

LES STRATEGIES ALIMENTAIRES DES ACTEURS LOCAUX
EN AFRIQUE ET LEURS CONSEQUENCES SUR LA NUTRITION

André FRANQUEVILLE

Résumé : L'étude vise à cerner les stratégies alimentaires des acteurs locaux en Afrique centrale et occidentale à partir de la bibliographie existante, sur certains points assez inégale et dispersée. L'auteur est amené à éclairer le concept de stratégie alimentaire dont les conséquences touchent à de nombreux domaines. Leur efficacité sur la nutrition représente le point central de l'analyse des stratégies alimentaires des acteurs locaux, définis comme ceux qui assurent localement la production, sa distribution ou sa redistribution éventuelle, et ceux qui représentent les destinataires finals. La question essentielle posée est celle de l'autonomie et de la stratégie propre de ces acteurs. Les stratégies paysannes sont analysées au travers des réponses des producteurs à la mise en cause d'une situation initiale. L'étude des stratégies alimentaires des intermédiaires repose sur une typologie de ces acteurs. Quant aux stratégies des consommateurs, qui consistent à agir sur la liaison entre consommation et dépense alimentaire, elles sont examinées dans deux directions principales.

Abstract : The food strategies of local agents in Africa and their consequences for nutrition.

The research aims to define the food strategies of local agents in central and western Africa from the available bibliography, which on some items is rather unequal and scattered. The author first clarifies the concept of food strategy, the consequences of which touch on many fields. The central point of analysis is the efficiency with regard to nutrition of the food strategies of the local agents, defined as those who deal locally with production, distribution, possible

redistribution and also consumers. The essential formulated issue is that of the autonomy of these agents and their strategies. Farmers strategies are scrutinized through the producers' responses to an initial threatened situation. The study of the food strategies of the middlemen is based on a typology of those agents. The strategies of the consumers, which consist in acting on the link between consumption and food expenditure, are investigated along two principal lines of thought.

INTRODUCTION : STRATEGIES ALIMENTAIRES ET ACTEURS LOCAUX

Les stratégies

Le mot "stratégie" qui appartient étymologiquement au vocabulaire militaire, a été peu à peu annexé et mis à la mode dans le domaine des sciences sociales avec le sens de "suite d'opérations menées par un individu ou un groupe pour parvenir à un objectif choisi" ; en particulier les anthropologues utilisent depuis longtemps l'expression "stratégies matrimoniales". Le mot présente donc aujourd'hui deux sens.

Un sens premier qu'il a gardé, celui de science de la conduite des armées ou de la guerre. Ce sens, malgré sa particularité, est cependant intéressant pour notre propos parce qu'il implique trois choses :

- il s'agit d'une science, donc d'une démarche réfléchie et non d'une action purement empirique ou spontanée.
- il s'agit d'une conduite, ce qui suppose un comportement orienté dans une direction donnée, un pilotage ordonné à un but choisi, la cohérence d'un comportement individuel ou la cohésion d'un groupe tendu vers un même but.
- il s'agit d'une situation de guerre ou tout au moins de crise, donc d'une conduite tenue face à un ennemi ou adversaire ou, tout au moins, face à un obstacle à vaincre.

Un sens second, figuré, qui nous intéresse ici mais découle bien du premier : celui d'un ensemble d'actions coordonnées en vue d'une victoire que le Petit Robert limite au domaine politique (stratégie électorale, parlementaire...). "Ensemble d'actions" signifie qu'il s'agit là d'une opération complexe comportant de multiples facettes ; "coordonnées" rappelle la notion de pilotage et de démarche réfléchie déjà évoquée ; quant au mot "victoire", il conduit à s'interroger sur l'identité de l'ennemi à vaincre : personnes, nature, système en place... ?

Dans le domaine qui nous concerne ici, on peut admettre que ces définitions supposent implicitement au moins trois choses :

- avant que survienne la nécessité de mettre en oeuvre une stratégie, l'existence d'un état initial, d'un système plus ou moins en équilibre, lui-même fruit de stratégies,
- l'existence d'une perturbation, d'une crise dont on peut chercher les causes et qui appelle une réaction, une action, une nouvelle organisation,
- la mise en place, la mise au point d'une réponse-adaptation qui peut être individuelle ou collective, ou d'abord individuelle puis collective.

Cette notion de "stratégie" est appliquée au domaine alimentaire par le Conseil Mondial de l'Alimentation (1982) qui en fait un synonyme de Plan alimentaire ou de Système alimentaire national, conçu comme un ensemble de programmes et de projets destiné à assurer une plus grande autosuffisance alimentaire d'un pays, grâce à un effort intégré visant à accroître la production vivrière, améliorer la consommation des denrées et éliminer la faim. La stratégie est donc comprise ici comme action au seul niveau national et action de l'Etat qui met en mouvement d'autres acteurs. S'en tenir à cette définition serait négliger l'existence d'autres acteurs dont les acteurs locaux qui n'ont pas attendu les programmes et projets de l'Etat pour élaborer leurs stratégies alimentaires que nous voudrions mettre ici en évidence. On peut définir, de façon simple et immédiate, ces stratégies comme autant de façons dont les acteurs "se débrouillent" pour se nourrir, ou encore comme l'ensemble des actions d'un individu ou de son groupe d'appartenance qui ont pour objet de garantir sa subsistance.

Pourtant cette notion de stratégie alimentaire est moins simple qu'il n'y paraît de prime abord. Sauf cas extrêmes en effet, l'acte alimentaire n'est jamais simple, jamais "purement alimentaire", ce qui contribue d'ailleurs à distinguer l'homme de l'animal. Tout ce qui touche à la nourriture présente, chez l'homme, un aspect, un versant social et symbolique, de sorte que l'acte alimentaire, qu'il soit de production ou de consommation, est d'emblée un acte complexe plus ou moins porteur d'une signification sociale et fruit d'une situation sociale. Les stratégies alimentaires ne sont pratiquement jamais de pures stratégies de nourriture, point qu'il faut garder à l'esprit pour éviter toute approche trop réductrice dans nos recherches. Deux aspects sont

toujours à prendre en compte : l'aspect nourriture, subsistance, comme réponse au besoin impératif de se nourrir et réponse mesurable par les nutritionnistes ; l'aspect socio-économique qui entre en interférence immédiate avec les sphères d'autres stratégies non-alimentaires.

Deux exemples. On sait, pour ce qui relève de la production agricole, l'importance que revêt le mil pour la fabrication de la bière (SEIGNOBOS, 1976) dont la distribution accompagne obligatoirement les sacrifices religieux et les travaux collectifs dans le Nord-Cameroun, et qui constitue donc un ciment de la cohésion du groupe social. Autre exemple, dans le domaine de la consommation : le choix des aliments et des boissons en milieu rural comme en milieu urbain, qui, par leur caractère ostentatoire, sont un signal social et classent les personnes sur une échelle d'évolution et d'ascension sociale. On peut, de façon schématique, considérer que les objectifs socio-économiques au service desquels est utilisé le "registre alimentaire" sont au nombre de trois :

- la cohésion du groupe et/ou le prestige de l'individu et/ou le pouvoir économique et politique : cas de boissons, nourritures ou élevages qui servent presque uniquement pour les fêtes, cérémonies, deuils... Ainsi chez les Massa du Nord-Cameroun, un élevage destiné à la constitution de la dot et assurant la cure annuelle de lait des jeunes hommes (DE GARINE, 1964).

- la satisfaction de besoins sociaux soit anciens mais actuellement monétarisés, soit nouveaux. L'alimentaire est alors considéré comme moyen d'obtenir des revenus monétaires pour des achats socialement utiles ou même devenus nécessaires : dot, transistor, montre, bicyclette, école, loisirs...

- la satisfaction d'obligations externes, imposées par l'autorité traditionnelle ou étatique : ainsi le règlement de l'impôt en nature ou en numéraire, ainsi les cultures alimentaires rendues plus ou moins obligatoires qui constituent un prélèvement sur le travail (riz, arachides, cacao...).

On peut donc affirmer que, du producteur au consommateur, les stratégies alimentaires ne sont quasiment jamais purement alimentaires, mais qu'elles interfèrent soit avec les autres stratégies des groupes ou des individus considérés, soit avec les stratégies d'autres groupes ou individus intervenant de l'extérieur, y compris l'Etat. Pour être plus

précis, mieux vaudrait sans doute parler ici non pas de "stratégies alimentaires", mais de "stratégies utilisant l'alimentaire"(1).

Les acteurs

L'existence de stratégies suppose celle d'acteurs, acteurs conscients de ce qu'ils font, ayant recours à des moyens techniques choisis. Ces acteurs sont nombreux à intervenir dans l'alimentaire, depuis le supra-national jusqu'au local. Notre choix est ici de nous intéresser seulement aux acteurs locaux. Pourquoi, et qui sont-ils ?

Pourquoi ? Peut-être parce que leur rôle est un peu oublié, voire nié, au milieu des stratégies des multinationales, des opérations des entreprises d'Etat, des interventions des institutions internationales, etc... Mais aussi plutôt pour répondre à une question essentielle : au milieu de toutes ces stratégies d'intervenants extérieurs (y compris l'Etat national), les acteurs locaux peuvent-ils encore exister, peuvent-ils encore avoir un rôle autonome (autre que celui d'exécutant), avoir une stratégie et un projet social ou économique qui leur soient propres ? On rejoint un peu par là le débat posé par COURADE (1986) entre "ville cruelle" qui réduit inéluctablement la campagne, et paysans des "ruralistes" qui demeureront, malgré tout, toujours capables d'autonomie.

Qui ? Même au niveau local, on peut soutenir que les acteurs ou les auteurs de stratégies alimentaires sont multiples et qu'à la limite, on peut considérer comme tel tout individu ou tout groupe humain. Même en limitant l'attention au simple niveau d'une communauté villageoise, on peut montrer que co-existent là de nombreux types de groupes : résidentiel, de production, de consommation, lignager, d'âges, etc... groupes qui interfèrent, auxquels un même individu peut appartenir simultanément tout en jouant des rôles différents, voire contradictoires, relevant de stratégies différentes : "Chaque niveau de l'organisation socio-économique poursuit ses objectifs propres" (DUPRIEZ, 1980).

(1) Nous proposerons d'entendre ici par "Stratégies alimentaires" un ensemble d'actions dont la finalité est l'alimentation ou le pouvoir par l'alimentation, qu'elles soient le fait de gouvernements ou d'individus. Pour atteindre ce but, les Etats mettent en oeuvre des politiques alimentaires (production, commercialisation, prix, importations...), tandis que les individus recourent à des pratiques de production, etc... intégrées dans des systèmes socio-économiques.

Il est donc nécessaire de choisir, parmi tous ces acteurs. Nous le ferons simplement en descendant la filière locale habituellement considérée pour l'alimentation, en observant les stratégies de ceux qui assurent localement la production, la distribution ou la redistribution éventuelle, et les stratégies des destinataires finals, les consommateurs, cela pour les aliments essentiels.

De ce choix découle inévitablement un certain nombre de limitations apportées à cet exposé :

- nous ne considérerons ici qu'une partie de la "masse alimentaire" consommée, celle qui est produite localement, mais c'est la partie qui constitue encore, dans la plupart des pays, la majorité des aliments consommés, même dans les villes et même dans des régions très urbanisées : ainsi en Amérique Latine, les deux-tiers de la production alimentaire sont encore d'origine paysanne (CHONCHOL, 1984).

- les productions agro-industrielles, mêmes nationales, se trouvent ainsi exclues de notre sujet, ce qui est, finalement, sans grand inconvénient dans la mesure où ces productions, comme le remarque NGUYEN TRONG (1985), sont surtout destinées à l'exportation ou bien ne sont destinées qu'à une minorité aisée de la population nationale.

- ce choix exclut une partie des acteurs nationaux, ceux qui appartiennent à la "sphère étatique" des décideurs. Ceci correspond à notre souci de prendre en compte non seulement le système politico-économique dominant dont le rôle est souvent le plus apparent, mais d'autres niveaux d'analyse, moins pratiqués.

Ce choix étant posé, on peut dès à présent dégager deux caractéristiques générales de ces acteurs locaux.

Ce sont des acteurs souvent ignorés dans les programmes ou projets parce qu'ils sont généralement obscurs, inorganisés pour se faire connaître ou reconnaître, pour se défendre, pour théoriser, pour s'expliquer. Leurs stratégies sont donc généralement inconnues, ou dépréciées (qualifiées de traditionnelles, archaïques, primitives, inefficaces) ou même simplement niées. Parfois c'est l'existence même de ces acteurs qui est niée.

Les stratégies de ces acteurs ont comme trait particulier leur souplesse : elles sont très évolutives, non figées, à la différence de celles des intervenants extérieurs. Elles connaissent des adaptations constantes, et d'autant plus nécessaires qu'il y va souvent de la vie même de ces acteurs.

Les conséquences de ces stratégies touchent à de nombreux domaines : social (organisation, rôles...), culturel (modèles), sanitaire... mais celui qui nous occupe ici est le domaine de la nutrition pour lequel se pose la question de l'efficacité des stratégies adoptées, qu'elles soient celles des producteurs, des intermédiaires ou des consommateurs.

Avant de considérer les stratégies de chacun des trois groupes d'acteurs, il convient de préciser que cet exposé est uniquement à base documentaire et ne peut constituer qu'un premier "dégrossissement" du sujet, préalable à des recherches plus particulières, d'où une inévitable impression de dispersion des informations utilisées par touches désordonnées. Il ne s'agit en rien d'une étude exhaustive de ces stratégies.

I - STRATEGIES ALIMENTAIRES DES PRODUCTEURS LOCAUX

Pour reprendre le schéma proposé en introduction et pour faire simple, nous considérerons qu'il existe trois phases dans l'évolution actuelle de la situation alimentaire des producteurs locaux : une situation initiale, une mise en cause de cette situation initiale, une stratégie paysanne de réponse.

A - Une situation initiale

De façon certes conventionnelle, on peut admettre l'existence, à un moment donné, d'une situation alimentaire paysanne plus ou moins en équilibre dans laquelle production et besoins de la consommation s'ajustent de façon satisfaisante ; équilibre auquel les stratégies d'exploitation du sol ont permis de parvenir par approximations successives. Le succès de ces stratégies serait dû à leur adaptation à l'écologie locale, adaptation qui est naturellement fonction de l'organisation sociale et culturelle du groupe considéré. Il ne s'agit certainement pas ici d'idéaliser ces "sociétés paysannes traditionnelles" et les anthropologues ont montré combien celles-ci sont menacées de tensions, de contradictions et de ruptures, de sorte que l'équilibre trouvé est toujours éphémère et fragile et qu'il s'agit plutôt d'une suite de ré-équilibrages constants.

Cependant les études de terroirs africains, telles celles menées dans le Nord-Cameroun, montrent par une description détaillée du système de production, comment la mise en exploitation du sol est l'oeuvre de stratégies adaptées à l'écologie, aux facteurs écologiques qui régissent le milieu local. On peut considérer que les fondements de ces stratégies des sociétés paysannes dites traditionnelles sont au nombre de trois : un héritage, une adaptation constante et un système de sécurité alimentaire.

1 - Un héritage

Il semble bien qu'enfin fasse aujourd'hui son chemin, parmi les experts qui inspirent les politiques de développement, l'idée selon laquelle l'Afrique n'est pas une table rase et qu'il existe bien, là comme ailleurs, des paysans possédant une expérience parfois multi-séculaire de la terre et du travail agricole, et que ces paysans, comme tous ceux du monde, possèdent un savoir et un savoir-faire ayant leurs justifications.

Le savoir des paysans africains est d'abord celui d'une connaissance très précise des plantes et des variétés de plantes qu'ils ont sélectionnées et adaptées aux climats et micro-climats de même qu'à la diversité des sols de leurs terroirs. Ainsi les paysans des Massifs Mandara du Nord-Cameroun connaissent-ils vingt types de tchergué, mil de montagne lui-même différent du mil de la plaine. De même, sur un autre continent, les paysans andins connaissent trente types de quinoa, cette céréale qui a presque disparu en dépit de son haut pouvoir nutritif. Dans le Nord-Cameroun encore, à Hodogway, les paysans ouldémé possèdent une quinzaine de termes pour désigner des sols différents.

A cette longue expérience du milieu, à cette patiente sélection des variétés les plus performantes s'ajoute, au cours des siècles, la mise au point d'un savoir-faire technique acquis et transmis, adapté aux contraintes régionales et locales de la production.

Comme tous les paysans, ceux d'Afrique ont su trouver des techniques propres à assurer la conservation et la protection des sols cultivés, telles, pour nous limiter au Nord-Cameroun, les terrasses des Monts Mandara, entretenues et restaurées année après année, ou, en Pays bamiléké, la confection de billons tantôt parallèles tantôt perpendiculaires à la pente selon l'importance de celle-ci, ou encore la

création de haies vives protégeant les champs à la fois contre les troupeaux et contre l'érosion.

Ce savoir-faire paysan est aussi celui des façons culturales qui montre encore combien cette agriculture africaine n'est pas l'agriculture primitive que l'on a souvent dite. Les Ouldémé du Nord-Cameroun savent parfaitement reconnaître la plus ou moins grande fertilité des sols au point d'adapter à celle-ci la densité de leurs semis et le type de plante semée (ORSTOM, 1984) ; leurs voisins Goudé, montagnards comme eux, pratiquent un système de fumure par enfouissement de la végétation spontanée des champs (HALLAIRE, 1984), tandis que les Bamiléké enrichissent les terres des Plateaux de l'Ouest avec les ordures ménagères et le fumier de chèvre (DONGMO, 1979). Sans prétendre être complet, ajoutons encore à ce savoir-faire des paysans pour tirer le maximum de leurs sols tout en les protégeant, la pratique des cultures associées, si mal comprise par les Européens, et celle de la rotation des cultures décrite, par exemple au Mali par TRAORE (1979) chez les Sénoufo qui font revenir tous les cinq ans la même plante sur le même champ.

