



**Institut d'Etudes de Développement
Economique et Social (IEDES)**



Année 2003

N° attribué par la bibliothèque

L'APPROVISIONNEMENT ET LA DISTRIBUTION ALIMENTAIRES A DOUALA (CAMEROUN) : LOGIQUES SOCIALES ET PRATIQUES SPATIALES DES ACTEURS

Thèse en vue de l'obtention du grade de **Docteur de l'Université de Paris I
Panthéon Sorbonne, discipline Géographie**, présentée et soutenue
publiquement par

HATCHEU Emil TCHAWÉ

Le 20 Novembre 2003

Directeur de thèse : **Georges COURADE**: Directeur de recherche à IRD,
Professeur associé à l'Université de Paris 1, Panthéon Sorbonne

Devant le Jury composé de

Jean Claude BRUNEAU Professeur université de Metz, **Rapporteur**

Georges COURADE, Directeur de recherche à l'IRD, Professeur associé à l'Université
de Paris I, **Directeur**

Francis DELPEUCH, Directeur de recherche à l'IRD, **Rapporteur**

Emile LE BRIS, Directeur de recherche à IRD, **Président**

Alain MARIE, Maître de conférence Université de Paris I, **Membre**



**Institut d'Etudes de Développement
Economique et Social (IEDES)**



UR 106/LCA

Année 2003

N° attribué par la bibliothèque

L'APPROVISIONNEMENT ET LA DISTRIBUTION ALIMENTAIRES A DOUALA (CAMEROUN) : MARCHES, FILIERES, COMMERÇANTS ET RESEAUX

Thèse en vue de l'obtention du grade de **Docteur de l'Université de Paris I
Panthéon Sorbonne, discipline Géographie**, présentée et soutenue
publiquement par

HATCHEU Emil TCHAWÉ

Novembre 2003

Directeur de thèse : **Georges COURADE**: Directeur de recherche à IRD,
professeur associé à l'Université de Paris 1, Panthéon Sorbonne

Devant le Jury composé de

Jean Claude BRUNEAU Professeur université de Metz, **Rapporteur**
Georges COURADE, Directeur de recherche à l'IRD, Professeur associé à
l'Université de Paris I, **Directeur**
Francis DELPEUCH, Directeur de recherche à l'IRD, **Rapporteur**
Emile LE BRIS, Directeur de recherche à l'IRD, , **Président**
Alain MARIE , Maître de conférence Université de Paris I, **Membre**

«On ne peut transmettre le flambeau que dans le cadre d'un travail d'équipe qui permet de transmettre un savoir, une approche scientifique, mais aussi un sentiment fait de curiosité, de doute et d'interrogation... Ce qui permet de s'assurer de la capacité du jeune chercheur, ou enseignant-chercheur à mettre en oeuvre une recherche originale, mais cohérente par rapport à un projet d'ensemble dont elle constitue une partie».

Georges Courade

»Chronique du SUD, n° 4, janvier 1994, ORSTOM, Paris pp 33-37

SOMMAIRE

AVANT-PROPOS	9
INTRODUCTION GENERALE	13
PREMIERE PARTIE:UNE OFFRE SUFFISANTE, DES CONDITIONS D'ACCES DIFFICILES : FILIERES ET MARCHES	40
CHAPITRE I:CROISSANCE URBAINE ET DEMANDE ALIMENTAIRE A DOUALA	42
chapitre 2 : LES TROIS CIRCUITS D'APPROVISIONNEMENT A DOUALA	83
Chapitre 3 : LES MUTATIONS DANS LES ZONES DE PRODUCTION ET L'EMERGENCE DE NOUVELLES FILIERES MARCHANDES .	116
CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE	156
Deuxième partie:LA MOBILISATION DES ESPACES ET LA GESTION DES MARCHES URBAINS	158
Chapitre 4 : L'ACHEMINEMENT DES VIVRES DES ZONES DE PRODUCTION AUX MARCHES DE DOUALA	161
chapitre 5 : LA MISE A DISPOSTION DES ALIMENTS VIA LES MARCHES	202
Chapitre 6 : GESTION DES MARCHES ET GESTION DE LA VILLE A DOUALA	238
Troisième partie:ACTEURS, REGULATION ET POUVOIR : DERRIERE LES RAPPORTS SPATIAUX LES RAPPORTS SOCIO-POLITIQUES	271
Chapitre 7: UNE GENERATION DE COMMERCANTS ET DE TRANSPORTEURS ISSUS DE LA CRISE	273
CHAPITRE 8: LE ROLE CENTRAL DU GROSSISTE	301
CHAPITRE 9. REGULATION PAR L'ETAT ET/OU PAR LES ACTEURS COMMERCIAUX ?	327
CONCLUSION GENERALE	358
ANNEXES	386
BIBLIOGRAPHIE	367

DEDICACE

A Georgette Takideu,

mon épouse bien aimée

ma compagne pour la vie

ma partenaire dans la lutte contre la médiocrité

A Georges, Ulrich Fidèle et Serge

Puissiez vous apprécier le sens de ce sacrifice et de ce juste combat

LISTE DES ABREVIATIONS

ACDI:	Agence Canadienne de Développement International
ACMM:	Association de Commerçants du Marché Madagascar
AGROCOM:	Agriculture Agro-industrie et Communication
AFENCAD :	Association des Femmes du Haut-Nkam de Dschang
AJF:	Association des Jeunes de Foumbot
ASCAM:	Association des Commerçants et Sauveteurs du Cameroun
ASCOMMAND:	Association des Commerçants et Marchands du Marché New-Deido
CAMRAIL:	Cameroon Railways compagny
CAPLABAM:	Coopérative Agricole des Planteurs des Bamboutos
CAPLAHN	Coopérative Agricole des Planteurs du Haut-Nkam
CAPLAME:	Coopérative agricole des planteurs de la Ménoua
CAPLAMI:	Coopérative Agricole des Planteurs de la Mifi
CAPLANOUN :	Coopérative Agricole des Planteurs du Noun
CORCAM:	Confédération des Organisations paysannes du Cameroun
CARBP:	Centre Africain de Recherche sur le Bananier Plantain
CICC :	Conseil Interprofessionnel de Café et Cacao
CRBP:	Centre de Recherche sur le Bananier Plantain
CUD:	Communauté Urbaine de Douala
CDC:	Cameroon Development Corporation
GIC:	Groupement d'intérêt Commun
GIE:	Groupes d'Intérêt Economique
FONADER:	Fonds National de Développement Rural

HYSACAM:	Hygiène et Salubrité du Cameroun
IRAD:	Institut de Recherche Agronomique pour le Développement
JCAD	Les jeunes chercheurs associés pour le Développement
MAETUR:	Mission d'Aménagement et d'Equipeement des Terrains Urbain et Ruraux
MIDEVIV:	Mission de Développement de cultures Vivrières et Maraîchères
OCISCA:	Observatoire du Changement et de l'Innovation Sociales au Cameroun
ONCC :	Office National de Café et Cacao
ONCPB :	Office National de Commercialisation des Produits de Base
ONG:	Organisation Non Gouvernementale
PAM :	Programme Alimentaire Mondial
PAS:	Programme d'Ajustement structurel
PDEA:	Projet de Diversification des Exportations Agricoles
PDRPO:	Projet de Développement Rural de la Province de l'Ouest
SADA	Système d'Approvisionnement et de Distribution alimentaires
SCAN:	Société de Conserverie Agro-alimentaire du Noun
SCTC:	Société Camerounaise des Transactions Commerciales
SEMRY:	Société d'Extension et de Modernisation de la Riziculture de Yagoua
SIC:	Société Immobilière du Cameroun
SPNP:	Société des plantations Nouvelles de Penja
SOCAPALM:	Société Camerounaise de Palmeraie

SODEBLE:	Société de Développement de la Culture du Blé
SODERIM:	Société de Développement et de Modernisation de La riziculture de la plaine des Mbos
SOTUC:	Société de Transport Urbain au Cameroun
SNMM:	Société Nouvelle du Marché Madagascar
UCCAO:	Union Centrale des coopératives agricoles de l'Ouest

AVANT-PROPOS

Cette thèse de doctorat est la vingtième du programme OCISCA et la deuxième du JCAD (Deux mémoires de DEA et de nombreux travaux d'expertise ont été réalisés par les Jeunes Chercheurs Associés pour le Développement). Elle consacre dix années de travail et de privation. Elle est le fruit d'une amitié, d'une complicité et d'une fidélité responsable. Elle est l'aboutissement d'une entreprise individuelle s'inscrivant dans un projet collectif et de partenariat.

*Mon apprentissage du métier de chercheur en sciences sociales a débuté en 1991, dans le cadre d'un projet de recherche en partenariat entre l'**ORSTOM** devenu **IRD** et l'**Université de Dschang**. Elle a trouvé le cadre idéal de son accomplissement au cours de mes six années de formation à l'**IEDES**, Université de Paris I Panthéon Sorbonne.*

*Je ne saurais passer sous silence l'encadrement et le soutien multiforme dont j'ai bénéficié depuis bientôt treize ans de la part de l'Institut Français de Recherche pour le Développement en Coopération (**ORSTOM**) d'abord et de l'institut de recherche pour le Développement (**IRD**) ensuite. Au moment de passer de l'autre côté, je prends la responsabilité de dire ce que je pense et ce que je crois de la formation à la recherche par la recherche.*

*Ce travail est une contribution aux travaux entrepris à Dschang en 1990 sur l'étude de la réaction des ruraux et des citadins camerounais aux politiques d'ajustement. Force est de reconnaître que dans la recherche scientifique, il faut sortir pour communiquer et se soumettre à l'évaluation. Non pas pour rattraper les autres, mais pour bénéficier des avancées des autres, pour s'améliorer. Dans cette perspective, je salue l'apport de l'**IRD** à la formation des scientifiques du Sud.*

S' il y a indéniablement de bons scientifiques africains, le chemin est encore malheureusement tortueux pour une recherche compétitive et de haute facture en Afrique. Ce n'est pas toujours de gaieté de cœur que l'on démissionne!

Au moment où on pense réhabiliter le partenariat avec l'Afrique, il revient certainement à la nouvelle génération des chercheurs africains de capitaliser et de valoriser les expériences et les leçons apprises aux côtés des anciens et des maîtres qui pensent légitimement passer la main pour prendre un repos bien mérité. Nous ne serons des partenaires crédibles que si nous nous attelons fermement et durement au vrai combat qui nous interpelle :

- redonner l'espoir aux populations d'Afrique, exclues de tout et pour tout;

- rassurer les partenaires internationaux sur notre capacité à répondre aux exigences d'une recherche scientifique de qualité et apporter en même temps notre contribution au développement économique et social de nos populations, en mettant en avant notre propre vision du monde.

Après OCISCA, des jeunes scientifiques essaient de se mettre ensemble pour travailler ensemble en vue de promouvoir le développement durable et équitable, lutter contre l'exclusion, identifier et promouvoir les petits entrepreneurs qui se battent.

S'il y a nécessité de « réussir la mondialisation au bénéfice de tous », le risque de marginalisation ne fait que s'accroître pour l'Afrique. Or à côté de l'Afrique de l'insécurité, des guerres, des famines et de la corruption, il y a une l'Afrique qui se bat.

Les jeunes chercheurs associés pour le développement (**JCAD**) ont choisi pour compagnon de route, cette autre Afrique, qui a tant de peine à trouver des partenaires. Dans une logique de survie, elle évolue dans la clandestinité pour les collecteurs d'impôts. Elle est dans le secteur informel pour certains économistes qui s'évertuent à la connaître pour la contrôler et la maîtriser. Si certains parlent des acteurs de l'économie populaire, au JCAD, ils forment la pépinière de la nouvelle génération d'hommes d'affaires. Ils aspirent à devenir les partenaires des multinationales occidentales et asiatiques.

Conscient des risques de marginalisation de cette autre Afrique, et convaincu de l'irréversibilité du processus de mondialisation, le JCAD a fait le choix de chercher sur le terrain, dans les villes et les campagnes les acteurs collectifs ou individuels qui refusent de mourir. Cette thèse participe de cet idéal.

Si toute grande oeuvre naît d'une passion individuelle, sa réalisation est toujours une affaire de groupe. Je voudrais donc saisir l'occasion qui m'est ici donnée pour exprimer ma reconnaissance et ma gratitude aux hommes et aux femmes qui m'ont apporté leur soutien.

Je ne dirai jamais assez que je dois tout à mon directeur de thèse, **Georges Courade**, dont la rencontre a complètement changé mon destin. Il n'est jamais tard pour bien faire avait-il lancé ce jour de 1991 au cours de notre première réunion à OCISCA. Rien depuis ce jour n'a pu constituer un obstacle suffisant pour ramener mon encadrement et ma formation au second rang de

ses préoccupations. Ni son départ définitif du Cameroun en 1993, ni son affectation au Burkina Fasso, moins encore la suspension de l'appui de l'IRD au projet OCISCA., A aucun moment il n'y a eu de confusion entre exigences pour plus de rigueur scientifique et rapports d'homme à homme, mais d'abord d'élève à maître, de thésard- apprenant à directeur.

Ses interpellations multiformes au cours de la dernière année de cette thèse, celle plus délicate de la rédaction, n'ont en rien perturbé sa disponibilité dans mon encadrement. C'est donc avec force et fierté que je revendique d'être le disciple de mon maître. Je reconnais à **Georges Courade** le mérite de m'avoir donné la latitude de développer librement ma vision personnelle des sciences sociales, de la recherche pour le développement et ma conception du partenariat entre le Nord et le Sud. J'ai pu ainsi développer certaines approches auxquelles je tenais. **Pour une étude classique de géographie cette thèse aurait eu comme titre l'approvisionnement et la distribution alimentaire à Douala au Cameroun : Filières, marchés, Commerçants et réseaux**, mais j'ai tenu à conserver le titre original qui reflète mieux mon itinéraire scientifique. J'assume donc personnellement les imperfections de ce travail et m'engage à continuer à travailler pour son amélioration.

Je voudrais dire toute ma gratitude à **Anne Marie Teulière** qui a bien voulu lire et relire ce volumineux document.

Que tous les enseignants de l'IEDES qui ont façonné mon identité et ma personnalité scientifique acceptent mes sincères remerciements. Je pense particulièrement à **Alain Marie, Maxime Haubert et Bruno Lautier**.

Je tiens à témoigner ma gratitude à monsieur **Francis Delpeuch**, Directeur de l'Ur 106, Nutrition Alimentation et Société pour son intérêt pour mes travaux.

Pierre et Jacqueline Peltre Wurtz n'ont ménagé aucun effort pour faciliter mon travail au centre IRD de Bondy. Jacqueline au Laboratoire des Sociétés du Sud et Développement (LSSD) d'abord, Pierre au Laboratoire de Cartographie Appliquée (LCA) pour la dernière année de rédaction. **Michel Danard** et l'infatigable **Eric Opigez** ont donné le meilleur d'eux-mêmes pour démystifier la cartographie moderne grâce à leur professionnalisme. La simplicité et la disponibilité d'Eric m'ont été d'un apport inestimable. Un merci complice à **Annick Aing**.

Monsieur Turenne est ancien Directeur du centre de recherche d'île de France qui a bien voulu m'accueillir à Bondy. J'ai apprécié l'ambiance amicale et chaleureuse que monsieur **Alain Morlière**, l'actuel directeur entretient avec

*tant de bonheur sur le territoire bondynois, cadre de travail formidable et stimulant pour les stagiaires internationaux. Sa volonté de faire du centre de Bondy une vitrine de la coopération et du partenariat de l'IRD est un exemple à valoriser. Je garde le souvenir du souci du travail bien fait de la documentation. La disponibilité et l'enthousiasme **d'Evelyne Millet** est une très forte leçon du sens de service public. Merci pour la compréhension et l'humanisme de **Guy Champaud**.*

*Je tiens à remercier de tout coeur mon épouse et compagne pour l'éternité, **Takideu Georgette** qui n'a reculé devant aucun sacrifice, ni matériel, ni affectif pour la réalisation de cette thèse. Je salue ici son courage et sa témérité. Que tous les préjudices moraux et les frustrations de tous genres que je lui ai fait subir trouvent dans l'aboutissement de cette thèse juste compensation et légitime motif de fierté.*

*Que nos enfants, **Georges, Ulrich, Fidèle et Serge** dont le soutien ne m'a à aucun moment fait défaut trouvent ici un motif de fierté, de légitime orgueil, un modèle de persévérance et de témérité et surtout un exemple à dépasser.*

Je voudrai dire merci de tout coeur à tous les amis enquêteurs qui m'ont aidé pour la collecte des données (Rémy, Honoré, Ignace et les autres).

Je serai à jamais redevable aux commerçants et commerçantes, aux porteurs, chargeurs et déchargeurs qui ont bien voulu me confier leur intimité.

Que toutes celles et tous ceux qui ont bien voulu nous aider d'une manière ou d'une autre dans la réalisation de ce travail acceptent le témoignage de notre profonde gratitude. Nous pensons particulièrement à nos amis qui nous ont aidé et soutenu pour vaincre la solitude et l'éloignement. Il s'agit de nos patrons à l'Université de Dschang, François Kamajou, Ibrahim Talla Kashim , Pierre Ricard Njiké. Je fais un clin d'œil à mes amis et collègues à Dschang et à Bondy.

INTRODUCTION GENERALE

Les prévisions de forte croissance démographique en Afrique suscitent de vives inquiétudes... L'étude Prospective pour le Développement à Long Terme de l'Afrique de l'Ouest "(WALPTS,1994)¹, montre qu'en 1990, le taux d'urbanisation en Afrique de l'Ouest était de 40% contre 13% seulement en 1960. Si à l'aube des indépendances à peine un Africain sur cinq pouvait être considéré comme citoyen, ce rapport est aujourd'hui d'un sur trois.. Explosion démographique et mobilité sont à la base de cette brutale croissance urbaine qui met à mal les équilibres naturels et les mécanismes de régulation.

Les conséquences de cette urbanisation rapide se lisent dans la saturation des infrastructures, l'intensification de la circulation, l'étalement du périmètre urbain, l'exacerbation des conflits fonciers et le renchérissement des coûts d'approvisionnement vivrier. Dans le contexte actuel d'ajustement les citoyens deviennent de plus en plus pauvres, l'économie informelle se développe tandis que l'habitat spontané devient le modèle dominant.

La croissance urbaine suppose la création d'emplois, la construction de nouveaux logements et un approvisionnement alimentaire convenable de cette population, tout cela dans un contexte où les Etats n'ont ni les moyens, ni la légitimité pour y faire face.

Pour son approvisionnement, Douala ne dépend pas exclusivement des importations de riz, mais le déficit par rapport à certains produits vivriers s'accélère.. Enfin, Libreville au Gabon, Malabo en Guinée Equatoriale, Brazzaville au Congo et Bangui en République Centrafricaine sont également demandeuses de la production agricole des campagnes camerounaises

¹ L'étude des perspectives à long terme en Afrique de l'Ouest analyse les transformations en cours en Afrique de l'Ouest dans une perspective à long terme, afin de susciter, par un regard nouveau, des réflexions et des débats sur les stratégies de développement dans les pays concernés. Prenant un «biais» très urbanisant et prolongeant les courbes démographiques sans prendre en compte la « transition » qui s'amorce et l'effet sida, elle sous estime l'équilibre urbain-rural qui pourrait se produire.

1. L'ALIMENTATION URBAINE EN AFRIQUE

Depuis les années 70, le débat entre la capacité des campagnes africaines à nourrir les villes ou à donner la priorité aux importations alimentaires est un sujet de grande controverse. Pour les économistes libéraux, il est plus efficace de nourrir les villes africaines avec des aliments importés à des coûts inférieurs aux produits du cru. Cette approche conduit à marginaliser commerçants et transporteurs locaux au profit de l'Etat et des importateurs. Pourtant, presque toutes les grandes villes africaines ont développé des bassins d'approvisionnement où, grossistes et transporteurs régulent la demande alimentaire des villes et l'offre agricole des campagnes. En effet comme le montre Courade (1985), les relations villes-campagnes s'inscrivent dans une série de rapports de force qui évoluent avec les techniques de contrôle de l'espace.

L'urbanisation rapide, la crise économique, les politiques d'ajustement structurel ont contribué à modifier la problématique de l'approvisionnement alimentaire dans une ville comme Douala. Les autorités municipales estiment qu'elles accueillent 100 000 nouveaux habitants par an et que la population aurait atteint 3 millions d'habitants en décembre 2000. Les besoins alimentaires quotidiens de cette métropole sont élevés. Ils portent sur des produits aussi variés que les céréales, les tubercules, le plantain, les fruits et les cultures maraîchères. De plus, la dépendance croissante à l'égard des importations pour certaines denrées alimentaires de base constitue un véritable problème.

Autant cette population a augmenté, autant elle s'est appauvrie. La situation économique s'est détériorée avec la dévaluation du FCFA en 1994, les effets de la double baisse des salaires dans la fonction publique camerounaise et les licenciements dans toutes les entreprises. Dans le contexte de crise que vivent les populations doualaises, l'approvisionnement et la distribution alimentaires ont servi de secteur refuge à tous ceux qui ne pouvaient plus compter sur un soutien familial.

L'augmentation de la demande alimentaire a donné une impulsion nouvelle à la commercialisation de la production vivrière Mais plus que

l'acheminement des produits agricoles des zones de production vers les marchés urbains, c'est la distribution à l'intérieur de la ville, entre les marchés de gros et les marchés de détail qui pose problème à Douala. La double crise économique et socio-politique des années 1990 s'est traduite par la perte de contrôle de l'Etat sur le processus de croissance de la ville..

Point de convergence des circuits, des filières de commercialisation et des réseaux marchands, les marchés de gros et de détail se trouvent au cœur de l'approvisionnement et de la distribution alimentaires de Douala. Ici se lit l'avenir de la ville. Pour s'adapter au nouveau contexte socio-politique, les commerçants ont modifié leurs stratégies de financement, leurs comportements aussi bien à l'achat qu'à la vente et leurs rapports avec les autres protagonistes. Pourtant, malgré les échecs des premières tentatives d'intervention directe dans l'approvisionnement des villes, l'Etat persiste à rester dans le négoce des cultures vivrières.

Les stratégies des différents acteurs ne s'inscrivent pas dans la même logique. Pour les porteurs, les chargeurs et les pousseurs, il s'agit d'une logique de débrouille et de survie (Lautier,1994, Kengne Fodouop 2000). Les grossistes et les transporteurs par contre évoluent dans une logique d'accumulation, de maîtrise de l'espace et de conquête du pouvoir.

2. LE CONTEXTE GENERAL ET LE QUESTIONNEMENT DE LA THESE

Cette thèse se situe dans la mouvance des études initiées au Cameroun avec le déclenchement de la crise économique de la fin des années 1980 et la mise en place des politiques d'ajustement structurel. Elle s'inscrit dans l'ensemble des travaux conduits par le programme OCISCA (Observatoire du Changement et de l'Innovation Sociale au Cameroun) entre 1990 et 2000. Si les études antérieures étaient centrées sur le monde rural (Janin , 1995 ; Alary, 1996, Grangeret-Owona, 1997 ; Foko 1998 ; Ndembou 1998) ou alors s'intéressaient au milieu urbain (Bopda, 1997 ; Séraphin 1999, Simeu Kamdem 2000,Trani 2001; Durang, 2003), nous avons choisi une problématique à l'interface entre le rural et l'urbain. Nos recherches se

situent dans un mouvement de va-et-vient entre la campagne et la ville, pour essayer de comprendre les interactions entre espaces ruraux et urbains, la mobilité des acteurs et les échanges commerciaux entre les deux milieux. Au Cameroun la question n'est pas de savoir si les campagnes peuvent nourrir la ville. Elles le peuvent à condition que l'organisation de l'approvisionnement et de la distribution permettent aux Doualais d'accéder quantitativement et qualitativement à une ration suffisante à un prix acceptable.

Les questions auxquelles la thèse tente de répondre sont les suivantes :

- Comment la ville structure-t-elle et oriente-t-elle son approvisionnement en produits alimentaires locaux ?

- Quelles sont les logiques et les stratégies mises en œuvre par les acteurs dans les circuits en amont (approvisionnement) comme en aval (distribution en milieu urbain) ?

- Quelle est la place des marchés dans le système d'approvisionnement et de distribution alimentaire de la ville?

- Comment améliorer le rôle d'intermédiation que jouent les transporteurs les détaillants et les grossistes?

- La sécurité alimentaire des villes ne suppose-t-elle pas une meilleure mise en valeur des potentialités organisationnelles des milieux urbains?

3. LE CADRE THEORIQUE DE L'ANALYSE

3.1. L'ANALYSE GEOGRAPHIQUE

En présentant le fait alimentaire comme un territoire (conquis ?) par la géographie, Courade (1992 :751) estime que cette discipline « *rencontre le phénomène alimentaire au détour de ses multiples cheminements, le phénomène alimentaire apparaissant de manière centrale dans la problématique homme-milieu pour canaliser des encadrements qui façonnent les régions et les territoires étudiés ou pour étudier les types de rapports qu'entretiennent différents acteurs sociaux à travers les espaces différents: rural, urbain, régional, national et mondial* ».

A travers l'analyse spatiale des circuits et des filières, les rapports hommes-ressources ou les rapports entre marchés au sein de la ville et dans les campagnes à travers les déterminants socio-politiques des localisations des filières, l'analyse géographique constitue le socle et l'objectif de cette thèse. Toutefois, elle puise quelques éléments dans l'approche socio-anthropologique des acteurs et des réseaux pour expliciter les arrangements et compromis spatiaux et territoriaux observés. A ce titre, les notions d'espace de production, de territoire vécu, de géopolitique locale entremêlent le géographique, le social et le politique...

3.2. DIVERSITE ET INTERPENETRATION DES ECHELLES SPATIALES

L'approvisionnement et la distribution alimentaires des villes fait intervenir plusieurs échelles spatiales : d'une part l'espace rural ou périurbain comme lieu de production et de collecte, le marché urbain aussi bien que rural comme espace intermédiaire d'échange et de redistribution, enfin la ville comme lieu de consommation finale. Si on estime que l'approvisionnement alimentaire des villes est une chance pour les producteurs ruraux, cette prospérité dépend elle-même de leur connexion avec les marchés de la ville grâce à des infrastructures de transport, de transformation et de stockage. L'approvisionnement vivrier des villes s'inscrit ainsi dans le cadre des échanges villes/campagnes et des échanges régionaux ou internationaux. La distribution alimentaire fait intervenir également la notion d'échelle dans l'analyse de la naissance, la création, la spécialisation et la hiérarchisation entre marchés urbains inscrits dans une trame spatiale urbaine.

En inscrivant l'analyse du phénomène urbain dans la dynamique spatiale des relations villes-campagnes, Courade, (1985) estime que le rôle joué par la ville dans le développement des campagnes est fonction des modes d'organisation des paysanneries et de la structuration des espaces ruraux. Il fait ainsi la distinction entre l'agriculture intra ou péri urbaine, l'agriculture traditionnelle des petits producteurs, l'agriculture mixte vivrière et l'agriculture exclusive de rente. A la dichotomie ville/campagne se substitue une analyse des espaces hiérarchisés et des modes d'articulation

entre les espaces urbains et ruraux. Pour sa part, Vennetier (1991) présente la ville comme le lieu où triomphe l'économie monétaire. Il réaffirme la puissante attraction que la ville exerce sur son hinterland où elle puise les hommes et les biens.

La première caractéristique de l'espace d'approvisionnement urbain en Afrique est sa constitution en aires disjointes et souvent autonomes quant à leurs relations avec les marchés. Il s'agit parfois de zones relativement étendues, mais souvent sans connexion entre elles dont une partie de la production agricole est destinée pour les besoins de consommation urbaine. On distingue ainsi :

- Le jardinage urbain que Péliissier (2000) situe sur les fronts de progression de la ville où l'occupation agricole n'est que l'avant-garde de la spéculation immobilière ;
- l'approvisionnement périurbain ou la ceinture maraîchère ;
- l'approvisionnement à longue distance concerne certaines zones qui peuvent réussir des spécialisations agroalimentaires.

Plus récent est le développement des importations alimentaires. Elles proviennent des régions de plus en plus lointaines et portent non seulement sur des denrées rares ou que le pays ne peut produire, mais aussi, sur des aliments de consommation courante en milieu urbain (riz et dérivés du blé). L'avènement de «l'économie-monde» fait peser de nouvelles contraintes sur le système d'approvisionnement et de distribution alimentaire des villes. En effet, les coûts de production extrêmement bas dans certains pays, les subventions à l'exportation dans d'autres, les surplus de production écoulés sous forme d'aide alimentaire ou la libéralisation des échanges expliquent que l'espace d'approvisionnement urbain s'étend pour certaines filières aux dimensions planétaires.

3-3 L'APPROCHE FILIERE

L'approche filière rend compte de l'inscription spatiale du commerce local ou international d'un produit. Dans l'analyse des relations ville-campagne, l'approvisionnement urbain a donné lieu à de nombreuses études

sur l'acheminement des marchandises, les moyens de transport utilisés mais aussi des lieux physiques d'échange (marché) comme des espaces géographiques où se retrouvent les producteurs, les acheteurs, et les intermédiaires de toutes natures. On se situe dans « l'approche filière » à travers le suivi linéaire dans l'espace des produits alimentaires notamment Hugon (1986,1997), Terpend (1997) Goossens (1994,1997).

