteurs ont même parfois des difficultés à trouver la vendeuse ! Le marchandage n'est pas de mise, mais le sourire de chacun permet souvent d'arrondir les quantités.

La bonne humeur est omniprésente dans ce lieu de passage où toutes les nationalités se côtoient.

Les premiers clients sont les vanuatais qui se rendent au travail. Ils viennent prendre leurs petits déjeuners ou acheter un *tuluk* et des noix de coco à boire qu'ils emmèneront pour le repas de midi.

Les suivants sont les chinois qui viennent acheter les produits en grandes quantités pour les revendre dans leurs épiceries. Certains se lèvent tôt aussi pour s'assurer de la meilleure qualité et du choix le plus large. Les expatriés arrivent plus tard mais sont de bons clients quotidiens.

L'arrivée des bateaux de touristes n'a pas vraiment d'incidence sur les ventes en fruits et légumes, mais bien sur l'artisanat. Il y a aussi les restaurateurs qui s'approvisionnent de certains produits frais, en complément de leurs livraisons à domicile.

Qu'il possède ou pas un jardin vivrier, tout citadin vient au moins une fois par semaine au marché, sinon tous les jours, et cela depuis qu'il habite à Port-Vila ou ses environs. Les jours les plus fréquentés sont le vendredi et le samedi car ce sont les plus gros marchés.

On y vient à pieds, en bus, en taxi ou en voiture, seul ou accompagné de la famille ou d'amis, pour y faire ses provisions de la semaine, s'y désaltérer d'une noix de coco ou simplement acheter un bouquet de fleurs. Les achats se font au hasard, selon les produits et leurs prix, et non selon l'origine villageoise des vendeuses.

Les acheteurs sont très satisfaits de la qualité des produits offerts, de la gentillesse des vendeuses, même si certains trouvent les prix un peu chers. Ils apprécient aussi la variété grandissante et la permanence des produits. Sur les enquêtes menées auprès d'eux, ils dépensent entre 1.000 et 1.500 vt par semaine en fruits (bananes, papayes, coco et fruits de saison) et légumes (aeland kapitch, tomates, salades et tubercules) et mangent au moins une fois un plat préparé par semaine.

Ils trouvent peu de défauts au marché. Certains, trouvent qu'il serait pratique d'acheter des produits locaux par plus petites quantités, car les ménages expatriés sont plus petits et consomment des volumes moins importants. Ils aimeraient un peu plus de propreté (poussières, boue et déchets) et sont mécontents (lors du samedi de l'enquête) de la venue d'églises trop bruyante au sein d'un lieu public destiné au commerce. D'autres estiment que ce sont toujours les mêmes produits qui sont offerts, tout en étant incapables de dire lesquels ils aimeraient acheter et en reconnaissant qu'ils ignorent l'utilisation de beaucoup !

De toutes façons, on a toujours une bonne raison pour passer faire un tour au marché. On y recherche aussi une certaine animation, c'est un but de promenade pour se détendre après le travail ou pour rencontrer des gens.

7. Les problèmes du marché

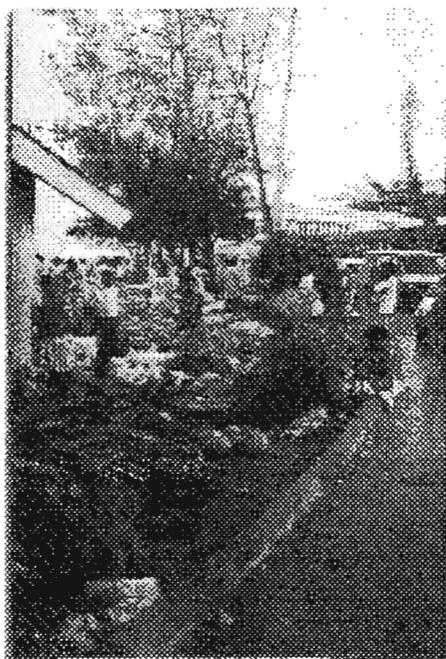
Un marché est un phénomène important dans la vie d'un pays car il fait participer toute la population. Ce qui diffère le marché de Port-Vila à celui de Santo, c'est la présence d'autres îles plus éloignées. Cela traduit le besoin de la population à vouloir participer à l'économie nationale par ce biais, qui est souvent leur seul moyen de gagner de l'argent. Les problèmes vécus dans ces villages parfois isolés sont bien réels : sans travail ni revenus garantis, la seule solution est de venir vendre au marché les surplus des produits de saison (agrumes, tubercules, ...).