2 - A l'inverse d'une idée répandue fort largement et non innocemment, cet héritage n'est nullement synonyme d'immobilisme, de refus de l'innovation, ou d'incapacité à s'adapter. Une caractéristique de ces agricultures paysannes africaines est, au contraire, leur capacité d'adaptation constante qui est d'ailleurs la condition de la survie même de cette société paysanne (HOPKINS, 1973).

De cette souplesse, de cette ouverture au changement, les divers systèmes de production étudiés apportent de nombreux témoignages. Ainsi, pour le choix de nouvelles variétés de plantes cultivées, sont adoptées celles qui se révèlent supérieures aux anciennes sans perturber le système agricole : à Hodogway (HALLAIRE, 1970), ce sont bien les mêmes Ouldémé qui cultivent en montagne le mil tcherqué mais adoptent pour la plaine le mil djigari. Pour ce qui est de l'aptitude du paysan à accepter de nouvelles cultures, à condition qu'il y trouve son avantage, que l'on songe au succès des plantes d'origine américaine ou asiatique qui se sont répandues sur l'Afrique aux XVIIIème et XIXème siècles : manioc, arachides, maïs, igname... au point de devenir plantes alimentaires de base. De même en va-t-il pour les techniques culturales ou l'outillage : les Ouldémé de Hodogway utilisent une

houe différente selon qu'ils travaillent en montagne ou en plaine ; de même pour les aménagements agraires : terrasses de pierres en montagne, dzala et, billons végétaux en vallée. La limite de cette ouverture est, naturellement, que l'innovation, par ses conséquences, ne menace pas, par un étonnant mais fréquent effet en retour, ce qui la justifie même : l'existence du corps social.

3 - Enfin, les systèmes de production paysans reposent sur un ensemble d'éléments propres à assurer la sécurité alimentaire du groupe, et le refus opposé par les paysans à bien des tentatives de "modernisation" agricole s'explique souvent par les menaces que celles-ci faisaient peser plus ou moins directement sur cette sécurité. Ce sont, bien sûr, des greniers, de type varié, parfois simple corbeille en milieu forestier, parfois imposante construction en savane, où est engrangée la récolte de l'année, voire les récoltes de plusieurs bonnes années. Chez les Mafa du Nord-Cameroun (BOULET, 1970), chaque concession familiale abrite non seulement le grenier du chef de famille, pièce principale dans laquelle il est le seul à pouvoir pénétrer, mais aussi celui de chacune de ses épouses qui y gardent les produits de leur propre champ. Ainsi les risques se trouvent-ils démultipliés au maximum. Ailleurs en Afrique, les greniers peuvent être plus collectifs, familiaux voire villageois.

Un autre système de prévision et d'épargne est formé, pour les éleveurs, par une partie du cheptel, sacrifiée ou vendue seulement en cas de nécessité (et donc pas uniquement élevage de prestige ou affectif, sans rationalité, comme on l'a souvent dit), ou encore utilisée dans des systèmes de prêts de bétail à d'autres éleveurs dans le besoin pour leur permettre de reconstituer leur propre troupeau. Enfin, bien sûr, la jachère elle-même doit être considérée comme un élément de la sécurité alimentaire, là où n'existe pas de système de fumure. Ne constitue-t-elle pas, elle-aussi, une épargne, une épargne du sol pour éviter son épuisement précoce en prévision des années à venir ?

Du point de vue qui nous occupe ici, on ne peut pas, pour conclure ce premier paragraphe, ne pas se poser le problème de l'efficacité alimentaire de ces stratégies paysannes "traditionnelles" d'exploitation du sol, quelles que soient par ailleurs l'ingéniosité et la souplesse dont elles font preuve pour tirer parti du milieu écologique.

Il est difficile aujourd'hui d'évaluer avec objectivité cette efficacité parce que nous sommes en présence de systèmes en réalité perturbés depuis plusieurs décennies par l'intervention européenne ; l'impression d'ancienneté et de fixité qui nous semble se dégager de ces systèmes est généralement fausse. De plus, il existe peu d'études sur ce sujet qui n'a guère éveillé l'intérêt des "africanistes" plutôt attirés par l'ethnologie. On serait tenté de conclure que ce silence reflète une absence de problèmes : s'il y avait eu crise alimentaire, elle aurait frappé ces observateurs très ouverts. La remarque de A. HALLAIRE (ORSTOM, 1984) à propos des Goudé du Nord-Cameroun tend à confirmer cette impression : "Il n'y a pas, chez les Goudé, de problèmes de sous-nutrition. Les greniers sont encore bien garnis en saison des pluies. Les exploitants se constituent des réserves qu'ils gardent d'une année sur l'autre et presque tous ont à vendre des surplus de sorgho et de haricots".

Le système "initial" paraît d'ailleurs d'autant plus satisfaisant qu'il se révèle souvent (mais sans doute pas toujours) capable de passer de l'extensif à l'intensif en cas de nécessité. Ainsi en a-t-il probablement été, sans que l'on puisse bien en situer l'époque, pour les montagnards du Nord-Cameroun ; ainsi encore, à une époque apparemment plus rapprochée, pour les Bamiléké à mesure de leur accumulation démographique sur le plateau (DONGMO, 1981). Il semble bien que ces systèmes aient été réellement capables de faire face à un phénomène de crise suffisamment lent et diffus pour leur laisser le temps de réagir et de s'adapter : ainsi un processus de croissance démographique naturelle ou même une immigration lente par vagues successives de familles ou de clans telle celle qui semble bien avoir peuplé le sud et l'ouest du Cameroun, ou même une situation d'insécurité chronique qui laisserait le temps d'organiser la défense militaire et économique comme ce semble avoir été le cas des Matakam du Nord.

En revanche, en cas de crise grave et profonde provoquant une altération imparable de l'un des termes de l'équilibre (sécheresses persistantes, sauterelles, événements politiques ou économiques destabilisateurs...), il semble bien que ces systèmes ne soient plus capables de faire face et que la solution adoptée est alors la scission du groupe, l'émigration d'une partie de la population et parfois de toute la population.

Or, aujourd'hui, ces systèmes se trouvent mis en situation de crise sans pouvoir recourir aux solutions d'autrefois : de nouvelles stratégies doivent être inventées.

B - La mise en cause de cette situation initiale ou la crise du système

Le système "initial" de production et d'alimentation des paysans peut entrer en crise sous l'effet de perturbations dont l'origine se trouve soit à l'intérieur même du milieu paysan soit à l'extérieur.

Il peut s'agir d'ébranlements limités dans l'espace, ayant une origine locale ou régionale mais menaçant cependant l'édifice ; leur nature peut être d'ordre écologique, démographique ou social. Mais ce sont là, en général, des changements lents qui laissent le temps de l'adaptation, de la réponse efficace. Pourtant, si celle-ci n'est pas inventée au bon moment, le système se trouve alors soumis à un processus de lente dégradation, à une fragilisation progressive pouvant aboutir à l'effondrement de la société concernée.

Plus redoutables cependant, parce que leur effet est plus rapide, sont les perturbations du système trouvant leur origine dans des interventions extérieures au milieu paysan, dues à la rencontre et à l'affrontement du système paysan avec les sphères d'autres stratégies en expansion. De telles interventions sont beaucoup plus profondément perturbatrices et destructrices. Selon les lieux, elles sont plus ou moins anciennes et ont opéré une déstructuration plus ou moins avancée du système initial, mais cette rencontre de stratégies entrant en compétition sur des lieux qui relevaient auparavant du seul système paysan apparaît aujourd'hui inéluctable. Elle revêt deux formes principales : celle d'interventions directes et celle d'interventions diffuses.

1 - Des interventions directes

Les interventions directes sur le système paysan sont, dans la majorité des cas, celles des opérations de "colonisation" ou de "développement" ou encore "d'aménagement" agricoles. Quelle que soit leur dénomination, leur propos est d'agir sur les facteurs de la production paysanne, tantôt par une modification de l'écosystème, tantôt par une

main-mise sur les terres, tantôt par une main-mise sur le travail des producteurs.

En apportant des modifications radicales à l'écosystème initial, la puissance intervenante se fixe comme but de promouvoir un système de production jugé supérieur mais étranger aux normes locales habituelles. Ces modifications sont généralement à base de grands travaux où le goût du spectaculaire n'est pas absent : construction de barrages d'irrigation, tel Assouan dont on sait les conséquences pour le moins fâcheuses sur la crue du Nil et son utilisation millénaire par les paysans riverains, ou encore barrage de Kossou sur le fleuve Bandama en Côte d'Ivoire (LASSAILLY-JACOB, 1984). Ce sont aussi les constructions de digues, comme celles qui, au Nord-Cameroun, réduisent les débordements du Logone sur les yaérés et entraînent de ce fait un amenuisement des ressources en pêche des Massa riverains (ORSTOM, 1984).

La main-mise sur les terres ou sur une partie plus ou moins importante du terroir est une autre forme non moins efficace d'atteinte au système de production paysan. Avec la colonisation, elle fut directe et souvent brutale, prenant prétexte, sur tous les continents, d'une mise en valeur plus rationnelle des terres. Sur les sols volcaniques des pentes du Mt-Cameroun, 100 000 hectares furent ainsi accaparés pour les plantations industrielles allemandes (COURADE, 1971). Dans le seul département de La Paz en Bolivie, le nombre des haciendas croît de 423 % entre 1846 et 1941 tandis que celui des communautés indiennes victimes de ces spoliations diminue simultanément de 68 % (DEMELAS, 1980). De façon plus subtile mais avec un résultat identique, fut par la suite et est encore aujourd'hui pratiquée cette main-mise sur les terres, mais cette fois par le biais d'une main-mise sur les cultures.

Les formes de cet accaparement sont variées. Ce peut être une intervention pour peser sur le choix des cultures faites par les paysans, de façon à rendre l'une ou l'autre quasi obligatoire sous l'effet d'incitations plus ou moins pressantes ou même par la coercition ouverte (coton, arachide, riz, café ou cacao...), ce qui rend du même coup difficiles ou impossibles d'autres cultures précédemment pratiquées. Ces pressions supposent un encadrement généralement de plus en plus poussé des paysans, les contraintes pouvant aller jusqu'à un véritable assujettissement du paysan bien tangible au niveau micro-local même s'il n'apparaît pas dans le protocole du projet. Et l'un des engrenages de cet assujettissement est généralement celui de la diffusion du "paquet

technologique" considéré comme un préalable par les développeurs, mais entraînant une totale modification de l'utilisation des terres (cf. l'action de la CIDT chez les Sénoufo de Côte d'Ivoire décrite par J. PELTRE-WURTZ, 1984), et un endettement indéfini engendrant à terme la marginalisation d'une partie des agriculteurs (COURADE & BRUNEAU, 1983).

A cette main-mise directe ou indirecte sur les terres paysannes on peut encore ajouter celle que provoque, de fait, l'extension physique du phénomène urbain, celle des lotissements urbains qui consomment l'espace agricole autour de la ville. Si le problème a surtout préoccupé les esprits dans les pays du Nord, sa réalité n'est pas moins sensible dans ceux du Sud, d'autant plus que la rapide croissance urbaine y est celle de villes horizontales dont les besoins d'espace sont considérables. Pour la ville de Yaoundé, qui n'est pourtant pas une mégapole, les urbanistes prévoient un accroissement de 118 % de l'espace bâti entre 1985 et l'an 2000.

Avec la main-mise sur les terres, la main-mise sur les hommes fut aussi l'une des plus brutales manifestations de la colonisation (recrutements forcés, portage, limitation des déplacements et fuite des hommes valides...). Sans aller nécessairement jusqu'à des situations de violence (Afrique du Sud), cette main-mise sur les hommes et en particulier leurs déplacements n'en existe pas moins encore et se marque en particulier dans le désir des gouvernements de contrôler les populations nomades (Pygmée, Touareg ou Peul), même si leur sédentarisation aboutit en fait à la marginalisation d'une partie d'entre eux, comme le montre J. BOUTRAIS (1984) à propos des Mbororo de Bamenda. A la même main-mise sur les hommes et leurs activités se rattachent les interventions directes sur le déroulement du calendrier agricole inhérentes à certaines opérations de développement.

2 - Des interventions diffuses

Moins spectaculaires mais non moins efficaces que les précédentes, les interventions diffuses qui transforment, même subrepticement, le système paysan de production et d'alimentation peuvent être considérées comme relevant, avant tout, d'effets de domination culturelle et/ou économique. Elles présentent des modalités variées, souvent en lien les unes avec les autres, parmi lesquelles les suivantes peuvent être considérées comme déterminantes.

La monétarisation des échanges ou, si l'on préfère, les agressions de l'économie marchande entraînent inéluctablement la transformation des systèmes paysans. A cette monétarisation de l'économie paysanne, d'ailleurs consciemment voulue et considérée par les autorités coloniales et post-coloniales comme une condition du "progrès" du monde rural, a correspondu la phase de développement des cultures d'exportation. Si cette transformation a bien permis aux gouvernements de recouvrer l'impôt (en numéraire) et aux commerçants d'aller au-delà du système de troc dans leurs échanges avec les ruraux, elle a aussi contribué, à terme et dans les zones "sensibles" à désorganiser certains systèmes agricoles, et cela en dépit des efforts des autorités parfois lucides mais impuissantes à arrêter la machine qu'elles avaient mise en marche. J.L. DONGMO montre bien, ainsi, les conséquences de l'extension de la caféiculture en Pays bamiléké, malgré les limites qu'ont tenté d'y mettre les gouverneurs, et la destruction du système agricole qui s'en est suivie.

Le désenclavement du monde rural est un autre élément constitutif de cette mise en cause indirecte. La construction de voies ferrées, l'ouverture de routes sont des occasions de créer localement, dans les villages traversés, des conditions qui peuvent être, certes, favorables à un développement des échanges, mais aussi favorables à une surexploitation des sols et des ressources généralement sans contrepartie. Il n'est pas exceptionnel de rencontrer là, le long des grands axes de communications par exemple, des phénomènes d'épuisement des sols ou de vente de productions vivrières excessives au point de compromettre l'équilibre nutritionnel des villageois, comme le montre J. TISSANDIER (1969) dans le village de Zengoaga.

Etroitement reliée à ce phénomène de désenclavement, la mise en contact de sociétés différentes entraîne des effets d'acculturation dont les répercussions sont tangibles au niveau des systèmes de production des paysans. Certaines cultures prennent de l'importance ou même en remplacent d'autres parce qu'elles sont jugées socialement gratifiantes, même si leur valeur alimentaire est plus faible. Le riz, nourriture caractéristique des milieux urbains et donc "évolués", est de celles-là en Afrique, bien que l'on manque de données sur son degré de pénétration dans les économies paysannes. Parmi les sociétés kirdi du Nord-Cameroun où le modèle culturel dominant est celui des Foulbé musulmans, A. HALLAIRE (1984) montre le cas des Goudé qui, dans leurs

systèmes de production, tendent à remplacer l'arachide et le sorgho de montagne par la culture du haricot, apparemment sans autre justification que l'imitation du modèle foubé.

C'est encore dans le même sens d'une mise en question du système initial qu'agit ce que l'on a pu appeler l'urbanisation sociologique ou diffuse des campagnes (COURADE & BRUNEAU, 1983). Elle se marque par des besoins nouveaux, des aspirations nouvelles, le désir de consommations jusqu'alors réservées au milieu urbain, qu'il s'agisse de nourritures ou de produits fabriqués. Le rôle des facilités de communications et des mass média (en particulier la banalisation du transistor) est naturellement essentiel dans la diffusion de ce phénomène. Ces besoins nouveaux font que l'agriculteur ne vise plus uniquement, par son travail, à se procurer sa propre nourriture et celle de son groupe d'appartenance mais aussi à se procurer des revenus monétaires susceptibles de satisfaire ces besoins nouveaux, quitte à modifier la nature des cultures pratiquées pour mieux pouvoir en commercialiser le produit.

Ajoutons enfin, sans prétendre à l'exhaustivité, le rôle des effets indirects de l'urbanisation physique sur la modification des systèmes paysans. Ce peut être l'appel de la ville, quand celle-ci est assez proche, qui draine vers elle non seulement les jeunes hommes mais de plus en plus aussi les jeunes filles en Afrique et vient donc perturber ou désorganiser la force de travail agricole dans les villages. Ce peut être aussi l'effet du marché vivrier urbain tout proche qui incite les villageois à se tourner davantage vers la culture de productions plus spécifiquement destinées à la ville, tels les produits maraîchers, parfois en délaissant d'autres moins facilement commercialisables.

Directes ou diffuses, ces interventions qui contribuent à mettre en crise le système paysan supposent et quelquefois imposent une nouvelle conception des relations entre les hommes et la terre. Désormais la terre ne peut plus être la Terre nourricière et plus ou moins sacralisée, telle la Coumba N'Diaye des Sérères ou la Pachamama des Quetchua, ni l'Homme un peu de terre "en marche" comme le chante Atahualpa Yupanqui. La terre n'est désormais qu'un capital à mettre en valeur, une source de profit. Elle sert à deux usages nouveaux : nourrir des inconnus, sans appartenance avec le groupe familial du producteur, et obtenir des revenus monétaires.