Dans cette analyse, nous nous intéresserons aux « filières artisanales à régulation marchande » (Hugon, 1986). Elles sont caractérisées par une division du travail où interviennent les petits producteurs, les collecteurs, les chargeurs, les transporteurs, les déchargeurs, les porteurs, les stockeurs, les distributeurs permettant l'accès aux utilisateurs finals. Elles se constituent à partir des filières non marchandes, mais en modifiant les lieux de transformation des produits tout en accroissant l'espace de circulation des marchandises.

L'analyse de la filière marchande repose sur l'hypothèse selon laquelle les systèmes de production, de circulation, de transformation et de consommation des biens alimentaires sont organisés selon des hiérarchies sociales complexes. L'espace urbain où se noue l'essentiel des petites activités dites informelles occupe une place stratégique dans la dynamique de la filière marchande en raison de l'importance du commerce de micro-détail (Hugon,op cit). Dans un sens plus large, la filière est un lieu intermédiaire pour comprendre, au-delà de la succession d'opérations techniques, les dynamiques de sous-systèmes productifs. Au sein des filières, les modes de consommation, de circulation et de production se transforment à des rythmes différents, obligeant les acteurs à réaliser des ajustements ou des transformations structurelles.

Au-delà de l'analyse de la circulation des produits dans l'espace, l'approche par l'acteur permet de comprendre les choix et les pratiques qu'ils mettent en œuvre.

3.4 L'ENTREPRENEUR COMME ACTEUR

Signoles (1999:19) estime que « *la plupart des recherches qui traitent des villes fournissent des éclairages sur les acteurs urbains* ». L'approche par l'acteur fait avancer la réflexion sur trois points:

1- Elle permet d'aborder la question de la régulation sociale dans la mesure où il n'y a pas de système social entièrement réglé ;

2- Elle favorise un déplacement de l'objet de recherche. L'acteur a rarement des objectifs clairs, cohérents et permanents. Pourtant, son comportement a toujours un sens. Il est rationnel non pas par rapport à des objectifs, mais en fonction des circonstances et des comportements des autres. La stratégie apparaît alors comme le fondement des régularités des comportements observés empiriquement;

3-Le fait de spécifier acteur public et acteur privé a une signification à la fois politique et idéologique dans la mesure où le rôle de l'acteur privé a été sous-estimé. Nié pendant de longues années, l'acteur privé est glorifié dans le contexte actuel de libéralisation.

Apprécier le rôle des acteurs privés, jauger les effets de leurs actions, comprendre et décrypter leurs stratégies, suppose au préalable que ces acteurs soient identifiés. Cela impose de reconnaître à des individus, des groupes, des couches et des ensembles, la qualité d'acteur doué de rationalité et susceptible de mettre en œuvre des logiques d'action.

Warnier (1993) estime que les individus sont des agents qui par des choix stratégiques dessinent des trajectoires susceptibles de se joindre à d'autres trajectoires pouvant aboutir à une action collective. Pour lui, l'acteur obéit à des logiques faisant appel à des registres, des normes ou des répertoires propres, issues de sa société ou d'ailleurs. **L'acteur réinvente perpétuellement les répertoires, par l'usage qu'il en fait, par les innovations et les emprunts d'éléments nouveaux et par l'abandon de certaines conduites désuètes.**

3.5. LES ACTEURS EN RESEAUX

L'acteur assure la maîtrise et le contrôle de l'espace et du territoire sur lequel il exerce son activité à travers le réseau. Le concept de réseau fait référence au principe de la multiplicité, de la hiérarchisation et de la cohérence des relations conduisant à la circulation ordonnée et efficace des acteurs, des produits et des capitaux pour le profit collectif et de chacun. Le réseau signifie plus que tout circulation et communication libres dans le cadre d'une relation de confiance réciproque commandée par des liens égalitaires ou hiérarchiques maintenus par des croyances et des normes communes. Au sein des réseaux, l'exigence de solidarité est forte. Le réseau suppose ainsi des acteurs susceptibles de mobiliser des relations sociales qui ne sont pas nécessairement représentatives de leur appartenance.

Le commerce des produits alimentaires s'enracine dans des traditions de mobilité spatiale. Les réseaux marchands se sont ainsi consolidés à côté des réseaux sociaux, familiaux, culturels ou religieux sur la base de l'esprit de réciprocité et d'une communauté d'intérêt. **Les réseaux sont éclatés aussi bien dans l'espace physique que dans l'espace social** et il arrive très souvent que les acteurs n'aient pas conscience d'appartenir à ces réseaux.

Grégoire et Labazée (1993) insistent sur l'inscription territoriale et le modelage des espaces économiques où ces réseaux interviennent. **Les réseaux marchands disposent souvent d'une identité d'autant plus solide qu'elle s'appuie sur des intérêts communs.** Les relations « solidaires » entre les membres d'un même collectif uni par différents liens (parenté, origine ethnique, pratique religieuse) constituent l'un des fondements des réseaux. Par ce biais, un individu peut accumuler divers capitaux sociaux, relationnels et religieux.

Pour le commerce des produits agricoles, l'inscription spatiale et territoriale des réseaux se concrétise par l'installation des correspondants, des revendeurs permanents et des rabatteurs. Si ville et village s'inscrivent dans une même stratégie spatiale, il n'en demeure pas moins que la ville est le lieu privilégié où se concentrent les infrastructures et le support matériel et financier des activités marchandes et vers lesquels convergent les

informations. **La ville constitue le point de rencontre et d'intersection entre réseaux marchands.** Lieu de convergence des routes, du chemin de fer, Douala bénéficie par sa situation portuaire d'une véritable rente de situation et joue un rôle essentiel dans l'inscription spatiale des réseaux marchands au Cameroun.

3.6.DES RESEAUX MARCHANDS AUX RESEAUX CLIENTELISTES

A côté des réseaux marchands, Medard (2000) introduit le concept de réseau clientéliste dans la gestion du pouvoir. **Une relation de clientèle est une relation d'échange entre des personnes fondée sur une amitié largement instrumentale dans laquelle le patron utilise sa propre influence et ses ressources pour fournir de la protection et/ou des avantages à un client. Ce dernier rétribue son protecteur en lui offrant un soutien et une assistance générale.**

Lautier (2000) se situe dans le même sillage quand il estime que « *les réseaux marchands coexistent avec un Etat lui-même organisé autour des réseaux politiques, ethniques et familiaux ou même mafieux* »...« *Le réseau permet de rendre compte de l'émergence d'un mode et d'une logique de fonctionnement qui ne sont ni ceux du public, ni du privé. (Lautier Op cit :110).* Il estime qu'il n'y a pas de régulation sociale par les réseaux. Cette incapacité des réseaux à jouer ce rôle régulateur explique le repli vers une combinaison des deux modes de régulation traditionnels : l'Etat le fait en produisant et en faisant respecter des règles ; le marché en permettant une confrontation offre et demande régulée par des prix selon des conditions d'information souvent asymétriques.

L'une des caractéristiques communes aux réseaux marchands et aux réseaux clientélistes, c'est que tous fonctionnent selon **une logique de recours aux intermédiaires** (Sardan,1997). Cette logique de courtage permet de comprendre les pratiques de la corruption auxquelles les réseaux s'adonnent si souvent. Ils peuvent aller jusqu'à se transformer en réseau mafieux en utilisant le chantage et la force. En prenant en compte la diversité et l'hétérogénéité des réseaux, Courade (2000 b :189) estime que «

si le terme réseau doit être employé, il faut lui adjoindre le qualificatif d'officieux ou de clandestin voire d'illégal tant il traduit de protections, de garantie ou de soutiens». L'approvisionnement des villes nous situe ainsi dans un espace structuré en réseaux qui canalise des flux de capitaux, de marchandises, d'hommes, d'idées et de signes.

4.L'ETAT DE LA QUESTION

On peut analyser la littérature scientifique sur l'approvisionnement et la distribution alimentaires des villes selon plusieurs entrées: historique, spatio-temporelle, thématique ou institutionnelle.

Pendant vingt ans (1970-1989), la problématique dominante de l'alimentation des villes africaines a été abordée en termes de ravitaillement de la ville par la campagne. A partir de 1950, la recherche de cultures marchandes justifie le regain d'intérêt de la FAO pour l'approvisionnement des villes. Le changement d'approche coïncide avec l'explosion urbaine. Il faut répondre à la demande croissante d'aliments en milieu urbain, réduire la dépendance vis-à-vis des importations, acheminer au moindre coût les denrées et créer des emplois.

La question devient plus complexe quand on prend en compte la relation entre urbanisation, politiques d'ajustement structurel, pauvreté et insécurité alimentaire. Car comme l'écrit Courade (1998:125), *«on n'a pas encore mesuré les nouveaux risques alimentaires que font courir sur les citoyens des pays en développement l'application hasardeuse des programmes d'ajustement structurel et le renforcement de la concurrence agricole internationale».*

Des études sur la question sont réalisées en 1973 par l'Institut d'Etudes du Développement Economique et Social (IEDES) et consacrées à *l'approvisionnement des villes dans les Etats africains et malgaches*². Dans

² IEDES-SEDES, 1973, Approvisionnement des villes dans les Etats africains et malgaches : Présentation et synthèse de 2 études et enquêtes, Paris, IEDES

les pays anglophones, Lavrijsen³ (1976) étudie l'approvisionnement de la ville de Lilongwe au Malawi. A partir de 1983, L'ORSTOM met en place le programme de «Maîtrise de la Sécurité Alimentaire » (MSA) qui aborde la problématique de la sécurité alimentaire de manière transversale et pluridisciplinaire. En 1994, la dévaluation du FCFA suscite des études sur l'impact de cet ajustement monétaire sur la consommation des ménages urbains et l'approvisionnement de certaines villes africaines de la zone CFA (Akindes, 1995). Le CIRAD intègre également la question alimentaire dans les villes parmi ses préoccupations⁴. Les études les plus récente qui ont été consacrées à l'approvisionnement vivrier des grandes métropoles africaines sont celles de Goossens, Mintem et Tollens (1994) sur l'approvisionnement vivrier de Kinshasa et de Chaléard (1996) sur l'approvisionnement d'Abidjan et de Bouaké en Côte d'Ivoire⁵. Ces travaux précèdent la prise de conscience des décideurs. On convient de la nécessité de donner " *la priorité à l'amélioration de l'efficacité des systèmes de commercialisation et aux liens existant entre zones de production et de consommation, afin de faciliter l'accès aux aliments et donc d'améliorer la sécurité alimentaire* "(Olivio Argenti, 1997). Cette prise de conscience se traduit par la mise sur pied par la FAO des programmes " *Approvisionnement et distribution alimentaires des villes* " et " *nourrir les villes africaines de demain*". Les travaux de Olivio Argenti ,1997) Pascal Ferro 1998, Canet 1997, Coquery 1997, De Lardemelle,1995,1996,1997, Egal 1997; Djogo 1994, Franqueville, 1997, etc. se situent dans ce sillage.

Force est de constater que les géographes et les économistes ont été les plus nombreux à aborder cette question. Il en est ainsi des travaux de Bricas, Courade, Coussy, Hugon, Muchnick. ***Nourrir les villes en Afrique sub-saharienne (1986), Temps des villes et temps des vivres*** de Jean Louis Chaleard (1996) peuvent être considérés comme des contributions majeures de la géographie et de l'économie à la compréhension du système d'approvisionnement et de distribution alimentaires dans les villes

³ Lavrijsen,(J.) Sterkenburg, (J.J), 1976, The food supply of Lilongwe, Malawi, Netherlands, Utrecht Geographical Institute.

⁴ Pour les travaux de CIRAD voir notamment Benz, Fusillier, Leplaideur, Moustier, Polti (1994). Quelques réflexions sur les travaux entrepris par le CIRAD-CA autour de l'enjeu nourrir les villes

africaines. Un exemple de cette approche économique du système alimentaire des villes a été réalisée par Goossens, Minten, Tollens pour Kinshassa

Toutefois, les meilleures études sur la problématique de l'approvisionnement et de la distribution alimentaires des ville restent celles qui concilient des approches méthodologiques complémentaires. Comme le proposent Courade et Bruneau (1985:104-111), toutes les formes de développement ne véhiculent pas les mêmes modèles d'urbanisation. **Ainsi, l'agriculture urbaine ou périurbaine** importe le village en ville (Vennetier, 1991). A Lomé au Togo, Schilter (1991), explique le développement de l'agriculture urbaine par le chômage, le sous-emploi et la pauvreté.

En situation de forte croissance, la part respective de la production agricole urbaine, de l'offre en provenance du milieu rural ou des importations alimentaires dans l'approvisionnement des villes est fonction des habitudes de consommation des populations citadines comme l'attestent les travaux de Requiers Desjardins (1984) et de Bricas (1997). Ces deux auteurs montrent qu'urbanisation ne rime pas forcément avec acculturation et dépendance alimentaire. Aux discours pessimistes qui ne voient la croissance urbaine dans les pays en développement qu'en termes d'exode rural, d'acculturation, de dépendance alimentaire, de pauvreté et d'insécurité, Bricas oppose une vision plus optimiste qui voit dans la ville une occasion pour le développement agricole dans la mesure où le marché qu'elle représente offre des débouchés aux producteurs, prenant le relais d'un marché international très instable.

Comme le suggère Pelissier (2000) cet antagonisme entre ruraliste et urbaniste s'expliquerait par l'absence de « *véritables spécialistes de l'interface ; peu de recherches ayant situé leur problématique à la charnière du rural et de l'urbain en raison des difficultés à naviguer avec la même aisance dans les deux milieux. Les périodes de crise comme celle que l'Afrique a connue au début des années 1990 montre en effet que les interactions entre la campagne et la ville sont plutôt dynamiques* ». « *Dans un même domaine*

⁵ Nous reviendrons sur l'analyse de ces deux importantes études.

géographique, dans un même pays, on peut, à quelques années de distance et avec d'aussi solides arguments, évoquer l'asservissement des campagnes par les villes, puis proclamer la revanche des campagnes sur les villes».

C'est que l'urbanisation des campagnes et la ruralisation des villes induisent une dé-spatialisation des unités économiques. Entre villes et campagnes s'établissent des relations sociales, politiques et économiques qui s'accommodent et se nourrissent de plus en plus de la distance (Abdou Salam Fall, 2000).

C'est fort de ces réalités que Cour (2000) propose une approche dynamique des relations ville-campagne⁶ (URL) qui privilégient leur rôle dans le développement. *En milieu urbain, l'approche démo-économique invite à se souvenir que les villes ont pour fonction d'attirer le maximum de personnes compatible avec la satisfaction des besoins essentiels en milieu urbain. Une ville sans pauvres serait comparable à une ville d'apartheid, cherchant à se mettre à l'abri des pressions migratoires. Ce n'est donc pas de la présence de pauvres en ville qu'il faut s'inquiéter, mais du temps moyen que les nouveaux citoyens mettent pour atteindre un niveau de productivité et de revenu compatible avec les conditions de vie dans leur milieu d'accueil (conférence Banque mondiale, 9/03/2000).*

Dans l'approvisionnement et la distribution alimentaires des villes, le marché physique reste le point de rencontre entre le producteur et le commerçant entre le citadin et le paysan. **Le marché** est le lieu de déroulement des échanges où se repèrent les acteurs et les flux de marchandises, où sont étudiés les prix, jalonnés les circuits et localisées les aires de production. **Le marché est le point de départ des produits, et en ville, le point d'arrivée des marchandises avant la vente au consommateur.** Les marchés ruraux représentent le premier maillon dans l'organisation marchande. Ils assurent la collecte primaire des produits et ouvrent les campagnes sur l'extérieur. Avec l'augmentation de la taille des villes, les marchés grandissent et se multiplient. **Si les marchés ruraux servent en partie de lieux de concentration d'une production paysanne très dispersée, les marchés urbains sont le point d'éclatement des**

denrées pour la vente au consommateur. Leur distribution spatiale obéit à cette double fonctionnalité.

Pour Paulais et Wilhem (2000), ce qui caractérise les grands marchés des villes d'Afrique, c'est la diversité des fonctions qu'ils assurent : micro détail, détail, demi gros, gros, zone de stockage et de réexpédition, zone de services et d'artisanat. Le marché est le point de convergence des réseaux d'approvisionnement et de distribution des produits vivriers comme des produits manufacturés. La vision restreinte du marché comme équipement serait à l'origine de déboires des projets réalisés au cours des dernières décennies en Afrique.

Coquery (1997) explique ces échecs par le fait que le commerce de détail des produits alimentaire n'est pas au premier abord un domaine d'intervention prioritaire pour les urbanistes d'autant plus que par nature, ce genre de commerce ne se prête guère à la planification. Coquery présente le marché dans les villes africaines comme des espaces ouverts où producteurs ruraux et marchands viennent vendre à même le sol. Ces marchés «au sens le plus traditionnel du terme», à fréquence régulière, sans installation spécifique sont également des espaces de référence pouvant avoir d'autres usages.

Goossens (1997) fait remarquer que la plupart des grandes villes africaines ne possèdent pas un réel marché de gros. Cette fonction existe mais elle est le plus souvent confondue avec celle de détail. Elle est généralement diffuse et rarement spécialisée et les installations utilisées pour la vente en gros de vivres sont souvent disséminées à travers la ville. L'auteur estime que les principales critiques opposées à la création d'un marché de gros (augmentation des coûts de transports pour les détaillants, hostilité des grossistes à s'y installer, aggravation du chômage) ne sont pas toujours justifiées.

Le rôle de l'Etat comme acteur dans l'approvisionnement et la distribution alimentaires des villes est plutôt sujet à polémique. Dans le cas ivoirien, l'Etat est d'abord intervenu à travers la création d'une société d'économie mixte qui avait pour mission de pallier les carences du système

⁶ Se situant dans le sillage de la Banque mondiale, l'auteur parle URL pour Urban-rural Linkage

traditionnel; elle fut dissoute lors de la réforme des sociétés d'Etat car inefficace elle était devenue un gouffre financier (Chaléard op cit: 528-530).

A ce point de l'analyse, la question qui se pose est la suivante: la politique de sécurité alimentaire peut-elle être axée uniquement sur l'augmentation de la production agricole dans les zones rurales? Ne suppose-t-elle pas également la mise en valeur des potentialités organisationnelles des milieux urbains? La ville ne structure-t-elle pas ses besoins en approvisionnement ? Comment les citoyens organisent-ils la distribution alimentaire à l'intérieur de la ville ?

Ces questions peuvent trouver des éléments de réponse dans **une analyse diagnostic, historique et prospective**. La problématique de ce genre d'étude considère les niveaux d'analyse suivants:

- la demande alimentaire urbaine;
- les aspects institutionnels;
- les politiques et programmes conçus pour améliorer les performances des SADA.

Pape Seck (1997)⁷ a adopté cette démarche pour étudier l'approvisionnement et la distribution alimentaires de Dakar au Sénégal en tentant de répondre à la question de savoir " :*comment nourrir au mieux et durablement la population dakaroise en croissance galopante et dont les modèles de consommation alimentaire sont en dehors des capacités actuelles de la production locale*".

5- LES HYPOTHESES DE L'ETUDE

La FAO considère comme prioritaire l'amélioration du système de commercialisation et de relation entre les zones de production et de consommation pour atteindre la sécurité alimentaire des citoyens des pays en développement. Cette priorité est fondée sur l'hypothèse que «*la sécurité alimentaire des consommateurs urbains les moins aisés des pays en développement peut être garantie par des systèmes d'approvisionnement et de distribution alimentaires plus dynamiques et plus performants, ce qui*

permettrait non seulement d'améliorer la disponibilité alimentaire en terme de prix, volume, variété et qualité, mais également de développer la production alimentaire nationale pour faire face aux besoins alimentaires croissants des villes » (Argenti, 1997:5).

Dans le contexte doualais, nous voulons vérifier la thèse selon laquelle **la prise en compte des logiques et des stratégies d'adaptation et/ou d'innovation mises en œuvre par les acteurs locaux contribue à l'amélioration de l'efficacité du système d'approvisionnement et de distribution alimentaires.**

L'étude repose sur deux hypothèses de base:

A. Les effets conjugués de l'urbanisation rapide de la ville de Douala et les changements intervenus dans l'environnement macro-économique au Cameroun auraient perturbé le système d'approvisionnement et de distribution alimentaires de la ville de Douala.

B. La prise en compte des logiques et des stratégies d'adaptation ou d'innovation élaborées par les acteurs contribuerait à l'amélioration de l'efficacité de ce système.

Hypothèse A :

Les perturbations auxquelles nous faisons allusion peuvent être structurelles ou conjoncturelles et liées aux réformes économiques mise en œuvre pour sortir de la crise. Les modifications géographiques susceptibles d'affecter le système d'approvisionnement et de distribution alimentaires de la ville tiennent à son étalement territorial . Il s'agit ici des modifications induites par l'accroissement naturel ou migratoire de la population..

Les perturbations d'ordre économique sont liées à la baisse du pouvoir d'achat des consommateurs. Elles tiennent également à l'augmentation des coûts de production et de commercialisation qui sont répercutés sur les prix. La distorsion entre croissance démographique et économique aboutit à la

⁷ Adoulaye Pape Seck, 1997, L'approvisionnement et la distribution alimentaire de Dakar, Rome, FAO.

mégapolisation⁸ de la ville et donc à une gouvernance difficile. Le développement du secteur informel de l'emploi et de l'habitat devient alors la caractéristique majeure de l'urbanisation.

Un certain nombre d'hypothèses secondaires découlent de cette première hypothèse principale.

A1. La dépendance alimentaire de la ville de Douala à l'égard des zones rurales de plus en plus éloignées et l'augmentation des coûts de transport et des prix de vente sur les différents marchés de la ville seraient liées **aux nombreux handicaps qui entravent le développement de l'agriculture urbaine.**

A2- La capacité des zones rurales à répondre à l'évolution de la demande alimentaire urbaine ne dépend pas seulement de leur proximité ou de leurs potentialités naturelles ; elle serait conditionnée **davantage par la capacité des producteurs à s'adapter aux contraintes macro-économiques et surtout à l'aptitude des commerçants à trouver des stratégies pour maîtriser l'espace commercial rural et urbain.**

A3- Le développement rapide des activités liées à l'approvisionnement et à la distribution alimentaires de la ville de Douala (commerce de gros et de détail, transport et manutention) serait le résultat de l'afflux des néo-commerçants venus des secteurs sinistrés qui prennent en charge l'organisation du système ;

A4. Les difficultés de la gestion de la ville de Douala et de ses marchés seraient engendrées par l'inefficacité du cadre institutionnel et le faible niveau de participation des populations.

Hypothèse B :

L'enjeu de l'approvisionnement et de la distribution alimentaires à Douala est social pour tous, politique pour beaucoup et économique pour certains acteurs. C'est que les logiques et les pratiques des acteurs ne s'inscrivent pas forcément dans le même registre. Pour les uns, il s'agirait d'une logique d'accumulation et de profit ou de la conquête et de la

⁸ (Haeringer,(1996).

préservation du pouvoir (qui donne accès aux rentes). Pour les autres, la logique est celle de la survie.

Les hypothèses spécifiques qui découlent de cette deuxième hypothèse forte de notre étude sont les suivantes:

B1. La détérioration des infrastructures et des équipements de commerce à Douala résulterait des insuffisances de la communauté urbaine et de la marginalisation des communes urbaines d'arrondissement ;

B2. Les performances de la société civile au Cameroun dépendraient de la capacité des associations qui la composent à prendre en compte les aspirations profondes des individus qui y adhèrent ;

B3. La volonté de l'Etat de rester présent dans le négoce de produits alimentaires locaux serait dictée par les enjeux fiscaux et sociopolitiques liés à la commercialisation de ces produits.

6. LA GRILLE DE LECTURE

La thèse s'inscrit dans la problématique globale de la sécurité alimentaire en milieu urbain qui sera analysée à travers le système d'approvisionnement et de distribution alimentaires de la ville de Douala

L'approche choisie consistera à appréhender l'inscription spatiale des phénomènes étudiés : origine géographique des approvisionnements, répartition spatiale des marchés de collecte en campagne et de redistribution à l'intérieur de la ville. Elle tentera aussi de suivre les flux de marchandise et la mobilité des acteurs, les obstacles rencontrés et la perception de la fluidité de ce transfert de vivres par les acteurs.

A travers les témoignages et les récits de vie des acteurs des différentes filières, nous utilisons une approche plus socio-anthropologique nous permettant de suivre leur vécu et leurs perceptions et d'expliquer leurs comportements vis-à-vis des autres acteurs.

Les logiques des acteurs sont abordées à travers les thèmes suivants

- La gestion des espaces dans la ville et les campagnes ;
- Les mobilités liées aux stratégies commerciales.

Dans cette problématique, nous considérons comme centraux les grossistes, les transporteurs, les détaillants et tous les autres auxiliaires.

Nous avons accordé une attention particulière à la redistribution des aliments à l'intérieur de la ville. Ceci nous amène à nous interroger sur les postures politiques de ces acteurs et la gestion qu'ils font collectivement de la ville.

Dans un contexte de crise et de prédation, l'efficacité du système d'approvisionnement et de distribution alimentaires de Douala dépend largement des compromis qu'ils passent entre eux et les autorités publiques permettant un mode de régulation un tant soit peu efficace.

L'étude des logiques et des pratiques des acteurs de l'approvisionnement et de la distribution alimentaires de la ville de Douala a donc trois objectifs :

1- Analyser l'évolution de la demande et de l'offre alimentaire et la circulation des vivres entre les différentes zones d'approvisionnement et les principaux marchés de la ville de Douala ;

2- Etudier le rôle des marchés vivriers dans la structuration de l'espace

3 - Comprendre les fondements de la confrontation entre réseaux et étudier les stratégies, les comportements, les rapports de pouvoir et les modes de régulation des acteurs.

7- LA METHODOLOGIE DE RECHERCHE

La collecte des données secondaires a accordé une place importante à la recherche documentaire dans les administrations locales proches du terrain comme les municipalités de Douala, les régies et/ou les sociétés chargées de la gestion des marchés, les associations de commerçants et les syndicats de transporteurs. Nous avons utilisé également les données de la Direction Nationale des Statistiques et du ministère de l'agriculture au Cameroun. Nous avons exploité les résultats de certains travaux réalisés au Cameroun sur la consommation alimentaire des villes par le CIRAD (Sandrine Dury 2000), sur la filière manioc (Simeu Kamdem,1996), sur la filière pomme de terre (Caroline Escande,1999) et sur la filière fruits et

légumes au Cameroun (Temple, 1999), Sur la filière plantain les études du Centre Africain de Recherche sur le Bananier Plantain (Tchango Tchango et Bikoi, 1986) et ceux d'AGROCOM sur la diversification des exportations agricoles au Cameroun ont été d'une grande utilité. Les travaux précurseurs de Courade (1970, 1982, 1985, 1990, 2000), de Franqueville (1972, 1974, 1983, 2000), de Dongmo (1976, 1990), de Champaud (1983), de Barbier (1983) de Mainet (1986), de Moby Etia (1988) ont été exploités avec un très grand intérêt.

LES DONNEES PRIMAIRES

Les cartes de localisation des principaux marchés de collecte dans les zones de production et de redistribution, les flux alimentaires et la circulation dans l'espace urbain de la ville de Douala résultent de trois années d'observation, (août 1999-décembre 2001). Pendant la phase de collecte des données, ces espaces ruraux et urbains ont constitué pour nous des «observatoires»..

Les enquêtes par questionnaire

Les outils méthodologiques pour cette thèse ont été empruntés à plusieurs disciplines des sciences sociales (géographie, socio-anthropologie et économie). Recourir à plusieurs outils méthodologiques se justifie par l'approche choisie pour étudier l'acteur dans l'espace. Une importance particulière a été accordée à la description et à **l'explication de l'organisation des espaces** (l'extension spatiale de la ville, la localisation des marchés, des zones de production, la description du système de transport). Le qualitatif précède, prolonge et précise le quantitatif contribuant ainsi à enrichir la compréhension des phénomènes étudiés et à nuancer les appréciations. L'approche par l'acteur est privilégiée pour confronter les logiques et les pratiques antagonistes «d'en bas» et «d'en haut» pour la maîtrise et le contrôle du marché.

Les données quantitatives ont été recueillies auprès de 195 commerçants grossistes, 205 détaillants et 150 chauffeurs ou propriétaires

de véhicules. Cela constitue un échantillon total de 550 enquêtés. . Le choix de réaliser trois types d'enquêtes s'explique par la complexité de l'objet et de la société étudiée et le souci de contribuer au mieux à la compréhension du système.