Le marché de Luganville a de gros problèmes liés à sa saturation due au manque d'acheteurs. Les vendeurs de la province de Sanma par exemple, essaient donc de vendre sur celui de la capitale. Mais, cela nécessite un voyage fatiguant et coûteux (pour eux et la marchandise, frais sur place, location au marché) et du temps (transport en bateau), ce qui limite les gains et l'envie de venir vendre. Il y a donc un blocage dans leur élan d'entreprise.

Lors des enquêtes effectuées auprès des vendeurs/ses, ils étaient heureux de l'existence de ce marché couvert et satisfaits du service offert par la Municipalité. Cependant, ils nous ont fait part de certains inconvénients :

- Certains estiment qu'il est anormal de payer le même tarif à l'extérieur qu'à l'intérieur. Il faudrait uniformiser le prix des places dans les parkings qui varie selon les villages (de 200 à 400 vatus). Les places vers le magasin de poisson ne sont pas payées car ils estiment qu'elles appartiennent à ce magasin.
- Les places dehors ne sont pas confortables et sont soumises aux intempéries, qui abîment les produits, donc attirent moins de clients.
- Tout le monde (y compris les acheteurs) aimerait que le marché reste ouvert le samedi après-midi car la matinée n'est pas suffisante pour vendre/acheter les marchandises.
- Les toilettes/douches ne sont pas suffisamment nettoyées et un ramassage des poubelles quotidien ou plus fréquent (odeurs, mouches, esthétique) est nécessaire.
- Lors des pluies, la boue est ramenée à l'intérieur. Il faudrait disposer du corail tout autour des entrées du marché.
- Lorsqu'il fait trop sec et venteux, la poussière envahit tout le marché. Il faudrait fermer un mur pour protéger des courants d'air.
- Une surveillance de la police est demandée pour le soir.
- Les tailles des emplacements ne sont pas fixes et varient d'une vendeuse à l'autre selon les marchandises apportées.
- Elles aimeraient un local fermé pour entreposer les marchandises invendues d'une semaine à l'autre.
- Les boissons des «coins café » sont trop chères pour en boire aussi souvent qu'elles le voudraient.
- Les plats préparés vendus dans les épiceries et les restaurants proches sont trop chers et trop peu copieux.

Photos 11, 12 et 13 : Les débordements du marché sur les rues et les parkings (D.Greindl)



En ce qui concerne l'avenir du marché et les propositions de changements éventuels, certaines innovations seraient nécessaires dans trois domaines :