C - Les réponses-adaptations ou les stratégies paysannes face au défi actuel

Les perturbations provoquées par cette remise en cause du système paysan sont nombreuses et constituent autant d'agressions directes ou diffuses contre les sociétés locales qui voient soit leur organisation sociale bouleversée par l'apparition de nouvelles hiérarchies ou de nouveaux critères de valorisation, soit leur économie orientée vers des finalités jusqu'alors inconnues, soit, plus radicalement encore, leurs membres désertter.

Pour sauvegarder leurs principes de fonctionnement, voire simplement pour continuer d'exister, les sociétés paysannes élaborent différents types de défense ou de réponse-adaptation qui, selon HAUBERT (1985) se résument à trois stratégies possibles :

- stratégies d'intégration aux structures économiques et sociales dominantes, qui consistent à accepter de jouer le jeu de l'économie marchande ;

- stratégies de contournement ou de détournement qui consistent souvent à utiliser au maximum le changement subi en sauvegardant l'essentiel du système en place ;

- stratégies d'autonomisation, de repli sur soi et d'auto-organisation.

Voyons comment se traduisent, dans les pratiques paysannes, de telles stratégies.

1 - Il est rare de rencontrer un refus clair, une opposition nette aux règles et innovations apportées de l'extérieur. La pratique est plutôt celle du détournement subtil, ou bien du désintérêt de fait. En Pays bamiléké (DONGMO, 1979), les autorités administratives imposaient de réserver les meilleures terres à la culture du café arabica. Devant les risques liés à cette réglementation, les paysans, ou plutôt les paysannes, ont bien vite pratiqué les cultures associées, mêlant caféiers et cultures vivrières malgré les sanctions très sévères encourues, et utilisant par la même occasion au service des plantes vivrières les engrais destinés aux caféiers.

Observons cependant que des stratégies de ce type ne sont possibles que s'il s'agit de réponses à des interventions directes. Mais on voit mal comment elles pourraient encore être mises en oeuvre face

aux lentes pressions qu'exerce sur le système paysan la progression du complexe socio-économique qu'est l'urbanisation diffuse.

2 - La réponse-adaptation la plus communément et la plus spontanément choisie, là où elle est possible, est l'extension de la zone cultivée, par la mise en culture de nouvelles terres ou bien la location, le prêt ou l'achat d'autres champs. Cette extension peut prendre place soit à l'intérieur du terroir villageois, soit en dehors de ce terroir.

A l'intérieur même du terroir, un exemple d'extension est donné par la mise en culture des sommets des collines jusqu'alors réservés au bétail dans le système de production bamiléké (DONGMO, 1976, 1979) ; les conséquences en furent d'ailleurs graves : forte érosion de ces sols de pente, déclin de l'élevage faute de pâturages, et donc diminution de la quantité de fumure animale disponible pour les champs. Apparemment moins graves furent les conséquences de l'invasion par les plantations de café-cacao des meilleures terres du sud-ouest du Togo, celles des zones forestières (GU-KONU, 1979) ; elle provoqua la mise en culture des terres de savane jusqu'alors inutilisées et suscita l'apparition de nouvelles façons culturales (billonage).

Mais souvent les observateurs notent que se produit alors un inquiétant phénomène de disparition de la jachère : toutes les terres disponibles, y compris celles qui constituaient la "réserve", sont mises en culture. Cette fin de la jachère correspondant à la saturation du terroir est signalée en Pays mossi et bwa du Burkina-Faso par TALLET (1984), suite à l'essor du coton, du maïs et du riz et au développement de la culture attelée. De même, LERICOLLAIS (1970) montre comment, au village sérère de Sob (Sénégal), le développement de la culture de l'arachide sur la couronne périphérique du terroir achève le défrichement de celui-ci. Ici, la généralisation de la traction attelée, l'achat d'outillage qu'elle implique, créent pour le paysan une situation d'endettement qui l'entraîne à étendre au maximum la surface de son exploitation, avec comme conséquence la disparition de la jachère, espace où pâturaient les animaux, et donc une insuffisance de la fumure animale pour répondre aux besoins accrus d'une culture continue. A terme, la dégradation des sols est inévitable. Une autre conséquence de cette nécessaire recherche des terres nouvelles est la fréquence croissante des prêts de terres entre villageois : le total

de ces prêts représentait le quart des champs cultivés et le cinquième du terroir.

Quand le terroir est saturé, l'espace cultivé s'étend, si possible, plus loin, à plus grande distance du village. Ainsi, en Pays bamiléké, les paysans mettent-ils en culture les terres de la vallée du Noun et du Nkam ou les pentes des Monts Bambouto. Certains s'imposent ainsi de longs déplacements quotidiens entre le village et les champs, d'autres construisent des habitations secondaires près des champs, tandis que d'autres encore quittent définitivement le village d'origine (DONGMO, 1979). Le même phénomène de location de champs à grande distance du village (30 à 40 km) est signalé par A. HALLAIRE (1970) pour les montagnards Ouldémé qui étendent leur terroir vers la plaine où une partie de la famille part s'installer temporairement durant les périodes de travaux agricoles.

3 - En continuité avec la souplesse dont ont su faire preuve dans le passé les paysans africains, les systèmes de production et d'alimentation peuvent adopter ou développer de nouveaux types de cultures permettant l'adaptation aux nouvelles conditions de l'environnement. Il peut s'agir de nouvelles variétés de plantes déjà connues ou bien de cultures totalement nouvelles permettant les unes comme les autres soit de continuer à satisfaire les besoins alimentaires, soit d'accéder au marché qui leur est désormais ouvert. Cette adaptation peut donc relever de stratégies de sauvegarde de la sécurité alimentaire aussi bien que de stratégies d'intégration à l'économie dominante.

Un des plus remarquables exemples d'adoption de nouvelles variétés de plantes répondant parfaitement à une situation nouvelle est la diffusion dans le Nord-Cameroun de la culture du mil moukwari, mil repiqué de saison sèche, utilisant les sols argileux appelés karal (vertisols lithomorphes ou hydromorphes). Les études faites en Pays massa (DE GARINE, 1964) comme en Pays toupouri (GUILLARD, 1965) et en Pays mandara (HALLAIRE, 1970) montrent que la diffusion, à partir de 1962, de cette variété de mil qui n'était pas inconnue auparavant mais restait le fait de quelques Foulbé, constitue en fait une réponse à l'extension de la culture du coton dont le calendrier des travaux entrerait en concurrence avec celui du mil de saison des pluies. Cette adoption du moukwari a permis un meilleur étalement des travaux qui

se concentraient trop en saison des pluies ; elle a aussi permis un doublement de la récolte de mil, cette variété représentant, dès 1970, 40 % de la production céréalière du Nord-Cameroun.

L'ouverture sur le marché conduit aussi les paysans vers de nouvelles cultures, ou vers de nouvelles priorités leur permettant une meilleure commercialisation de leurs produits. Ce changement est naturellement lié à la proximité d'une ville en croissance démographique. Dans l'arrière-pays de Pointe-Noire, P. VENNETIER (1968) a noté l'importance prise par la culture du manioc destiné à la ville, et même le déplacement des villages vers la route d'accès à Pointe-Noire. De même, en Pays bamiléké (CHAMPAUD, 1983), la culture du maïs s'est développée pour répondre à la demande des villes de la province de l'Ouest comme des deux métropoles du Sud du Cameroun. A cette catégorie de changements survenant dans le système de production paysan se rattache naturellement le développement des cultures maraîchères dans les villages péri-urbains, tels les villages maraîchers autour de Yaoundé qui produisent tomates, aubergines, poivrons, etc... et où l'on peut noter que l'émigration des jeunes, du fait de ces cultures, est moindre que dans les autres villages (FRANQUEVILLE, 1983). Cette évolution est celle qui résulte de la croissance urbaine là où celle-ci peut répercuter ses effets. De même au Pérou, après la création d'une route les reliant à Lima, les villages andins observés par DOLLFUS (1981) orientent une partie de leur activité vers les cultures arbustives (pêchers) destinées à la ville.

4 - Mais il arrive aussi que les stratégies s'ouvrent, s'élargissent à d'autres domaines que ceux de l'agriculture. Elles visent dès lors à diversifier les sources de revenus des paysans qui cessent alors d'être de purs producteurs agricoles. A vrai dire, on peut à juste titre douter qu'ils aient jamais été ces purs producteurs, même avant l'entrée en crise actuelle du système, car bien des paysans se doublent d'un commerçant ou d'un salarié temporaire. Mieux vaut considérer que cette seconde activité, généralement sporadique en Afrique, prend alors une importance inédite.

Parfois l'agriculture est combinée avec un salariat partiel impliquant souvent une émigration saisonnière. Ainsi en va-t-il du paysan mandara (HALLAIRE, 1970) qui va travailler comme manoeuvre en plaine

sur les champs de coton. A l'inverse, les Koutine quittent temporairement leur plaine pour se faire embaucher comme travailleurs agricoles par les Foulbé des plateaux de Tignère et de Banyo (BOUTRAIS, 1978). En Côte d'Ivoire, SIRVEN (1972) signale la double activité des agriculteurs-ouvriers des villages suburbains de Bouaké.

Mais les besoins de la croissance urbaine permettent parfois de profiter de la ville sans devoir y chercher un revenu salarial. Ainsi en Pays bamiléké comme dans les villages périphériques des métropoles sud-camerounaises voit-on naître et parfois réussir un élevage de volailles ou de petit bétail destiné à la consommation urbaine. Ou bien les paysans trouvent de nouvelles ressources dans la vente de bois de feu aux citadins, la fabrication de charbon de bois, ou encore celle du vin de palme, de bière de mil ou de maïs ; mais, à la différence de l'élevage, ce ne sont généralement là qu'activités d'appoint pour le ménage ou d'attente pour les jeunes hommes.

De nouvelles ressources pour le paysan sont parfois aussi celles qu'il s'efforce de tirer d'un détournement des opérations agricoles dont il est censé être l'acteur. Au Nord-Cameroun, ROUPSARD (1984) évoque l'existence d'un marché parallèle de vente du riz produit pour la SEMRY dans la région de Yagoua ; vente illégale qui représenterait entre 10 et 20 % de la production totale et serait surtout dirigée vers le Tchad. De même les boeufs parfois vendus par celui-ci, à des fins de spéculation ou, plus simplement, pour subvenir à la nourriture de la famille (ORSTOM, 1984).

Enfin, et cela signale alors la gravité de la crise du système de production, il arrive que ceux-là même qui devraient produire des vivres soient contraints de les acheter. Au Pays bamiléké, les paysans qui n'ont pu étendre leurs terrains de culture selon l'un des processus observés plus haut, n'ont alors plus d'autre façon de faire face au déficit alimentaire de leur exploitation (DONGMO, 1979). Dans la région de Maradi au Niger, il arrive que la production de certaines exploitations agricoles ne permette d'assurer qu'un repas sur deux (RAYNAUT, 1983), les autres étant à base d'aliments achetés. Le point extrême de la crise est atteint quand, pour se procurer le nécessaire, le paysan n'a plus d'autre ressource que de vendre sa terre (fait exceptionnel en Afrique) pour travailler sur celle d'autrui ou émigrer. Le cas est également signalé par RAYNAUT.

Conclusion

Bien avant d'être le souci des Etats, les stratégies alimentaires ont été celui des paysans. Elles ont abouti, par approximations successives et remises en cause répétées, à des systèmes de production et d'alimentation qui ont fait leurs preuves mais sont aujourd'hui, un peu partout en Afrique, mis en demeure d'évoluer, de façon directe ou indirecte. En réponse, les paysans tentent des changements et des adaptations en fonction des marges de manoeuvre dont ils peuvent disposer, choisissant souvent la combinaison de plusieurs stratégies qui peuvent les conduire vers d'autres rôles que ceux de producteurs agricoles. Mais toutes ces stratégies visent essentiellement deux objectifs : assurer la sécurité alimentaire en minimisant les risques dus aux changements, et aussi tirer parti de ces changements pour essayer de diversifier les sources de revenus monétaires.

On ne peut cependant éviter ici la question du pouvoir réel de ces producteurs locaux sur leur environnement économique et social. N'ont-ils pas d'autre choix que celui de s'adapter le mieux possible ou de refuser plus ou moins ouvertement le changement ? Ne peuvent-ils influencer sur cet environnement de façon à l'orienter à leur avantage ?

On sait que l'une des caractéristiques actuelles de la société africaine est l'inorganisation de ses masses, urbaines ou rurales, l'absence de toute structure capable de défendre leurs intérêts et de les faire prendre en compte par les Pouvoirs Publics, même s'il s'agit de ceux du plus grand nombre. Il faut pourtant constater qu'ici ou là des actions ont été menées par les producteurs, certes sporadiques et limitées, mais qui semblent avoir souvent atteint leur but, même si elles relèvent plus du pouvoir de l'émeute que d'une organisation structurée. A Brazzaville, A. AUGER (1972) signale une grève des ventes pour le marché urbain qui aurait été organisée par les producteurs en 1969 ; une action fort semblable dont l'histoire n'a pas été faite, semble bien avoir eu lieu à Yaoundé, menée par les Eton à l'époque où leur rôle était encore prépondérant dans le ravitaillement de la capitale. Des relèvements de prix à l'achat sous la pression des producteurs sont encore signalés çà et là : à Madagascar en 1973, au Kenya en 1981, ou encore en Tanzanie en 1980-81 où une diminution de 40 % des ventes faites par les producteurs à l'office de commercialisation a

contraint celui-ci à relever de 50 % les prix d'achat du maïs, du riz et du blé (HAUBERT, op. cit.). Il est certain que la centralisation ou le monopole du commerce recherchés par certains Etats facilitent ce genre de pression des producteurs ainsi organisés presque malgré eux ! Mais, d'une façon générale, les informations dont on peut disposer sont rares sur ce sujet aussi politique.

Restent enfin des cas où les paysans demeurent sans réponse, ou ne trouvent pas la réponse-adaptation adéquate, ou encore choisissent une solution qui, à long terme, s'avèrera inadaptée. La disparition de la paysannerie est alors prévisible, à plus ou moins proche échéance, selon la voie tracée par le Gabon et sur laquelle le Nigeria semble aujourd'hui déjà bien engagé.

II - STRATEGIES ALIMENTAIRES DES INTERMEDIAIRES LOCAUX

Les intermédiaires dont il sera question dans cette deuxième partie sont ceux qui interviennent entre le producteur local et le consommateur local. L'analyse dont ils feront l'objet sera évidemment fonction de la documentation dont nous avons pu disposer, et donc fort inégale selon les intermédiaires considérés, car il ne s'agissait ici que de rassembler et présenter une première approche générale de la question sans pousser bien loin la recherche, même bibliographique.

A - Problématique

1 - La tentation de l'approche "développementaliste"

La tentation est grande de reprendre, à propos des intermédiaires locaux, le schéma en trois étapes présenté en introduction et adopté pour présenter les stratégies des producteurs locaux, à savoir :

a) l'existence d'une situation initiale qui serait caractérisée par une auto-subsistance du monde rural qui vivrait alors en autarcie, dans un système sans échange avec l'extérieur ;

b) la mise en cause de cette situation initiale, à la fois par la pénétration de l'économie coloniale (guerres de conquête, levée des impôts, création de routes, opération de développement...) et par les besoins de la récente croissance urbaine (effets de l'attraction démo-

graphique des villes et des nécessités du ravitaillement urbain) ;

c) l'apparition d'une réponse adaptée à cette situation nouvelle, qui serait le développement des échanges, l'ouverture du monde rural sur l'économie nationale et internationale, grâce à la mise en place de réseaux d'échanges, l'apparition d'intermédiaires variés assurant ces échanges, la naissance de flux d'hommes et de biens...

Un tel schéma relève d'une vision selon laquelle le développement consisterait à passer d'une économie de subsistance à une économie de marché, le rôle dévolu à l'Etat étant de faciliter au maximum ce passage. Cette conception a été clairement exposée, pour l'Afrique, par ABERCROMBIE (1961) et apparaît souvent de façon plus ou moins implicite et plus ou moins complète chez beaucoup d'auteurs (TRICART, 1956 ; COUTY, 1965). Il apparaît cependant qu'elle résulte d'une analyse trop simplifiée de la situation africaine. D'une part, nombre d'historiens et anthropologues ont montré l'existence et aussi l'ancienneté du commerce pré-colonial pour lequel l'usage d'une monnaie n'était nullement inconnu : HOPKINS (1973), MEILLASSOUX (1971), AMIN (1971). D'autre part, il est inexact de prétendre que les sociétés villageoises dites traditionnelles étaient autarciques, comme l'ont montré, entre autres, RAYNAUT (1973, 1983) et NICOLAS (1969) au Niger. Au contraire, leurs travaux conduisent plutôt à constater que la colonisation a généralement porté de violentes attaques contre le commerce traditionnel et qu'il en est souvent résulté une destructuration ou même une disparition de ce commerce ou, pour le moins, une "sectorisation des activités commerciales depuis la colonisation" (IGUE, 1983) du fait de l'imposition de frontières coupant les grandes voies des échanges.

Ces considérations ont donc conduit à écarter le schéma d'approche en trois phases.