La première difficulté que nous avons rencontrée fut celle de **savoir quelle est la proportion de la population qui ne pratique pas cette activité et dans quelle partie de la ville on ne vend pas de produit alimentaire**. Aussi, le marché m'est apparu comme l'échelle d'analyse la plus pertinente. J'en ai ainsi réalisé le recensement dans des conditions délicates. Ceci m'a permis d'en établir la typologie. La seconde difficulté est liée à l'objet de l'étude et à l'approche choisie. Les Bamiléké de l'Ouest du Cameroun sont majoritaires au sein de la population de Douala (plus de 80%), ils contrôlent à plus de 95% du commerce et du transport des vivres dans la ville: La discrétion sur leurs pratiques financières, la peur de la sorcellerie, leur hostilité à l'égard de l'administration expliquent les réserves qu'ils expriment par rapport à certaines questions et une surestimation des abus ou des défaillances de la puissance publique.

1- L'enquête auprès des commerçants grossistes :

Pour étudier les réseaux, nous avons considéré comme commerçant-grossiste dans les différentes filières, ceux qui font le va-et-vient entre les zones de production et la ville de Douala. L'appartenance à une association de commerçants est notre critère de référence. Le type de produit commercialisé, la zone d'approvisionnement et le marché fréquenté à Douala pour les grossistes, ont constitué les critères d'échantillonnage. L'effectif des vendeurs enquêtés ou la taille de l'échantillon est fonction de la taille et de la spécificité du marché (marché plantain ou marché des fruits et légumes, marché de gros ou marché de détail, par exemple). Le taux de sondage pour cette catégorie d'acteur est de 23,9% (tableau 1).

Tableau 1: Répartition des grossistes et des demi-grossistes enquêtés selon les marchés fréquentés à Douala

Désignation du marché	Effectif absolu de commerçants enquêtés	Effectif total estimé des grossistes sur le marché	Taux de sondage (%)
Marchés de New-Bell (Central, Koulouloun, Gare)	85	310	27
Marché plantain	9	30	30
Marché Sandaga	30	120	25
Marché de Madagascar	20	75	27
Marchés New Deido ,	43	250	17
Marché de Bonamoussadi	7	20	35
Total	195	815	24

De manière générale, il s'agit de commerçants qui brassent un certain volume d'affaires estimé à partir du nombre de déplacement et qui travaillent avec plusieurs partenaires en ville ou à la campagne. Nous n'avons pas retenu le chiffre d'affaires dans la mesure où cela était impossible à établir avec la même fiabilité pour tous les commerçants. Nous avons retenu par contre comme critère le nombre de chargements par semaine effectués dans les lieux de collecte pour approvisionner un marché de Douala. Si ces grossistes résident à Douala pour la plupart (46,2%), ils viennent également des provinces de l'Ouest (16,5%) du Sud Ouest (18 %), du Centre ou du Sud (8%), du Nord-Ouest (4%) et du département du Mungo (71%). 70 des 195 commerçants grossistes sont des femmes et 125 sont de sexe masculin. Les femmes sont un peu surreprésentées.

2- A travers **l'enquête auprès des détaillants et des vendeuses de rue**, il s'agissait de mieux cerner les pratiques de survie des populations urbaines les plus pauvres. Cette catégorie est largement dominée par les femmes (62, 4% de l'effectif enquêté) dont le niveau d'instruction est assez modeste (31% des enquêtés ont arrêté leur scolarisation au niveau primaire et 45% au niveau secondaire). Pour cette catégorie d'acteurs, il n'y avait pas de base de sondage possible parce que c'est presque toute la population de

la ville qui pratique cette activité. Nous avons donc opté pour une enquête aléatoire en retenant comme critère d'échantillonnage le produit vendu, le marché fréquenté à Douala et l'importance du commerce des vivres frais sur le marché considéré à partir de ce que m'ont déclaré les gestionnaires de marché et de ce que j'ai observé.

Tableau 2: Répartition des détaillants enquêtés selon les marchés fréquentés à Douala.

	Effectif enquêté	% dans l' effectif total des enquêtés
Marchés de New-Bell (Central de la gare Marché Koulouloun)	47	23
Madagascar	21	10
Marché New- Déido	79	38,5
Marché de Bonamoussadi	31	15
Marché de Sandaga	17	8
Marché de Bonabéri	10	5
Total	205	100

3- L'enquête auprès des chauffeurs et des propriétaires de véhicules de transport reflète leur rôle fondamental. En raison de la grande mobilité de ces acteurs, nous avons utilisé la technique des échantillons stratifiés en fonction de la catégorie de transport (camion, camionnette, mini-bus, transport urbain ou interurbain) et de la zone fréquentée (Ouest, Sud-Ouest, Mungo, ville de Douala). (Tableau 3) Cette enquête est complétée par les entretiens avec les autres auxiliaires de transport (chargeurs, déchargeurs, pousseurs, porteurs).

Tableau 3: Répartition des transporteurs enquêtés selon leur zone de résidence

Lieu de résidence du transporteur	Effectif absolu des transporteurs enquêtés	Effectif relatif des transporteurs enquêtés (%)
Douala	41	27
Sud- Ouest	34	23
Ouest	31	21
Mungo	12	8
Centre et Sud	8	5
Nord-Ouest	10	7
Autres	14	9
Total	150	100

LES ENTRETIENS

C'est au travers d'entretiens approfondis auprès des responsables municipaux (communauté urbaine de Douala et d'arrondissement), des gestionnaires, des percepteurs et des responsables des associations de commerçants que nous avons pu pénétrer les arcanes de la gestion des marchés de Douala, comprendre les enjeux de pouvoir et les rivalités entre les réseaux. C'est aussi par ce biais que nous avons négocié notre entrée dans l'univers des pousseurs, des chargeurs, des déchargeurs et des porteurs.

LES RECITS DE VIE

Les récits de vie ont été réalisés auprès d'un échantillon accueillant plus réduit de grossistes, des transporteurs et de détaillants. Nous avons multiplié les récits de vie auprès des commerçants grossistes en fonction de leur intérêt pour comprendre tout le système notamment les patrons des grands réseaux ou les présidents des associations et des commerçants qui ont des ambitions politiques ou syndicales mais aussi des commerçants ayant une multiplicité d'expériences .

8- LES LIMITES DE L'ETUDE

Dans cette étude le producteur et le consommateur ne sont pris en compte qu'en fonction de leurs rapports avec le commerçant grossiste, l'acteur central et principal de l'étude. Pour cette étude l'espace d'investigation va du marché de collecte dans les zones de production au marché de redistribution de gros et de détail en ville et se limite à cela. Il n'a pas été question d'étudier la production ou la consommation en tant que telles.

L'étude porte surtout sur le système traditionnel d'approvisionnement et de distribution en raison de son impact socio-économique. Certaines filières vivrières et maraîchères ont été privilégiées en raison de l'importance de ces produits dans la consommation locale. L'analyse des mutations dans

le bassin d'approvisionnement permet d'identifier les filières émergentes et les pratiques les plus innovantes.

9- L'ORGANISATION DE L'ETUDE ET LE PLAN DE LA THESE

La thèse est divisée en trois parties comprenant chacune trois chapitres.

Les trois premiers chapitres de la première partie analysent la géographie des filières d'approvisionnement et des marchés de collecte en zone rurale, autrement dit, l'offre alimentaire et les conditions d'accès.

Nous avons commencé par présenter la ville de Douala dans sa dynamique demo-spatiale, l'objectif étant d'apprécier la demande alimentaire et l'évolution de la consommation. Cette présentation de la question alimentaire permet d'analyser les contraintes auxquelles se heurte l'agriculture urbaine à Douala (chapitre 1) et de présenter son bassin d'approvisionnement à travers une analyse différenciée des potentialités agronomiques et de la population de la région (chapitre 2).

Enfin, l'analyse des mutations intervenues dans les différentes zones de production permet d'étudier l'émergence de certaines filières de production et de commercialisation (chapitre 3).

La deuxième partie de la thèse traite de la mobilité des acteurs et des vivres entre la campagne et la ville, et de la mobilisation des espaces commerciaux en milieu urbain., L'analyse des conditions du transport nous permet de faire l'inventaire des acteurs de transport, d'aborder les logiques de corruption et de prédation et la circulation des aliments à l'intérieur de la ville de Douala. (chapitre 4)

A travers l'étude de la structuration de l'espace intra-urbain pour la mise à disposition des aliments, nous présentons la localisation des principaux marchés vivriers de la ville et le processus de spécialisation de ces équipements commerciaux qui font office de marché de gros ou de détail (chapitre 5).

L'étude de la gestion des marchés et de la gestion de la ville permet également d'analyser la répartition des attributions entre la communauté urbaine de Douala et les communes urbaines d'arrondissement et de voir les

limites de la décentralisation au Cameroun. De même, l'analyse de la participation des associations de commerçants nous permet d'aborder la problématique de l'émergence de la société civile (Chapitre 6).

La troisième partie de la thèse aborde la question de l'exclusion. Nous essayons de démontrer le processus permanent d'adaptation des acteurs et les mécanismes mis en œuvre dans une économie qui se relève péniblement de dix années de crise. Sont ainsi développés les thèmes de la tontine, du cadeau, de la solidarité et de la confiance (Chapitre 7). Une attention particulière est accordée à l'analyse des rapports entre les grossistes et les autres acteurs individuels (chapitre 8). Enfin la question de la régulation (chapitre 9) permet d'étudier le fonctionnement des réseaux marchands et du rôle de l'Etat dans le commerce de produits vivriers au Cameroun.

**PREMIERE PARTIE :UNE OFFRE SUFFISANTE, DES
CONDITIONS D'ACCES DIFFICILES : FILIERES ET MARCHES**

L'étude du système d'approvisionnement et de distribution alimentaires des villes est un mouvement de «va et vient» entre l'agglomération en question et son hinterland. La consommation du riz et des produits à base de farine de blé augmente constamment, mais la part des importations commerciales et de l'aide alimentaire reste encore dérisoire dans le bilan des disponibilités alimentaires à Douala. Les campagnes proches et, de plus en plus éloignées, occupent une place d'autant plus importante dans l'approvisionnement de la ville qu'à l'intérieur du périmètre urbain des contraintes naturelles et institutionnelles entravent la production agricole.

En considérant la connaissance de la ville comme préalable à la compréhension de son système alimentaire, l'étude débute par l'analyse de la croissance démo-spatiale de l'agglomération. Cette approche permet d'apprécier à travers la composition et l'évolution de la population, la demande alimentaire en termes qualitatif et quantitatif. Le mode d'urbanisation et les politiques urbaines permettent d'apprécier les problèmes de redistribution. Toutefois, c'est au prisme de la crise et des politiques d'ajustement structurel que les logiques et les pratiques des acteurs sont analysées.

CHAPITRE I: CROISSANCE URBAINE ET DEMANDE ALIMENTAIRE A DOUALA

Douala n'est pas la capitale du Cameroun⁹. Douala a perdu sa fonction de capitale du Cameroun en 1901, temporairement en faveur de Buea, et définitivement après la deuxième guerre mondiale au profit de Yaoundé, l'actuelle capitale politique. Elle reste néanmoins la capitale économique du pays, et certainement la plus grande ville de la zone CEMAC (Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale).

Quarante ans après l'indépendance du Cameroun en 1960, New-Bell le quartier des «Etrangers», exclu à une certaine époque du schéma d'urbanisation de la ville, constitue toujours un réel sujet de préoccupation pour l'aménagement et la gestion de la ville. Malgré des initiatives audacieuses, l'habitat spontané est encore le modèle dominant. A défaut de vision prospective l'Etat doit à présent faire face à la gestion d'une ville dont la population ne cesse d'augmenter. Le système alimentaire de la ville a été handicapé par les logiques antagonistes voire conflictuelles des différents acteurs et par les difficultés à en décentraliser la gestion.

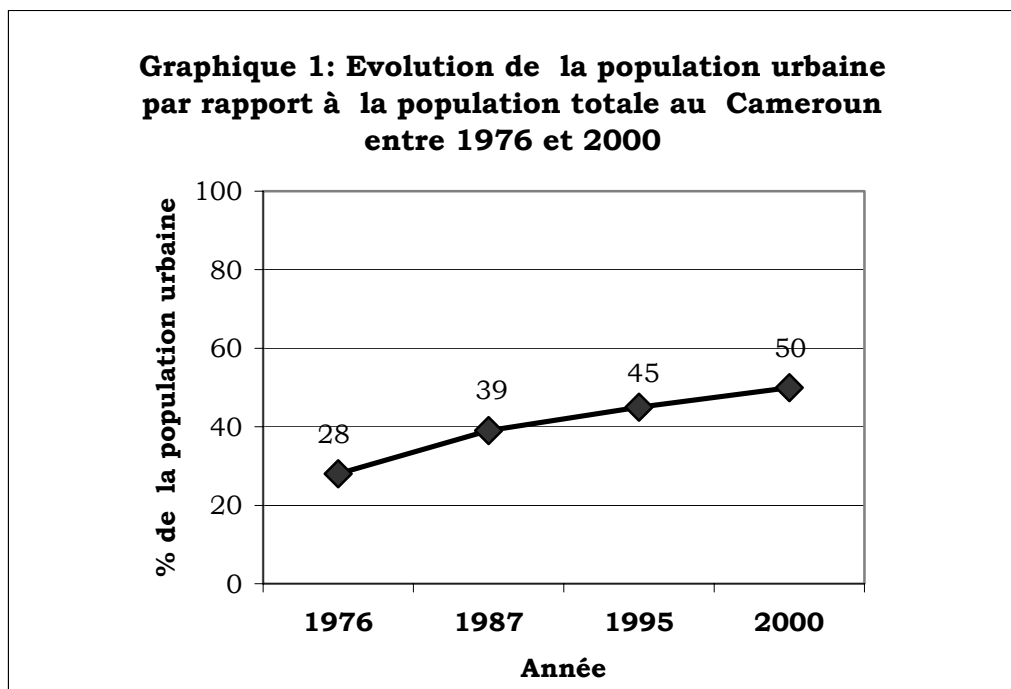
L'étude de l'évolution de la population de Douala, de sa composition et de sa répartition sur le territoire de la ville permettra d'apprécier la demande alimentaire et les problèmes de redistribution à l'intérieur de la ville.

⁹ Yaoundé , l'actuelle capitale politique du Cameroun depuis 1921 est en effet la troisième ville du pays à exercer cette fonction. Douala fut la première capitale de 1884 à 1901 quand la ville des Dwala perd ce privilège au profit de Buea dans l'actuelle province du Sud-ouest avant sa réhabilitation en 1909 et une nouvelle fois entre 1940 et 1946. L'histoire ne dit pas pourquoi les Français ont eu tant de réticences à faire de Douala la capitale.

1.1. LA CROISSANCE DEMOGRAPHIQUE

L'efficacité de l'approvisionnement et de la distribution alimentaires à Douala, la prévision et les anticipations des problèmes à venir sont intimement liés à la compréhension de la structure urbaine au Cameroun. En effet, si la population camerounaise est restée en majorité rurale pendant les trois premières décennies de l'indépendance du pays (environ 70%), la tendance s'inverse depuis les vingt dernières années.

Le Cameroun compte actuellement 5 villes de plus 200 000 habitants, 9 villes de 100 000 à 200 000 habitants et 17 villes de plus de 50 000 habitants chacune. Alors que le taux de croissance démographique annuelle est de l'ordre de 2,7 %, la population urbaine a augmenté de 5% entre 1964 et 1976 à 5,6% entre 1976 et 1987, pour se stabiliser autour de 5,4%. La proportion de la population urbaine par rapport à la population totale au Cameroun est passée de 28,5% en 1976 à 39% en 1987 et 45% en 1995. Ce taux se situe aujourd'hui autour de 50%. (**Graphique 1**)



Sources : Recensement 1976 et 1987 et estimations OCISCA 1994 et DSCN, 1997

La structure urbaine se caractérise par l'existence de deux métropoles rivales, Douala, la capitale économique et Yaoundé, la capitale politique. Ceci a fait dire à Mainet, (1986) que " le Cameroun présente un exemple

assez rare de dualisme dans le phénomène de métropolisation” en Afrique. Courade, (2000: 112) décèle “une macrocéphalie dédoublée dans chacune des zones géographiques du Cameroun : Yaoundé/Douala, Bafoussam/Bamenda, Garoua/Maroua, Limbé/Buea ”¹⁰ .

En 2000, les deux capitales concentraient 38,8% de la population urbaine nationale et environ 19,5 % de la population totale. Le taux moyen d'accroissement démographique annuel entre les recensements de 1976 et de 1987 était de 5,6% pour Yaoundé et 5,3% pour Douala (**Carte 1**). Par rapport à Yaoundé qui domine une région assez faiblement urbanisée (province du Centre, du Sud et de l'Est), la zone d'influence de Douala est plus dynamique. Les villes du Mungo (Nkongsamba 100 000 habitants, Loum 99 600 habitants); la ville industrielle d'Edéa (94 000 habitants), celles du Sud-Ouest (Kumba 106 000 habitants, Limbé 79 000 habitants et Buéa 44 000 habitants) appartiennent à son aire d'influence directe. Mais Douala rayonne également sur les hautes terres de l'Ouest dont le réseau urbain est le plus dense du pays. Sur un rayon de 100 km autour de Bafoussam, la capitale provinciale domine une demi douzaine de villes secondaires (Foumbam: 92 000 habitants, Mbouda: 79 000 habitants, Dschang 67 000 habitants, Bafang: 54 000 habitants, Bangangté: 45 000 habitants et Fombot: 40 800 habitants)¹¹. Dans le Nord-Ouest, Bamenda entretient des échanges nourris avec Douala. (**Carte 2**)

Ceci permet de comprendre l'enjeu et la complexité de l'approvisionnement de Douala. En raison de son poids démographique et économique et grâce au développement des activités administratives, les petits hameaux occupés jadis par les Bell, les Akwa et les Deido étaient prédestinés à devenir une grande métropole. Mais la confrontation de la logique rentière des lotisseurs coutumiers Bell et Akwa, et de la logique affairiste et commerçante des Bamiléké, n'a pas permis de doter la ville d'un plan d'urbanisation compatible avec son dynamisme. Au contraire, dans l'impossibilité d'harmoniser croissance économique, croissance

¹⁰ Courade (G) 2000. Les effets d'une urbanisation discriminatoire négative in Courade (G) (sous la direction de) le désarroi camerounais, l'épreuve de l'économie monde, Paris Karthala.

¹¹ Données du recensement de 1987 issues de l'annuaire statistique du Cameroun édition 1997

démographique et extension spatiale, Douala est de plus en plus menacée de mégalopolisation.

En 1884, Douala ne comptait guère plus de 5000 personnes. Pendant l'entre-deux guerres, la population de la ville est passée de 15 225 habitants en 1916 à 30 000 en 1919 et 41 812 habitants en 1925. A la fin de la seconde guerre mondiale, la population de Douala est estimée à 50 000 habitants. Selon Mainet 1986, elle atteint 170 000 habitants à la veille de l'indépendance en 1960 et 400 000 habitants au premier recensement de la population du Cameroun en 1976. Douala passe ainsi du stade de la grande ville à celui de métropole. Au recensement général de la population et de l'habitat de 1987, la ville comptait officiellement 1 500 000 habitants. Si on estime que chaque année la population de la ville augmente de 100 000 habitants sous les effets conjugués de l'accroissement naturel et du flux migratoire, Douala devrait compter environ 3 000 000 habitants¹² au 31 décembre 2000.(Tableau 4 et graphique 2, p.48)

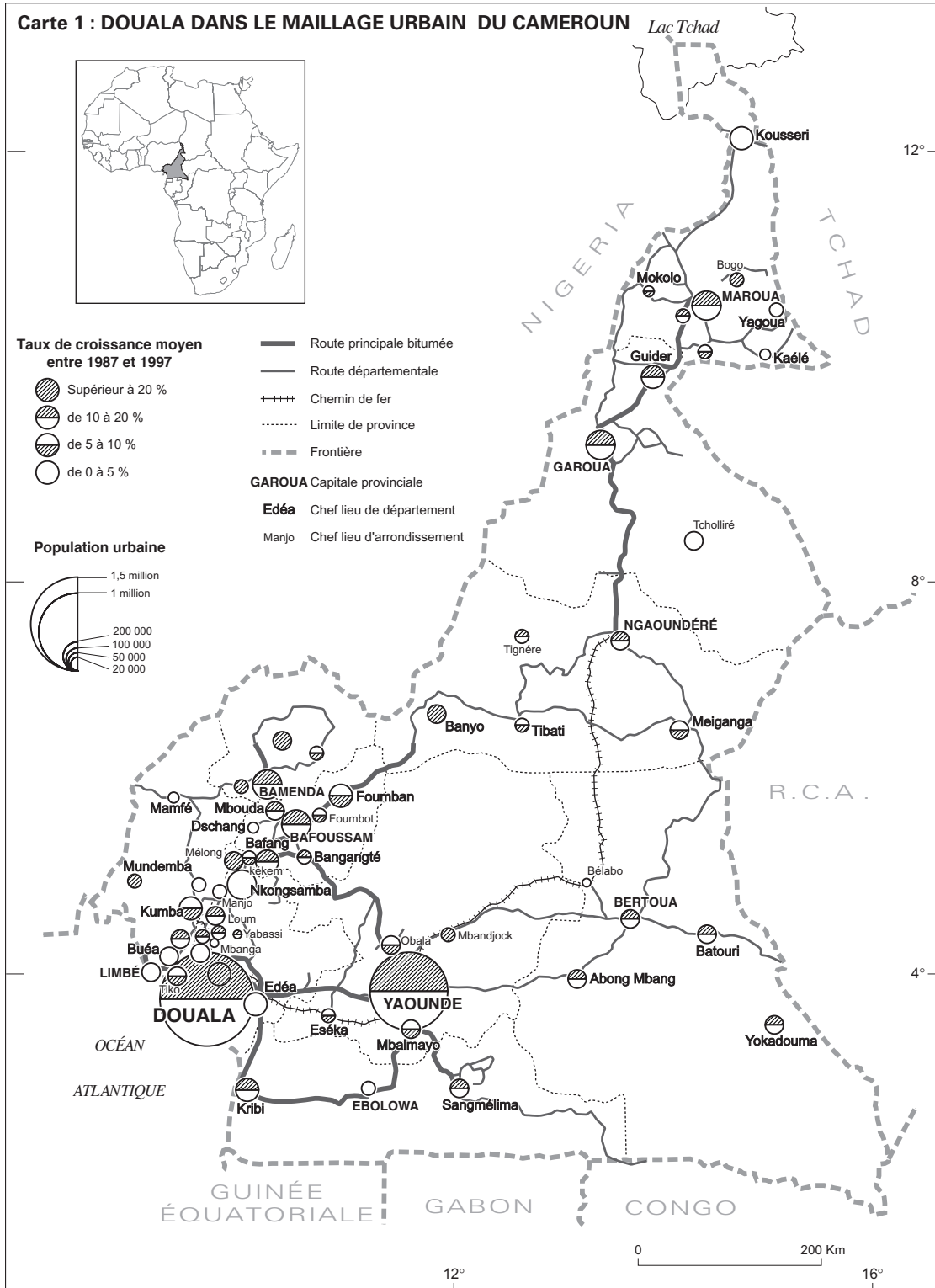
Tableau 4: *Evolution de la population de la ville de Douala depuis sa création*

Année	Effectif de la population
1884*	5 000
1916*	15 255
1919*	30 000
1925*	41 000
1945*	50 000
1960*	170 000
1976*	400 000
1987**	1 500 000
2000***	3 000.000

Sources : * Mainet, 1983, ** RGHP 1987, *** Estimations personnelles

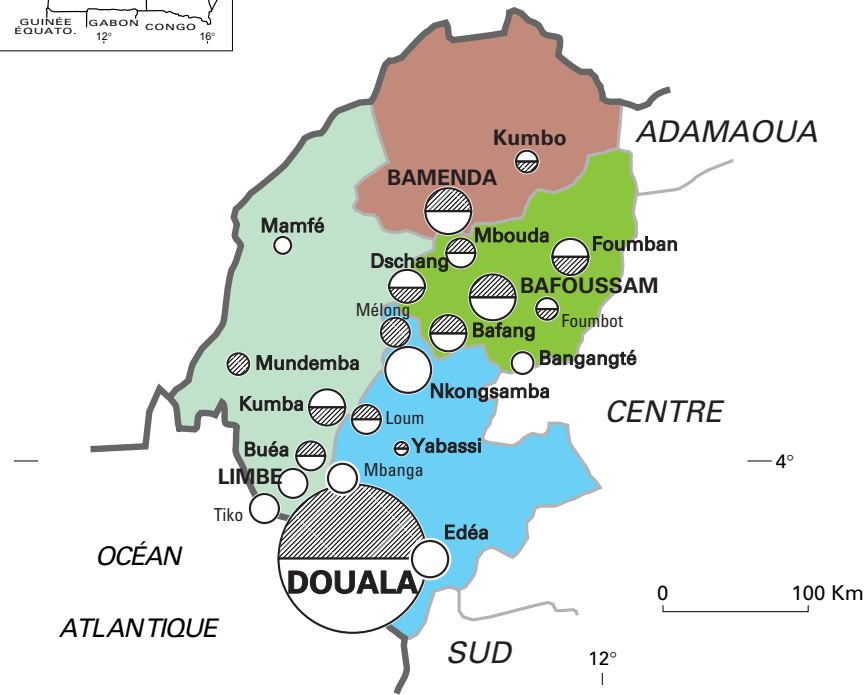
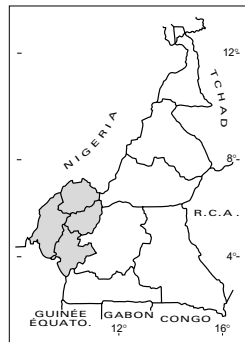
¹² On ne connaît pas avec exactitude, l'effectif réel de la population de Douala, ce qui constitue un handicap sérieux pour la gestion de la ville. Deux recensements généraux de la population et de l'Habitat ont eu lieu au Cameroun en 1976 et 1987, mais les réserves soulevées par Mainet à propos de la fiabilité des résultats du recensement de 1976 ont été amplifiées à la proclamation officielle des résultats en 1989 de celui de 1987. On estime que l'effectif de la population de Douala aurait été sous estimée. Si on admet avec les responsables municipaux que Douala accueille en moyenne 100 000 nouveaux habitants par an et compte tenu du taux d'accroissement naturel on atteint effectivement les 3 000 000 d'habitants. Les travaux de Tichit (2002 :53) confortent nos estimations.

Carte 1 : DOUALA DANS LE MAILLAGE URBAIN DU CAMEROUN



source : Cameroun carte routière au 1/1500 000
Données de l'annuaire statistique du Cameroun 1997

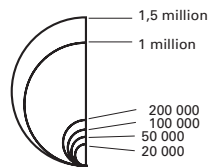
CARTE 2 : LA ZONE D'INFLUENCE DIRECTE DE LA VILLE DE DOUALA AU CAMEROUN



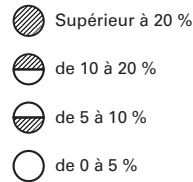
- Province du Nord-Ouest
 - Province de l'Ouest
 - Province du Sud-OUEST
 - Province du Littoral
-
- CENTRE** Province
 - DOUALA** Grande métropole économique
 - BAMENDA** Capitale provinciale
 - Edéa** Chef lieu de département
 - Loum chef lieu d'arrondissement

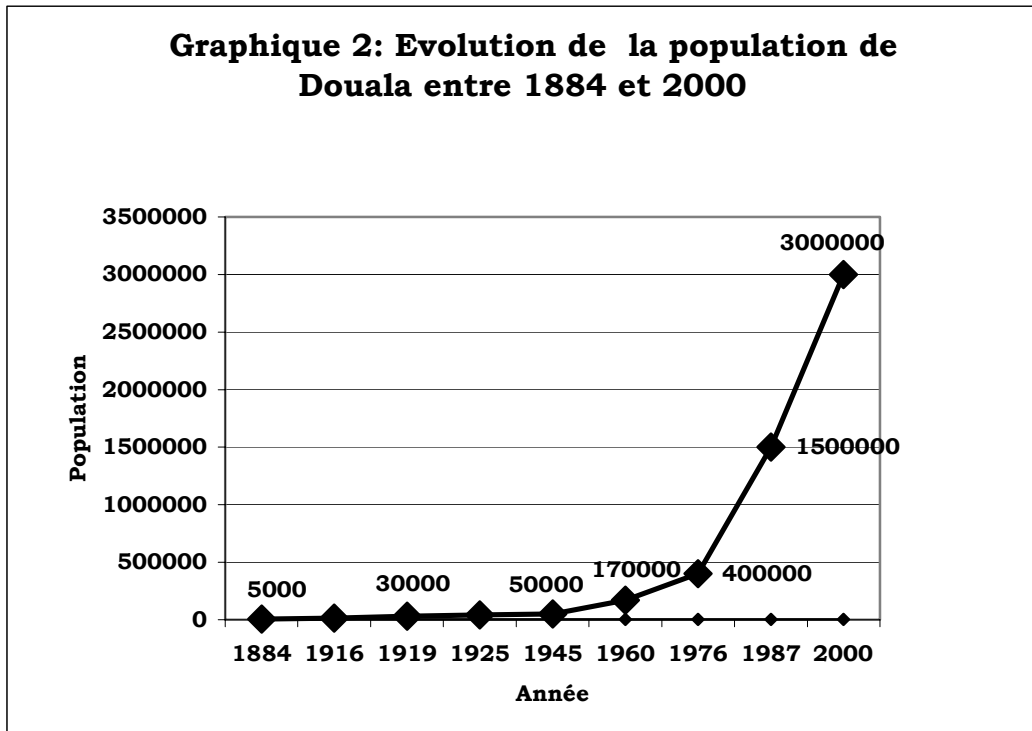
— Frontière — Limite de province

Population urbaine



Taux de croissance entre 1987 et 1997





L'augmentation rapide de la population doualaïse est surtout liée au développement de son activité portuaire à partir de la fin de la deuxième guerre mondiale. La concentration des activités formelles et informelles, (transport, bâtiments et travaux publics, industries de transformation, services administratifs, etc.) a joué un rôle déterminant dans l'accroissement de la population. La situation de la ville sur l'estuaire du Wouri et son site plat la prédisposaient à une croissance rapide. La présence du port a joué un rôle fondamental dans la formation, l'évolution et la structuration de la population doualaïse. On peut distinguer deux phases consécutives dans le processus de la croissance de Douala.