1. L'espace du marché : il y a un manque crucial de tables et de places dans le bâtiment.
Une division nette des tables (comme sur le marché de Luganville) et leur numérotation faciliterait le travail du personnel de la Municipalité et une égalité dans l'espace loué.
Une extension serait la bienvenue pour permettre à toutes de vendre de façon plus fréquente et agréable. Le confort nocturne lors des fortes pluies (sol inondé) serait aussi à solutionner.
Il faudrait aussi songer au confort des acheteurs par des bancs. Un lieu de réunions et d'informations ouverts à tous pourrait centraliser des activités diverses (expositions locales, concerts, sorties scolaires, etc.).
La création de magasins vendant uniquement des produits locaux permettrait leur promotion, augmenterait aussi le passage et les revenus par leur location à la Municipalité.
2. Les transports : elles estiment que les taxis sont trop chers. On pourrait imaginer un ramassage municipal ou une meilleure organisation des groupes issus des mêmes villages.
En ce qui concerne les transports par bateaux, les prix sont déterminés par les compagnies maritimes privées ni-vanuatu. Leurs prix sont liés à leur monopole de ce service. Pour palier à ce problème, il faudrait revoir la possibilité d'une concurrence qui permettrait une plus libre circulation économique des personnes et des marchandises. On pourrait aussi imaginer une organisation qui achèterait directement les marchandises dans les îles. Celle-ci serait alors revendue au marché par des professionnels ou une coopérative à des prix plus intéressants.
Afin d'éviter le transport inutile des lourdes ou encombrantes marchandises, il serait fort utile que les vendeuses hebdomadaires régulières bénéficient d'un local pour entreposer les marchandises invendues non périssables. Cela leur permettrait de ne payer qu'une seule fois le transport en taxi et de revenir en bus au marché avec moins de produits encombrants.
3. Les invendus : ils mériteraient d'être recyclés. Il y a une grande demande de plats chauds (riz et viande/poisson) en ville. Organiser un restaurant payant ouvert au public et gratuit pour les vendeuses permettrait de :
 - recycler les invendus (groupés par villages et sous la responsabilité d'une vendeuse) qui seraient cuisinés et qui complèteraient l'approvisionnement en produits maraîchers.
 - d'augmenter le passage et la clientèle du marché
 - d'augmenter les gains de la Municipalité
 - donner du travail à la population de Port-Vila (ventes, cuisine, service)
 - de fournir de l'expérience par des stages aux jeunes étudiants de l'école de cuisine de l'INTV (cuisine et service)
 - promouvoir des conseils aux femmes de tous les villages dans les domaines de l'alimentation, de la diététique et de la santé.
 - une meilleure alimentation pour les vendeuses et leurs enfants

Imaginer un four à lap-lap au milieu du marché pourrait aussi très utile pour recycler les invendus et permettrait, en tant qu'activité, de faire connaître cette méthode de cuisine auprès des étrangers.

Ces invendus pourraient aussi être rachetés par les différentes cuisines des bâtiments du Gouvernement : écoles, hôpital, prison, etc. En effet, après différentes études menées dans celles-ci, les menus favorisent malheureusement trop souvent les produits manufacturés importés pour leur simplicité de paiement et de préparation. C'est très regrettable, surtout dans les repas scolaires, car l'alimentation des enfants se doit être équilibrée et les bonnes habitudes alimentaires se prennent dès le plus jeune âge.

Conclusions

Le marché de Port-Vila est un lieu paisible où chacun aime se rendre. C'est un lieu d'échanges où tout le monde y trouve son compte : on y vend son surplus et on y achète ce dont on a besoin.

Mais il demeure un problème majeur (comme sur celui de Luganville) malgré la population importante de la ville : l'offre dépasse la demande. Les vendeuses sont donc déçues de ne pas tout vendre et les acheteurs sont étonnés des prix qu'ils trouvent parfois trop chers. Evidemment, le juste équilibre n'est pas une chose facile et il serait intéressant de connaître les raisons profondes de ces invendus. Est-ce un déséquilibre des prix demandés par rapport aux salaires locaux, un manque de clients potentiels, un excès dans les quantités de nourriture apportées, un manque de connaissance ou de confiance *v/v* des produits par les acheteurs, un manque d'organisation par rapport à celle des professionnels qui livrent directement la grosse clientèle, un pourcentage élevé de possession de jardins par les citadins, le désintérêt des produits locaux et le changement d'alimentation, la concurrence des produits manufacturés comme le riz et le pain ? etc. Il serait très intéressant d'analyser ces questions afin de dégager des solutions pour favoriser les ventes.

La sécurité alimentaire actuelle du Vanuatu n'est pas un problème. La population dispose toute l'année d'une grande variété de fruits et légumes locaux et importés. Mais, avec la croissance de population, l'exode rural et les changements apportés par l'économie marchande, l'alimentation change. Sur certaines îles et parmi les classes défavorisées des villes, elle n'est malheureusement plus toujours équilibrée. C'est donc une ineptie de se trouver en présence de malnutrition dans un pays où règne l'abondance ! Mais, le manque de terre et de revenus en zones urbaines, la croissance de mise en culture de produits non alimentaires à hauts revenus (kava) en zones rurales, entraînent la dépendance en produits manufacturés, surtout en riz²⁰. En plus, la distribution de ces produits importés est très bien organisée alors que celle des aliments locaux ne l'est absolument pas.