2 - Les caractéristiques de la documentation

Il faut reconnaître que le problème des échanges et du commerce a assez peu éveillé l'attention des géographes et des chercheurs en Sciences Sociales, comparé à l'intérêt suscité, par exemple, par les études de terroir ou de systèmes de parenté ; de plus, parmi les travaux traitant des échanges, ceux qui concernent les denrées vivrières font réellement figure d'exceptions. Pourquoi un tel désintérêt apparent, en

particulier pour le commerce des vivres ? Pour l'expliquer, JONES (1972) met en avant les difficultés inhérentes à une telle étude : ce commerce ne porte généralement que sur de très petites quantités à la fois, d'où une sous-estimation de l'importance qu'il peut avoir, et d'où, également, des politiques parfois menées dans une totale méconnaissance des situations commerciales existantes. De son côté, ARDITI (1975) estime que ces études ont plutôt été délaissées parce qu'elles aborderaient un domaine dont on s'aperçoit rapidement qu'il est très lié au pouvoir des classes dirigeantes et risqueraient donc de soulever des questions qu'il vaut mieux laisser dans l'ombre.

Les documents existants (du moins ceux que j'ai pu consulter) consistent surtout en études, parfois très détaillées, de marchés observés comme lieux physiques et aires d'influence commerciale, marchés urbains ou marchés ruraux, ou bien en études de flux de marchandises, de réseaux, de circuits commerciaux, ou encore d'études du commerce de tel ou tel produit souvent échangé à longue distance : cola, bétail, mil, poisson, natron... Mais, le plus souvent, les auteurs accordent très peu d'attention aux acteurs de ces courants commerciaux et encore moins à leurs stratégies commerciales. Ainsi DONGMO (1976) se livre-t-il à une étude très fouillée des denrées alimentaires à destination des villes, fait une analyse très minutieuse des marchés de l'Ouest du Cameroun, estime les revenus que les paysans tirent de ce commerce de vivres, mais ne fait aucune allusion aux revenus que peuvent en tirer les commerçants.

On a donc généralement affaire, concernant ces acteurs et leurs stratégies, à une documentation très dispersée, consistant au mieux en un chapitre ici ou là, plus souvent une simple phrase ou une allusion. En outre, le commerce étudié est plutôt le commerce non-vivrier et non local, commerce de produits d'importation ou d'exportation plus facilement saisissable. Mais il faut signaler à ce propos la grande utilité des recensions faites par ARDITI sur les échanges commerciaux et auquel cette note doit beaucoup. Reste à souhaiter que cet auteur présente un jour une synthèse de ses travaux qui dresserait un état de la question comme base de nouvelles recherches.

Enfin se pose le problème de la localisation des recherches existantes : elles se rapportent essentiellement à l'Afrique de l'Ouest, à laquelle se limite d'ailleurs ARDITI : Nigéria, Niger, Sénégal. On trouve assez peu de documentation sur l'Afrique Centrale, hormis les

études sur le ravitaillement des villes (CEGET) et celles de FRECHOU et COUTY, déjà anciennes, sur le Nord-Cameroun et le Tchad.

Ces caractéristiques de la documentation, tout au moins de celle qui est rapidement disponible, expliquent donc que cette présentation ne sera que partielle, fort incomplète et fort inégale selon les lieux et selon les acteurs considérés.

B - L'identification des acteurs et leurs principales caractéristiques

On trouve, dans la littérature, de multiples façons de distinguer et de classer les différents types de commerce, de marchés ou de commerçants. Ces classements sont généralement basés sur l'importance ou le rayonnement du commerce considéré : commerce local ou régional, commerce de voisinage ou de contact ou commerce de longue distance ; ou bien ils sont basés sur le type de commerce pratiqué : de gros, de demi-gros ou de détail et micro-détail, sur la nature du produit vendu : mil, arachide, poisson..., sur le lieu de la transaction : urbain, rural, sur le type d'acteur : paysan, professionnel, occasionnel, citadin, détaillant, revendeur, etc... C'est naturellement plutôt à ce type de classement que se réfèrera cette note.

Il est habituel de considérer trois principaux types d'intermédiaires entre le producteur et le consommateur : ceux qui assurent le commerce et les échanges, ceux qui assurent une transformation de la production et ceux qui assurent le transport du produit. La grande inégalité de la documentation aisément disponible fait que nous traiterons surtout des premiers, mais très peu des autres pour lesquels des recherches plus approfondies seraient nécessaires.

1 - Les acteurs assurant échanges et commerce

La distinction, commode mais un peu trop théorique, la plus généralement utilisée est celle entre détaillants et grossistes. On peut s'en contenter pour cette première approximation faite ici.

a) Les détaillants sont tous ceux qui pratiquent la vente par très petites quantités, jusqu'au micro-détail fréquent dans les pays sous-développés : au tas, à la tasse (agoda pour le mil, selon COUTY,

1965), la boîte à sardines, etc... Les études semblent montrer que l'on peut en distinguer trois principaux types :

- le producteur-vendeur : c'est le détaillant habituellement décrit dans la littérature, le paysan ou la paysanne venant livrer une partie (le surplus ?) de sa production sur le marché rural ou urbain. En réalité, le marché n'est pas toujours le lieu où se produit cette commercialisation et l'on doit insister sur l'existence de deux types de ventes : hors-marché et sur marché.

Souvent sous-estimées ou même ignorées par les auteurs, les ventes hors-marché ont en particulier été mises en évidence par HILL (1969) en pays hausa. Dans ce milieu musulman, les femmes "cloîtrées" pratiquent un "commerce caché" suffisamment important pour les rendre économiquement indépendantes, et c'est là le fait des deux-tiers des femmes mariées. Il s'en suit que les marchés, ruraux ou urbains, ne jouent qu'un rôle réduit pour le commerce des produits vivriers mais sont plutôt des lieux de commerce pour les produits échangés à longue distance. De même, HAYS (1975) insiste sur l'importance des transactions non-commerciales ayant lieu à l'intérieur des villages producteurs au Nord-Nigéria : il s'agit de cadeaux faits dans le cadre de la parenté (à l'occasion des naissances, dotations du nom, circoncisions, mariages, funérailles) ou bien de transferts liés à la religion islamique (la zakka) ; l'auteur estime qu'au total ces échanges non commerciaux portent sur 12 à 17 % de la production de céréales du village.

Une autre forme de commerce hors-marché est celle des plats préparés vendus sur place, également signalée par HILL ; il s'agit d'un commerce féminin de plats cuisinés correspondant à l'habitude des hommes de prendre leurs repas à l'extérieur du groupe familial. Au Niger, RAYNAUT (1977) note qu'il s'agit là d'une pratique ancienne, probablement liée à l'existence de réseaux marchands retenant les hommes loin de chez eux ; elle est à présent tellement généralisée que "les individus et les groupes domestiques eux-mêmes sont devenus tributaires des achats de plats cuisinés pour leur approvisionnement quotidien", avec ce système étonnant dans lequel "... chaque épouse, au lieu de préparer gratuitement le repas de son mari, vend ce qu'elle cuisine au mari de ses voisines, tandis que celles-ci, en retour, font de même à l'égard du sien".

Beaucoup plus habituelle est la description des ventes sur marché pratiquées par les producteurs, hommes ou femmes. Au Nord-Cameroun,

A. HALLAIRE (1972) montre ainsi la double activité des paysans-commerçants qui mettent à profit les six mois de chômage agricole liés à la saison sèche pour faire les marchés. Parmi ceux-ci, on trouve "tout un éventail, depuis ceux qui font deux ou trois opérations au cours de l'année jusqu'à ceux pour qui le commerce est réellement un second métier". Toujours au Nord-Cameroun, le même auteur note d'ailleurs l'existence ou la persistance du troc, à propos des marchés des montagnards de l'Est qui mettent en contact les ethnies non-islamisées de la montagne avec les cultivateurs mandara et les éleveurs foubé. De la même façon, SEIGNOBOS (1976) observe à Maroua une pratique du troc en saison des pluies (i.e. quand l'argent devient rare parce que le producteur n'a plus de mil à vendre), qui consiste à échanger de la bière de mil contre du mil ou des arachides.

Cependant les études relèvent, dans certaines villes, la faible représentation des vrais producteurs sur les marchés. Au Cameroun, sur le marché de Manjo dans le Mounjo, plus des trois-quarts des vendeurs sont domiciliés dans la même ville, "signe vraisemblable qu'à Manjo comme ailleurs, les paysans qui viennent au marché vendent leurs produits à des habitants de la ville qui monopolisent en quelque sorte les transactions" (BARBIER et al., 1983). De même, à Yaoundé, deux enquêtes ont permis, à quelques années d'intervalle, de constater la diminution sur un même marché de la proportion de vendeuses réellement originaires des villages proches de la ville (FRANQUEVILLE, 1976).

- Ces observations renvoient donc au rôle important joué, dans les transactions concernant le commerce des vivres, par le détaillant-revendeur qui achète au producteur et revend au détail.

Un premier système de vente, présenté par A. AUGER (1972), se situe à mi-chemin entre la vente directe et la vente par intermédiaire, mettant en jeu les liens de parenté entre ruraux et citadins : "La villageoise expédie par les transporteurs routiers les pains de manioc qu'elle fabrique, à sa parente de la ville qui en assurera la vente... Le transporteur se charge de rapporter à la villageoise les fonds procurés par la vente". Dans ce système, frais et bénéfices sont partagés entre la villageoise et la citadine, la parenté suffisant à établir la confiance entre partenaires.

Il s'agit pourtant déjà là d'une vente au détail assurée par un non-producteur qui est citadin. Il semble bien qu'à mesure qu'augmente

la taille de la ville considérée, le rôle de ces revendeurs ou revendeuses aille croissant et tendre à éliminer les producteurs. "Nombre de paysans, écrit ainsi CHAMPAUD (1983), n'arrivent pas jusqu'à la place du marché. Ils sont arrêtés avant, soit à l'entrée de la ville, soit à l'entrée de la place, par des revendeurs (le plus souvent des femmes) qui achètent leurs produits et les revendent ensuite aux clients de la ville. Dans certains marchés, il y a même une pression très forte, pour ne pas dire un véritable racket, pour empêcher les paysans d'accéder eux-mêmes au marché avec leurs marchandises". Le même phénomène est aussi décrit par DONGMO (1976) en Pays bamiléké à propos de la vente du maïs : "Des garçons robustes sont postés à l'issue de chaque voie : ils arrachent les sacs et les conduisent près de leur patron qui attend près de la bascule" ; ce dernier détail montre qu'il s'agit là de "rabatteurs" travaillant pour le compte d'un collecteur grossiste. A cette catégorie de collecteurs doivent être rattachées les commerçantes du Sud-Cameroun appelées "bay'em-sell'em" qui revendent sur les marchés les vivres achetées en brousse et dont le nombre a pu être estimé à 13 000 pour la ville de Yaoundé (NSANGOU AROUNA, 1975).

- Plus particulière est la catégorie des commerçants-producteurs. Il semble s'agir là d'un phénomène assez nouveau, celui de commerçants, généralement citadins, qui font de la production vivrière souvent à grande échelle. L'étude en a été faite en 1977 par BOUQUET pour N'Djaména : dans les trois quartiers urbains étudiés, 75 % des commerçants possèdent ou exploitent des champs extra-urbains, généralement de mil ou de sorgho. Il semble cependant probable que ce soient là des cultures destinées plus à la subsistance de ces commerçants (facilitées par le fait qu'ils soient commerçants) que de stratégies d'intermédiaires. Par contre, en Pays bamiléké, J. CHAMPAUD (1983) montre l'existence d'étroites liaisons entre l'activité agricole et l'activité commerciale et il constate, pour ces dernières années, des achats de terre faits par des commerçants et destinés à la culture vivrière ou à l'élevage en vue du ravitaillement des villes. La même chose a été observée au Nigéria, où l'on a pu parler de "cultivateurs en souliers vernis" (NGUYEN TRONG, 1985). Il semble y avoir là un phénomène intéressant à suivre et à analyser.

b) Les grossistes. Ce sont ceux qui organisent la collecte, le groupage et la vente au consommateur ou au détaillant.

Cette catégorie de commerçants est probablement la plus difficile à saisir parce qu'ils n'apparaissent généralement pas sur les marchés. Ils ont la plupart du temps une résidence urbaine. Au Nord-Cameroun, HALLAIRE (1972) observe leur spécialisation : "chacun d'eux se spécialisant dans des circuits bien déterminés en fonction de ses relations hors de la région". Le même auteur observe la juxtaposition de leurs activités avec celles des négociants de produits importés : les "secteurs intermédiaires" des produits locaux étant aux mains de grossistes de Mora et de Mokolo, et l'import-export étant aux mains de quelques commerçants foubé de Maroua et de Garoua ayant pris la suite des firmes européennes.

Ces grossistes disposent en principe de matériel et de personnel : un ou plusieurs camions, des acheteurs-rabatteurs, des chauffeurs et des vendeurs détaillants ; ils ont aussi parfois boutique en ville et, plus systématiquement, disposent de moyens de stockage. Dans le Sud-Cameroun, TISSANDIER (1972) montre, à Nanga-Eboko, la présence et l'activité de ces commerçants locaux qui écoulent les produits vivriers vers Yaoundé (maïs, courges...) et dont les transactions sont facilitées depuis la création du Transcamerounais. De même sur les marchés de la province de l'Ouest, DONGMO note la présence quasi constante des acheteurs grossistes qui remplissent des 404 bâchées ou des camions Mercedes de sacs de maïs, haricots, arachides ou encore de volailles à destination de Yaoundé ou Douala. Ainsi, à Bandjoun, "le jour du marché, les revendeuses se postent de très bonne heure à l'issue de toutes les voies qui mènent à la place du marché : elles achètent le haricot aux productrices (elles sont obligées de le leur vendre si la quantité n'atteint pas une tine(1) pour le revendre ensuite aux gros commerçants qui achètent pour la ville. Après stockage, ce haricot sera véhiculé sur Yaoundé ou Douala".

Souvent ces commerçants n'accompagnent pas le chargement ; ils partent en avant et attendent l'arrivée du camion en ville pour assurer la revente au demi-grossiste ou au détaillant. Parfois les grossistes travaillent selon le système de "l'abonné" ou de l'associé : les col-

(1) Tine : bidon de 18 à 20 litres souvent utilisé comme unité de mesure. La réglementation en question fonctionne évidemment au détriment des producteurs et à l'avantage des commerçants.

lecteurs sont associés à un client précis auquel ils assurent l'approvisionnement : magasin "européen" de la ville ou encore collectivité (hôpital, collège, prison...).

D'une façon générale, les grossistes sont des commerçants professionnels, à la différence des détaillants. Leur envergure commerciale dépend de leur capacité de stockage et donc d'action sur les prix et ils tendent assez naturellement à monopoliser les achats sur les marchés.

2 - Les intermédiaires assurant une transformation locale des aliments

L'activité de ces acteurs est parfois rangée sous la dénomination d'"artisanat alimentaire" (BRICAS & MUCHNIK, 1984) et l'intérêt de l'étude de ces transformations est évidente pour la connaissance des situations nutritionnelles. Les mêmes auteurs notent que cet artisanat connaît aujourd'hui un renouveau d'intérêt à la suite de l'échec des essais d'industries alimentaires africaines capables de répondre aux besoins spécifiquement urbains : "Si l'artisanat alimentaire s'est fortement développé avec l'urbanisation, c'est qu'il offre des produits et des services correspondant aux nouveaux styles de vie". Nullement figé bien qu'il soit le fruit d'un héritage, cet artisanat laisse place à l'innovation technique (voir le moulin mécanique pour le mil), à une certaine division du travail tant pour la fabrication que pour la commercialisation : à Ouagadougou, pour la fabrication de la bière de sorgho, des femmes se sont spécialisées dans le maltage, le brassage ou la mouture... De même à Cotonou, pour la fabrication de la boulette de maïs fermenté, fonctionne "un véritable système où certaines opérations qui, en milieu rural, étaient assurées par la seule ménagère, ont été déléguées à des artisans spécifiques" (op. cit.). Retenons donc le dynamisme et la souplesse de ce type d'activités en milieu urbain.

A Maroua, dans le Nord-Cameroun, SEIGNOBOS (1976) montre que la fabrication du dolo (bière de mil) dans les quartiers périphériques est une activité complémentaire des travaux agricoles : activité féminine de saison sèche, elle permet aux femmes de se maintenir et de survivre en ville. Ajoutons aussi une observation de AUGER (1972) concernant Brazzaville qui incite à approfondir quelque peu la question de l'innovation dans ce domaine d'activités : "les moulins à manioc, qui

se sont multipliés, appartiennent tous à des commerçants, des transporteurs routiers et des fonctionnaires qui ont la possibilité de faire la mise de fonds initiale (200 000 F. CFA en 1972)" ; n'y a-t-il pas là le signe d'une main-mise sur ce secteur intermédiaire comparable à la main-mise précédemment évoquée sur les productions vivrières destinées à la ville ?

3 - Les intermédiaires intervenant dans le transport des aliments

On peut, en suivant HAYS (1975), distinguer les transporteurs locaux pour qui il s'agit là d'une occupation secondaire complémentaire de l'agriculture (transport par ânes vers Maroua), et les transporteurs régionaux ou même à longue distance, pour qui le transport est une activité principale, mais pour qui aussi le transport des vivres n'est qu'un commerce parmi d'autres.

Dans la région de Bouaké, LE CHAU (1966) observe que l'activité de transporteur n'est pas une profession : la plupart des transporteurs sont soit commerçants, soit fonctionnaires, soit planteurs ou cultivateurs, soit propriétaires d'immeubles en location ; l'envergure de ces transporteurs est très variable, de 1 à 20 camions. Notons encore, avec J. CHAMPAUD (1983), que ces transporteurs peuvent, dans l'Ouest du Cameroun, ne faire que des transports, ou être eux-mêmes commerçants, ou louer leur camion à des commerçants individuels ou groupés.