La première s'entend entre la période allemande et la fin de la deuxième guerre mondiale. Les besoins de développement exigent une main d'œuvre que «les autochtones Dwala» ne peuvent satisfaire. Le port et la ville durent faire appel à des populations plus lointaines. Toutefois jusqu'à la fin de la deuxième guerre en 1945, les autochtones Dwala sont encore majoritaires dans la population totale de la ville (graphique 3, P. 50).

La seconde période (1945 et 1980), est marquée par l'arrivée massive de nouveaux émigrés venus de l'intérieur. Arrivés les premiers, les Bété du Centre et du Sud ont été submergés par l'arrivée en masse des Bamiléké des

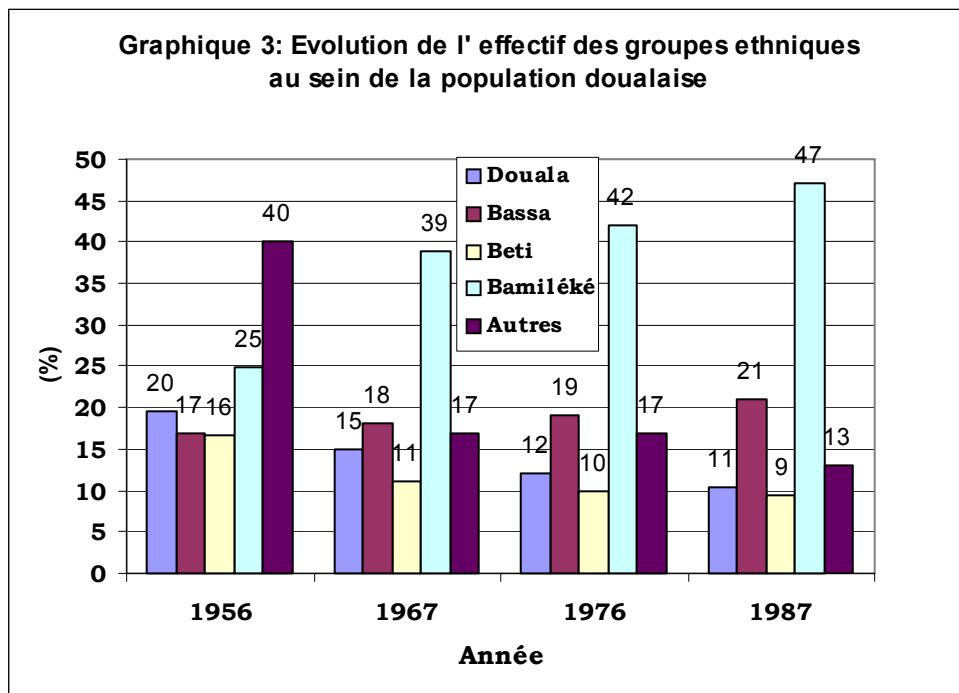
hautes terres de l'Ouest du Cameroun. Douala attire aussi les populations du grand Nord (Adamaoua, Nord, extrême Nord), mais également celles des pays voisins (Nigéria, Tchad, République Centrafricaine notamment).

Tableau 5: Evolution de la part des quatre principaux groupes ethniques dans la population de Douala (en %)

Date	1956	1967	1976	1987
Ethnie				
Douala	19,5	15	12	11
Bassa	17	18	19	21
Beti	17	11	10	9
Bamiléké	25	39	42	47
Autres	40	17	17	13
Total	100	100	100	100

Sources : *Dongmo, 1983 et Recensement Général de la Population et de l'Habitat au Cameroun 1987*

La baisse de l'effectif des populations Béti à Douala (9% en 1987 contre 17% en 1956) s'explique par le développement des services administratifs à Yaoundé. Le transfert de la capitale politique a eu pour effet de retenir les Béti et de stopper leur migration vers Douala. Le doublement de l'effectif des Bamiléké (47% contre 25%) pour la même période, s'explique entre autres par les facilités de communication entre l'Ouest et le Littoral, les facilités de commerce et les possibilités d'emploi non qualifié ou l'arrivée des femmes qui rejoignent les époux et des autres migrants qui se sont installés d'abord dans le Mungo. La lente évolution des Bassa correspond à un effectif initial réduit et au taux d'accroissement naturel constant. De plus la proximité de la région d'origine par rapport à Douala, facilement accessible par train, est un autre facteur explicatif.



Le tableau 6 indique la répartition de la population de Douala née au Cameroun par province en 1987 et confirme l'importance de l'effectif des originaire de la province de l'Ouest (22,5%). L'effectif des populations nées dans le Littoral (61%) intègre l'augmentation liée à l'accroissement naturel des Bamiléké déjà majoritaires dans le Wouri, mais également dans le Mungo et de plus en plus nombreux dans le département du Nkam du fait de l'opération Yabassi-Bafang.

Tableau 6: Répartition de la population de Douala née au Cameroun par province d'origine en 1987

Province	Effectif de la population	%
Adamaoua	2 000	0,2
Centre	64 314	9,5
Est	3 841	0,5
Extrême Nord	6 906	1,0
Littoral	411 530	60,8
Nord	2 800	0,4
Nord Ouest	15 214	2,2
Ouest	152.682	22,5
Sud	14 663	2,1
Sud Ouest	2 950	0,4
Total	675 890	100

Source: Recensement Général de la Population et de l'Habitat au Cameroun 1987

1. 1.2. AUTOCHTONES ET ALLOGENES : DE LA RIVALITE A L'INDISPENSABLE COMPROMIS

Chiffrer la croissance urbaine est utile pour apprécier des problèmes sociaux et les besoins d'aménagement de la ville. Toutefois, les chiffres ne permettent pas d'appréhender les modalités, moins encore les logiques de la production urbaine. A Douala les lotisseurs coutumiers Dwala jouent un rôle capital dans la gestion du sol. Mais c'est de plus en plus les Bamiléké qui en assurent la construction. Toute la dimension cosmogonique et symbolique de l'édification semble avoir laissé la place aux seules logiques d'accumulation, de rente foncière et immobilière.

L'habitat populaire qui en caractérise l'urbanisation n'a en réalité rien de spontané. La ville apparaît davantage comme une production de ses citoyens. Les doualais des quartiers pauvres (New-Bell, Nylon, Bonamouang etc) voudraient bien construire des maisons modernes identiques aux résidences de Bonapriso ou de Bonamoussadi. Mais la question se pose de savoir comment la ville peut offrir un habitat pour tous alors que l'environnement de la construction, les conditions de vie ou de survie sont mouvantes voir conflictuelles ? (Canel et al, 1990).

On peut pour des raisons politiques faire l'économie de l'analyse du fait ethnique à Douala. Mais ne serait-ce pas se voiler la face devant une réalité voulue par les premiers habitants, instrumentalisée par les allogènes, entretenue et manipulée par les administrations successives?. Si le gouvernement d'Ahidjo a manipulé cette réalité avec une certaine subtilité, la loi fondamentale camerounaise de 1996 a, entre autres particularités, ressuscité et revalorisé les notions «d'autochtone» et «d'allogène». Les effets d'une telle politique sur le destin de la cité ne peuvent pas encore être évalués avec exactitude. L'histoire de la ville des Dwala n'est certainement pas étrangère à cette démarche. Comme l'explique Courade,(2000 :174-175), plus que les cas congolais, l'exemple de la Côte d'Ivoire montre que mondialisation rythme avec identité. Le repli identitaire s'imposant au fur et à mesure que le « désarroi » grandit.

Si Douala est aujourd'hui une ville cosmopolite tenue par les, «étrangers» hier et aujourd'hui «allogènes», elle est surtout ce que les «autochtones» Dwala en ont fait en matière de gestion de ressources foncières¹³. Grâce à la ténacité des Bell et des Akwa qui ont très tôt pris conscience de la valeur de «leurs terres», il n'a pas été possible de mettre en œuvre le plan d'urbanisation appliqué dans les autres villes coloniales d'Afrique (Abidjan, Dakar, Lomé). Ici le schéma classique de ville européenne (*Tanga Nord*) séparée de ville des indigènes (*Tanga Sud*)¹⁴ a été inopérant à cause de l'opposition des Dwala à toutes les tentatives de dépossession. C'est ainsi qu'il faut comprendre l'échec partiel du premier projet d'urbanisation de la ville de Douala initié par les colons allemands en 1912 (Mainet, 1986). Si les Français ont parachevé l'aménagement du plateau Joss et du centre commercial d'Akwa, la zone rouge de ségrégation (*freie zone*) entre la ville blanche et noire ne fut qu'une réalité éphémère. (**carte 3**). La catastrophe urbaine de New-Bell, le mythique quartier des étrangers et le développement anarchique de la zone de Nylon et des quartiers comme Bépanda n'a d'autre origine que l'impossibilité de concilier la logique rentière des Bell et des Akwa et la logique affairiste des Bamiléké commerçants.

Les infrastructures collectives et notamment les marchés ont difficilement trouvé l'espace dans la ville moderne. Lagos, le premier grand marché sera ainsi repoussé à la périphérie des quartiers Akwa, Bali et Bonanjo. Et quand vers 1955 on pensa enfin à se préoccuper de la situation de New-bell, ce quartier avait déjà le caractère d'une véritable catastrophe urbaine. Et pendant que New-bell polarisait l'attention tout en paralysant les énergies, la ville «étrangère» sortait de son ghetto pour se répandre dans d'autres sites (Bépanda et surtout Nylon).

Haeringer (1973:33) propose alors de prendre en compte «la disposition d'esprit *particulière des Bamiléké* à qui *on doit selon toute vraisemblance, l'indéniable vigueur d'une animation communautaire qui pallie*

¹³ on peut lire à ce sujet Haeringer(P.), 1973-Propriété foncière et politique urbaine à Douala, in Cahiers d'études africaines, Vol XIII, n° 3 pp 469-496. Séminaire des Nations-Unies sur l'environnement urbains fev 1973, Douala, CMR.

¹⁴ C'est par ces termes que EZA BOTO, plus connu sous le nom de Mongo Beti désigne les deux parties septentrionales et méridionales de la ville de Mbalmayo (province du centre du Cameroun) dans son roman Ville Cruelle, 1954, Présence Africaine..

dans une certaine mesure la démission absolue de l'administration en matière d'organisation de l'espace, d'assainissement et d'entretien¹⁵... On peut se demander si cette animation surgie des quartiers ne peut pas être l'occasion de l'organisation d'un contrat entre une population à qui serait laissé le soin d'exprimer et de réaliser ses besoins d'espace et une administration qui se contenterait d'apporter sa contribution –en échange d'un minimum de contrôle – à l'effort d'équipement et d'organisation engagé par les intéressés. Dans cette hypothèse, l'administration serait amenée à trouver des solutions de compromis, entre une dynamique hors la loi et une règle qu'elle n'a pas pu ou qu'elle n'a pas su faire vivre et qui serait devenue inapplicable en raison d'une jurisprudence trop marquée par les particularismes locaux ». Une telle politique ne peut être efficace que dans le cadre d'une logique de compromis.

La puissance publique a essayé sinon de maîtriser, du moins d'orienter l'extension spatiale et le processus d'urbanisation de la ville de Douala. Aujourd'hui, il y va du système alimentaire de la ville comme de sa construction. La question n'est pas de savoir qui des bailleurs de fonds internationaux, des pouvoirs publics ou des collectivités locales construit ou nourrit la ville, mais quelle est la part de chacun de ces acteurs dans la construction, la gestion, l'approvisionnement et la distribution alimentaires à Douala ? Faute d'avoir trouvé le modèle d'urbanisation le plus adapté, l'amélioration du système alimentaire de la ville se pose aujourd'hui avec acuité. Ce qui passe par l'organisation de l'espace urbain.

1.2. LA CONSOMMATION DE L'ESPACE

1.2.1. L'HABITAT SPONTANNE A DOUALA

«L'urbanisation recouvre deux aspects complémentaires: l'urbanisation physique ou géographique liée à la concentration de populations et d'activités non agricoles et l'urbanisation globale ou sociologique qui tient à la diffusion des valeurs, des comportements, d'organisations et

¹⁵ L'auteur précise en note que « cette animation fait appel aussi bien à l'investissement humain (travail le dimanche), qu' à la cotisation des espèces pour le financement de tel projet précis.Parfois à une combinaison des deux systèmes de contribution. Elle se traduit sur le strict plan des équipements par l'aménagement des collecteurs de drainage, de rue carrossable et de caniveaux, par la construction de marchés abrités, de ponts ou par l'amenée d'une ligne électrique»

d'institutions. Il peut y avoir décalage entre les deux types d'urbanisation dans la mesure où l'urbanisation physique devance très souvent l'urbanisation globale». (Courade et Bruneau, 1983). Dans le cas de Douala, il s'agit d'un processus conjugué de diffusion et d'intégration de la modernité par lequel s'est produit dès la pénétration allemande l'expansion des valeurs, des techniques et des idées. La création du port, l'apport des capitaux étrangers et nationaux pour l'industrialisation et le développement des activités commerciales avec l'arrière-pays, la mise en place des institutions administratives et financières qui suivent l'augmentation de la population et des activités, ont contribué à la modernisation de la ville.

La croissance régulière de la population se traduit par une demande croissante de sol urbain pour le logement et l'installation de toutes sortes d'activités. Le foncier urbain représente alors un enjeu crucial qui donne lieu à des stratégies diversifiées d'appropriation des citadins qui revendiquent le droit à la ville. L'espace urbain apparaît alors comme l'enjeu de stratégies complexes ayant une dimension défensive (la sauvegarde des droits notamment par les autochtones) et positive (assurer les conditions de reproduction pour tous ceux qui ont pu acquérir des droits sur le sol urbain). L'espace urbain fait alors l'objet de demandes diverses et concurrentes quant aux fonctions, utilisations et formes d'appropriation. Les citadins qui expriment ces demandes se différencient d'après leur provenance, leurs moyens, leurs dispositions d'esprit, leurs logiques et les objectifs qu'ils poursuivent.

Pendant longtemps Douala est apparu comme un espace de progrès et de liberté. L'inquiétude est née quand on s'est rendu compte qu'une urbanisation galopante faisait obstacle à la modernisation. Malgré la rivalité avec Yaoundé, la rapidité du processus, l'étalement spatial, l'accroissement de la pauvreté et l'expansion du secteur informel sont la particularité de l'urbanisation à Douala.

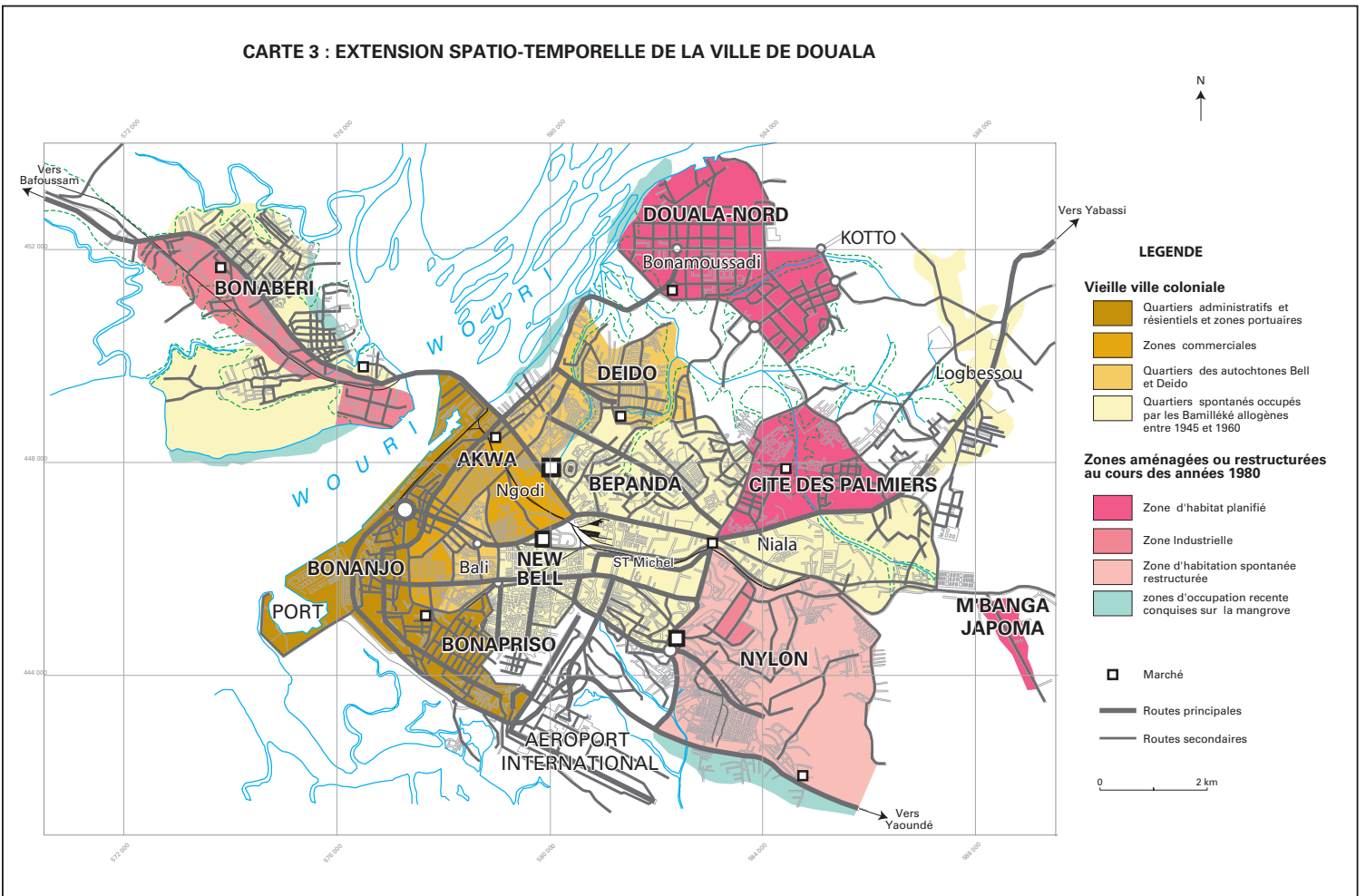
En 1975 la superficie urbanisée à Douala était estimée à 5 800 hectares. Le territoire de la communauté urbaine couvre aujourd'hui 210 000 hectares. La croissance démographique (voir supra) s'accompagne de la consommation de l'espace. Sauf à Bonanjo, Akwa et Bonamoussadi, les

maisons en étage sont rares. Comme le montre la saturation des quartiers New-Bell et Bépanda et Deido, la densification des quartiers ne suffit jamais à accueillir les surplus de population. Les conditions d'insertion des néo-citadins, l'habitat locatif et un hébergement plus ou moins gratuit en ville jouent le rôle de filtre et de régulateurs nécessaires à la gestion sans tension de la croissance urbaine. Il reste que l'accès à la propriété individuelle est le plus souvent un des plus puissants facteurs d'intégration sociale, tant les doualais aspirent à la propriété de leur logement. Il faut donc des espaces constructibles de plus en plus vastes. Cette logique explique que l'ampleur de la consommation de l'espace à Douala.

C'est qu'à Douala comme dans bien d'autres villes africaines (Lagos, Kinshasa, Dakar, Abidjan) on assiste à une fabrication de la ville et de ses quartiers selon des mécanismes conflictuels, contradictoires, qui résultent de stratégies individuelles mais pas forcément individualistes. Par rapport aux villes comme Dakar au Sénégal ou Abidjan en Côte d'Ivoire où la construction des logements sociaux a été pendant longtemps une constante politique, les logements construits par l'Etat n'ont eu qu'un caractère anecdotique jusqu'au lancement des opérations¹⁶ Douala-Nord et Cités des palmiers en 1981-1982. Jusqu'à une époque pas si lointaine, l'organisation de l'espace et le lotissement des terrains urbains à Douala est l'œuvre des populations autochtones (Akwa, Bell, Deido, Bassa). Mais de plus en plus les premiers migrants Bamiléké comptent parmi les vendeurs de terrain à Douala.

¹⁶ En raison de la crise et des politiques d'ajustement structurel le projet de la ville nouvelle à Douala Nord ne se sera malheureusement pas conduit à son terme.

CARTE 3 : EXTENSION SPATIO-TEMPORELLE DE LA VILLE DE DOUALA



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

Sur les terrains où les autochtones ont des droits, les particuliers s'installent. Peu après, les chefs coutumiers leur demandent de l'argent afin de légitimer leur installation. Souvent, le chef coutumier décide de faire un lotissement sans référence aux normes d'urbanisme. Après avoir effectué un équipement sommaire (voies de desserte, caniveaux) il sollicite la collectivité pour réaliser une voirie réglementaire et les autres équipements. En théorie il devra en compensation rétrocéder une partie des lots à la collectivité locale. Mais faute de titre foncier, ce lotissement est le plus souvent illégal et les équipements nécessaires ne sont pas réalisés.

Ainsi sont nés de nombreux quartiers de Douala (New-Bell, Bepanda, Nylon, Espoir, Maképé, Logbessou, etc.) (**Carte 3**)

Très souvent, ces lotissements coutumiers concernent surtout les populations pauvres et les couches les plus défavorisées. La décision de lotir une zone selon cette pratique peut répondre à la demande pressante des populations des quartiers surpeuplés (cas de New-Bell dans les années 1970 ou Bepanda dans les années 1980). Elle peut également intervenir à la suite d'un aménagement. Le quartier «Espoir» à l'extrême nord de la zone Nylon s'est développé à la suite de la création de la zone industrielle de Bassa au début des années 1980. C'est dans cette logique qu'il faut comprendre la création et le développement de New Bell aéroport qui s'est développé sur les terrains aéroportuaires, le long de l'axe lourd Douala-Yaoundé. En général, les maisons sont en matériaux légers et les voies en terre comportent rarement des caniveaux aménagés. Conçus selon une logique affairiste qui suppose de rentabiliser le moindre espace, et en raison de l'indifférence ou de l'impuissance des pouvoirs publics, ces quartiers spontanés sont le plus souvent privé de tout équipement collectif (hôpitaux, terrains de jeu, établissements scolaires, marchés). L'activité commerciale est alors réduite au micro-commerce de détail. Pour leur approvisionnement, les habitants dépendent des marchés de plus en plus éloignés



Photo 1 : *Le lotissement des terrains coutumiers commence toujours par une stratégie d'appropriation qui se traduit par le marquage de l'espace, (©Nzalla).*

Le paysage doualais se caractérise actuellement par le décalage entre les études de planification urbaine, notamment le Schéma de Développement et d'Aménagement Urbain (SDAU) de 1983, et la réalité sur le terrain. Les projets conçus au cours des années 1980, destinés à accompagner et à maîtriser la croissance urbaine ont subi un retard tel que Douala fait face à une profonde crise.

Jusqu'en 1985, une certaine prospérité économique offre au gouvernement camerounais et à la commune urbaine de Douala des capacités d'investissement qui permettent de penser le développement urbain en termes de planification. Entre 1985 et 1997, la crise économique, les mesures drastiques des politiques d'ajustement structurel, la baisse des recettes fiscales qui s'ensuit mettent la municipalité en état de cessation virtuelle de paiement. La situation devient catastrophique suite à la rupture avec l'administration centrale de Yaoundé entre 1991 et 1996 ¹⁷

C'est dans ce contexte que l'occupation et le peuplement des mangroves (Bonagang-Bonamouang- Bonamikano et Mandaba) commencent

¹⁷ La période 1993-1996 (les années de braise) a été marquée par la contestation socio-politique et les élections municipales au cours desquelles les Doualais ont porté leur choix sur les représentants des partis politiques de l'opposition pour démontrer leur hostilité au parti au pouvoir.

timidement vers 1990 et s'accélérent avec la crise socio-politique et économique. Avec la crise économique la mangrove devient une réserve foncière et accueille le trop plein des quartiers populeux (Nylon; Bépenda et Deido , et Bonabéri)

1.2.2. LES TENTATIVES ETATIQUES D'AMENAGEMENT URBAIN

C'est au cours de la décennie 1980 que l'Etat camerounais intervient enfin dans l'aménagement de la ville de Douala. Cette période correspond à la haute conjoncture économique aussi bien sur le plan local qu'international. En raison de la bonne tenue des produits d'exportation sur le marché mondial et des excédents de recettes pétrolières, le gouvernement camerounais est encouragé à s'endetter.

A Douala l'intervention des pouvoirs publics pour faire face à la croissance urbaine a été marquée par trois opérations

- la restructuration -réhabilitation de la zone Nylon ;
- l'opération Douala Nord ;
- la grande trame foncière Mbanga-Japoma.

Deux objectifs étaient assignés à ces opérations : le décongestionnement des quartiers centraux par la volonté d'éradiquer l'habitat spontané et d'installer les populations sur des terrains aménagés et la promotion d'une politique d'habitat social pour les familles à revenu moyen.

La restructuration de la zone Nylon

La réhabilitation des quartiers d'habitat spontané est devenue une composante majeure des politiques de logement au cours des années soixante-dix. Cette approche est reconnue comme un outil essentiel par la Banque Mondiale (Osmont, 1991). Elle remplace *la rénovation bulldozer* caractérisée par la destruction massive de l'habitat précaire de type bidonville et accompagnée du transfert des populations vers de lointains quartiers marginalisés. L'exclusion fait place à l'intégration. Il s'agit de tirer les leçons de la faillite des systèmes conventionnels de production de

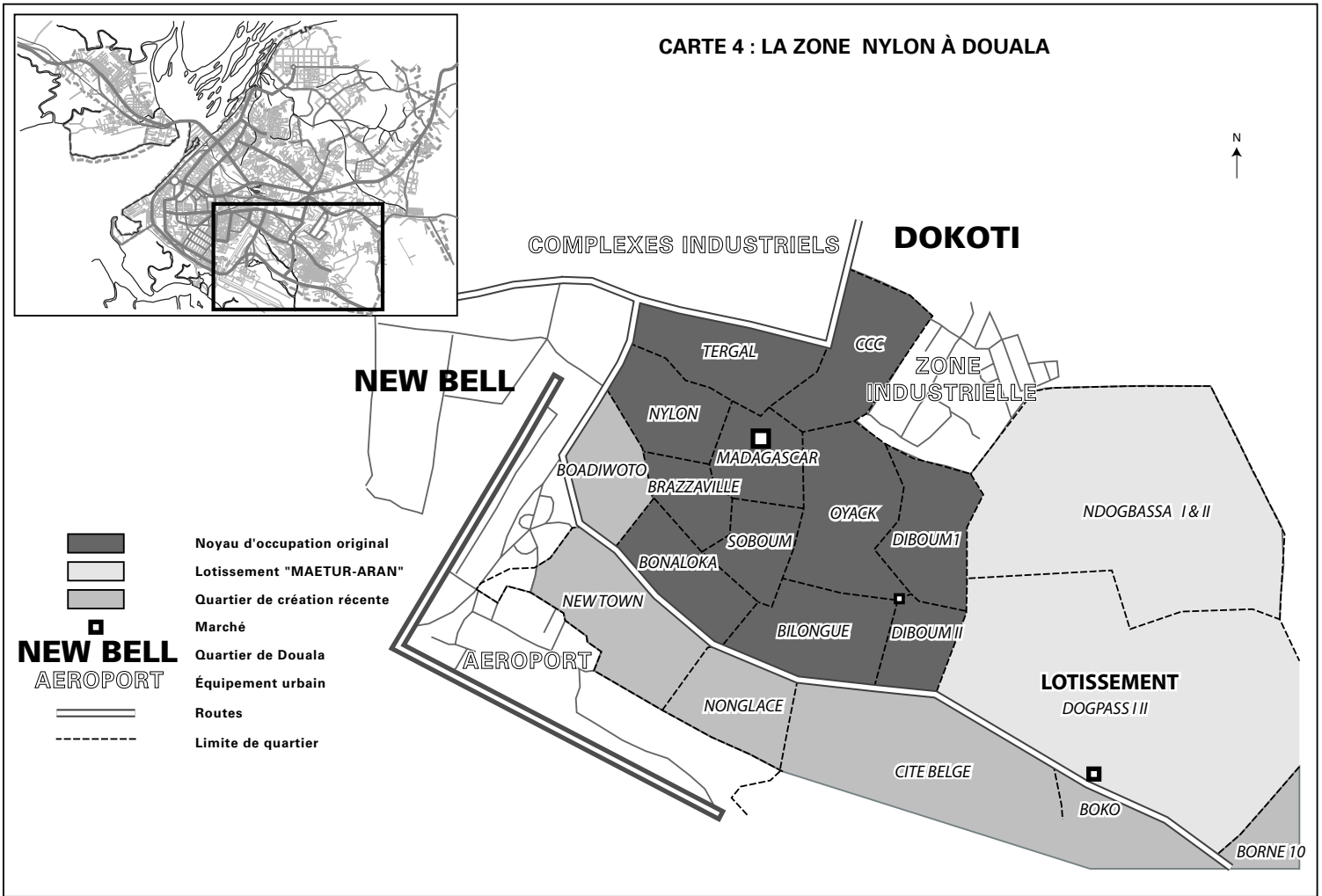
l'habitat économique qui mettent sur le marché trop peu de logements, beaucoup trop chers. En fait, les tentatives d'aménagement foncier qui ont vu le jour dans les années soixante ont été inopérantes et incapables de satisfaire une demande certes croissante, mais fort modeste dans ses moyens. Dans la logique des experts de la Banque Mondiale, il s'agissait d'améliorer l'habitat dans les bidonvilles et d'assainir les parcelles destinées aux couches très défavorisées. La stratégie consiste à maintenir sur place le plus grand nombre possible d'habitants des quartiers à réhabiliter sans déstructurer un tissu économique déjà existant. L'objectif poursuivi est d'augmenter le parc de logements en réduisant la taille des parcelles et les normes des services urbains, en privilégiant le recours systématique à l'auto construction pour la partie logement. «L'opération Restructuration-Réhabilitation de la zone Nylon » est l'application de cette politique au Cameroun. Des opérations similaires ont été réalisées en Tunisie, en Côte d'Ivoire au Maroc et au Sénégal.