La grande production de tubercules justifierait une étude approfondie des cultivars les plus appréciés et les plus favorables à une éventuelle intensification pour l'exportation. Il en est de même pour les fruits locaux, qui pourraient être conditionnés dans le pays et exportés (jus de fruits, etc.). Il est regrettable pour l'économie de ne pas favoriser l'esprit d'entreprise locale au profit des produits d'importation, plus chers et souvent de qualité inférieure.

Il est donc indispensable de trouver des solutions pour aider les populations des îles à écouler leurs productions depuis leurs villages. Cela permettrait aussi de diminuer aussi les migrations vers les deux villes de l'archipel, souvent liées au besoin d'argent cash. Même si aujourd'hui, beaucoup de citadins possèdent encore un lopin de terre où ils peuvent jardiner, la pression démographique s'accroît en zones urbaines et va créer des problèmes dans le futur : frictions avec les propriétaires coutumiers, tensions de voisinage, problèmes d'hygiène, d'eau, de pollution, de trafic des voitures, etc.

²⁰ Le Vanuatu a un taux de consommation en riz parmi les plus élevés du Pacifique : 13% du régime alimentaire par jour/habitant en zone rurale et 28% en zone urbaine.

A situation analysis of children and women in Vanuatu, 1991, Unicef/Vanuatu Government, Port-Vila. p71.

Il est donc urgent que les dirigeants soient mis en alerte sur les problèmes de la croissance urbaine de la capitale.

Cette étude confirme donc l'importance des villages à l'alimentation de la population urbaine et à l'économie du Vanuatu. Elle n'est pas terminée : afin d'effectuer une étude plus complète, d'autres enquêtes ont déjà été faites ou sont encore en cours. Elles seront traitées dans un autre rapport.



Remerciements :

Je tiens tout particulièrement à remercier le Centre Culturel et son directeur Ralph Ragenvenu, ainsi que Jean Tarisese (*Coordinator Womens Cultural Project*) et Martha Yamsiu-Kaltal (*Vanuatu Cultural and Historic Sites Survey*), qui m'ont aidé à récolter les données pendant la semaine d'enquêtes.

La Municipalité de Port-Vila : le Maire de la ville, Monsieur S. Simon et le secrétaire Général, Monsieur G. Calo,

Monsieur et Madame Minguez pour leur aide technique,

L'Orstom pour l'aide logistique et les facilités offertes en ses bureaux,

Le Bureau des Statistiques pour le prêt de la balance,

Le Département de l'Agriculture,

Le personnel du Marché et bien sûr, toutes les vendeuses pour leur gentillesse, leur participation et leur patience lors des enquêtes.

Bibliographie :

- Brookfield H. & Glick P. & Hart D., 1969, Melanesian mélange : The market at Port-Vila, New-Hebrides. In *Pacific Market Places*, 1969. Australian National University Press. Canberra.
- Gérard Ward R. & Drakakis D., 1976. New Hebrides food distribution study. Preliminary report N°1 : Vila Market. January/february 1976, Department of human geography research school of Pacific studies, ANU, Canberra.
- Greindl D., 1996, *Market long Luganville*, Rapport Orstom n°3, Port-Vila
. 1997. Du village à la ville. In *Forêts insulaires : Rapport intermédiaire du programme « Se Nourrir à Santo »* sous la direction de J.C. Galipaud et A. Walter, Orstom/APFT, pp 117-170.
- Philibert J.-M., 1976, *La bonne vie : Le rêve et la réalité*, Thèse non publiée, University of British Columbia
- *Vanuatu National Agriculture Census – Main Report – 1993 – Statistics Office*. Port-Vila.
- *Plan National pour l'environnement : Projet.*, 1993, Programme Régional Océanien de l'environnement. Office Australien d'Aide au développement International pour la Conservation de la Nature, République de Vanuatu.
- *A situation analysis of children and women in Vanuatu*, 1991, Unicef/Vanuatu Government. Port-Vila.
- *Recensement sur les revenus et dépenses des familles en zone urbaine*, 1985, Bureau des statistiques de Port-Vila.
- *A study of women in Microbusiness : their resources and their needs*, 1993. Women's business unit. Department of Cooperation and Rural Business Development. Statistic Office, Port-Vila.