Deux observations conclueront ce bref essai de caractérisation des intermédiaires locaux.

- Il s'agit là d'activités qui se trouvent pour l'essentiel et quasi exclusivement aux mains des Africains (ARDITI, 1975). On peut s'interroger sur la raison de cet état de fait. Pour MEILLASSOUX cette constatation est à mettre en rapport avec l'ancienneté de la tradition commerçante en Afrique. Pour POURTIER (1984), elle témoigne du désintérêt de l'Etat pour ce secteur de l'économie, ou d'un laisser-faire dû à son incapacité à le contrôler. On peut aussi considérer que les entreprises étrangères n'ont pas investi dans ce secteur parce qu'elles ne l'ont pas estimé rentable, étant donné les difficultés de la collecte et l'irrégularité de l'approvisionnement.

- Il s'agit là d'activités en grande partie aux mains des femmes, au moins pour le détail, mais aussi dans une certaine mesure pour le commerce de gros ou de demi-gros dans certains pays. On peut également

en rechercher les causes et s'interroger sur les chances qu'ont désormais les femmes de se maintenir dans ces activités, face au désir de prise en main du secteur vivrier manifesté par les Etats.

C - Les bases de l'organisation et des stratégies des intermédiaires locaux

L'utilisation des différents leviers sur lesquels s'appuient les stratégies des intermédiaires locaux est évidemment variable selon la puissance économique dont chacun peut bénéficier. Sans être exhaustif, nous en examinerons ici plusieurs, dont l'emploi peut être simple ou combiné.

1 - L'une des techniques les plus généralement observées en Afrique par les agents économiques est la mise à contribution, au profit de leur activité, des réseaux de relations appuyés sur l'ethnie, la parenté ou la religion.

On peut considérer que c'est là un héritage du commerce africain pré-colonial ; n'existaient alors que deux types de commerce ou d'échanges à longue distance (BOUTILLIER, 1971) : le commerce de relais où les marchandises passaient de tribu à tribu (décrit par WEBER (1977) pour le Sud-Cameroun), et le commerce de réseau où les marchandises circulaient avec les hommes selon un réseau familial de cité marchande en cité marchande. Ce dernier type d'organisation, basé sur la diaspora d'un groupe, a spécialement été étudié pour le commerce de la cola (COHEN, 1966, 1971), en particulier pour le commerce pratiqué par les Hausa et les Dioula. MEILLASSOUX (1971) remarque que ce réseau est souvent celui d'une ethnie étrangère à la région, ce qui nécessite une forte cohésion du groupe, une grande solidarité fondée sur la confiance, voire une morale commune.

Au Cameroun, le réseau bamiléké, avec sa diaspora urbaine et sa forte cohésion sociale, reprend ce type d'organisation, aussi bien dans le pays qu'à l'étranger (cf. POURTIER pour le Gabon). CHAMPAUD (1981) a montré comment ces émigrés récréent leur espace social loin de chez eux et savent l'utiliser pour leurs activités économiques dans chacune de leurs nouvelles implantations. Ce système conduit souvent à une sorte de monopole du commerce par certaines ethnies, et même à une spécialisation plus ou moins forte de telle ethnie dans le commerce de tel produit. Une autre conséquence en est aussi le risque de marginalisa-

tion et d'exclusion de ceux qui ne font pas partie de ce groupe. Au Nord-Cameroun, FRECHOU (1984) observe que "aujourd'hui encore le commerce est dominé par les Foulbé et, à un moindre degré, par des Mandara et des Haoussa et Bornouans immigrés ; c'est dans les villages foulbé, même isolés géographiquement dans des secteurs peuplés en majorité par d'autres ethnies, que se sont développés presque tous les marchés importants".

Enfin une liaison particulière apparaît souvent en Afrique entre commerce et Islam. COUTY (1968) écrit ainsi que ce sont la plupart du temps les ethnies musulmanes (Haoussa, Dioula, Foulbé...) qui fournissent les hommes oeuvrant dans le secteur marchand. L'Islam se trouve en effet offrir à la fois la religion universaliste et la déontologie nécessaires à une organisation du commerce reposant sur la confiance mutuelle, le crédit, les avances d'argent, le logement, etc... Le fonctionnement d'une telle organisation a été décrit par AMSELLE (1971) à propos des Kooroko au sud du Mali (commerce du bétail et poisson séché contre la cola).

2 - Une autre base de ces stratégies intermédiaires est celle du jeu sur les quantités, par le biais de la "saisonnalité", des surplus et des stocks.

A mesure que plus d'études sont consacrées au sujet, un fait apparaît de plus en plus clairement : "Le commerce vivrier est en général fondé sur des transactions portant sur les quantités nécessaires à la subsistance et non sur des surplus" (JONES, 1972). La preuve en est donnée par le fait que de nombreux paysans vendent des produits après la récolte mais doivent ensuite en racheter pour survivre. Le fait est observé par HAYS dans le Nord-Nigéria et par RAYNAUT (1977) au Niger, qui précise même que ce sont les paysans les plus pauvres qui se trouvent pratiquement forcés de mettre sur le marché leurs céréales, et ceci même en l'absence de tout excédent de production. Ces ventes, en quantités manifestement excessives, sont-elles donc le résultat de l'imprévoyance des paysans qui les obligerait à racheter, au moment de la soudure ou même du semis, ce qu'ils ont vendu en trop sans réfléchir (cf. TISSANDIER, 1969) ? Avant de revenir plus loin sur ce problème, observons déjà ici que l'imprévoyance est rarement, où que ce soit, une caractéristique du monde paysan.

Il existe une saisonnalité des transactions portant sur les vivres, observée aussi bien au Nord qu'au Sud-Cameroun, et sur laquelle jouent les intermédiaires. Partout se produit, en saison des pluies, une contraction des échanges et même un effondrement de l'activité des marchés. A. HALLAIRE montre que, du fait de la difficulté des transports, ceux-ci ne sont plus alors que des lieux d'échange des produits purement locaux et se contentent presque uniquement de répondre aux besoins vitaux : ainsi observe-t-elle que la majorité des transactions portent alors sur le seul mil. A l'inverse, SEIGNOBOS note qu'à Maroua, la grande période de fabrication et de vente du dolo est la saison sèche, s'agissant là d'une des rares sources de revenus en cette saison.

Ne saurait être passé sous silence ici le phénomène du stockage des vivres, achetés lors de la récolte et revendus lors de la période de soudure, le problème étant de savoir qui a le pouvoir de stocker. On connaît assez peu de choses sur cette pratique et sur les quantités concernées. Dans le Nord-Nigéria, HAYS trouve que 80 % des quantités de mil et de sorgho produites ont été stockées par les producteurs, ce qui est contesté par ARDITI. Pour l'Afrique de l'Ouest, HILL (1971) estime qu'au niveau même du village existent une très forte inégalité entre paysans et déjà une spéculation : les plus riches d'entre eux achètent et stockent des céréales quand les prix sont bas (récolte) et les revendent quand la demande est forte (soudure). Au Niger, RAYNAUT (1983) remarque la même inégalité socio-économique entre villageois, mais note aussi que les greniers villageois ont disparu, de sorte que les gros commerçants peuvent exercer un véritable monopole sur certains produits. Enfin au Burkina-Faso, PECQUEUR (1985) décrit cette spéculation des commerçants jouant sur les disparités des récoltes dans le temps et dans l'espace et, faute de moyens, l'impuissance des organismes officiels (OFNACER) à s'opposer à ce jeu.

3 - La pratique des avances, des prêts, des relations privilégiées engendrant des rapports de dépendance et d'obligation est aussi une caractéristique de l'Afrique que nous sommes tenté d'appeler une absence d'objectivité dans les rapports économiques entre acteurs. Sa manifestation la plus banale est celle du marchandage des prix sur les marchés en fonction de l'aspect extérieur du client, assorti du système du cadeau ou de la réduction censée attacher le client au vendeur ;

phénomènes qui conduisent souvent à s'interroger sur le mécanisme de la formation des prix.

Mais cette tendance à la personnalisation des relations est utilisée à leur profit par les commerçants ou les paysans riches au détriment du petit producteur souvent à court d'argent liquide. WEBER (1977) au Sud-Cameroun, comme NICOLAS (1969) au Niger, constatent que, dans les villages, "tout le monde prête ou emprunte" et que se noue par là un réseau complexe de relations basé sur le besoin de monnaie. Mais, d'une façon générale, on emprunte au moment de la soudure (saison des pluies) et on rend en période d'abondance, on emprunte en argent et on rend sous forme de produits agricoles. Ces emprunts ne sont d'ailleurs qu'en partie liés aux besoins alimentaires (27 % selon NICOLAS), mais sont surtout liés à des obligations sociales ou des besoins en vêtements ou en semences. Ainsi se crée une dépendance non seulement économique mais aussi sociale : celui qui reçoit devient le dépendant de celui qui donne. Les taux appliqués à ces emprunts sont généralement élevés : de 60 à 100 %, d'autant plus qu'il existe seulement un petit nombre de gros prêteurs.

Il apparaît donc que la commercialisation "imprudente" dans laquelle semblent s'engager les paysans correspond en fait au remboursement du capital et d'intérêts de prêts antérieurs, remboursement qui prend parfois la forme de vente sur pied de la récolte ou d'une partie de la récolte, au créancier. Ainsi, à propos du mil, COUTY observe-t-il que, dans le Nord-Cameroun, toute une partie de la récolte se trouve gagée d'avance, en vertu de ce système qui consiste à emprunter en argent et à rembourser en mil. L'auteur donne des exemples de taux d'intérêt de 150 % par an. Ce système oblige les agriculteurs à emprunter chaque année davantage. Dans le Sud-Ouest du Cameroun, un système assez proche semble aussi fonctionner (EDJEDEPANG-KOGE, 1977), tandis que dans la région de Korhogo en Côte d'Ivoire, BONI (1977) en observe l'application pour la vente des ignames.

Existe donc un engrenage de la dépendance personnelle du producteur vis-à-vis du prêteur qui est, en général, un commerçant, mais aussi du petit commerçant ou du détaillant vis-à-vis du gros commerçant. Pour le commerce du bétail, COHEN (1965) décrit au Nigéria un système de vente à crédit entre le grossiste Hausa et le boucher Yoruba qui met le second pratiquement à la merci du premier : le réseau des relations de celui-ci est tel qu'un boucher yoruba qui n'a pas pu

honorer ses dettes ne peut plus trouver à acheter sur aucun marché. Des observations analogues sont faites par BONTE à propos du commerce du bétail au Niger. De même en va-t-il à Douala (MAINET, 1976), entre le boucher et le détaillant-revendeur du marché, et il arrive même que ce détaillant soit simplement un salarié payé au mois par le grossiste, et ne soit donc pas intéressé au chiffre d'affaires de celui-ci.

4 - Les techniques économiques

Sous ce titre très général et assez arbitraire, nous évoquerons rapidement ici le problème de l'accumulation initiale et du crédit, celui des prix et bénéfices, celui de l'information et celui du ré-investissement.

La question de l'accumulation initiale ne se pose, naturellement, que pour le commerçant grossiste ou pour le transporteur, étant généralement très réduite ou nulle pour le détaillant. Concernant l'origine de cette accumulation, les informations sont, on s'en doute, assez rares. On y voit souvent l'effet d'une tradition commerciale, le résultat du fonctionnement de réseaux marchands dont on a tendance à penser qu'ils sont constitués depuis toujours : le problème est alors celui de l'entrée dans ce réseau et des critères de cette entrée (parenté, ethnie...). Pour la Côte d'Ivoire, LEWIS (1970) indique que les transporteurs seraient, en réalité, dépendants des commerçants européens par les conditions qui leur sont imposées pour l'achat des véhicules, de même que des commerçants libanais qui leur fournissent le crédit nécessaire.

L'information la plus complète sur le problème de l'accumulation au Cameroun est donnée par CHAMPAUD (1983). L'auteur montre le rôle fondamental joué par les associations coutumières bamiléké qui fonctionnent selon le principe de la "tontine" et constituent un remarquable système autochtone d'épargne et de crédit. Selon ses moyens et ses besoins, chacun choisit l'association dont le niveau de cotisation lui est accessible et peut ainsi réunir le capital permettant de démarrer une entreprise. Fonctionnant d'abord entre membres d'une même chefferie, le système a ensuite été élargi, regroupant hommes d'affaires de même niveau de revenus et associant également des fonctionnaires dont les salaires sont ainsi injectés dans les affaires. Le système permet de

pallier la carence du crédit officiel dont les exigences sont, en ce domaine, inadaptées aux besoins. On trouve là un cas de financement d'activités modernes, parfois de grande envergure, uniquement par recours, au moins dans la phase initiale, à des institutions traditionnelles réadaptées à cette fin.

En ce qui concerne le problème des prix, tous les auteurs s'accordent pour constater le grand écart existant entre prix d'achat au producteur et prix final au consommateur. En général, on observe un doublement des prix quand les vivres entrent en ville (TISSANDIER, 1972). Dans le Sud-Ouest du Cameroun, le prix du sac de macabo est ainsi multiplié par trois sur une distance de 130 km (EDJEDEPANG-KOGE, 1977). Les uns mettent en cause l'insuffisance des voies de communication, les autres les profits des intermédiaires qui seraient exorbitants. Il existe, souvent de façon cachée, des arrangements sur les prix entre les commerçants. Le cas est signalé par ILORI (1970) pour la vente des ignames dans l'Ouest-Nigéria et l'on a signalé l'existence d'un tel accord occulte entre détaillantes des marchés urbains du Sud-Cameroun : un prix-plancher est de rigueur dans les marchandages.

Des exemples chiffrés de la formation de ces prix sont fournis par A. AUGER (1972) pour le commerce des "pains" de manioc à Brazzaville : achetés 25 F. (CFA) pièce à 70 km de la ville, ils y sont revendus 60 F., avec un bénéfice de 31 %. Pour le régime de banane-plantain, acheté 75 F. et revendu 125 F., le bénéfice est de 8,7 % pour le grossiste et de 69,7 % pour la détaillante qui le revend à la main ou au doigt. Dans le Nord-Cameroun, COUTY constate l'existence de zones où le prix du mil est élevé et d'autres où il est modéré, cela en fonction de l'offre et de la demande, du coût des transports et des bénéfices des détaillants. Il note à ce propos l'existence de deux types de mesures pour le mil (la tasse : agoda) : une grande pour l'achat et une petite pour la revente, le prix restant fixe, et le système paraissant admis par la population. En Côte d'Ivoire, LE CHAU (1966) a dressé une carte des prix dans la région de Bouaké qui permet de constater que le prix de revente des produits vivriers en Basse-Côte est de deux à six fois celui de la région de production.

En matière commerciale comme en d'autres, celui qui détient l'information détient un pouvoir, en particulier quand il s'agit d'information sur les quantités présentes sur le marché et sur les prix prati-

quês. Nous avons vu que cette information existe même au niveau des détaillantes sur un marché ; cependant COUTY (1978) remarque qu'en réalité le négociant en gros est le seul à posséder une information complète et que, de ce fait, il se trouve dans une position de supériorité par rapport aux autres acteurs économiques : détaillants, consommateurs, producteurs. Ces commerçants disposent d'ailleurs d'une organisation (réseau de collecteurs, de groupeurs, de rabatteurs) qui leur permet de recevoir à tout moment des informations sur l'état des marchés et des prix, en fonction desquelles ils décident de la vente ou du stockage des vivres. Le cas paraît assez clair pour les commerçants bamiléké. On doit cependant considérer que le producteur-vendeur peut, de plus en plus, disposer lui-aussi d'informations et adapter sa conduite : la facilité croissante des communications avec la ville lui permet de connaître les prix pratiqués, et la généralisation du transistor joue dans le même sens. Citons ici deux réponses de paysans rapportées par DONGMO (1976) : "Je vends mon macabo plus cher parce que les salaires viennent d'augmenter de 3 % par décision du gouvernement", et "Mon plantain doit coûter plus cher parce que le prix de tout ce que j'achète en ville a augmenté à la suite de l'augmentation du prix du pétrole".

Une autre question est de savoir ce que devient l'argent gagné dans les activités commerciales et, en particulier, s'il est réinvesti dans le commerce ou destiné à d'autres fins. On a vu que, pour le petit producteur, la vente n'était souvent, en fait, que la façon de s'acquitter d'une dette précédemment contractée, et donc une façon de s'appauvrir encore et non d'investir. Dans le domaine de la transformation, SEIGNOBOS montre qu'à Maroua les vendeuses de dolo ne font qu'un bénéfice très minime, voire nul, et que les gains sont destinés à des dépenses précises et nullement à agrandir leur affaire : dans 70 % des cas il s'agit d'achats de vêtements, de fournitures scolaires, etc... Pour les commerçants proprement dits, l'utilisation des gains est toute autre, mais on remarque qu'elle est, dans la majorité des cas, toujours très diversifiée et jamais uniquement consacrée au commerce. A Anyama, VERNIERE (1969) note que les commerçants de la cola investissent leurs bénéfices dans la location de maisons, l'achat de taxi, etc... Au Cameroun, CHAMPAUD montre que la bourgeoisie d'affaires bamiléké réussit fort bien dans la spéculation immobilière urbaine, l'hôtellerie, certaines industries alimentaires, sans cependant abandonner les affaires commerciales. Faut de document, on ne sait s'il en va de même pour les commerçants foulbé du Nord-Cameroun.