Avec la saturation de la zone de New-Bell et l'échec des tentatives d'aménagement qui s'ensuivent après sa réintégration dans le schéma urbain en 1955, Nylon apparaît comme la porte de sortie. L'occupation de la zone fut d'autant plus rapide qu'elle ne présentait aucun intérêt ni pour les lotisseurs coutumiers, ni pour l'administration. Dans la mesure où il n'y avait pas de contrainte de titre foncier, la zone de Nylon fut soumise à une colonisation anarchique. Les premières maisons de la zone Nylon datent de 1957. Les nouveaux arrivants se sont installés d'abord par affinités ethniques puis, à force de se rencontrer dans le cadre des tontines du quartier ou des travaux d'investissement humain, Nylon a poursuivi sa croissance sans autre ressource que la volonté de ses habitants. En 1980, la zone Nylon est déclarée "modèle de développement autocentré" par l'administration et plusieurs institutions locales se répartissent les travaux d'aménagement. Les travaux d'investissement humains permettent le drainage, le récurage des marigots et l'assainissement de l'environnement (Haeringer,1973 :33)

Le projet de restructuration et de réhabilitation de la zone Nylon à Douala se situe dans le cadre plus large de l'amélioration des quartiers

périphériques à habitat spontané retenue, dans le 5^e plan quinquennal de développement socio-économique du Cameroun (1980-1985). Cette politique a été prise en charge par un nombre croissant d'acteurs de statuts différents. L'opération impliquait outre la Banque Mondiale, la Coopération Suisse, notamment pour le volet construction du marché de Madagascar et le gouvernement camerounais concernait une superficie de 700 ha. Nylon était au départ une zone marécageuse insalubre et jugée non constructible dans le plan d'urbanisation de 1959 en raison de l'affleurement de la nappe phréatique. (Touonsi, 1996)

A l'heure actuelle Nylon est composée de 13 quartiers dont les plus anciens, Nylon, Brazzaville, Madagascar, Tergal, Bilongue, CCC, Carrière, Oyack datent des années 1970. Dans les années 1980, les quartiers comme *Nyala* ont pris de l'ampleur en s'organisant sur la même base de solidarité. Estimée à 400 000 âmes, la population de la zone Nylon est aujourd'hui caractérisée par la précarité des conditions d'existence. En 1982 le revenu moyen mensuel de la zone était de l'ordre de 60 000 FCFA par ménage contre une moyenne de 72 000 FCFA pour l'ensemble de la ville de Douala et 190 000 FCFA pour Bonanjo- Bonapriso. Les populations de Nylon ont été les principales victimes de la crise. On estime que 70% de la population de Nylon est aujourd'hui sans emploi. Tout est à refaire aussi bien sur le plan sanitaire qu'éducatif (à peine 150 lits d'hôpitaux pour les 400 000 habitants, insuffisance criarde d'infrastructure et d'encadrement scolaire). Le petit commerce n'a pas apporté de solution durable. Les nouvelles conquêtes foncières ont lieu du côté de l'aéroport international de Douala et le long de l'axe lourd Douala-Yaoundé (**Carte 4**).



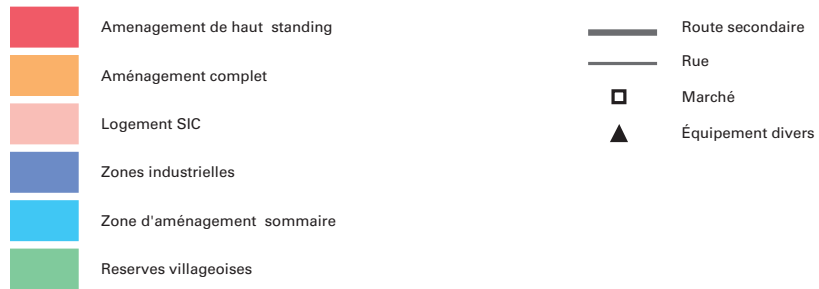
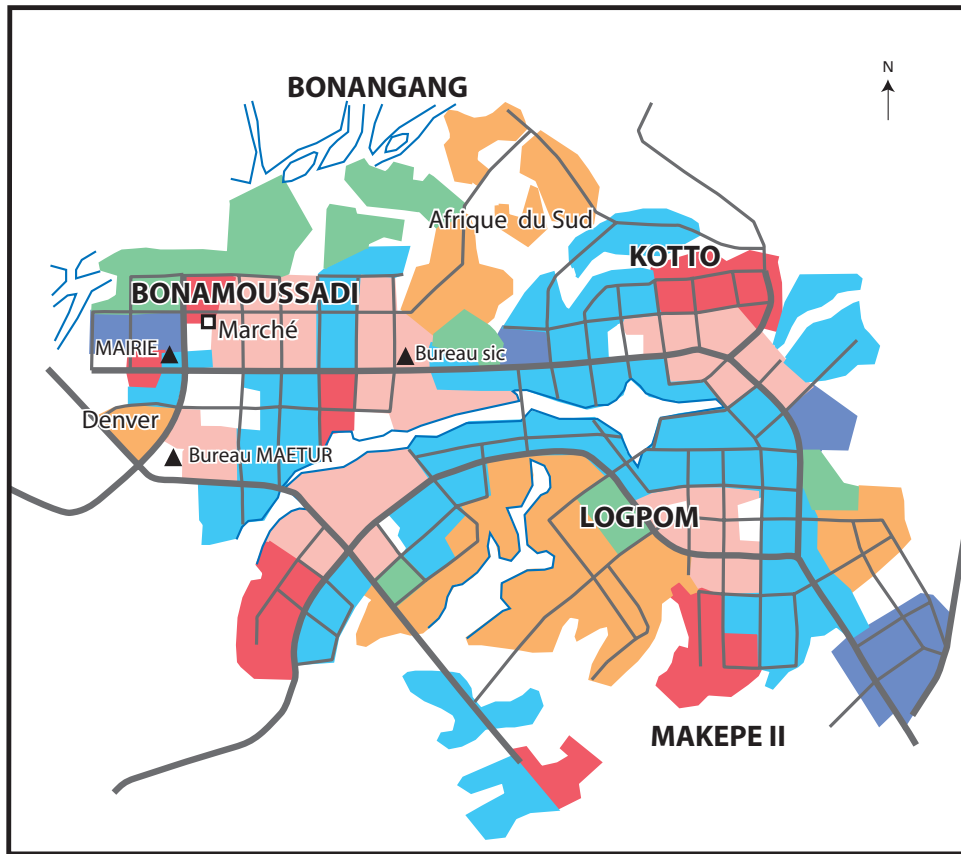
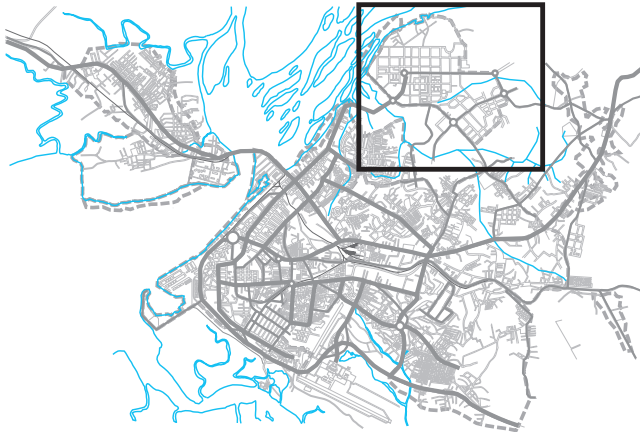
L'OPERATION DOUALA-NORD

Contrairement à la restructuration-réhabilitation de la zone Nylon, la zone de Douala-Nord est une création *ex nihilo*. Il s'agissait de créer une ville nouvelle en marge de la vieille agglomération. Il s'agissait d'aménager 1700 ha sur une surface totale de 2 745 ha comprenant le secteur Maképé, Bonamoussadi, Kotto, Logpom et Logbessou. Destinée à promouvoir un habitat social, l'opération devait accueillir différentes catégories de population. A terme, elle devait abriter 26 040 ménages pour 230 000 habitants dont 164 100 habitants dès 1990. Aujourd'hui la population de Douala-nord dépasse largement cet effectif (**carte 5**) .

L'opération Douala-Nord devait avoir deux incidences notables sur la croissance de la ville de Douala: un déplacement massif des ménages appartenant à la classe moyenne vers la nouvelle ville et des pratiques innovantes en matière de droit foncier. Dans ce sens l'opération devait se traduire par la mise sur le marché de parcelles ayant déjà un titre foncier et l'établissement d'un prix de référence pour le marché de logement¹⁸, l'instauration de règles d'attribution des parcelles par les pouvoirs publics.. La principale innovation institutionnelle reste l'intervention massive du Crédit Foncier pour le financement des investissements immobiliers.

¹⁸ Depuis les prix de cession des parcelles par la MAETUR devaient servir de référence pour tous les lotisseurs coutumiers et pour la cession des terrains aménagés à Douala

CARTE 5 : LA VILLE NOUVELLE DE DOUALA NORD EN 2000



Les infrastructures sont peut-être le domaine dans lequel la réalisation a été la plus poussée. La liaison Douala Nord-centre ville n'est effective que depuis novembre 1999. Les équipements ont subi un retard encore plus important dans leur réalisation. Seuls le stade, le lycée et l'hôpital d'arrondissement qui représentent à peine 15 % des réalisations initialement programmées sont effectifs. Les espaces prévus pour ces équipements sont progressivement rétrocédés comme le grand marché de Maképé. Avec la crise économique et le désengagement de l'Etat, les nouvelles réalisations sont devenues plus anarchiques et l'habitat spontané a repris ses droits. Ceci donne l'impression d'une œuvre bien conçue mais inachevée avec des secteurs totalement urbanisés et d'autres à l'abandon.

LA GRANDE TRAME FONCIERE DE M'BANGA-JAPOMA

La grande trame foncière de Mbanga-Japoma est une opération conçue en 1993 avec l'appui technico-financier de la coopération française¹⁹. Elle traduit la volonté de l'Etat de maîtriser l'extension spatiale de la ville malgré l'ampleur de l'habitat spontané avec pour vocation de corriger les défaillances de Nylon et Douala-Nord.

La trame concerne une superficie de 168 ha dont 140 ha aménagés pour 100 ha commercialisables et 20 ha réservés pour les équipements publics. A terme, la zone comprendra 2 200 parcelles pour 15 000 habitants. Sur le plan juridique, il s'agit d'une opération d'aménagement concerté impliquant la puissance publique et la collectivité coutumière du canton Bakoko dans l'arrondissement de Douala III^e. Détentrice initiale des droits, l'association coutumière du canton Bakoko a cédé 55% de la superficie du terrain à l'Etat pour compenser les coûts d'aménagement. La gestion et la commercialisation des parcelles aménagées est confiée à la Société Anonyme de Douala (SAD),

La SAD a pour mission de structurer l'espace urbain en créant ou en redimensionnant les voiries et les réseaux primaires et secondaires afin de déterminer les espaces destinés à l'aménagement de détail. Les mailles pourront être utilisées pour des lotissements individuels et sociaux, les

¹⁹ Convention Fac N° 920024 du 4 mars 1993.

activités commerciales et industrielles compatibles avec l'habitat ou les opérations immobilières de toute nature (logements, écoles, bureaux, équipements de loisirs, etc.).

La réorientation de la politique d'aménagement urbain mis en place dans le cadre de la réalisation de la grande trame foncière de Mbanga-Japoma s'inscrit dans une logique de gestion concertée de terroir expérimentée au Mali. Le Roy, (1991) présente la trame foncière comme un outil d'analyse. Au sein de la matrice spatio-temporelle, chaque trame spatiale peut entraîner son propre régime d'affectation de l'espace et, dans la mesure où plusieurs trames cohabitent, divers régimes fonciers peuvent rivaliser. Le foncier est défini ici comme l'expression contradictoire des pratiques sociales s'inscrivant dans l'espace en vue de l'affecter à des usages, de se l'approprier, et de dominer l'espace de certains acteurs sociaux. Dans ce contexte, la notion de trame propose d'identifier les instances d'autorité et de décisions pertinentes au niveau local; qu'elle relève de l'administration, de la coutume ou des structures économiques. Outil de diagnostic, elle n'a pas pour objectif d'imposer des solutions. Elle ne fait que constater en indiquant les espaces géographiques convoités par les différents acteurs.

Avec la crise le démarrage des travaux de la grande trame a connu du retard et il est encore trop tôt pour établir un bilan et apprécier son impact sur l'approvisionnement et la distribution alimentaires à Douala. L'augmentation rapide de la population urbaine ainsi que la trop grande extension spatiale posent entre autres problèmes la question de plus en plus préoccupante de l'approvisionnement et de la distribution alimentaires dans la ville. L'analyse de l'évolution de la consommation et de la demande alimentaire permettra de mieux cerner les contours du système alimentaire dans cette grande métropole.

1.3. LA CONSOMMATION ALIMENTAIRE

L'augmentation rapide de l'effectif de la population urbaine ne se traduit pas seulement par la demande et la consommation de l'espace, mais également par l'augmentation des besoins alimentaires. La solidarité familiale ou ethnique et l'augmentation de la densité résidentielle qui s'ensuit peut contribuer à atténuer les problèmes de logement. Mais elle atteint rapidement ses limites en matière d'alimentation.

L'alimentation urbaine est sans aucun doute l'un des secteurs qui a le plus souffert de la crise et des politiques d'ajustement au Cameroun. Arrêt des subventions aux intrants agricoles, liquidation des sociétés para publiques en charge de la commercialisation des produits locaux, détérioration des routes et des chemins de fer, abandon, insuffisance ou même absence des infrastructures et des équipements commerciaux sont autant de facteurs qui ont remis en cause la sécurité alimentaire des villes.

La demande alimentaire de la ville de Douala serait de l'ordre de 1800 tonnes de nourriture par jour. Le tableau 7 donne des indications sur l'évolution des besoins alimentaires quotidiens de la ville de Douala depuis l'indépendance du Cameroun

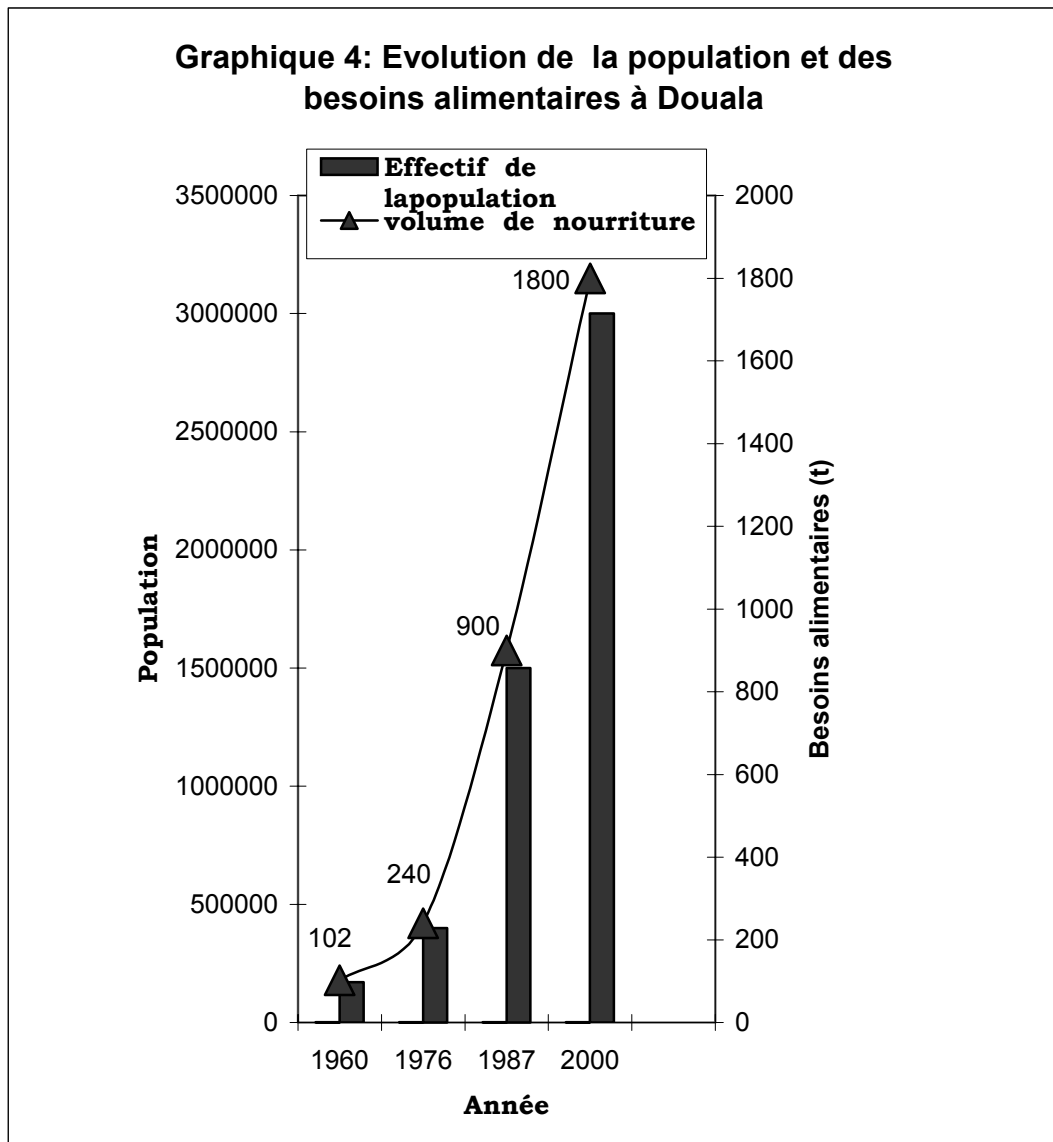
Tableau 7: Evolution des besoins alimentaires quotidiens de la ville de Douala à partir de 1960

Année	Effectif de la population	Volume de nourriture (tonnes)
1960	170 000	102
1976	400 000	240
1987	15 00 000	900
2000	3 000 000	1800

Source : Estimations personnelles

Si l'évaluation de l'effectif de la population et les projections sur le rythme de croissance peuvent autoriser des estimations sur les besoins quantitatifs, l'appréciation qualitative est d'autant plus hasardeuse que les goûts varient d'un groupe à l'autre

L'analyse de la demande alimentaire à Douala est d'autant plus complexe qu'en raison de son cosmopolitisme, la consommation alimentaire porte sur une gamme variée de produits. Le mode doualais de consommation alimentaire est difficilement identifiable. Sur le plan alimentaire il n'y a pas une ville de Douala mais des villes qui se côtoient à Douala.



la consommation n'est pas dominée par un seul produit comme c'est le cas à Dakar au Sénégal où le riz règne sans partage sur l'alimentation urbaine. Au-delà de certains déséquilibres en faveur des tubercules, l'alimentation à Douala est assez diversifiée quels que soient le groupe ethnique et la catégorie socio-professionnelle. Elle est le reflet des

modifications intervenues dans la structure même de cette population. Malgré la baisse du taux d'autosuffisance alimentaire au profit de la consommation du riz et du blé, les résultats de l'Enquête Camerounaise auprès des Ménages (ECAM,1996) montrent la prédominance des produits locaux sur les importations dans l'alimentation des populations doualaises. La consommation des ménages doualais est largement dominée par les produits à base d'amidon. Les céréales représentent 18 % des dépenses alimentaires contre 15 % pour les féculents et le plantain. La part de la viande et du poisson est de 11%. Enfin, les boissons et les repas représentent une part non négligeable des budgets alimentaires (14 % en moyenne sur l'ensemble du pays). Les produits de l'industrie et de la restauration comptabilisent environ 20% des dépenses de ménages avec environ 172 milliards de FCFA. Dans cette catégorie les produits les plus consommées sont la bière (32 milliards de FCFA, le pain (15, 5 milliards de FCFA), les plats préparés hors ménages (14 milliards et le sucre 14,6 milliards).

Selon les mêmes enquêtes, 20% des dépenses de consommation des produits agricoles bruts ou transformés artisanalement (56% des dépenses des ménages camerounais, pour un montant de plus de 500 milliards de FCFA) ont été effectuées à Douala. Le tableau 8 ci-dessous indique la classification des produits consommés au Cameroun en 1996 par ordre d'importance.

Tableau 8: Classification des principaux produits consommés au Cameroun en 1996 par ordre d'importance.

N°	Nature du produit	Montant (en milliards de FCFA)
1	Mil et sorgho	55.5
2	Huile de palme	51,
3	Riz	51
4	Manioc	49
5	Macabo	40
6	Plantain	36
7	Maïs et produits dérivés	34
8	Arachide	32
9	Feuilles légumières	27

Source : La consommation alimentaire au Cameroun en 1996

Les dépenses de consommation du mil et de sorgho représentent le poste de dépenses alimentaires le plus important. Mais il faut garder à l'esprit que l'effectif des populations originaires du Grand Nord (provinces de l'Adamaoua, du Nord et de l'Extrême Nord) dont ces produits constituent la base de l'alimentation ne représentent que moins de 2% de la population doualaïse. Une attention particulière doit par contre être accordée à la place du plantain dont le niveau de consommation à Douala est bien plus important qu'à l'échelle nationale.

Si la FAO (1996) classe le Cameroun parmi les pays dont la consommation alimentaire est dominée par les tubercules, les préférences alimentaires varient traditionnellement selon les régions (mil et sorgho dans le grand nord, manioc et plantain au Centre, au Sud et à l'Est, plantain dans le Littoral et le Sud-ouest, tubercules, maïs, haricot et pomme de terre à l'Ouest et au Nord- Ouest). Mais dans les grandes villes comme Douala, le mode de consommation alimentaire résulte de la combinaison de plusieurs facteurs : brassage de populations d'origines diversifiées, apports culinaires des populations étrangères, contraintes professionnelles, modernisation des modes de transformation et de préparation des aliments. L'alimentation des populations urbaines porte alors sur une gamme assez diversifiée de produits (tubercule, banane plantain, maïs, haricot, pomme de terre, fruits et légumes, riz, pain etc.). Compte tenu de sa jeunesse et du niveau actuel de l'espérance de vie au Cameroun (environ 55 ans)²⁰ les besoins alimentaires de la population doualaïse augmenteront certainement au cours des années à venir.

La diversification des régimes alimentaires accroît fortement la quantité de calories d'origine végétale. Le taux d'augmentation de ce type d'aliment est évalué à 46 % entre 1990 et 2050. Quoiqu'il en soit, le niveau de la demande n'est pas identique pour tous les produits. Elle subit l'influence de plusieurs variables: le prix, le revenu des consommateurs, le mode de préparation, les possibilités de combinaison et le poids du groupe de consommateurs dans l'effectif de la population.

²⁰ Les travaux de la FAO montrent les besoins énergétiques des pays en développement augmentent entre les 18 et 25 premières années de la vie et diminuent lentement après 60 ans.

Si la demande d'un produit comme la pomme de terre s'explique davantage par la consommation des expatriés à Douala et dans les pays voisins comme le Tchad et la République Centrafricaine, celle du plantain et du manioc est liée à la diversité de leur mode de préparation et de consommation. Les travaux de Tchango Tchango (1986) et de Simeu Kamdem (1996), montrent l'importance des possibilités de transformation dans la consommation du plantain et du manioc. Les utilisations alimentaires et le mode de consommation de la banane plantain sont assez diversifiés. Ce produit apparaît comme une composante majeure de la sécurité alimentaire à Douala et constitue une importante source de revenu pour les différents acteurs de cette filière.

Le plantain peut être consommé sous formes de:

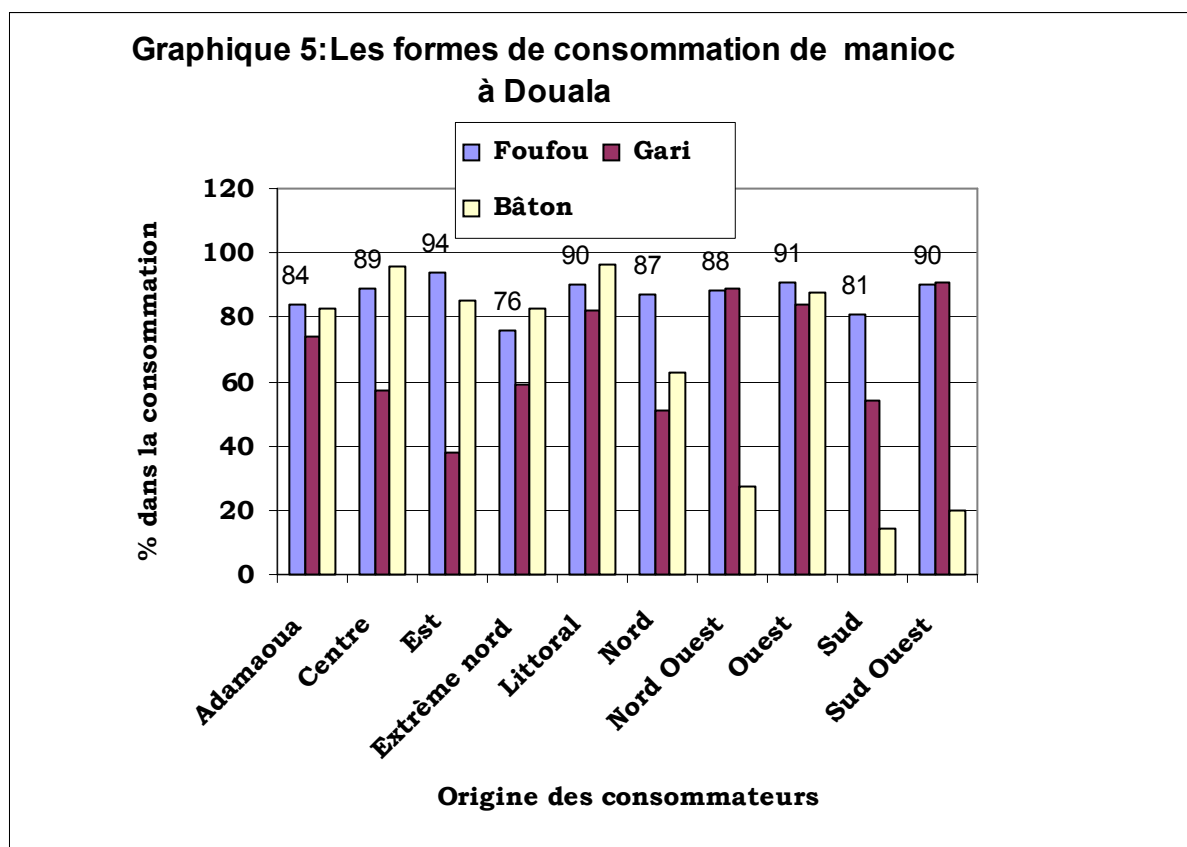
- *pulpe bouillie, mûr ou non mûr,*
- *pulpe non mûre cuite sous forme de purée,*
- *pulpe non mûre ou moyennement mûre braisée au charbon de bois,*
- *frites découpées en lamelles et frites dans l'huile.*
- *chips ou croustilles préparées en friture*

Il en est de même pour le manioc dont la demande est également liée à la diversité de son mode de préparation et de consommation. Selon Simeu kamdem,(1996), le manioc est consommé sous trois formes différentes au Cameroun (foufou, gari et bâton). La proportion de ménages doualais qui consomment le manioc sous l'une de ces trois formes serait respectivement de 95% sous forme de bâton, 89% sous forme de foufou et 84% sous forme de gari. 94% des ménages doualais consomment le manioc sous une forme ou une autre. **Le tableau 9** indique l'importance de la consommation de certains produits de manioc par les ménages doualais en fonction de leur province d'origine.