5 - Une dernière question peut encore être celle des relations qu'entretiennent ces intermédiaires locaux avec "le secteur rapporté de l'économie" (COUTY, 1968) et, plus précisément, celui du commerce des produits d'exportation. Partout est observée une corrélation très forte entre les deux types de commerce, tant pour le niveau des activités que pour le niveau des revenus. ARDITI (1975) fait observer que le développement du commerce du bétail au XXème siècle doit être attribué à la demande de viande consécutive à l'accroissement des revenus procurés par les cultures d'exportation, cela dans le Sud-Nigéria. En Côte d'Ivoire comme au Cameroun, les auteurs montrent que le volume des transactions du commerce vivrier est sous l'étroite dépendance des périodes de vente des produits de traite, de même que les prix pratiqués. Dans la région de Bouaké, la hausse des prix vivriers en période de traite est de 20 % par rapport à la moyenne annuelle, et la moitié des affaires commerciales prennent place pendant cette période. Dans le Nord-Cameroun, FRECHOU (1984) observe qu'un important commerce de mil s'est beaucoup développé depuis deux décennies, orienté vers l'est du pays et le Tchad : ce commerce s'est mis en place à la suite du déficit en mil qu'a provoqué, dans la région axée sur le Mayo Kebbi, le développement de la culture du coton. C'est là un deuxième aspect de la liaison du secteur vivrier avec le secteur rapporté.

Quant au vaste problème de l'articulation entre les deux secteurs, débattu par COUTY et récemment repris à propos des activités dites informelles, constatons que la "transition" (i.e. le passage du secteur intermédiaire au secteur moderne) n'est possible et effective que pour une minorité de commerçants, tels ces Bamiléké "intermédiaires du monde capitaliste", mais qui prennent toujours la précaution de garder un pied dans le monde du commerce africain.

Les deux secteurs peuvent donc se juxtaposer ou bien se prolonger l'un l'autre ; il arrive aussi qu'ils s'opposent, et des exemples montrent, là encore, le grand pouvoir d'adaptation et de résistance du commerce autochtone. Ainsi, à propos du commerce du poisson, COUTY et DURAND (1968) ont montré comment les commerçants haoussa ont proprement coulé, au Tchad, une coopérative de pêcheurs créée par l'Administration. De même, à Ouagadougou (OUEDRAOGO, 1974), les grossistes qui assurent le ravitaillement en céréales de la capitale se sont groupés en syndicat et ont pu refuser de suivre les prix imposés par l'OFNACER, vendant

le sac de mil 5 à 6 000 F. au lieu de 2 500 ou 3 000 F. comme demandé, cela pendant la sécheresse de 1973.

Ce secteur intermédiaire du commerce des vivres n'est donc pas sans ressources face à l'intervention étatique et se montre parfaitement capable de s'adapter aux orientations imposées par le secteur capitaliste et même d'en adopter les méthodes.

Conclusion

Quelques constatations et quelques questions concluront ce rapide survol des stratégies des intermédiaires locaux. Il apparaît d'abord que de très fortes disparités existent à l'intérieur de ce groupe, de grandes inégalités quant au pouvoir économique, n'excluant nullement l'exploitation des uns par les autres, même sous le couvert de la relation personnelle ou familiale. A propos du commerce de la viande, MAINET (1976) écrit ainsi : "Le grand nombre des revendeurs dans la commercialisation des produits alimentaires d'origine animale permet seulement à chacun de subvenir aux besoins d'une famille, et la plupart seraient incapables d'atteindre un seuil minimum pour des investissements même médiocres. Les grands profiteurs du système sont à un autre niveau et sans contacts directs avec la grande masse de la population".

Un autre point est que la commercialisation, la mise dans le circuit commercial des produits vivriers n'est pas nécessairement, et probablement moins souvent qu'on l'a cru, l'indication de l'existence d'un excédent de production, d'un surplus. Il peut s'agir, en bien des cas, pour le producteur, d'une commercialisation obligée et même à perte, sous l'effet de domination exercée par l'économie marchande.

Enfin, nous noterons encore qu'il s'agit là d'activités qui relèvent souvent de stratégies dépassant le simple domaine commercial. Elles entrent généralement dans des stratégies aux ambitions plus vastes qui peuvent consister à maintenir la cohésion sociale du groupe (SEIGNOBOS), à rechercher une indépendance économique et sociale (commerce ou artisanat alimentaires féminins), ou encore à gravir des échelons dans la hiérarchie sociale héritée de la tradition (CHAMPAUD, 1983).

A considérer toutes ces données, peut-on encore admettre avec RICARDO que "Le but de tout commerce est d'accroître la production" ?

III - STRATEGIES DES CONSOMMATEURS LOCAUX

Cette troisième partie de l'étude est probablement la plus neuve, et aussi, malheureusement la plus brève. Ici les documents aisément disponibles sont encore plus rares que pour les intermédiaires locaux, en dépit de l'intérêt d'un tel sujet.

Il ne sera pas question, dans cette troisième partie, de "la stratégie financière" des ménagères au sens où l'entend MAINET (1976), qui est un comportement immédiat et commun à toutes les ménagères du monde, celui de chercher à acheter au moindre coût grâce à une bonne connaissance du marché alimentaire local. Déjà plus spécifique est cette remarque du même auteur selon laquelle la ménagère achète souvent pour tout le mois les aliments de base, le jour de la paie du mari ; encore faut-il qu'il y ait mari et paie ! Dans le cas contraire, il ne peut s'agir que d'achats au jour le jour et en très petites quantités.

Mais il faut d'abord considérer que toute stratégie de consommation se place, aujourd'hui, dans un contexte d'économie monétarisée et même, dans la plupart des cas, dans un contexte de revenus monétaires très réduits, de sorte que l'objectif de tout consommateur est d'abord de minimiser la dépense alimentaire, ou bien, tout au contraire, de la maximiser s'il y a désir d'ostentation ; ce dernier cas n'entre cependant pas dans notre propos. Les stratégies alimentaires viseront donc, quelles qu'elles soient, à agir sur cette liaison, désormais inévitable, entre consommation et dépense monétaire ; on peut considérer qu'elles appartiennent à deux principaux types qui consistent à :

- réduire la dépense en ayant un accès à la production alimentaire,
- réduire la dépense en agissant sur ceux qui ont un pouvoir sur les prix alimentaires.

A - Réduire la dépense alimentaire en ayant un (ou des) accès à la production

Le problème est, pour le consommateur, de réduire au minimum ou même d'effacer la dépendance dans laquelle il se trouve vis-à-vis du marché des vivres, de court-circuiter ce marché. Il existe plusieurs stratégies relevant de cet objectif, qui peuvent être combinées, et dont le choix dépend des situations et des possibilités propres à cha-

que consommateur. Ces stratégies peuvent consister à :

- rester ou s'efforcer de rester producteur de vivres, pour celui qui l'est déjà, ce qui concerne les ruraux agriculteurs et les citadins nouveaux immigrés,
- devenir producteur de vivres, ce qui concerne les citadins ou les ruraux non-agriculteurs,
- établir ou garder une relation avec les producteurs de vivres, qu'il s'agisse d'une relation personnelle ou d'une relation par organisme interposé.

1 - Rester producteur de vivres

La situation sera naturellement différente selon que le consommateur se trouve en milieu rural ou en milieu urbain.

En milieu rural, paradoxalement, le problème de la consommation alimentaire peut se poser : il peut arriver au producteur agricole de ne pouvoir produire suffisamment pour se nourrir. On peut discuter l'idée de HAUBERT (1985) selon laquelle la crise alimentaire du monde rural est surtout une crise qualitative faite de déficit calorique et de carences nutritionnelles, tandis que la crise urbaine est surtout quantitative. Les raisons de cette mise en cause de l'autosuffisance alimentaire des paysans ont été évoquées plus haut : elles peuvent être d'ordre écologique (sécheresse, érosion des sols, invasion de sauterelles, inondations...), mais elles sont surtout aujourd'hui d'ordre économique, par les modifications des facteurs de production imposées aux paysans (main-mise sur les terres, sur le calendrier agricole, sur l'eau, sur la force de travail paysanne...) ou encore d'ordre sociologique par modification des besoins, ce qui implique un plus large accès à l'économie monétaire. Nous ne reviendrons pas ici sur les principaux types de réponses-adaptations adoptées par les paysans consommateurs ni sur les problèmes qu'elles peuvent soulever.

En milieu urbain, la plupart des immigrés ont encore, en Afrique au moins, une origine rurale proche, même si, dans les grandes villes, existe quelquefois un cheminement migratoire qui inclut un détour préalable par la petite ville (FRANQUEVILLE, 1983). En zone de plantations paysannes (cultures d'exportation), les hommes immigrés gardent, dans la grande majorité des cas, la propriété d'une plantation qu'ils cherchent d'ailleurs généralement à agrandir. Pour les cultures vivrières,

que la tradition réserve ici aux femmes, ce système est beaucoup plus difficile à mettre en oeuvre. Les travaux des champs supposent, en effet, une relative proximité du village d'origine, généralement celui du mari, où les cultures peuvent être faites : la distance limite se place vers les 100 km, compte-tenu des moyens de communication existants. Souvent on observe d'ailleurs une double résidence de la femme qui, en pratique, passe plus de temps au village qu'à la ville. La polygamie offre une autre solution, celle de laisser au village une femme gardant les enfants en bas âge et qui nourrit le reste de la famille demeurant en ville.

Ainsi, d'une façon générale, la stratégie de l'émigré consiste à garder ses droits sur la terre de son village d'origine, et à utiliser ces droits, souvent par femme interposée, pour subsister en ville en limitant la dépense monétaire.

2 - Devenir producteur de vivres

Cela signifie surtout : trouver des terrains de culture, en l'absence de droits d'accès dont on aurait hérité. Ce problème est naturellement, avant tout, celui des citadins et peut aussi fort bien être celui, aux implications très politiques, de conserver une autosuffisance alimentaire à l'égard des paysans producteurs comme le fait remarquer HAUBERT.

Les terrains de culture recherchés sont alors dans la ville ou dans ses environs immédiats. Dans cette région très urbanisée qu'est le Pays bamiléké au Cameroun, CHAMPAUD (1983) observe l'omniprésence du maïs en saison des pluies : "Une bonne partie de la campagne au bord du Noun, à une quinzaine de kilomètres de la ville (Bafoussam) est cultivée par des citadins dont bon nombre s'y rendent en voiture... Le café y est rare, c'est une zone consacrée principalement au maïs et à d'autres produits vivriers". C'est là un cas de "colonisation urbaine de terres inoccupées". Le même auteur donne, pour trois quartiers de la ville de Bafoussam, des précisions sur la dépense alimentaire des citadins : 11 % d'entre eux achètent toute leur nourriture, 11 % en achètent plus de la moitié, 45 % en achètent moins de la moitié et 26 % n'en achètent pas du tout. Ces chiffres permettent d'évaluer dans toute leur ampleur l'importance et l'efficacité des stratégies alimentaires des citadins. Comme ceux de Bafoussam dans la vallée du Noun, les habitants de Dschang

réalisent aussi de leur côté la "colonisation urbaine" des terres de la plaine des Mbo, cette fois à l'Est du plateau bamiléké.

Dans le Nord Cameroun, STECK (1972) constate, à Mokolo, la mise en culture progressive des terres situées à la périphérie de la ville par des agriculteurs qui y résident, sans que ceux-ci rencontrent d'ailleurs la moindre opposition de la part des communautés dont relèvent ces terres. La plupart du temps, il s'agit d'une libre appropriation sans formalité, plus rarement il y a donation, location ou achat. Ainsi se constitue un terroir agricole autour de Mokolo, à l'origine poste foulbé établi en milieu "païen".

Cependant, pour les citadins des grandes villes, une telle stratégie est beaucoup plus difficile à appliquer : d'une part, les terres disponibles en ville pour les cultures sont plus rares à cause de la densification de l'habitat, d'autre part, l'hétérogénéité ethnique propre aux grandes villes fait que la plupart de leurs habitants sont des "étrangers", sans lien ethnique avec l'environnement rural, ce qui leur rend beaucoup moins facile l'accès à un terrain de culture dans les villages proches. Ainsi, à Yaoundé, on constate que 38 % des citadins originaires de la région environnante, le Centre et le Sud, peuvent pratiquer des cultures, mais ce pourcentage tombe à 25 % pour les femmes bamiléké (FRANQUEVILLE, 1983). De même à Douala, MAINET (1981) remarque que les cultures sont essentiellement le fait des autochtones, les Douala, et, donc, n'existent que dans certains quartiers. Une constatation identique est faite à Ouagadougou où la proportion des citadins cultivateurs est de un sur deux parmi les Mossi, mais de un sur dix parmi les non-Mossi. Les études publiées par le CEGET montrent que ces situations sont habituelles dans de nombreuses villes d'Afrique Noire.

Il faut aussi considérer que cette ambition de devenir producteur de vivres peut également être celle des consommateurs autres que les citadins. Même s'ils sont relativement peu nombreux, le problème alimentaire se pose, en effet, pour les salariés en zone rurale qui n'ont pas accès à la terre. Dans le cas des complexes agro-industriels, il s'avère bien souvent, par exemple, que l'on ne songe pas à l'utilité de prévoir des terrains pour les cultures vivrières des salariés, alors que, le plus souvent, les villages environnants sont dans l'incapacité de répondre à la demande de cette masse de consommateurs. Imprévoyance ou même refus délibéré qui a pu conduire, comme à la Plantation de

Dizangué au Cameroun, à de véritables émeutes de la faim. Dans d'autres cas plus favorables, la société agro-industrielle prend ou tente de prendre en main ce problème de ravitaillement. Ainsi au Cameroun, la CAMSUCO (production de sucre de canne) gère elle-même des terrains vivriers où la production est confiée à des manoeuvres salariés et la vente des produits réalisée par un économe ; BARBIER (1980) constate l'échec de ce système dont témoignent les vols commis sur les champs vivriers par les salariés. Un système comparable d'assistance ou de dépendance totale fonctionne à la Plantation Unilever, dans le Sud-Ouest Cameroun, où tout est fourni par la Compagnie, les salariés ne disposant d'aucun terrain.

Un problème identique de ravitaillement se pose pour les salariés des chantiers forestiers (BOUET, 1977). Les sociétés forestières éprouvent les plus grandes difficultés à trouver des vivres dans les villages, d'autant plus que les chantiers sont souvent fort isolés et que leur mobilité rend difficile l'auto-approvisionnement.

Cette stratégie des consommateurs qui se font producteurs pour une partie, la plus large possible, de leur approvisionnement, n'est donc pas possible partout et pour tous. Elle est cependant l'une de celles qui est la plus recherchée et paraît particulièrement bienvenue en milieu urbain. Regrettons, avec ARDITI (1984), que l'on manque de données récentes sur ce thème et notamment sur l'évolution récente de ce phénomène.

3 - Etre en relation hors-marché avec les producteurs

Tous les consommateurs ne peuvent cependant pas devenir producteurs : s'y opposent des obstacles de distance, de temps, de rythmes de la vie urbaine, de distance ethnique avec le milieu péri-urbain, ou simplement de disponibilités en terres inoccupées. La stratégie est alors d'établir ou de garder, si elle existe déjà, une relation privilégiée hors-marché avec les producteurs de vivres. Plusieurs cas de figure sont possibles.

Une première solution, la plus simple en apparence, consiste pour le consommateur à se ravitailler directement auprès du producteur. On peut ainsi observer, autour des grandes villes africaines, que les week-ends suscitent un important trafic de véhicules en direction des villa-

ges et des marchés dominicaux des petites villes des environs. Tantôt les transactions ont lieu au bord des routes, dans les villages où les habitants offrent à la vue des passants des vivres disposés sur des présentoirs souvent sommaires. Dans le Sud Cameroun, TISSANDIER (1972) estime ainsi à 1 000 F.CFA par kilomètre la valeur des vivres exposés de cette façon, et à 7 ou 8 000 F. annuels le revenu qu'en tirent les familles vivant près de la route. Tantôt il s'agit seulement pour les citadins de se rendre, quand ils le peuvent, sur un marché vivrier des environs où les prix pratiqués sont moins élevés que ceux de la grande ville, même si ce système n'écarte pas tous les intermédiaires.

Une telle solution n'est cependant pas à la portée de tous les citadins. Elle n'est possible que pour ceux qui possèdent un véhicule ou qui peuvent disposer d'un véhicule, comme certains fonctionnaires ; c'est dire qu'elle n'est praticable que par les citadins aisés.

Une autre solution est apparemment plus accessible au plus grand nombre. Elle consiste à faire jouer les relations intra-familiales, à utiliser les liens du lignage entre sa partie rurale et sa partie urbaine, pour servir au ravitaillement de la partie urbaine. J'ai évoqué le fonctionnement de ce système à base de relations familiales dans la région de Yaoundé (1983). M. ODEYE (1984) l'a récemment analysé à Dakar, précisant que, dans 70 % des cas, l'arrivée des produits vivriers est à périodicité fixe et attendue par les citadins, la majorité étant consommée par la famille et très rarement commercialisée (4 %). Dans cette même ville, A. OSMONT (1981) avait d'ailleurs déjà attiré l'attention sur cette pratique. Il ne semble cependant pas que l'on ait encore mesuré de façon précise la part de ce type de ravitaillement, ni dans l'économie domestique des ménages concernés, ni au niveau du ravitaillement de l'ensemble d'une ville.

Une troisième solution consiste, pour les consommateurs, à court-circuiter les intermédiaires en suscitant, d'une façon ou d'une autre, un organisme du type coopérative de consommateurs ou coopérative d'achats. Elle suppose, chez les citadins, une prise de conscience de l'existence d'intérêts communs et surtout une certaine cohésion sociale susceptible de donner naissance à ce type d'action. Il semble y avoir peu d'exemples de telles initiatives d'organisation chez les consommateurs ; peut-être faudrait-il chercher du côté des associations confessionnelles ou de type O.N.G. ? Au Cameroun, la MIDEVIV première manière

semble bien avoir été une coopérative créée au profit des seuls fonctionnaires, mais peu à peu délaissée par ceux-ci.

En réalité, d'après les études aisément disponibles, il semble que l'on rencontre plutôt, non la mise en place d'une organisation par des consommateurs, mais le détournement d'institutions ou d'organismes par des individus ou par des groupes, pour les faire fonctionner à leur profit. Ainsi trouve-t-on, à Ouagadougou, le cas d'un aménagement de casier rizicole (plaine de Boulbi) à une douzaine de kilomètres de la capitale : il apparaît que sur les 304 exploitants groupés partiellement en coopérative, 86 soit 28 % sont des citoyens, pour la majorité fonctionnaires à Ouagadougou (OUEDRAOGO & VENNETIER, 1977). Un phénomène identique est décrit à Gagnoa (Côte d'Ivoire) par SAINT-VIL (1977) : un aménagement des bas-fonds par la SODERIZ a essentiellement profité aux fonctionnaires (enseignants, policiers...) qui deviennent exploitants absentéistes. De même au Mali, LA COGNATA (1976) montre comment huit lotissements agricoles ouverts entre 1959 et 1972 pour "les sans-travail", ont été en réalité appropriés par des citoyens exerçant déjà une activité et les faisant cultiver par des manoeuvres salariés, suscitant une campagne du Parti contre les nouveaux "koulaks".

On pourrait probablement multiplier de tels exemples. Citons seulement encore celui du Cameroun où le détournement opéré concerne une institution financière, le FONADER mis en place pour aider, par des prêts, les agriculteurs à réaliser la "Révolution Verte", mais utilisée et utilisable seulement par ceux qui disposaient déjà d'un revenu fixe. Le résultat en a été la création de plantations vivrières appartenant à des fonctionnaires qui utilisèrent une main-d'oeuvre souvent familiale (et donc à bas prix) pour produire des vivres destinés au marché urbain ou à l'étranger.

4 - Une autre façon enfin de réduire la dépense alimentaire est d'adapter sa consommation aux ressources monétaires disponibles. Deux stratégies sont alors à la disposition des consommateurs :

- soit modifier la composition de la nourriture en consommant des produits inhabituels mais achetés moins cher. Ainsi en va-t-il généralement du riz importé qui est vendu, sur les marchés urbains, moins cher que les produits locaux. De même, au Togo, JONES (1972) montre que le manioc tend à remplacer le maïs lors des périodes de soudure. A ce

type de stratégie appartient la consommation accrue d'aliments de cueillette que l'on observe, au moins en milieu rural, lors des périodes de disette.

- soit diminuer les quantités consommées. Il s'agit d'abord de diminuer les dépenses non essentielles, même alimentaires ; mais souvent lors des fins de mois en ville, il s'agit aussi de diminuer les dépenses essentielles. Ce jeu sur les quantités ne peut être saisi que par l'analyse des budgets familiaux, lesquels montrent que les plus basses catégories socio-économiques sont toujours celles qui consacrent à l'alimentation la plus grande part des revenus.

B - Réduire la dépense alimentaire en agissant sur ceux qui ont le pouvoir

On a vu, à propos des producteurs, que l'inorganisation des masses est une des caractéristiques de la société africaine face aux problèmes qui sont actuellement les siens ; la structure ethnique aide sans doute à s'en accommoder, mais pas à les résoudre réellement. Cette caractéristique se retrouve à propos des consommateurs.

Il est, en réalité, bien difficile à ceux-ci, à supposer qu'ils s'organisent à cet effet, d'agir directement sur les producteurs ou sur les intermédiaires, tant à cause de l'extrême dispersion de ceux-ci qu'à cause des liens de parenté qui souvent les unissent. L'objectif des uns et des autres est plutôt, on l'a vu, d'utiliser ces liens en y cherchant chacun son profit.

Dans ces conditions, on comprend que l'éventuelle action des consommateurs prenne plutôt la forme de pressions sur le pouvoir politique censé être capable de contrôler la situation alimentaire. Ces pressions visent généralement à freiner les hausses des prix des produits alimentaires et, en l'absence de toute structure revendicative, prennent le plus souvent la forme d'émeutes de la faim, de pillages de magasins pouvant conduire au renversement du pouvoir politique. Les exemples sont de plus en plus nombreux en Afrique, depuis le renversement du régime impérial en Ethiopie, l'assassinat du Président Tolbert au Libéria, le remplacement du Président Diori par Kountché au Niger et le récent renversement du général Neimery au Soudan...

La crainte de tels débordements oblige, en de nombreux pays, les Pouvoirs Publics à des politiques des prix favorables aux consommateurs, ou tout au moins aux consommateurs citadins, jusqu'au jour où les organismes financiers internationaux les contraignent à plus de rigueur monétaire...

Conclusion

Nous concluons cette troisième partie en restant sur ce plan politique, avec la remarque de C. FRELIN (HAUBERT, 1985) : "D'une manière générale, écrit-elle, ce sont les intérêts des consommateurs qui déterminent la politique de commercialisation". Il reste cependant à s'interroger sur l'identité des consommateurs qui ont les moyens de faire cette pression sur les politiques de commercialisation et de les orienter dans le sens de leurs intérêts, ce qui nous renvoie à une interrogation sur la nature même de l'Etat concerné.

CONCLUSION GENERALE

La nature et la nouveauté du sujet abordé ici font que cet exposé a plutôt pris la forme d'un programme de recherches à mener que d'une présentation de résultats, d'autant qu'il s'est borné à utiliser seulement la littérature aisément accessible. Cette dernière considération rend compte des limites de ce travail et particulièrement du peu de place qu'il a laissée à l'aspect "nutrition" qu'annonçait son titre. Ce sera cependant là le premier point de notre conclusion, le deuxième étant une réflexion sur l'approche des stratégies ici tentée et le troisième un retour sur le problème du pouvoir.

1 - Le problème des conséquences des stratégies des uns et des autres sur la nutrition n'a été que fort peu évoqué dans cette étude. S'il en est ainsi, c'est bien parce qu'il n'apparaît généralement pas dans les résultats des recherches consultés ici, ni dans celles concernant les terroirs, ni dans celles concernant la commercialisation, ni dans celles concernant le ravitaillement urbain. Faut-il croire que ce type de préoccupation est trop nouveau et les études consultées trop anciennes ?

Il en existe cependant un exemple relativement ancien, une remarquable exception que constitue le travail de TISSANDIER (1969) sur le village de Zengoaga au Cameroun. L'auteur a mené là une étude très fouillée du bilan production-nutrition et a, en particulier, calculé le taux de couverture des besoins caloriques, en collaboration avec la Section de Nutrition de l'ORSTOM à Yaoundé. Il a ainsi pu montrer que si ce taux est, pour l'ensemble de l'année, de 85 %, il demeure inférieur à 50 % de janvier à juin. Cette période de l'année est précisément celle des plus gros travaux agricoles de la femme (qui, de ce fait, manque de temps pour ses tâches ménagères et culinaires ou n'a plus assez de forces à y consacrer), et aussi celle de la plus forte commercialisation des produits agricoles vivriers qui doit alors permettre de faire face aux besoins en argent du ménage. Au contraire, ce taux de couverture des besoins est supérieur à 100 % de septembre à décembre, c'est-à-dire pendant la période de récolte du cacao dont la vente permet une moindre commercialisation des vivres.

On trouve donc là un remarquable exemple des conséquences d'une stratégie de commercialisation des vivres par les producteurs sur leur état nutritionnel. Peut-être y en a-t-il d'autres ? et sans doute faut-il regretter que les chercheurs en sciences sociales ne prêtent pas davantage attention à cet aspect de la réalité, ne serait-ce qu'en faisant appel aux spécialistes dans le cadre d'études donnant une vision plus totale de celle-ci.

2 - Il paraît nécessaire également, en conclusion, de réfléchir sur la démarche méthodologique qui a été utilisée tant dans cette recherche que dans l'exposé de ses résultats. Il s'agissait de tenter de mettre en lumière les stratégies des acteurs locaux. Certes, les stratégies, diverses, des acteurs nous sont assez bien apparues, sans que l'on prétende d'ailleurs en avoir fait un exposé complet ; mais ce qui est apparu beaucoup moins nettement, ce sont les acteurs. Ces acteurs qui interviennent dans le domaine alimentaire se sont révélés, en de nombreux cas, indistincts, indifférenciés, confondus : tous les consommateurs sont virtuellement aussi bien des producteurs que des intermédiaires, tous les producteurs commercialisent peu ou prou et bien des commerçants produisent aussi. Il semble que l'on passe insensiblement d'un rôle à l'autre, que les mêmes acteurs tiennent, parallèlement,

chacun de ces rôles, qu'il y a, entre ces rôles, des différences de degré seulement et non de nature qui permettraient de caractériser les acteurs.

Se pose donc ici la question de la pertinence de la grille d'analyse adoptée. Elle est basée sur la distinction des rôles, la spécialisation supposée des acteurs économiques ; c'est-à-dire qu'elle se réfère essentiellement aux réalités économiques de type occidental marquées par une division très tranchée du travail ; en réalité, elle n'apparaît pas adaptée aux réalités africaines, et peut-être plus généralement non-occidentales, pour peu que l'on tente de sortir des considérations macro-économiques.

Il apparaît donc indispensable de rechercher une autre méthode d'approche de ces stratégies alimentaires menées par les acteurs locaux qui, cette fois, permettrait de ne pas séparer artificiellement les rôles et éviterait de briser la réalité. Au terme de cette étude, il semble possible de suggérer et de préconiser l'approche suivante qui serait apparemment mieux adaptée à l'objet analysé. Elle consisterait à considérer que les acteurs locaux, tous types confondus et quelle que soit leur apparente spécialisation selon les critères de l'économie occidentale, mettent en oeuvre une stratégie alimentaire comportant toujours un double objectif :

a) un objectif de ravitaillement visant à l'alimentation de l'unité de consommation dont l'acteur a la charge, la composition de cette unité devant être précisée. Il s'agit donc d'un objectif "primaire", celui de la sécurité alimentaire du groupe, dont les moyens varient selon la nature de l'environnement au sens large mais revient toujours soit à se nourrir le plus possible de sa propre production, soit à se nourrir au moindre coût monétaire.

b) un objectif d'utilisation des produits alimentaires, mais pour une finalité non-alimentaire. Il conviendrait alors de préciser ici quelle est cette utilisation des produits vivriers : échange, commerce, transformation, transport..., quelle est la place de l'une par rapport à l'autre ou par rapport à d'autres activités, quelle est la finalité recherchée à travers cette utilisation : sociale, économique, culturelle, politique..., et quelles sont les conséquences de cette utilisation et notamment son degré d'interférence avec le premier objectif tant pour l'acteur lui-même que pour les autres personnes ou groupes

impliqués dans le déroulement de cette stratégie, ce qui nous ramène au problème de la nutrition.

Il apparaît d'ailleurs ainsi que l'importance relative du second objectif par rapport au premier est déterminée par le niveau économique-social auquel se situe l'acteur, ce qui renvoie à la notion de pouvoir.

3 - Ce pouvoir nous est apparu fort inégal selon les acteurs considérés. Il s'agit, en fait, d'un pouvoir à double face : celui qui permet la possession de biens alimentaires pour réaliser tel ou tel projet, et celui de maîtriser ces biens alimentaires par un "créneau" quelconque du système alimentaire ; d'un côté pouvoir social et politique, de l'autre pouvoir économique, celui de créer, si on le veut, la pénurie (DAVO, 1985).

A cet égard, la liberté de fait, et donc le pouvoir, dont disposent les commerçants professionnels est apparue considérable un peu partout. Ce pouvoir s'exerce à la fois en direction des milieux gouvernementaux dont ces commerçants sont souvent proches de multiples façons, et en direction des producteurs pour orienter leurs choix : nature des productions, degrés de spécialisation, obligations de vente... Par contre, les producteurs semblent bien ne détenir qu'un pouvoir très réduit, et cela de façon assez paradoxale dans la mesure où l'on peut considérer qu'ils possèdent pourtant les instruments de la production des denrées vivrières. Cet avantage théorique est en réalité très fragile à cause de la faiblesse du revenu qu'ils peuvent tirer de leur production et à cause de la faiblesse de leur organisation en Afrique. Jusqu'à présent, leur seul pouvoir réel a été celui de l'inertie et du repli.

Quant au pouvoir des consommateurs, les avis semblent plus partagés et il convient, on l'a noté plus haut, de s'interroger sur l'identité des acteurs en cause. Partout existe une classe aisée, aux besoins souvent spécifiques, suffisamment proche des Pouvoirs Publics pour orienter leurs décisions en sa faveur. Elle réussit souvent à se ménager un accès privilégié vers le système alimentaire. Ainsi au Mali (GUEYMARD, 1985) coexistent un marché officiel de l'alimentation, celui des prix officiels, auquel n'ont accès que certaines catégories de consommateurs (fonctionnaires et surtout militaires), et un marché dit "libre", le seul auquel peut s'adresser la masse de la population et dont les prix

sont régis par quelques gros commerçants. Or, de façon générale, ces prix sont bien supérieurs aux prix officiels : ainsi en 1981 à Bamako, le prix moyen du mil, du maïs et du sorgho, aliments de base, était supérieur de deux fois et demi à celui du marché officiel. Il convient donc de distinguer parmi les consommateurs ceux qui ont le pouvoir, d'une façon ou d'une autre, d'influer en leur faveur sur les prix du marché, et ceux qui n'ont pas ce pouvoir ou plutôt n'ont d'autre pouvoir que celui de l'émeute avec les risques qu'elle implique pour tous.

Achevons cet exposé par deux réflexions propres à faire prendre conscience des enjeux que portent avec elles les stratégies alimentaires des uns et des autres. La première est reprise de HAUBERT (1985) : "La capacité de faire face aux problèmes alimentaires est un des facteurs principaux de la structuration sociale en Afrique Noire..." et non pas seulement la propriété du capital ou le montant des revenus. La seconde nous interroge plus personnellement : dans un type de recherches tel que celui-ci, on en arrive rapidement à une remise en cause de la base sociale sur laquelle s'appuie le pouvoir de l'Etat, quel que soit le pays considéré, ce qui renvoie inévitablement le chercheur à clarifier sa propre idéologie.

ORIENTATION BIBLIOGRAPHIQUE

- ABERCROMBIE K.C.- 1961 - "Le passage de l'agriculture de subsistance à l'agriculture de marché en Afrique au sud du Sahara". *Bull mens. Economie et Statist. agricoles*, vol. 10.2 (1-7).
- AMIN S.- 1971 - "La politique coloniale française à l'égard de la bourgeoisie commerçante sénégalaise (1820-1861)". In : MEILLASSOUX C. (ed.) : "L'évolution du commerce en Afrique de l'Ouest", Oxford University Press, 444 p. (361-376).
- AMSELLE J.L.- 1971 - "Parenté et commerce chez les Kooroko". In : MEILLASSOUX C. (ed.) : "L'évolution du commerce en Afrique de l'Ouest", Oxford University Press, 444 p. (253-265).
- ARDITI C.- 1975 - "Les circuits de commercialisation du "secteur traditionnel" en Afrique de l'Ouest". In : "Analyse bibliographique. Les circuits de commercialisation des produits du secteur primaire en Afrique de l'Ouest", Etudes et Documents, Ministère de la Coopération, n° 22-23 (1-4).

- ARDITI C. - 1975-1978-1979 - "Analyse bibliographique. Les circuits de commercialisation des produits du secteur primaire en Afrique de l'Ouest". Etudes et Documents, Ministère de la Coopération, T.1. n° 22-23, 271 p. ; T.2. n° 32, 82 p. ; T.3. n° 37, 93 p.
- ARDITI C. - 1986 - "Croissance urbaine et approvisionnement vivrier en Afrique Noire". Séminaire "Nourrir les villes en Afrique sub-saharienne", ALTERSIAL-CERED-MSA, nov. 1984. In : "Nourrir les villes en Afrique sub-saharienne", Paris, l'Harmattan, Collection "Villes et Entreprises", pp 209-214.
- AUGER A. - 1972 - "Le ravitaillement vivrier traditionnel de la population africaine de Brazzaville". Colloque CEGET-CNRS : "La croissance urbaine en Afrique Noire et à Madagascar", T.1. (273-298).
- BARBIER J.C., CHAMPAUD J., GENDREAU F. - 1983 - "Migrations et développement. La région de Moungo au Cameroun". Trav. et Doc. de l'ORSTOM, n° 170, 372 p.
- BARBIER J.C., COURADE G., TISSANDIER J. - 1980 - "Complexes agro-industriels au Cameroun". Trav. et Doc. de l'ORSTOM, n° 118, 281 p.
- BONI K. - 1977 - "La commercialisation de l'igname dans la région de Korhogo". CIRES, Abidjan, 99 p.
- BONTE P. - "Elevage et commerce du bétail dans l'Ader Doutchi Majya". Etudes Nigériennes n° 23, 195 p.
- BOUET C. - 1977 - "Le ravitaillement des chantiers au Gabon". In : "Nouvelles recherches sur l'approvisionnement des villes", CEGET (85-104).
- BOULET J. - 1970 - "Un terroir de montagne en pays Mafa : Magoumaz (Cameroun du Nord)". Etudes Rurales, n° spécial 37-38-39 : "Terroirs africains et malgaches" (198-211).
- BOUQUET C. - 1977 - "Les champs extra-urbains des citadins de N'Djaména (Tchad)". In : "Nouvelles recherches sur l'approvisionnement des villes", CEGET (181-201).
- BOUTILLIER J.L. - 1971 - "La cité marchande de Bouna". In : MEILLASSOUX C. (ed.) : "L'évolution du commerce en Afrique de l'Ouest", Oxford University Press, 444 p. (240-252).
- BOUTRAIS J. - 1978 - "Peuplement et milieu naturel en zone soudanienne : le cas de la Plaine Koutine (Cameroun)". Cah. ORSTOM, sér. Sci. Hum., vol. XV, n° 2 (103-143).
- BOUTRAIS J. - 1984 - "Entre nomadisme et sédentarité : les Mbororo à l'Ouest du Cameroun". In : "Le développement rural en questions", Mémoire de l'ORSTOM n° 106, 505 p. (225-256).