Tableau 9: Répartition des ménages doualais selon l'importance de la consommation de certains produits du manioc et par provinces (%)

Origine de la population	Foufou	Gari	Bâton de manioc	Part du manioc dans la consommation hebdomadaire
Adamaoua	84	74	83	37
Centre	89	57	96	38
Est	94	38	85	50
Extrême nord	76	59	83	32
Littoral	90	82	96	33
Nord	87	51	63	32
Nord Ouest	88	89	27	37
Ouest	91	84	88	27
Sud	81	54	15	39
Sud Ouest	90	91	20	41

Source : Enquête OCISCA 1995



Le manioc est consommé sous forme de bâton notamment chez les populations originaires du Littoral, de l'Est du centre et de l'Ouest. Les populations anglophones du Sud-Ouest et du Nord-Ouest le mangent sous forme de gari. L'importance de la consommation de ce produit donne des

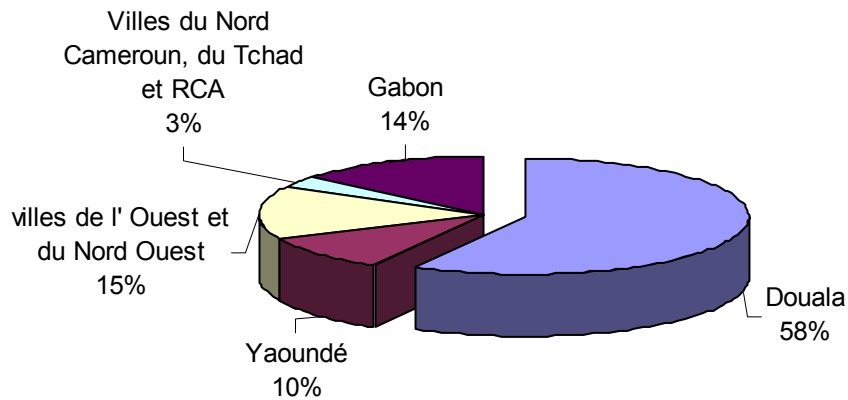
indications sur le niveau de transactions commerciales qu'il représente. Le tableau **10** montre que le manioc est un des produits les plus accessibles pour une population majoritairement pauvre.

Tableau 10: Comparaison du prix des dérivés du manioc avec ceux des autres vivriers de grande consommation à Douala

Nature du produit	Prix (FCFA/kg)
Riz	300
Macabo	110
Igname	125
Manioc frais	60
Gari	200
Foufou	225
Bâton de manioc	200
Banane Plantain	115
Pomme de terre	115

Source : Enquête OCISCA 1995

De même **le graphique 6** ci-dessous indique que Douala est de loin le principal centre de consommation et de commercialisation de la pomme de terre au Cameroun. En 1998, la capitale économique aurait consommé 18 201 tonnes de pommes de terre (58 % de la production totale commercialisée au Cameroun). Au cours de la campagne 1996/1997, 24 385 tonnes de pomme de terre y ont été commercialisées .

Graphique 6: Les centres de consommation de pomme de terre

Source : Escande ,1999

La consommation moyenne annuelle de tomate est estimée à 4,2 kg/habitant, soit une demande annuelle de l'ordre de 72 000 tonnes (Temple 1999). La crise économique (1985-1997), les effets pervers des politiques d'ajustement structurel et la dévaluation du FCFA sont les principaux facteurs qui expliquent la prédominance des produits locaux dans la consommation alimentaire des ménages doualais. A titre indicatif, les **tableaux 11,12,13, 14, et 15** indiquent la structure globale de la consommation alimentaire et de chaque groupe de produits à Douala en 1996.

Tableau 11: Structure globale des dépenses alimentaires à Douala en 1996

Nature du produit	Valeur n (En millions de FCFA)	% des dépenses
Céréales	26049	14
Féculents	24130	13
Poisson	22895	13
Viandes	22000	12
Légumes et graines	21917	12
Huiles	16261	9
Repas préparés	14375	8
Boissons	14363	8
Sucres	9474	5
Fruits	5658	3
Laits et œuf	5312	3
Total	182 435	100

Source : La consommation alimentaire au Cameroun en 1996

Tableau 12: Dépenses de féculents et tubercules dans la consommation alimentaire de la population de Douala

Produit	Valeur (million de FCFA)	% de la dépense
PLANTAIN	9803	40,3
Plantain frais ou non mûr	7940	
Plantain mûr	1563	
POMME DE TERRE	1440	5,7
Pomme de terre fraîche	1376	
Autres produits à base de pomme de terre	64	
MANIOC	5725	23,5
Manioc frais	2390	
Farine de manioc	1008	
Bâton de manioc	1581	
Gari	612	
Autres produit de manioc	134	
MACABO	4331	17,8
IGNAME	1195	4,9
Igname de l'ouest cameroun	305	
Igname de type yolo	559	
Igname de type calabar	258	
Autres ignames	73	
PATATE	1037	4,2
Patate fraîche	1025	
Patate sechee	12	
TARO	737	3
AUTRES FECULENTS	143	0,5
TOTAL TUBERCULES	24311	100

Source_: La consommation alimentaire au Cameroun en 1996

Graphique 7: Répartition des dépenses de consommation des féculents et tubercules à Douala en 1996

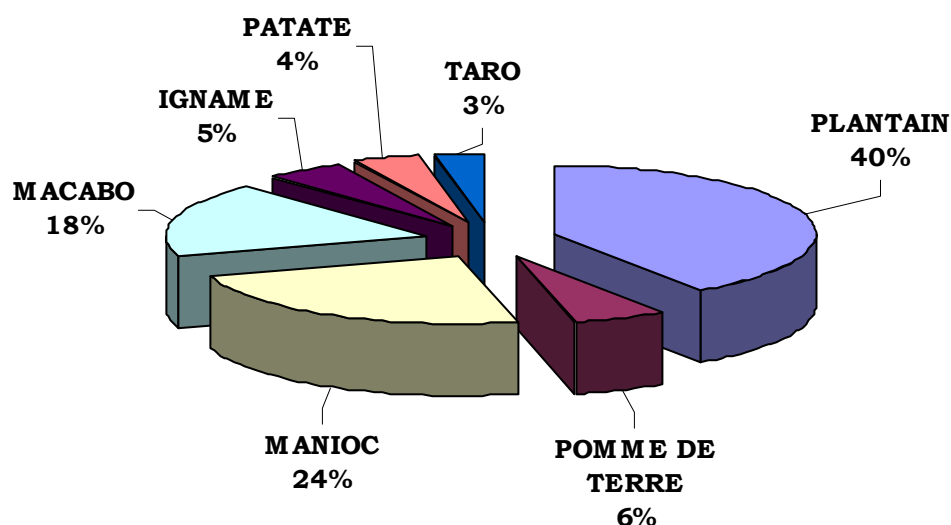
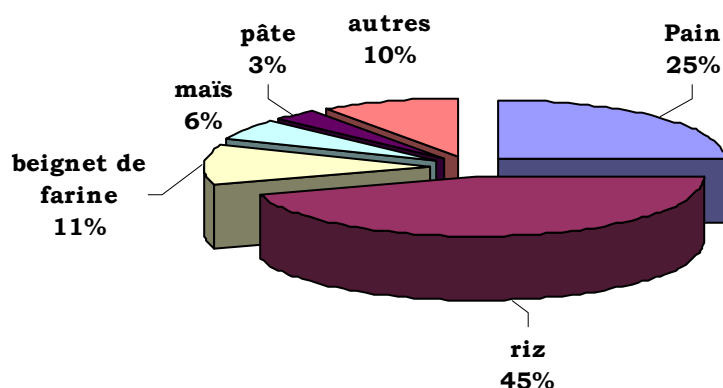


Tableau 13: Structure des dépenses de consommation de céréale par tête à Douala

Type de céréale		
	Montant (en FCFA)	%
Maïs	1 233	6
Riz	9 230	44,6
Pâtes alimentaires	572	2,8
Pain	5 135	24,8
Beignet de farine de blé	2 004	9,7
Autres beignet de céréales	285	1,4
Autres produits	2 211	10,7
Total	20 677	100

Source : La consommation alimentaire au Cameroun en 1996

Graphique 8: Structure des dépenses de consommation de céréales à Douala**Tableau 14:** Structure des dépenses de consommation des légumes et légumineuses à Douala

Désignation du produit	Valeur de la consommation en million de FCFA	%
Tomate	4695	41,5
Haricot sec	2684	23,9
Oignon	1926	17,1
Ndolé	746	6,6
Choux	598	5,3
Carotte	349	3,1
Laitue	207	1,8
TOTAL	11205	100

Source : La consommation alimentaire au Cameroun en 1996

Graphique 9: Répartition des dépenses de légumes à Douala enb 1996

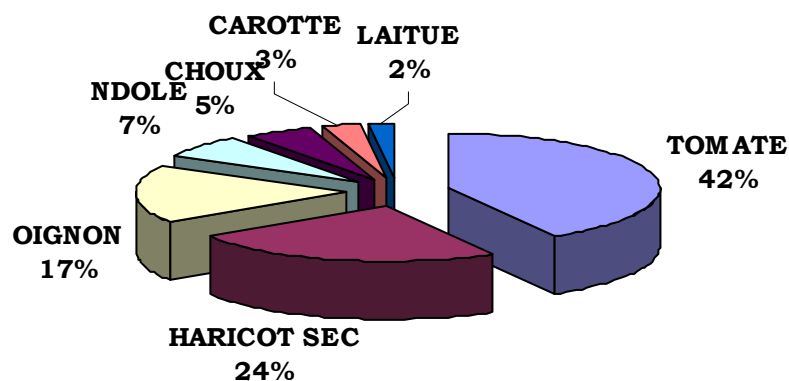


Tableau 15: Structure des dépenses de consommation de certains fruits à Douala

Désignation du fruit	Valeur de la consommation En million de FCFA	%
Banane douce	2683	58
Mangue	742	16
Ananas	653	14,1
Papaye	240	5,1
Orange	114	2,4
Pastèque et melon	106	2,2
Pamplemousse	104	2,2
Goyave	44	0,9
Citron	32	0,6
Avocat	14	0,3
Consommation totale des fruits	4618	100

Source : La consommation alimentaire au Cameroun en 1996

Dans les dépenses totales de consommation alimentaire (Tableau 12) les montants alloués aux céréales et aux féculents sont presque identiques (14 % et 13% respectivement). Mais il est évident que pour les montants équivalents, les quantités de féculents, largement dominés par la banane plantain (40%, tableau 13), sont bien plus importantes. Le manioc est le

deuxième poste des dépenses au sein de ce groupe d'aliment (23,5 % des dépenses totales). Les dépenses de consommation de légumes et légumineuses sont largement dominées par la tomate (41,5% des dépenses, tableau 15). Enfin les dépenses allouées pour les fruits concernent d'abord la banane douce (58%,) l'ananas et la papaye 19%, (Tableau 16). L'importance des dépenses allouées à la consommation de ces produits permet d'en apprécier les enjeux économiques.

1-4 L'impact de la conjoncture macro-économique sur la demande et la consommation alimentaire

Jusqu'au début des années 1980, la bonne tenue de l'économie camerounaise a permis à l'Etat camerounais de dégager des excédents financiers pour subventionner les importations alimentaires et faire baisser les prix à la consommation des citoyens. La surévaluation du FCFA par rapport aux devises internationales a contribué au renforcement de cette politique. Décideurs et bailleurs de fonds estimaient alors plus avantageux de nourrir les populations urbaines avec des denrées importées au détriment de la production nationale. Le niveau élevé des salaires dans la fonction publique a contribué à augmenter la part des produits importés dans la consommation alimentaire des populations doualaises. L'occidentalisation des habitudes de consommation et l'augmentation de l'effectif des Européens et des Américains dans la population doualaïse sont également à l'origine de l'augmentation des importations alimentaires.

Malgré tout il n'y a pas eu de modification fondamentale dans le mode de consommation alimentaire de la population doualaïse. Le mode dominant est celui des bas revenus. La longue période de récession économique (1985-1997) et les politiques d'ajustement ont eu pour conséquences la diminution du pouvoir d'achat des citoyens, la suppression de la péréquation et l'abandon des politiques de régulation des stocks. Le développement de la consommation hors domicile a contribué à remodeler la consommation et, partant, la demande alimentaire à Douala.

La consommation hors domicile

Au Cameroun, la consommation hors domicile s'est développée au fil des ans, au gré de la conjoncture économique et des décisions politico-administratives. Entre 1980 et 1986, la forte croissance économique (7% pour l'exercice 1983/1984) et les augmentations de salaire ont contribué à accroître la consommation et à tirer la demande alimentaire vers le haut. Le phénomène peut être analysé sous trois aspects: l'explosion des «circuits» et des «chantiers», la restauration classique liée au tourisme et l'alimentation de rue ou sur les marchés.

Comme les maquis en Côte d'Ivoire (Akindes, 1995; Leimdorfer, 1997), au Cameroun les circuits et/ou les chantiers sont des lieux de consommation hors domicile par excellence. Ils fonctionnent en nocturne. La clientèle est surtout constituée de hauts fonctionnaires, d'agents de l'Etat à revenu moyen et de cadres des sociétés. Les plats proposés varient entre le poulet DG (Directeur Général), le poulet ou le poisson braisé avec le plantain ou le bâton de manioc en complément. Cette pratique a perdu quelque peu de sa vigueur avec la crise économique et les difficultés financières de l'Etat et surtout la contestation socio-politique des années de braises

La restauration hors domicile dans les restaurants et les hôtels n'a pas connu de développement particulier à cette époque. Tout au plus, peut-on signaler la rénovation de certains grands établissements hôteliers. L'alimentation y est calquée sur le modèle occidental, mais les plats intègrent largement les produits locaux comme le plantain, la pomme de terre, la tomate et certaines tubercules.

Avec les deux baisses de salaire de janvier et décembre 1993, toutes les catégories sociales voient leurs revenus chuter de plus de 50%. De plus, le réaménagement des horaires de travail dans le secteur public,²¹ va affecter les habitudes de consommation alimentaire au Cameroun et amplifier l'alimentation de rue et la restauration populaire.

De l'alimentation de rue à la restauration populaire.

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

A partir de 1990, naissent entre les bâtiments administratifs, les hangars ou les magasins de stockage, des baraquements qui servent de lieu de restauration. Au départ, il s'agissait de servir rapidement un modeste déjeuner. Puis la demande a pris de l'ampleur. Les repas ont remplacé le petit déjeuner. La clientèle n'est plus composée uniquement de salariés, elle est largement dominée par des usagers. Les plats servis sont d'une assez grande diversité: plantain mûr, igname, riz à la sauce tomate, bâton de manioc au poulet, à la viande de bœuf, au poisson ou au Ndolé ou encore bouillon à la patte de bœuf et du kondré constituent le menu.

C'est dans les quartiers pauvres que l'alimentation de rue a le plus contribué à l'augmentation de la demande alimentaire à Douala. A la logique de réduction des dépenses de consommation des travailleurs du secteur informel²² répondent les stratégies de survie développées par les jeunes et les femmes. Trois formes de consommation ont été identifiées: L'alimentation de rue proprement dite, la restauration ambulante et la restauration des buvettes.

L'alimentation de rue concerne toutes les couches sociales. Son intensité varie avec les saisons. Elle est localisée dans tous les carrefours et dans toutes les gares routières. Les principaux acteurs sont des femmes qui proposent le macabo, l'igname et surtout le plantain mûr braisé au charbon de bois. Pendant la saison des pluies, elles y ajoutent le maïs frais bouilli ou grillé accompagné de prune.

La restauration sur les marchés diffère peu de l'alimentation de rue. Elle s'adresse davantage aux commerçantes et aux commerçants qui passent toute la journée sur le marché. En plus des grillades de plantain ou de maïs,

²¹ de 7 heures 30 à 15 heures 30 avec une pause à 13 heures au lieu de 8 heures -12 heures et 14 heures 30-17 heures 30),

la demande porte sur les mets standards : poisson ou poulet braisé accompagné de plantain et de bâton de manioc, plats traditionnels qui varient selon l'origine ethnique du consommateur et de la vendeuse. La sauce de tomate, d'arachide, le koki ou le ndolé accompagnent les féculents.

Le développement de la restauration des buvettes a contribué à modeler l'évolution et la structure des débits de boisson. Aux femmes qui proposent le koki au plantain, au macabo ou à l'igname pour les Bamiléké, *le Mbogo-tchobi*, le Ndolé au plantain, au bâton de manioc, au macabo, etc. pour les femmes côtières succèdent les vendeurs de viande de porc accompagné de plantain. Si cette activité est surtout développée dans des quartiers comme Bépanda et Maképé, les quartiers Deido et Akwa par contre tiennent leurs spécificité à la vente nocturne du poisson braisé accompagné essentiellement de bâton de manioc.

C'est la consommation de la boisson qui donne la mesure exacte de la restauration populaire à Douala. **Le tableau 16** permet d'apprécier la consommation de la boisson à Douala. La bière représente 48,7 % des dépenses totales de consommation pour ce groupe de produits.

Tableau 16: *Dépense de consommation de boisson à Douala en 1996*

Type de boisson	Valeur de la consommation En million de FCFA	%
Vin de palme	112	0,7
Vin de raphia et autres	201	1,3
Bière	7005	48,7
Limonade et orangeade	1377	9,5
Jus de fruit	1307	9,5
Autres boissons non alcoolisées	698	4,8
Thé	150	1
Café	258	1,7
Eaux minérales	1188	8,2
Soda water	53	0,6
Whisky	797	5,5
Vin de vermourth	105	0,7
Autres boissons alcoolisées	63	0,4
Total	14363	100

²² On parle ici de « débrouillards » pour désigné les actifs qui n'ont ni de métiers fixe et qui combinent les stratégies complémentaires pour s'en sortir , pour joindre les deux bouts

Quelle que soit la forme, les plats consommés hors domicile portent invariablement sur les mêmes denrées: plantain, manioc, macabo et tomate. Ces produits ne représentent en réalité que les grandes familles des produits locaux consommés à Douala

La logique de compromis qui sous-tend l'aménagement de la grande trame foncière Mbanga Japoma traduit la volonté de la puissance publique de jouer son rôle de régulateur et d'arbitre. Transposée dans le domaine de la consommation alimentaire, la question est de savoir comment nourrir cette population. Certes, les Doualais restent attachés au goût du terroir, mais, une nouvelle culture spécifiquement doualaise est en train de se mettre lentement en place. Elle intègre tous les apports. L'augmentation des importations dans la consommation alimentaire donne un rôle important à l'arbitrage étatique dans la sécurisation alimentaire. Ce paradoxe de la question alimentaire à Douala nous permet d'aborder l'étude des sources d'approvisionnement et/ou de l'origine géographique des denrées consommées.

chapitre 2: LES TROIS CIRCUITS D'APPROVISIONNEMENT A DOUALA

Bien comprendre l'importance et le fonctionnement des différents circuits d'approvisionnement de la ville de Douala passe par l'analyse et l'appréciation des disponibilités alimentaires. Dans la mesure où le Cameroun n'assure plus son auto-suffisance alimentaire, il s'agit d'évaluer la production locale et les importations en tenant compte des éventuelles variations de stocks. L'analyse des taux de disponibilité de différents groupes d'aliments au Cameroun (tableau 17) fait apparaître la baisse inquiétante des disponibilités en céréales alors qu'une forte proportion de la population nationale dépend étroitement de ces produits pour son alimentation. C'est le cas du mil et du sorgho dans tout le grand Nord et du riz pour les populations urbaines.

Tableau 17: Evolution des disponibilités alimentaires au Cameroun jusqu'en 1990. (en % par rapport aux besoins)

Année Produits	1961- 1963	1971-1973	1981- 1983	1988-1990
Céréales	97	88	84	59
Racines et féculents	102	104	98	98
Légumineuses	100	100	100	100

Source : FAO / département nutrition

Les disponibilités individuelles, tant caloriques que protéiniques, ont peu évolué durant les 25 dernières années. Après avoir connu un accroissement sensible dans les années 60, ces disponibilités ont diminué, jusqu'à atteindre 1980 Kcal/pers/jour et 47g/pers/jour. En 1997, la disponibilité en calories est remontée à 2111 Kcal/pers/jours tandis que celle en protéines restait stable. Pendant la même période, les céréales fournissaient 36% des calories et 41% des protéines. Les racines, les tubercules, les fruits et les légumes apportent un peu moins du tiers des calories. Dans le contexte de cette étude, nous considérons globalement les disponibilités alimentaires à Douala comme la somme des quantités de

vivres produites sur place par les agriculteurs urbains, les importations sous formes commerciales ou de don et l'offre des différentes zones de production.

2.I. HEURS ET MALHEURS DE L'AGRICULTURE URBAINE

2.I.1. UNE ACTIVITE REDUITE, UN APPORT MARGINAL

Malgré l'accroissement rapide de sa population et l'augmentation subséquente de ses besoins de consommation, Douala ne produit presque rien de ce qu'elle consomme. C'est l'inexistence d'une agriculture urbaine conséquente qui caractérise la capitale économique du Cameroun comparativement à d'autres grandes métropoles africaines comme Lomé au Togo (Schilter,1991) ou Dar es Salam en Tanzanie (Bryceson,1999)²³. Vue d'avion, les petites taches de verdure qui, dans le paysage urbain, rompent la monotonie des toits de tôles ondulées représentent surtout des manguiers ou des safoutiers qui résistent encore dans certaines concessions de Deido ou d'Akwa. Dans les quartiers résidentiels et administratifs (Bonanjo et Bonapriso), des plantes ornementales indiquent le niveau de vie élevé des habitants. Si à New-Bell, la densification et la promiscuité n'ont pas laissé le moindre espace pour l'activité agricole, les autorités locales essayent, avec plus ou moins de bonheur, de soustraire les alentours de l'aéroport international, du centre des télécommunications de Bépanda ou de la voie ferrée, à l'exploitation agricole.

Dans les zones de conquête récente de Nylon (Bonaloka, Boko, «Village», Bonangang à la périphérie de Douala-nord et surtout à Mambanda au sud de Bonabéri), (**carte 3**) les femmes nouvellement installées essaient de produire quelques variétés mais la faiblesses des rendements et de la productivité incitent à l'abandon.

²³ **D.F. Bryceson,1999.Methods for Tracing Rapid Market Change: Urban Grain Supply Networks in Tanzania'** In: B. Harriss-White (ed), *Agricultural Markets from Theory to Practice*, London: Macmillan,.

La production urbaine des cultures maraîchères, qui connaît actuellement un développement prodigieux dans les bas-fonds de Yaoundé est totalement méconnue à Douala. Pour les fruits comme pour les légumes et les condiments, Douala dépend de régions de plus en plus éloignées.

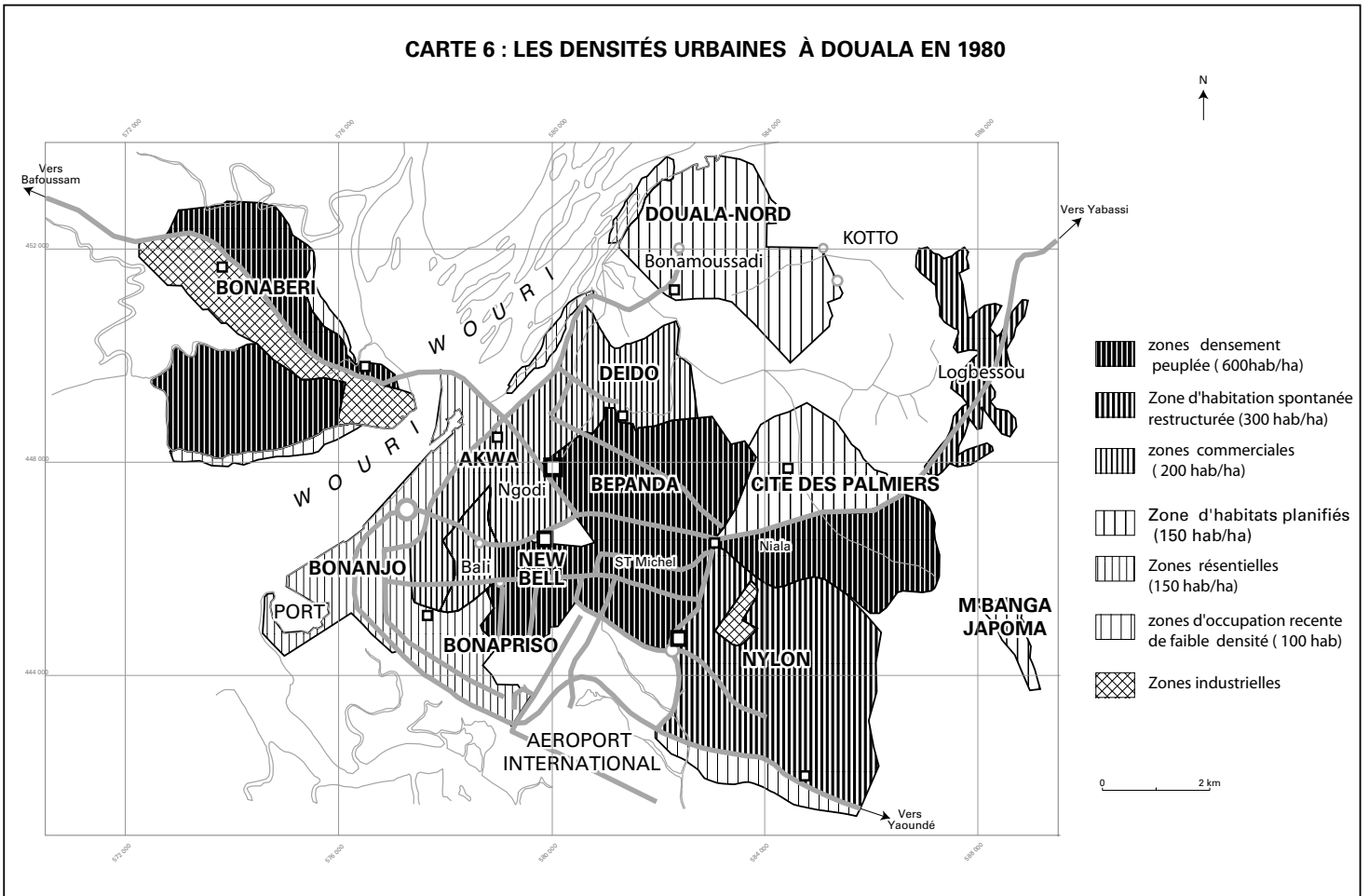
La présence d'un marché solvable, la disponibilité de la main d'œuvre et de fertilisants (ordures ménagères et déchets industriels recyclables) sont des atouts pour le développement de l'agriculture urbaine à Douala. Mais des contraintes naturelles (sites, situation, pluviosité) et institutionnelles (accès à la terre) constituent des handicaps plus sérieux. Si la première vague de migrants qui a déferlé sur Douala au moment de l'insertion de la ville dans l'économie mondiale était surtout constituée d'hommes jeunes, ils ont été rapidement rejoints ou suivis par les femmes. En raison de la pratique assez répandue de la polygamie (chez les Bamilékés notamment) et de l'accroissement naturel, les femmes sont devenues majoritaires dans la structure démographique de la population doualaïse. Exclues de l'emploi salarié et en proie à d'importantes charges, l'exploitation à des fins agricoles des espaces vides ou des interstices pouvait constituer une source de revenu ou un apport alimentaire complémentaire d'autoconsommation. Pourtant, l'analyse des résultats du Recensement Général de la Population et de l'Habitat de 1987 montre que moins de 6% de la population active de la ville dont 3,8% de femmes, exerce dans le secteur primaire (agriculture, élevage, pêche, foresterie et chasse). Or l'importance de la pêche dans la vie traditionnelle des peuples côtiers et de la collecte du bois dans cette ville dont la carabotte constituait le principal matériau de construction indique clairement que l'activité agricole *stricto sensu* est réduite à sa plus simple expression.

L'absence de production agricole urbaine est une caractéristique de la pauvreté et de la précarité des conditions de survie des populations doualaïses. Privées de travail et de revenu, les plus démunies sont également exclues de l'accès au sol réservé à la construction des logements. Et pourtant selon la logique de «la périphérisation de la pauvreté»²⁴ la production agricole devrait connaître un développement plus important dans

les quartiers éloignés. Les habitants de ces zones comptent parmi les 50% de la population doualaise qui vivent en dessous du seuil de pauvreté avec un revenu annuel inférieur 103 000FCFA. A l'exception notable de Douala nord, Bonanjo et Akwa et dans une certaine mesure Bonamoussadi où les densités de construction à niveaux sont assez élevées, Douala ne grandit pas en hauteur. Elle s'étale. Selon le schéma d'aménagement et d'urbanisme de Douala (1982), la consommation moyenne d'espace est de 83,5m² par habitant avec des différences en fonction des quartiers pour une densité moyenne de 120 hab/ha. Dans les quartiers pauvres de la zone péri-centrale (New-Bell, et Bépanda), les densités peuvent atteindre 600 habitants à l'hectare. Par contre, dans les quartiers périphériques de Nylon et Maképé où les densités étaient comprises entre 150 et 300 habitants à l'hectare, le taux de densification a pratiquement doublé depuis le début des années 1990 et la situation est à tous points de vue semblable à celles des quartiers péri centraux. **(Carte 6)**

Il convient de souligner qu'à Douala la médiocrité de la production agricole à l'intérieur du tissu urbain est en réalité la conséquence de nombreuses contraintes aussi bien naturelles qu'humaines qui entravent le développement de cette activité et inhibent les initiatives.

CARTE 6 : LES DENSITÉS URBAINES À DOUALA EN 1980



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

2 I.2. LES CONTRAINTES NATURELLES ET LES ENTRAVES INSTITUTIONNELLES

La localisation de la ville de Douala sur l'estuaire du Wouri, au fond du golfe de Guinée et les difficultés d'accès au sol pour les populations allogènes sont les principales contraintes au développement de la production agricole à Douala.

Des conditions naturelles difficiles

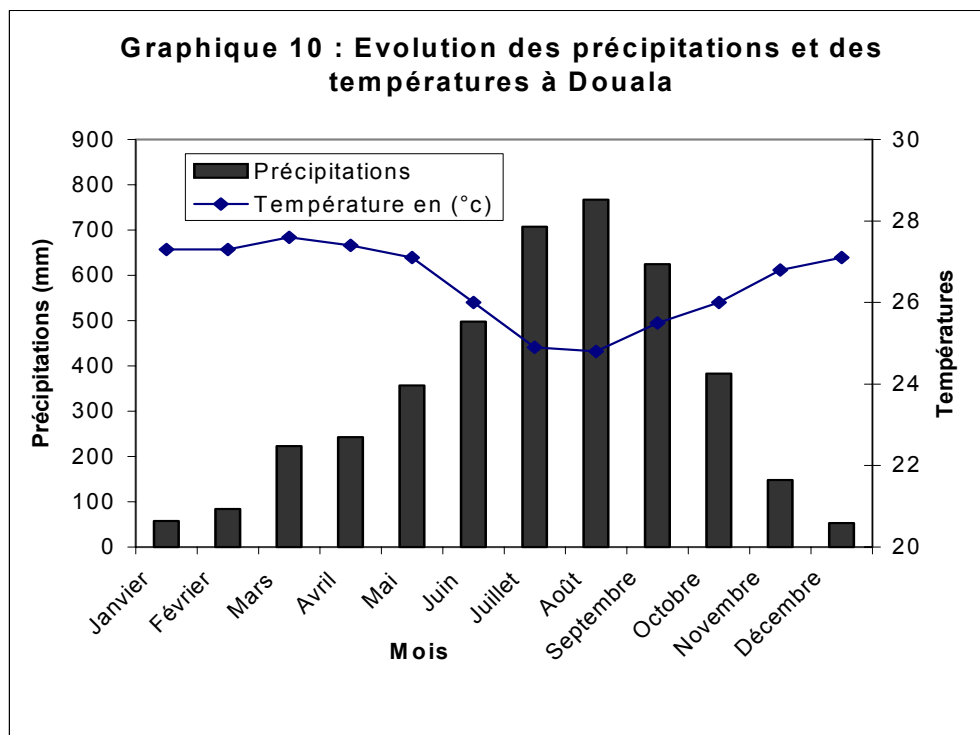
Douala est situé à l'embouchure du fleuve Wouri. Tout près de l'équateur, à 4° de latitude Nord, la ville baigne dans un climat équatorial. la moiteur y est permanente compte tenu d'un total pluviométrique annuel moyen de 4000 mm et d'une température moyenne de 27 °C. L'amplitude thermique (2°C) y est peu marquée. Mainet (1983: 44) décrit la ville comme une sorte de presqu'île assiégée par les eaux et la mangrove entre le Wouri et la Dibanba. L'agglomération présente une topographie plane et régulière. Le site originel de la ville coloniale, une succession de trois plateaux séparés par deux vallons (Bésseké, Mboppi) est très largement dépassé. Vers la partie méridionale du pont sur le Wouri, l'altitude moyenne se situe entre 12 et 15 m au sud et peut atteindre 22 m à la hauteur de Deido. Les seuls accidents sont constitués par la vallée de Besséké. Dans la zone péri-centrale, le plateau de Deido-Bassa se situe entre 18 et 22 m d'altitude tandis que le plateau de Ndogbong atteint difficilement 25 mètres de hauteur. Dans les zones d'extension récente, la zone Nylon est encore bien plus basse avec des courbes de niveau qui atteignent péniblement 5 m. Sur le plateau de Tongo Bassa, la zone de Bonamoussadi est éventrée par des collines s'élevant jusqu'à 60 m. C'est certainement la zone la plus haute de la ville.

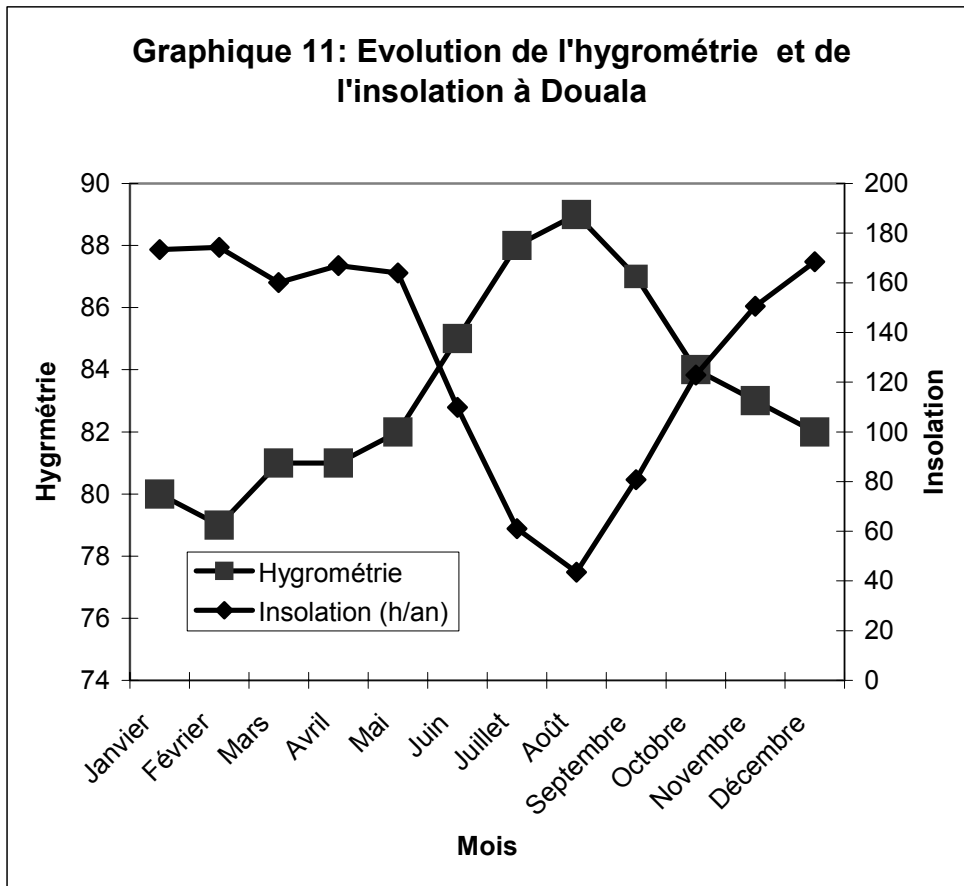
Chaleur et humidité, abondance des pluies sont les principales caractéristiques climatiques de la ville de Douala. Les précipitations annuelles moyennes dépassent régulièrement les quatre mètres. En fait, il pleut pendant toute l'année. Même pendant les trois mois les plus secs (décembre-janvier-février), il peut tomber jusqu'à 50 mm de pluie. Juillet et

août sont les mois les plus pluvieux avec des maxima de 800 mm. Cette abondance des pluies est due à la proximité relative des masses montagneuses (île Bioko, mont Cameroun, hautes terres de l'Ouest) qui créent un effet de mousson. La température moyenne est de 26°3, l'amplitude thermique annuelle est de l'ordre de 2°7. Le tableau 18 donne des indications sur les caractéristiques climatiques de la ville de Douala.

Tableau 18: *Données climatiques générales de Douala*

	Température en (°c)	Précipitations (mm)	Hygrométrie (%)	Insolation (h/an)
Janvier	27,3	58	80	173,4
Février	27,3	84	79	174,2
Mars	27,6	223	81	160,1
Avril	27,4	243	81	166,9
Mai	27,1	357	82	163,9
Juin	26,0	498	85	109,9
Juillet	24,9	707	88	61
Août	24,8	767	89	43,5,
Septembre	25,5,	625	87	80,8
Octobre	26	383	84	122,9
Novembre	26,8	148	83	150,6
Décembre	27,1	53	82	168,5
Moyenne annuel(le)	26,5	3789	84	131,3





Source : Le Cameroun maritime : dossier de géographie régionale cité par Tounsi, 1994

Un écosystème de mangrove

La situation côtière de Douala conjugue ses effets avec le climat humide et chaud pour favoriser le développement d'une végétation de mangrove. Le Wouri draine un bassin versant de 12 450 km englobant les massifs volcaniques du Manengouba, des Bamboutos et la retombée sud du plateau bamiléké. Le drainage de ces massifs intensément cultivés lui fournit une charge assez importante de sédiments. S'y ajoute la convergence sur la côte camerounaise de plusieurs courants océaniques: les contre-courants équatoriaux et le courant de Bengale. Cette convergence réduit le mouvement des eaux, favorisant la sédimentation dans l'estuaire du Wouri. Ici, la mangrove bénéficie également de la fréquence et de la durée de l'inondation. (Graphiques 10 et 11). En règle générale, le palétuvier rouge constitue 90 à 95 % de la flore malacologique (Focho Afa, 1986)²⁵.

²⁵ FOCHO AFA, 1986. The mangrove of the wouri estuary, thèse de doctorat de 3^e cycle de botanique. Université de Yaoundé.

En définitive la situation de la région de Douala n'est pas très favorable au développement de l'activité agricole (**carte 7**). Malgré la proximité d'importants appareils volcaniques les apports des détritiques acheminés ici par les différents affluents du Wouri ont peu d'influence sur la nature des sols, plutôt sablonneux. Toutefois, c'est l'abondance et la régularité des précipitations (Graphique 11) dans cette ville étalée sur un site désespérément plat qui est la principale contrainte à la production agricole. Faute de s'infiltrer ou de s'écouler rapidement vers la mer, les eaux de pluies stagnent et causent de graves inondations pendant les mois les plus pluvieux (juillet et Août). Les débordements des eaux qui s'ensuivent soustraient une partie ou la totalité des sols à la culture et détruisent les plantes qui poussent le long des drains souvent encombrés par toutes sortes de déchets.

CARTE 7 : DOUALA DANS SON ENVIRONNEMENT NATUREL



Source : Buea-Douala 2a 1: 50.000 IGN et plan de Douala 1: 25.000 (2000) INCR

IRD-LCA , Hacheu Septembre 2002

2.1.3. LES PRATIQUES AGRICOLES A LA PERIPHERIE DE LA VILLE

La crise économique, les effets pervers des politiques d'ajustement et l'occupation des mangroves qui s'en est suivie à partir de 1990 ont induit le développement d'une timide production agricole intra-urbaine réduite au jardin de case

Les pratiques agricoles dans les zones périphériques comme Mambanda au sud de Bonabéri illustrent la précarité de l'agriculture intra-urbaine à Douala. La technique courante est l'accumulation de vases noires en buttes de 70 à 80 cm de hauteur sur 120 cm de large en saison sèche. Malheureusement, les terres sont régulièrement emportées par l'eau de la marée et les effets combinés de la forte insolation et des températures élevées se traduisent par le durcissement des buttes. Si la saison sèche est trop pluvieuse et la saison des pluies précoce, quelques rares variétés atteindront la maturité. (Photo 2).



Photo 2 : *Une parcelle mise en culture dans le quartier périphérique de Mandaba : la production agricole dans la zone de mangrove est handicapée par l'inondation. Le rendements du bananier plantain cultivé sur les buttes ne est assez médiocre (©Nzalla, août 1999).*

Dans la mangrove de Mambanda, Nzalla (2000) identifie une «intense» activité agricole caractérisée par la culture de bananier plantain, de canne à sucre, de légumes et de tubercules. Toutefois, il s'agit d'une agriculture de

survie en proie à une longue saison de pluies et à de fortes inondations. Leur avenir est d'autant plus incertain qu'elles résistent peu au taux élevé de la salinité des eaux d'inondation. Les plantes n'atteignent leur rythme de croissance normal que pendant la courte saison sèche (Décembre – février) et les rendements sont tributaires du cycle végétatif. Le maïs et le haricot donnent des récoltes acceptables. Par contre, les tubercules (manioc, macabo, taro) et le bananier, aux cycles végétatifs plus long (huit à douze mois), sont surtout cultivés pour les feuilles qui servent d'emballage. De manière générale, la part de l'agriculture urbaine dans la disponibilité alimentaire à Douala reste marginale.

Le site, la situation, le climat et les sols ne sont pas les seules entraves au développement de l'activité agricole et à son apport à la disponibilité alimentaire de la ville. La législation foncière ne garantissant aucun droit aux agriculteurs allogènes limite l'accès au sol. Dans cette ville portuaire et industrielle, l'usage du sol à des fins agricoles ne supporte pas la concurrence avec son affectation à d'autres fins (implantation des unités industrielles, construction des magasins de stockage).

Dans d'autres villes, des organisations publiques, des groupements de producteurs et des associations de commerçants (souvent des femmes), ont permis le maintien et le développement harmonieux de l'agriculture périurbaine. A Douala par contre, la complexité de la question foncière et le laxisme de la régulation institutionnelle se traduisent par des tensions autour de l'accès à la terre. Faute de produire, la femme doualaïse, responsable de la sécurité alimentaire familiale, a pris en charge d'autres types d'activités et d'autres fonctions dans les circuits et les filières d'approvisionnement et de distribution alimentaire. A la vie monotone et oiseuse du quartier, elle a préféré la transformation artisanale (beignet, pâte et bouillie, bâton de manioc, gari, épis de maïs ou igname grillés) et la distribution des produits agricoles qui constituent une véritable activité génératrice de revenus.

Le circuit direct d'approvisionnement qui relie directement le producteur au consommateur est à l'image de la production urbaine,

marginal et insignifiant. Au mieux il se réduit à quelques producteurs ruraux qui viennent vendre eux-mêmes leur récolte sur les marchés urbains ou à des colis alimentaires que les citadins ramènent des zones rurales pendant les nombreux va-et-vient entre la ville et le village.

L'approvisionnement alimentaire de Douala est par conséquent dominé par le circuit long, la filière locale et régionale et la filière marchande internationale. Si le Cameroun consacre des sommes de plus en plus importantes à l'importation du blé et du riz, l'aide alimentaire est encore dérisoire et circonscrite essentiellement aux provinces de l'Est, du Nord et de l'extrême nord sahélien régulièrement confrontées aux calamités naturelles (sécheresses, inondations, invasion des acridiens ou des pachydermes).

2.2. LES IMPORTATIONS DANS LA CONSOMMATION ALIMENTAIRE

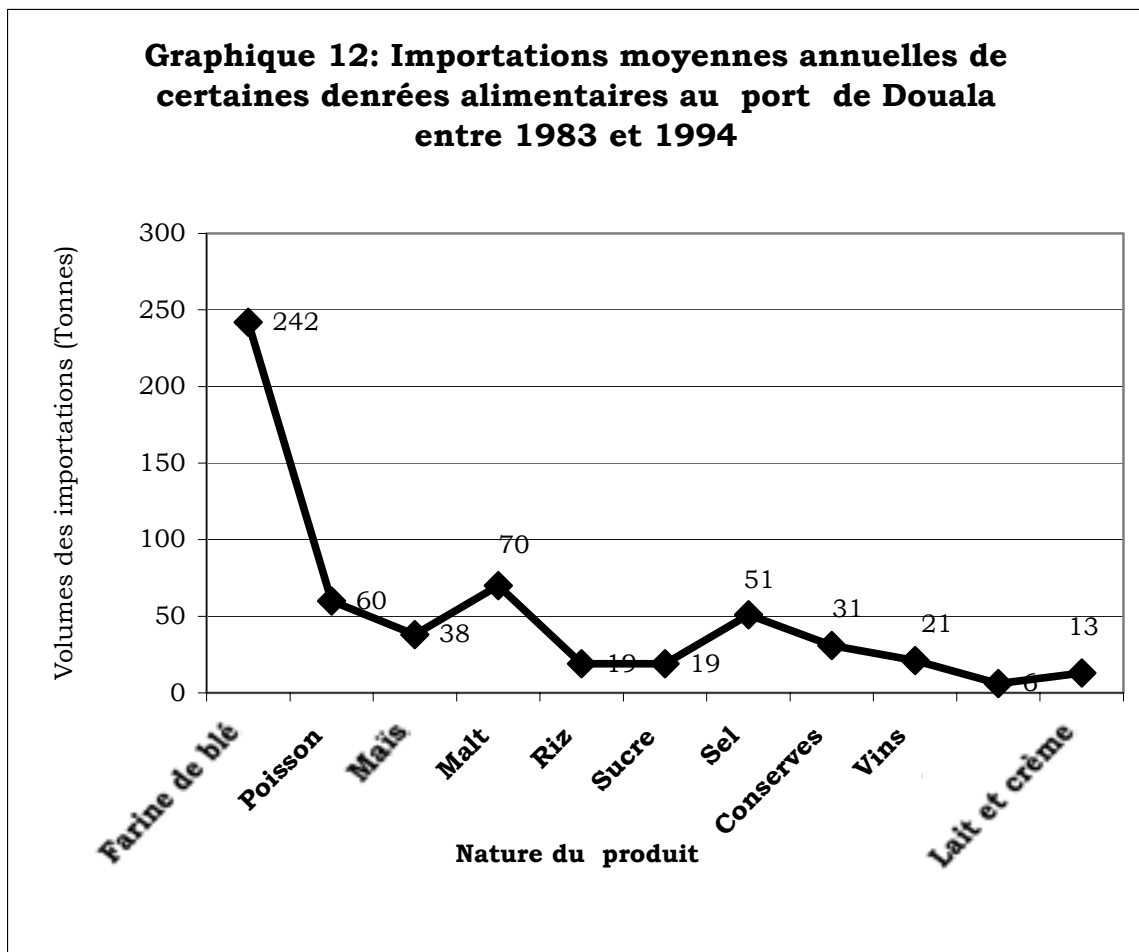
2.2.1 LA MENACE DES PRODUITS ASIATIQUES ET DES PAYS DE L'OCDE

Quelle qu'en soit la forme, (aide ou commerce), l'importation constitue une part de plus en plus importante de la consommation alimentaire en ville. Les importations alimentaires du Cameroun portent sur les produits laitiers, de la minoterie et de l'industrie brassicole (blé, semoules, malt, houblon, maïs), les poissons et crustacés, les viandes et les abats, les liqueurs, les vins et spiritueux et proviennent surtout des pays membres de l'Organisation pour la Coopération et le Développement Economique (OCDE). Certains pays d'Asie (Chine, Thaïlande, Indonésie, Pakistan) fournissent le riz. Quelques pays africains, Nigeria, Maroc, assurent les compléments d'ignames, d'agrumes et de conserves. **Le tableau 19** ci-dessous indique l'évolution du volume des principales denrées importées au port de Douala entre 1983 et 1994.

Tableau 19: Evolution des importations de certaines denrées alimentaires au Cameroun entre 1983 et 1994 (milliers de tonnes)

Année Produits	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Farine de blé	154	88	92	196	233	339	274	309	403	346	235	232
Poisson	38	53	63	79	66	65	60	60	57	59	49	70
Maïs	21,5	34	71	50	44	24	31	30	39	36		
Malt	64	66,5	86	109	80	79	63	72	62	69	54	34
Riz	192	170	264	225	98	147	100	74	126	147	102	110
Sucres	2	40	35	13	9	2	19	32,5	11	15	10	36
Sels	62	42	44,5	58	53	58	43,5	60	55	47	53	34
Conserves	38,5	39	59	49	37	33	24	19	19	19	20	15
Vins	51	46	37	36	20	8	8	8,5	8	10	9	7
Bière	18	14	4	8	4	3	3	3	2	2	3	3
Lait et crème	11	13	28	14	12	23	10,5	10	14	9	10	6

Source: Office National des Ports au Cameroun (ONPC)



Source: Office National des Ports au Cameroun (ONPC).

L'importance des importations de la farine de blé au cours de cette période (242 000 tonnes/an) témoigne de l'ampleur de la consommation du pain et des beignets de farine qui entrent pour une part importante dans la consommation hors domicile à Douala et explique le dynamisme des boulangeries. Le volume des importations de riz (19 000 tonnes/an) est préoccupant. Le riz est de loin le premier poste de dépense de consommation des céréales à Douala en 1996 (45 % des dépenses de consommation totale pour un montant de 9 230 millions de FCFA.). L'importance du volume des importations du malt et de la bière (70 tonnes/an et 21 tonnes/an respectivement) est un autre fait remarquable. La forte consommation de la bière à Douala est liée à la chaleur accablante.

Les coûts des importations alimentaires sont passés de 29 milliards de FCFA en 1983-1984 à 59 Milliards en 1986-1987. Ils ont atteint une moyenne de 70 milliards de FCFA entre 1987 et 1991 avant de retomber à 59 Milliards en 1993/1994 pour ensuite remonter à 67 milliards en 1994/1995. Cette fluctuation s'explique par l'évolution de la conjoncture macro-économique. Le fléchissement de 1993 correspond aux deux baisses de salaire de janvier et décembre 1993 et à la baisse générale des revenus et du pouvoir d'achat (non paiement des salaires pendant deux mois, suspension des effets financiers des avancements dans la fonction publique) (Hatcheu, 1998). De plus les villes mortes ont sérieusement perturbé les activités au port de Douala.

L'augmentation des importations commerciales pour l'approvisionnement des populations doualaises s'explique aussi bien par des facteurs endogènes (insuffisance de la production nationale et situation portuaire de la ville) qu'exogènes (libéralisation du commerce mondial des denrées alimentaires). En raison des contraintes agro-écologiques, la production locale ne peut pas satisfaire entièrement la demande locale. L'interpénétration des cultures a favorisé l'adoption de nouveaux apports culinaires et gastronomiques. La part des importations dans les disponibilités alimentaires à Douala peut aussi s'expliquer par sa fonction portuaire.

La part du sucre et des produits laitiers riches en protéines et indispensables pour l'équilibre et/ou l'enrichissement de l'alimentation des couches urbaines les plus vulnérables (nourrissons et enfants de moins de 5 ans, femmes enceintes affaiblies, personnes âgées, malades indigents, etc.) devrait logiquement dominer les importations. Mais, l'augmentation constante du volume et des dépenses d'importations est tributaire de la politique agricole et commerciale des pays occidentaux (Etats-Unis et Union Européenne, Japon). Grâce aux subventions accordées à leurs agriculteurs²⁶, ces pays disposent d'importants excédents qu'ils écoulent à bas prix sur le marché international.

Cette augmentation des importations alimentaires, plutôt subie que voulue, suscite de sérieuses inquiétudes pour les consommateurs urbains et les producteurs ruraux. L'évolution des quantités et des dépenses pour les importations de maïs entre 1996 et 1998 illustre parfaitement cette menace quand on prend en compte l'importance de cette culture dans la production agricole nationale et sa consommation de plus en plus généralisée. Au nom de la libéralisation, l'obligation est faite à l'Etat camerounais comme partout ailleurs de se retirer des secteurs productifs et d'arrêter toute subvention à l'agriculture. Dans cette logique, la Société de Développement de la Culture du Blé (SODEBLE) fut parmi les premières entreprises parapubliques à être liquidées en 1983, suivie quelques années plus tard par la Société de Développement de la Riziculture dans la Plaine des Mbos (SODERIM)²⁷. A partir de 1989, le Cameroun devient un pays à faible revenu et à déficit alimentaire !

Tandis que les importations de riz au port de Douala sont passées de 1 074 000 tonnes en 1995 à 1.427 440 tonnes en 1998, soit une augmentation de l'ordre de 42%, celles du blé atteignaient une moyenne annuelle de 222 966 000 tonnes pour ces trois années²⁸. De même on ne

²⁶ L'OCDE estime à 283 milliards de dollars le montant des subventions à l'agriculture pour les pays membres en 1999 (114 pour l'Union Européenne, 54 pour les Etats-Unis et 58 pour le Japon. Ce qui représente 65% du PNB agricole pour le Japon qui impose une taxe de 2000% pour le riz étranger, 49% pour l'Union Européenne et 24% pour les Etats-Unis.

²⁷ . Si la culture du blé dans la région de Ngaoundéré fut un fiasco technique, la situation de la SODERIM était différente!

²⁸ Nous avons choisi cette période en raison de la fiabilité des données statistiques collectées dans le cadre du programme système national d'alerte rapide (SNAR) du ministère de l'agriculture

peut pas encore apprécier les effets de la suppression des subventions aux engrais chimiques et aux produits phytosanitaires sur la production et la commercialisation des produits maraîchers dans les campagnes camerounaises.

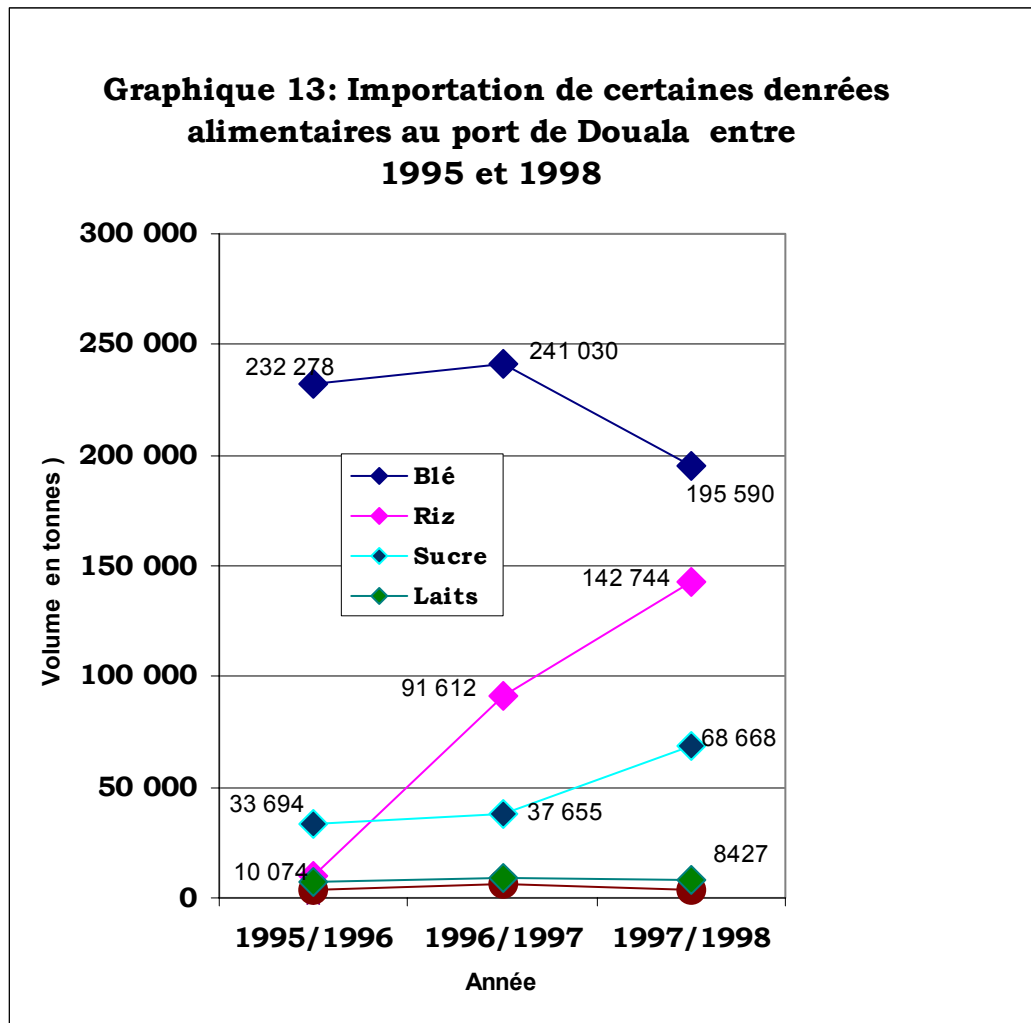
Contrairement aux attentes, la modification du taux de change du FCFA en 1994 n'a eu que peu d'effet sur l'évolution des importations alimentaires²⁹. Certaines pratiques socio-culturelles comme l'organisation des grandes festivités à l'occasion des funérailles favorisent l'augmentation des dépenses allouées à l'importation des produits de luxe (bière, vin et liqueurs). **Les tableaux 20 et 21** ci-dessous récapitulent l'évolution des volumes et des coûts des principaux produits importés au port de Douala entre 1996 et 1998.