- BRICAS N., MUCHNIK J.- 1986 - "Technologies autochtones et artisanat alimentaire urbain". Séminaire "Nourrir les villes en Afrique subsaharienne", ALTERSIAL-CERED-MSA, In : "Nourrir les villes en Afrique subsaharienne", Paris, L'Harmattan, Collection "Villes et Entreprises", pp. 293-310.
- BRUNET-JAILLY J.- 1981 - "L'introduction de la riziculture irriguée en pays Mousgoum". Revue de Géographie du Cameroun, vol. II, n° 2 (71-96).
- CHAMPAUD J.- 1981 - "L'espace commercial des Bamiléké". L'Espace Géographique, T. X., n° 3 (198-206).
- CHAMPAUD J.- 1983 - "Villes et campagnes du Cameroun de l'Ouest". Mémoires ORSTOM, n° 98, 508 p.
- CHONCHOL J.- 1984 - "Pour une stratégie alimentaire centrée sur les paysans". Amérique Latine, n° 19, juil.-sept., CETRAL (41-50).
- COHEN A.- 1965 - "The social organization of credit in West Africa cattle market". Africa, 30, 1, (8-20).
- COHEN A.- 1966 - "Politics of the cola trade". Africa, 36, 1, (18-38).
- COHEN A.- 1971 - "Cultural strategies in the organization of trading diaspora". In : MEILLASSOUX C. (ed.) : "L'évolution du commerce en Afrique de l'Ouest", Oxford University Press, 444 p. (266-281).
- CONSEIL MONDIAL DE L'ALIMENTATION (C.M.A.).- 1982 - "Les stratégies alimentaires nationales pour vaincre la faim". Nations-Unies, 50 p.
- COURADE G.- 1971 - "Atlas Régional Ouest". 1. Cart. h.t. et commentaire, ORSTOM.
- COURADE G.- 1986 - "Urbanisation et changement de l'espace rural. Citadins et paysans, le jeu de cache-cache". Séminaire "Nourrir les villes en Afrique subsaharienne", ALTERSIAL-CERED-MSA, nov. 1984, In : "Nourrir les villes en Afrique subsaharienne", Paris, L'Harmattan, Collection "Villes et Entreprises", pp. 67-81.
- COURADE G., BRUNEAU M.- 1983 - "Développement rural et processus d'urbanisation dans le Tiers Monde". Cah. ORSTOM, sér. Sci. Hum., vol. XIX, n° 1 (59-92).
- COUTY P.- 1965 - "Note sur la production et le commerce du mil dans le département du Diamaré (Nord-Cameroun)". Cah. ORSTOM, Sér. Sci. Hum., vol. II, n° 4 (3-88).
- COUTY P.- 1968 - "La structure des économies de savane africaine". Cah. ORSTOM, Sér. Sci. Hum., Vol. V, n° 2 (23-43).
- COUTY P.- 1978 - "Evolution économique et fonction commerciale". Cah. ORSTOM, Sér. Sci. Hum., Vol. XV, n° 3 (281-304).

- COUTY P., DURAND P.- 1968 - "Le commerce du poisson au Tchad". Mémoires ORSTOM, N° 23, 252 p.
- DAVO J.- 1985 - "Autosuffisance alimentaire et développement rural en République Populaire du Bénin". In : HAUBERT M. : "Politiques alimentaires et structures sociales en Afrique Noire", Tiers-Monde, IEDES, Paris (236-250).
- DEMELAS D.- 1980 - "Nationalisme sans nation ? La Bolivie aux XIXème-XXème siècles". CNRS, Toulouse, 227 p.
- DOLLFUS O.- 1981 - "Une recherche sur la gestion d'un finage et la stratégie d'une collectivité villageoise dans les Andes péruviennes". In : "L'homme et son environnement à haute altitude", CNRS (115-121).
- DONGMO J.L.- 1976 - "Production et commercialisation des denrées vivrières à destination des villes dans la Province de l'Ouest au Cameroun". In : "Recherches sur l'approvisionnement des villes", CEGET (41-79).
- DONGMO J.L.- 1979 - "Les efforts des Bamiléké de l'Ouest Cameroun pour adapter leur agriculture"... Actes du Colloque de Ouagadougou (4-8 déc. 1978), ORSTOM-CNRST, 600 p. (119-123).
- DONGMO J.L.- 1981 - "Le dynamisme bamiléké (Cameroun)". Vol. 1 : "La maîtrise de l'espace agraire", Vol. 2. : "La maîtrise de l'espace urbain", Yaoundé, CEPER, 424 p. + 293 p.
- DUPRIEZ H.- 1980 - "Paysans d'Afrique Noire. Terres et vie". Nivelles, 253 p.
- EDJEDEPANG-KOGE S.N.- 1977 - "Etude sur les cultures vivrières destinées à la consommation urbaine dans la province du sud-ouest du Cameroun". In : "Nouvelles recherches sur l'approvisionnement des villes", Trav. et Doc. du CEGET, n° 28 (49-82).
- FRANQUEVILLE A.- 1976 - "L'évolution du Marché Central de Yaoundé. Comparaison de deux enquêtes". In : "Recherches sur l'approvisionnement des villes", CEGET (117-132).
- FRANQUEVILLE A.- 1983 - "Une Afrique entre le village et la ville : les migrations dans le sud du Cameroun". ORSTOM, éd. provis., 793 p.
- FRANQUEVILLE A.- 1986 - "L'offre paysanne en produits vivriers dans le sud du Cameroun". Séminaire "Nourrir les villes en Afrique subsaharienne", ALTERSIAL-CERED-MSA, nov. 1984. In : "Nourrir les villes en Afrique subsaharienne", Paris, L'Harmattan, Collection "Villes et Entreprises", pp. 122-135.
- FRECHOU H.- 1984 - "Le commerce". In : "Le Nord du Cameroun. Des hommes, une région". Mémoires ORSTOM, n° 102, 551 p. (445-458).
- FRELIN C.- 1985 - "Evolution et diversité des politiques alimentaires". In : HAUBERT M. : "Politiques alimentaires et structures sociales en Afrique Noire", Tiers-Monde, IEDES, Paris (64-89).

- GIRAULT C., LA GRA J.- 1977 - "Réseaux de commercialisation et approvisionnement urbain en Haïti". In : "Nouvelles recherches sur l'approvisionnement des villes", Trav. et Doc., CEGET, N° 28, (3-46).
- GUEYMARD Y.- 1985 - "L'évolution de la politique de commercialisation des céréales au Mali". In : HAUBERT M. : "Politiques alimentaires et structures sociales en Afrique Noire", (223-235).
- GU-KONU E.- 1979 - "Plantations paysannes et stratégies de l'espace dans le sud-ouest du Togo". Actes du Colloque de Ouagadougou (4-8 déc. 1978), ORSTOM-CNRST, 600 p. (93-103).
- GU-KONU E.- 1984 - "Le développement rural : que recouvrent ces mots ?". In : "Le développement rural en questions". Mémoires ORSTOM, n° 106, 505 p. (483-497).
- HALLAIRE A.- 1970 - "Des montagnards en bordure de plaine : Hodogway (Cameroun du Nord)". Etudes Rurales, n° spécial 37-38-39 : "Terroirs africains et malgaches" (212-231).
- HALLAIRE A.- 1972 - "Marchés et commerces au nord des Monts Mandara (Nord du Cameroun)". Cah. ORSTOM, Sér. Sci. Hum., vol. IX, n° 3 (259-285).
- HALLAIRE A.- 1984 - "Les transformations d'un système de production chez les paysans montagnards du Nord Cameroun ou les "dangers du mimétisme". In : "Le développement rural en questions", Mémoires ORSTOM, n° 106, 505 p. (257-266).
- HAUBERT M.- 1985 - "Quelle autosuffisance ?". In : HAUBERT et al. : "Politiques alimentaires et structures sociales en Afrique Noire", (14-63).
- HAUBERT M. et al.- 1985 - "Politiques alimentaires et structures sociales en Afrique Noire". Tiers-Monde, IEDES, Paris, 287 p.
- HAYS K.M.- 1975 - "The marketing and storage of food grains in Northern Nigeria". Institute for Agricultural Research Samaru. Ahmadu Bello University, 155 p.
- HILL P.- 1969 - "Hidden trade in Hausaland". Man, 4 n° 3 (392-409).
- HILL P.- 1971 - "Deux types de commerce à domicile en Afrique de l'Ouest". In : MEILLASSOUX C. (ed.) : "L'évolution du commerce en Afrique de l'Ouest", Oxford University Press, 444 p. (303-318).
- HOPKINS A.G.- 1973 - "An economic history of West Africa". Longmans, Londres, 337 p.
- IGUE O.J.- 1983 - "L'officiel, le parallèle et le clandestin. Commerces et intégration en Afrique de l'Ouest", Politique Africaine, n° 9 (29-51).
- JONES W.O.- 1972 - "Marketing staple food crops in Tropical Africa". Ithaca, 293 p.

- LA COGNATA G.- 1976 - "Agriculture citadine et contrôle de la croissance urbaine. L'expérience malienne et ses enseignements". In : "Recherches sur l'approvisionnement des villes", CEGET (260-295).
- LASSAILLY-JACOB V.- 1984 - "La charge de la population planifiée des rives du Lac de Kossou en Côte d'Ivoire". In : "Le développement rural en questions", Mémoires ORSTOM, n° 106, 505 p. (403-416).
- LE CHAU.- 1966 - "Le commerce dans la région de Bouaké (Côte d'Ivoire)". Cah. ORSTOM, Sér. Sci. Hum., vol. III, n° 3 (3-104).
- LERICOLLAIS A.- 1970 - "La détérioration d'un terroir : Sob en pays Sérér (Sénégal)". Etudes Rurales, n° spécial 37-38-39 : "Terroirs africains et malgaches" (113-128).
- LEWIS B.- 1970 - "Ethnicity, occupational specialization and interest groups : the transporters association of the Ivory Coast", African Urban Notes, n° 5 (95-111).
- MAINET G.- 1976 - "Quelques aspects du ravitaillement de Douala en nourriture d'origine animale". In : "Recherches sur l'approvisionnement des villes", CEGET (81-113).
- MAINET G.- 1981 - "Douala, ville principale du Cameroun". M.R.E.- ORSTOM, 203 p. mult.
- MEILLASSOUX C.- 1971 - "Adaptations et réactions des sociétés ouest-africaines aux transformations de la traite". In : MEILLASSOUX C. (ed.) : "L'évolution du commerce en Afrique de l'Ouest", Oxford University Press, 444 p. (3-48).
- NGUYEN TRONG NAN TRAN.- 1985 - "La pénétration du capitalisme dans la production alimentaire". In : HAUBERT M. : "Politiques alimentaires et structures sociales en Afrique Noire". Tiers-Monde, IEDES, Paris, (90-160).
- NICOLAS G. et al.- 1969 - "Le système traditionnel du crédit dans la région de Maradi (Niger)". Enquête socio-économique, 26 p.
- N'SANGOU A.- 1975 - "La Lékié, résignation ou espoir ?". Le Cameroun Agricole, Pastoral et Forestier, n° 149 (11-19).
- ODEYE M., N'DIONE E.- 1986 - "Relations ville-campagne intra-familiale. Le cas de Dakar". Séminaire "Nourrir les villes en Afrique subsaharienne". ALTERSIAL-CERED-MSA, nov. 1984. In : "Nourrir les villes en Afrique subsaharienne", Paris, L'Harmattan, Collection "Villes et Entreprises", pp. 256-274.
- ORSTOM.- 1984 - "Le Nord du Cameroun. Des hommes, une région". Mémoires ORSTOM, n° 102, 552 p.
- OSMONT A.- 1981 - "Stratégies familiales, stratégies résidentielles en milieu urbain". In : "Villes africaines au microscope", Cah. d'Et. Afric. XXI, 1-3, 81-83 (175-195).

- OUEDRAOGO M.M.- 1974 - "L'approvisionnement du Ouagadougou en produits vivriers, en eau et en bois". Thèse de 3ème cycle, 359 p.
- OUEDRAOGO M.M., VENNETIER P.- 1977 - "Quelques aspects de l'approvisionnement d'une ville d'Afrique Noire : l'exemple de Ouagadougou". In : "Nouvelles recherches sur l'approvisionnement des villes", CEGET (203-228).
- PECQUEUR A.- 1985 - "Autonomie paysanne et autosuffisance alimentaire : l'exemple de la Haute-Volta". In : HAUBERT M. : "Politiques alimentaires et structures sociales en Afrique Noire", Tiers-Monde, IEDES, Paris (173-194).
- PELTRE-WURTZ J.- 1984 - "Gérer son terroir. Adaptation paysanne d'un projet de développement (Nord-Ouest de la Côte d'Ivoire)". In : "Le développement rural en questions", Mémoires ORSTOM, n° 106, 505 p. (295-311).
- POURTIER R.- 1984 - "Agro-industrie et développement rural au Gabon : une contradiction ?". In : "Le développement rural en questions", Mémoires ORSTOM, n° 106, 505 p. (447-460).
- RAYNAUT C.- 1973 - "La circulation marchande des céréales et les mécanismes d'inégalité économique. Le cas d'une communauté villageoise haoussa". Bordeaux, 48 p.
- RAYNAUT C.- 1977 - "Aspects socio-économiques de la présentation et de la circulation de la nourriture dans un village haoussa (Niger)". Cah. d'Et. Afric., XVII-4, n° 68 (569-596).
- RAYNAUT C.- 1983 - "La crise des systèmes de production agro-pastorale au Niger et en Mauritanie". In : "Milieu naturel, techniques, rapports sociaux". CNRS, Bordeaux (79-98).
- ROUPSARD M.- 1984 - "La riziculture irriguée dans les plaines de l'extrême-Nord du Cameroun : la SEMRY". Revue de Géographie du Cameroun, vol. IV, n° 2 (47-71).
- SAINT-VIL J.- 1977 - "La riziculture intra-urbaine à Gagnoa (Côte d'Ivoire)". In : "Nouvelles recherches sur l'approvisionnement des villes", CEGET (231-257).
- SEIGNOBOS C.- 1976 - "La bière de mil dans le Nord Cameroun : un phénomène de mini-économie". In : "Recherches sur l'approvisionnement des villes", CEGET (1-39).
- SIRVEN P.- 1972 - "L'évolution des villages suburbains de Bouaké. Contribution à l'étude géographique du phénomène de croissance des villes africaines". Trav. et Doc., CEGET, n° 4, 141 p.
- STECK B.- 1972 - "Mokolo dans ses relations avec le milieu rural environnant". Cah. ORSTOM, Sér. Sci. Hum., Vol. IX, n° 3 (287-308).
- TALLET B.- 1984 - "Une société rurale en mutation : les exploitations agricoles familiales en Haute-Volta". In : "Le développement rural en questions", Mémoires ORSTOM, n° 106 (389-402).

- TISSANDIER J.- 1969 - "Zengoaga (Cameroun). Atlas des Structures Agraires au Sud du Sahara". Mouton-ORSTOM, 88 p., 5 cart. h.t.
- TISSANDIER J.- 1972 - "Aspects des relations ville-campagne dans le département de la Haute Sanaga". In : "La croissance des villes en Afrique Noire et à Madagascar", Colloque CEGET-CNRS, T. 2 (1029-1045).
- TRAORE M.- 1979 - "L'accumulation démographique et l'intensification de l'occupation de l'espace dans le Mali méridional". In : Actes du Colloque de Ouagadougou (4-8 déc. 1978) : "Maîtrise de l'espace agricole et développement en Afrique Tropicale", ORSTOM-CNRST, 600 p. (119-123).
- TRICART J.- 1956 - "Les échanges entre la zone forestière de Côte d'Ivoire et les savanes soudaniennes". Cah. d'Outre-Mer, n° 35 (209-238).
- VENNETIER P.- 1968 - "Pointe-Noire et la façade maritime du Congo-Brazzaville". Mémoires ORSTOM, n° 26, 458 p.
- VERNIERE M.- 1969 - "Anyama, étude de la population et du commerce kolatier". Cah. ORSTOM, Sér. Sci. Hum., Vol. VI, n° 3 (83-112).
- WEBER J.- 1977 - "Reproduction des milieux ruraux, première phase...". In : "Essais sur la reproduction des formations sociales dominées", Trav. et Doc. de l'ORSTOM, n° 64 (69-85).