Tableau 20: Evolution des importations alimentaires par le port de Douala entre les exercices budgétaires 1995/1996 et 1997/1998 (en tonnes)

	1995/1996	1996/1997	1997/1998	Total	Moyenne par exercice
Blé	232 278	241 030	195 590	668 898	222 966
Riz	10 074	91 612	142 744	244 430	81 477
Maïs	12 513	19 067	24 952	56 532	18 844
Sucre en sacs	33 694	37 655	68 668	140 017	46 672
Conserve de tomate	2 800	1 952	2 210	6 962	2 321
Vins et liqueurs	3789	6321	3385	13495	4 498
Laits et dérivés	7200	9103	8427	24730	8 243
Autres importations	201422	315798	37914	555134	185 044
Total	503 770	722 538	483 890	1710198	570 066

Source : Agri-stat Cameroun N° 002, 3^e trimestre 1998

²⁹ Voir à ce sujet les travaux de Courade sur l'impact des politiques d'ajustement structurel et de la libéralisation économique sur la sécurité alimentaire et plus particulièrement économie alimentaire la purge libérale politique africaine, le village camerounais à l'heure de l'ajustement (sous la direction) Karthala Paris 1994 de Entre libéralisation et ajustement structurel: la sécurité alimentaire dans un état, *Cahiers Agricultures*, volume 5 numéro 4 Juillet - Août, **1996**, pp 221-227. - Ajustement structurel et ouvertures des marchés : moins de pénuries, mais de nouveaux risques alimentaires, *In* Revue canadienne d'études du développement « volume xix>> », **1998** numéro spécial.



Source : Agri-stat Cameroun N° 002, 3^e trimestre 1998

Les importations de lait sont restées constantes au cours de ces trois exercices. Celles du sucre connaissent une légère progression. Là se trouvent certaines causes de la détérioration de la situation nutritionnelle au Cameroun. Par contre la progression des importations du riz de l'ordre de 800 % entre les deux premiers exercices est l'illustration de la place de ce produit dans la consommation. Les importations du blé baissent entre 1996/1997 et 1997/1998, mais montre bien que les produits à base de blé (produits de la minoterie, farine de froment, et autre préparation à base de céréale restent) constituent le deuxième poste de dépense après le riz (**tableau 21**). Tout ceci témoigne en définitive de l'enjeu commercial de ces deux produits.

Tableau 21: Evolution des importations de certains produits alimentaires importés par le port de Douala entre 1996 et 1998

	1996		1997		1998	
	Quantité*	Valeur**	Quantité	Valeur	Quantité	Valeur
Préparation à base de céréales	2 537	3 362	2 883	3 315	3 914	3 982
Conserve de tomate	2 800	1 353	1 952	997	2 210	1 286
Fruits et légume	4 325	2 301	4 218	2 510	4 922	3 307
Vins	3 320	1 413	5 756	4 331	3 022	3 186
Liqueurs	472	605	565	837	340	363
Lait & dérivés	7 200	6 471	9 103	8 235	8 427	7 736
Maïs	124	55	13 289	1 404	4 542	1 296
Riz	82 439	12 531	122 776	18 186	135 339	15 308
Produits de la minoterie			75 173	19 764	94 457	25 086
Sucres	24 015	6 535	31 831	8 434	51 631	12 223
Farine de froment	9 337	1 411	21 667	3 052	16 832	2 504
Autres boissons	20 1422	57 832	315 798	79 378	371 914	91 059

source : Agri- stat- Cameroun N° 005 * : Quantité en tonne ** : valeur en millions de FCFA

Qu'elle soit bilatérale ou multilatérale, la part des importations sous forme d'aide alimentaire est insignifiante dans la consommation alimentaire à Douala. La ville n'a pas connu de véritables situations d'urgence ni de catastrophe naturelle de grande ampleur. Mieux, depuis la fin des troubles politiques pour la revendication de l'indépendance, le Cameroun n'a pas été impliqué dans de grands conflits armés qui, dans certains pays, sont à l'origine de l'insécurité alimentaire chronique et justifient le recours à l'aide internationale.

Contrairement aux villes septentrionales du pays (Kousseri, Maroua, Garoua), Douala n'a pas eu à faire face à l'afflux de réfugiés qui bénéficient de l'aide du Programme Alimentaire Mondial (PAM). Cependant dans les

années à venir, cet organisme pourrait voir son rôle s'accroître avec la paupérisation des citadins.

2.3.UN VASTE BASSIN D'APPROVISIONNEMENT

Deux des quatre grandes zones agro-écologiques que compte le Cameroun - le littoral côtier et les hautes terres de l'Ouest- constituent le principal bassin d'approvisionnement de la ville de Douala. Malgré la proximité géographique de l'arrière pays Bassa et la fertilité des sols volcaniques du Mungo et du Sud Ouest, leurs apports dans l'approvisionnement alimentaire de Douala ont progressivement diminué au profit de la région des hautes terres de l'Ouest. Toutefois, en raison de l'importance du marché que Douala représente, d'autres régions (le département de la Lékié en pays Eton ou du Dja-et Lobo dans la zone forestière au Sud) appartenant traditionnellement au bassin d'approvisionnement de Yaoundé participent, à certaines périodes de l'année, à l'approvisionnement de Douala. Enfin, en dépit de son éloignement et des difficultés de communication, le Grand Nord (Adamoua, Nord et Extrême-nord) s'est spécialisée dans certaines filières (oignon, ail, arachide, bétail). La part de la partie septentrionale du pays dans l'approvisionnement de Douala pourra augmenter dans les années à venir si le projet «autoroute alimentaire (Sud-Nord-Sud ») initié par la Confédération des Organisations paysannes du Cameroun (CORCAM)³⁰ perdure.

Douala a élargi sa zone d'approvisionnement vers de nouveaux espaces, de sorte que son aire d'approvisionnement se confond avec l'ensemble du territoire national. On peut néanmoins distinguer les bassins proches des zones éloignées. L'analyse prend en compte les facteurs agro-écologiques et socio-anthropologiques qui font la spécificité de chacune de ces zones.

³⁰ Du 22 décembre 2001 au 30 mai 2002, la CORCAM a commercialisé 621 tonnes de denrées du Sud vers le Nord du Cameroun et 356 tonnes dans le sens inverse. L'organisation de la collecte, la gestion des stocks, l'installation des antennes de collectes dans les zones de production, la recherche des moyens de transport, l'identification des distributeurs et la programmation de la mise en marché figurent en bonne place dans les objectifs de la CORCAM.

2.3.1 AU DELA DE LA PROXIMITE GEOGRAPHIQUE

La première zone agro-écologique qui assure l'approvisionnement vivrier de Douala correspond à la zone côtière, l'arrière pays Bassa, le couloir du Mungo et l'actuelle province du Sud-Ouest.

La faiblesse de l'emprise humaine sur la nature forestière en pays bassa

Le pays bassa est constitué des départements de la Sanaga Maritime et du Nkam dont les populations partagent de nombreuses affinités sociologiques avec les Dwala. Son apport à l'approvisionnement alimentaire de Douala se réduit à des produits peu exigeants en main d'œuvre, cultivés souvent de manière extensive, expédiés par voie ferrée: huile de palme ou de palmiste, vin de palme, manioc, maïs.

Situé à l'extrémité occidentale du plateau méridional camerounais, le pays Bassa est une pénéplaine uniforme peu usée de 600 à 700 m d'altitude. L'homme a si peu influencé la nature que Champaud (1973: 22) parle de marquage discret sur le paysage. Dans cette zone forestière poussent quelques arbres fruitiers: manguiers, avocatiers, orangers, safoutiers (*pachylobus edulis*), bananiers, cocotiers, palmiers à huile. Si les conditions climatiques équatoriales favorisent une reprise rapide de la végétation naturelle après les cultures, il faut y voir le résultat d'une agriculture relativement «primitive» dans ses techniques et incapable d'assurer la maîtrise durable de l'homme sur la forêt. Maïs et arachides sont cultivés en proportions égales, tubercules, canne à sucre et plantain complètent la production. En raison de la faiblesse des densités humaines (environ 20 hab/km²), les pratiques agraires n'ont été ni modernisées ni intensifiées. Les techniques sont restées archaïques et basées essentiellement sur la culture itinérante avec de longues jachères.

La disponibilité des terres et la fertilité des sols dans le Mungo et le Sud Ouest

Le rôle fondamental que les départements du Mungo et de la Mémé jouent dans l'approvisionnement de la ville de Douala pour les produits comme la banane poyo, la banane plantain, l'igname ou le manioc, apparaît à plusieurs égards comme la rectification de la division arbitraire introduite par la colonisation franco-britannique. Sur les plans topographique, pédologique et faunique, il s'agit en réalité d'une seule et même région. En témoigne l'homogénéité de cette plaine qui s'étend entre Loum et Tombel, la présence des grandes chaînes montagneuses (le Char de Dieu ici, le Manengouba, le Koupé et le Lonako de l'autre côté). Enfin, la création de part et d'autre de grandes plantations capitalistes d'hévéas, de bananiers et de palmiers à huile confirme l'unicité de ces deux régions.

Encadrée par trois grands appareils volcaniques appartenant à la dorsale camerounaise: le mont Manengouba (2400 m), le mont Koupé (2025 m) et le mont Lonako (1822 m), le couloir du Mungo est une zone de transition entre la plaine côtière et les hautes terres de l'Ouest. Sur une distance de 135 km entre les ponts sur le Wouri et sur le Nkam, il constitue une unité administrative d'environ 3 700 Km² et correspond mieux à ce qu'il est convenu d'appeler «la zone périurbaine»³¹ de la ville de Douala.

Pour sa part le Sud-Ouest est dominé par le Mont Cameroun, haut de 4095 m. Ses éruptions successives de 1909, 1922, 1954, 1959, 1983, 1999 et 2000, ont été accompagnées d'écoulement de laves qui ont menacé les villages environnants (Muyuka, Ekona, Bakingili). Les coulées plus récentes constituent le substrat des sols bruns que l'on trouve dans la zone de Kumba relié au couloir du Mungo par la même plaine. Les pentes y sont faibles et l'activité volcanique n'y est marquée que par la présence de quelques cônes et lacs de cratères.

A partir de Mbanga, la fertilité des sols s'explique par la présence des cendres volcaniques émises soit par le mont Manengouba, soit par les

nombreux petits appareils volcaniques entre Loum et Mbanga. De manière générale, les sols du Mungo présentent les caractéristiques suivantes : profondeur de 50 cm, ph compris entre 5,5 et 6,6, CEC au moins égale à 10 meq/100 g de sol, taux de matière organique supérieur à 3%

Les sols bruns sur matériaux volcaniques récents dans la zone de Kumba, sur le pourtour du mont Cameroun sont identiques à ceux de la plaine centrale du Mungo entre Loum et Mbanga. Cette plaine qui couvre la région de Loum-MBanga dans le Mungo et Tombel- Kumba dans la Mémé supporte une forte concentration humaine et une intense activité agricole.

2.3.2 LES MOUVEMENTS MIGRATOIRES DANS LES ZONES D'APPROVISIONNEMENT DE DOUALA

A l'exception de la Sanaga Maritime en pays bassa, la mise en valeur et l'exploitation agricole des différentes zones qui assurent aujourd'hui l'approvisionnement vivrier de la ville de Douala ont été soumises à la colonisation des migrants venus des pays voisins ou des autres régions du Cameroun. Spontanées ou organisées, ces migrations commencent dès la période allemande et se poursuivent avec les Anglais et les Français.

A l'origine, ces migrations concernent toutes les ethnies du Cameroun notamment pour la mise en valeur et l'exploitation agricole et forestière du Mungo. Ewondo et Bafia du Centre, Boulou du Sud et Haoussa du nord sont aussi nombreux sinon plus que les Bamiléké de l'Ouest. Avec le mandat britannique en pays bakossi, bakwéri et bamenda, le territoire qui correspond aujourd'hui à la province du Sud- Ouest subira d'abord l'afflux des Ibo du Nigéria et des Bamenda de l'actuelle province du Nord-Ouest sur les Hautes terres de l'Ouest du Cameroun. Les Bamiléké déjà plus nombreux dans le Mungo et à Douala depuis la fin de la deuxième guerre mondiale arriveront timidement après l'indépendance du pays en 1960 et la réunification en 1961.

³¹ Comme le précise fort opportunément Franqueville (1997:9), le qualificatif « périurbain » reste assez imprécis. C'est l'hinterland, l'arrière - pays , la zone sur laquelle s'étend l'influence de la ville , principalement en fonction du volume démographique de la ville et des activités qu'elle déploie.

Dans la partie méridionale du pays bassa, la colonisation bamiléké s'inscrit dans le contexte de la politique de développement autocentré et des projets de développement rural intégré qui ont caractérisé les politiques économiques et sociales de développement des campagnes camerounaises pendant les trois premières décennies de l'indépendance.

L'immigration dans le Mungo

Ce sont les migrations qui vont donner au Mungo sa physionomie actuelle, lui conférant en même temps son rôle prépondérant dans la production vivrière et dans l'approvisionnement des villes. Toutefois, le peuplement et la mise en valeur agricole des riches terres du Mungo résultent de l'immigration bamiléké à partir des années 1940. L'émigration directement induite par l'économie des plantations commence avec la construction du «chemin de fer du Nord » Bonabéri- Nkongsamba en 1911. Si la première guerre mondiale bloque les départs entre 1914 et 1918, la suppression du laissez passer en 1946 facilite le va et vient entre le pays bamiléké et la région du Mungo et se traduit par le développement rapide des petites plantations individuelles qui supplantent progressivement les unités capitalistes.

L'émigration bamiléké s'est avérée d'autant plus efficace et durable que le mode de faire valoir est direct et la main-d'œuvre familiale. Dans la zone de Nkongsamba, c'est la diffusion de la caféiculture et l'ouverture des grandes plantations bananières entre Loum et Nyombé, après 1930 qui vont attirer un grand nombre de Bamiléké. Cette stratégie d'infiltration, d'installation, d'acquisition de terres et de création de petites plantations individuelles explique la place du Mungo parmi les différentes zones d'approvisionnement vivrier de Douala, mais aussi les tensions ayant débouchés sur les pogromes de 1967 à Tombel.

Des flux migratoires successifs dans le Sud-Ouest

Les migrations ont commencé dans le Sud-Ouest avec la constitution des grandes plantations. Elles se sont perpétuées en se diversifiant dans le temps. Les plantations, les chantiers forestiers, les villes et les zones rurales ont attiré vers elles les populations du Grassfield et du Nigéria oriental. Le

mouvement a commencé en 1955 et s'est accéléré après la réunification en 1961. La ville de Kumba, la plus importante de la région a vu sa population tripler entre 1953 et 1964.

La population actuelle de la province du Sud Ouest est la résultante de plusieurs flux migratoires, Courade (1974 :99). « *Aux migrations guerrières d'avant la colonisation ont succédé les migrations motivées par le travail, la recherche des terres, des zones de pêche ou de pâturage* ». Dans les zones de plantations capitalistes plusieurs couches d'émigrants d'origines ethniques diverses se sont succédé au gré des politiques de recrutement dans les plantations. L'administration coloniale a commencé par le recrutement des étrangers à la région : Krou du golfe de Guinée, Boulou, Bangwa, Ewondo et Bamenda. Sous le mandat britannique, les planteurs allemands gardèrent les Bakoko, les Ewondo et les Eton, mais diversifièrent leurs sources . Avec la création de la CDC et des plantations PAMOL, les Ibo prirent une place prépondérante qui leur sera ravie par les groupes du Cameroun anglophone après l'indépendance. Pour des raisons historiques et linguistiques, les originaires du Cameroun anglophone (ex Cameroun occidental) sont particulièrement nombreux dans les plantations. Ils sont bien représentés dans le Fako où ils pratiquent l'agriculture vivrière et commerciale. Les Ibos venus du Nigéria occupent une place primordiale dans les bourgs et dans les villes où ils monopolisent le petit commerce. Face à ces deux groupes, les Bamiléké ne jouent un rôle important que dans les villes comme Buea , Kumba, Muyuka ou Tombel où ils sont à la fois commerçants et agriculteurs.

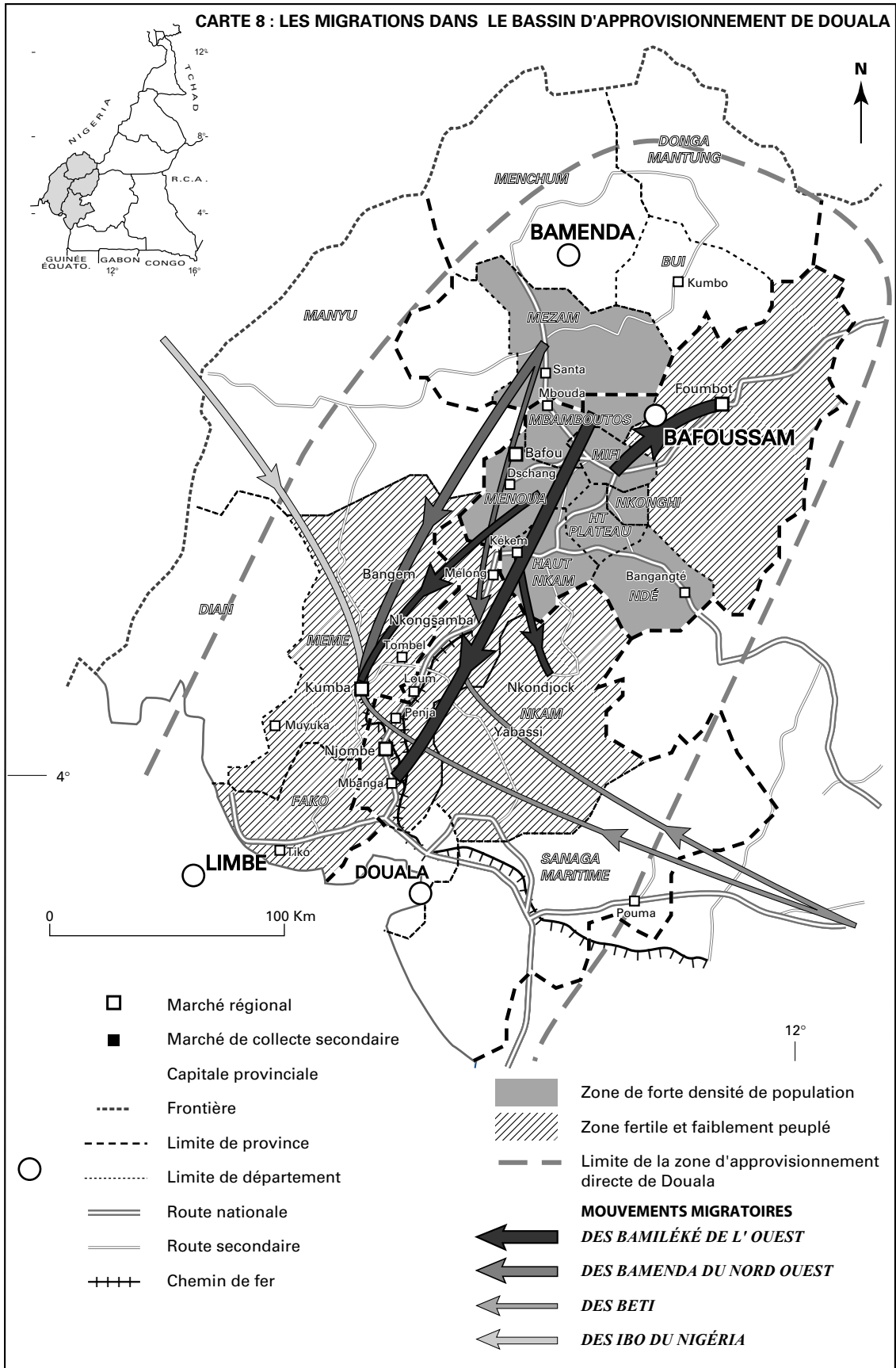
Les migrations récentes des Bamiléké dans L'Ouest

L'opération Yabassi-Bafang a compensé les difficultés d'accès à cette partie du pays. En raison de la proximité et des similitudes du milieu écologique, les chefferies les plus méridionales du Haut-Nkam fournissent le plus gros contingent des colons de l'opération. Mais ils sont rejoints plus tard par les originaires des autres départements (Mifi, Ndé, Menoua, Bamboutos).

Les contraintes écologiques ont empêché le développement des activités, réduisant son offre agricole. Mais, pressés par les besoins alimentaires, les pionniers de l'opération ont répliqué ici l'association sur les mêmes parcelles de cultures d'exportation et des cultures vivrières cumulant le maximum de cultures sur la parcelle défrichée. Il en est résulté l'accroissement de la production et de la part de cette zone dans l'approvisionnement des centres urbains Bafang , Yabassi et de Douala.

La réussite de la colonisation agricole entreprise sur l'ensemble du bassin d'approvisionnement de la ville de Douala (zone du Noun, couloir du Mungo zone du Sud-Ouest, zone de Nkondjock dans le cadre de l'opération Yabassi-Bafang, Sud-ouest du Plateau bamiléké dans les zones de Santchou et de Kékem) apparaît à plusieurs égards comme tributaire du milieu urbain. Elle ne se fait pas contre la ville, elle se développe au contraire en s'articulant au milieu urbain.

Dans ce processus de migration les petites villes permettent le relais vers les grandes cités. Elles ont pour rôle de provoquer une première étape de rassemblement, mais s'avèrent plus souvent incapables de retenir le migrant à cause de l'exiguïté de leur marché. L'amélioration du réseau routier contribue à renforcer cette polarisation par les grandes villes. Dans l'ensemble du Cameroun de l'Ouest, le migrant dispose d'un réseau de petits centres échelonnés le long des infrastructures routières ou ferroviaires du Mungo et de la Mémé. La **carte 8** présente les flux migratoires dans le bassin d'approvisionnement de Douala.



Source : Barbier 1983 et Courade 1974

3.3. LA PRODUCTION AGRICOLE DANS LES ZONES D'APPROVISIONNEMENT

C'est dès le XIX^{ème} siècle que les Dwala, en créant les premières plantations indigènes dans la région du Mungo en ont fait la principale zone d'approvisionnement de la ville de Douala. Les premières unités de production indigène gérées sur le modèle capitaliste furent créées dans Mungo méridional (Mbanga, Souza, Dibombari) puis vers Manjo et Loum. Les Dwala associaient déjà sur leurs exploitations les cultures d'exportation aux cultures vivrières (plantain et macabo). En 1913, un recensement agricole dénombre 240 plantations appartenant à des Dwala sur un total de 271 exploitations³². Si la banane est la principale culture à la hauteur de Mbanga, la production fruitière (orange, mangue, ananas, papaye³³) y connaît également un développement remarquable. Au delà de Melong, la vaste plaine des Mbos, jadis exploitée pour la production du riz par la SODERIM, a pris une importance plus grande dans l'approvisionnement de Douala grâce à l'augmentation de la production des fruits (ananas, pastèques), des tubercules (macabo, patate) et du plantain.

La proximité géographique à elle seule ne suffit pas pour expliquer le rôle du Mungo dans l'approvisionnement de Douala. La construction des voies de communications routières et ferroviaires dès l'époque coloniale et la présence des agriculteurs laborieux et entreprenants expliquent mieux le rôle de premier plan que la région du Mungo joue dans le ravitaillement de Douala.

L'offre des Hautes Terres de l'Ouest

A 300 km de distance de Douala, les hautes terres de l' Ouest sont devenues la première zone d'approvisionnement de Douala. La plaine des Mbos, la région de Kekem au Sud-Ouest du plateau bamiléké ou encore la plaine du Noun dans la région de Foubot en pays Bamoun ont également accueilli à des périodes différentes les migrants bamilékés. La colonisation

³² cité par Moby Etia P : les pays du bas Mungo, bas wouri , 1976 , thèse de géographie Université de Paris I

³³ Nous reviendrons plus en détail sur le développement de la production de la papaye pour l'approvisionnement de Douala dans le cadre des mutations récentes intervenues dans les zones d'approvisionnement de cette ville.

agricole de ces régions s'inscrit dans le cadre des stratégies mises en œuvre « *pour trouver des solutions internes au double problème de l'insuffisance des terres et de l'épuisement des sols* » (Dongmo, 1981 :164).

Après de nombreuses hésitations, les Bamiléké des chefferies Bandjoun et Bafoussam entament l'occupation et la mise en valeur agricole de la plaine du Noun où les sols constitués d'alluvions et de cendres volcaniques comme ceux du Mungo permettent la production d'une gamme extrêmement variée de cultures vivrières et maraîchères (igname, macabo, patate, maïs, haricot, pistache, tomate, choux, poivron, laitue, canne à sucre, etc.).

Sur le plan humain, beaucoup plus que par leurs caractéristiques pédologiques, les régions de Kékem et de Santchou apparaissent comme un morceau du Mungo détaché sur la rive gauche du Kam. Les trois départements du Haut-Nkam, de la Mifi et du Ndé y ont envoyé les premiers migrants suivis plus tard par les originaires de la Ménoua et des Mbamboutos (Dongmo, 1981:167).

Dongmo 1976, 1981; Champaud 1983, Franqueville 1985 et 2000 Engola Oyep, 1997 ont mis en exergue le rôle prépondérant de la région des hautes terres de l'Ouest dans le ravitaillement de Douala. La réponse de la région à l'appel des marchés urbains s'est traduite par l'intensification de la production et l'introduction des plantes nouvelles (poivron, haricot vert, choux, poireau, persil, pomme de terre etc.). Toutefois, il faut se situer dans le contexte des projets de développement rural intégré³⁴ ou autocentré pour comprendre l'importance de la région des *grassfields*³⁵ dans l'approvisionnement de Douala.

³⁴ Le concept de développement rural intégré procède de la reformulation des politiques de développement rural dans le tiers monde par les organismes internationaux au cours de la décennie 1960-1970. A partir de 1974, la Banque Mondiale accorde la priorité au financement des projets de développement rural qui prennent en compte l'ensemble des facteurs internes et externes, économiques et sociaux pouvant contribuer à l'amélioration des conditions de vie des populations rurales.

³⁵ Dans la littérature scientifique sur les hautes terres de l'Ouest, les auteurs ne donnent pas toujours le même contenu au terme Grassfields. Pour Courade (1974) le terme Grassfield désigne essentiellement les peuples qui occupent l'actuelle province du Nord-Ouest. Il établit la différence avec les autres peuples de la zone anglophone du Cameroun (les Bakossi et les Bakweri du Sud-Ouest). Warnier (1993) réduit les Grassfield aux Bamiléké et désigne les populations du Nord Ouest comme des Bamenda. En réalité le terme grassfield désigne les deux peuples de l'actuelle province du Sud Ouest et la partie bamiléké de la province de l'Ouest. Grassfield = Bamiléké+Bamenda.

En effet, jusqu'à la fin des années 1970, l'Etat a doté chaque région du Cameroun sinon d'un projet de développement rural intégré, du moins d'une société agro-industrielle. Dans la province de l'Ouest, c'est à travers le Projet de Développement Rural de la Province de l'Ouest (PDRPO) et la Société de Développement de la Riziculture dans la plaine des Mbo (SODERIM) que la puissance publique a donné aux producteurs les moyens d'assurer durablement le ravitaillement de centres urbains.

En 1984, le Projet de Développement Rural de la Province de l'Ouest a pris le relais du Projet Hauts Plateaux de l'Ouest. Certains volets du projet (aménagement et mise en valeur des bas-fonds, amélioration qualitative et quantitative des cultures vivrières, construction et entretien des pistes rurales) ont contribué à l'augmentation de la production agricole dans les campagnes de l'Ouest du Cameroun.

Le volet aménagement et mise en valeur des bas fonds du PDRPO a permis l'extension des superficies cultivées. Dans plusieurs régions de la province, le projet a permis l'aménagement et l'exploitation agricole des vallées qui présentent des potentialités certaines en matière de production agricole, (sols alluviaux ou limono sableux ayant bénéficié du ruissellement des eaux et des apports d'engrais venant des pentes environnantes, forte densité du couvert végétal qui limite l'évaporation et humidité permanente permettant la mise en culture même pendant les saisons les plus sèches de l'année). (Hatcheu, 1993:28-31). Plus de 700 hectares de terrain ont été aménagés et distribués aux paysans dans le cadre de ce projet qui a permis d'accroître la production du maïs, de l'arachide, du plantain, de la banane de la pomme de terre, du chou, de la carotte, du poivron et du haricot vert et autres légumineux. **Le tableau 22** ci-dessous indique l'évolution des rendements et de la production de certaines de ces cultures.

Tableau 22: *Evolution des rendements dans les bas-fonds du PDRPO entre 1984 et 1990*

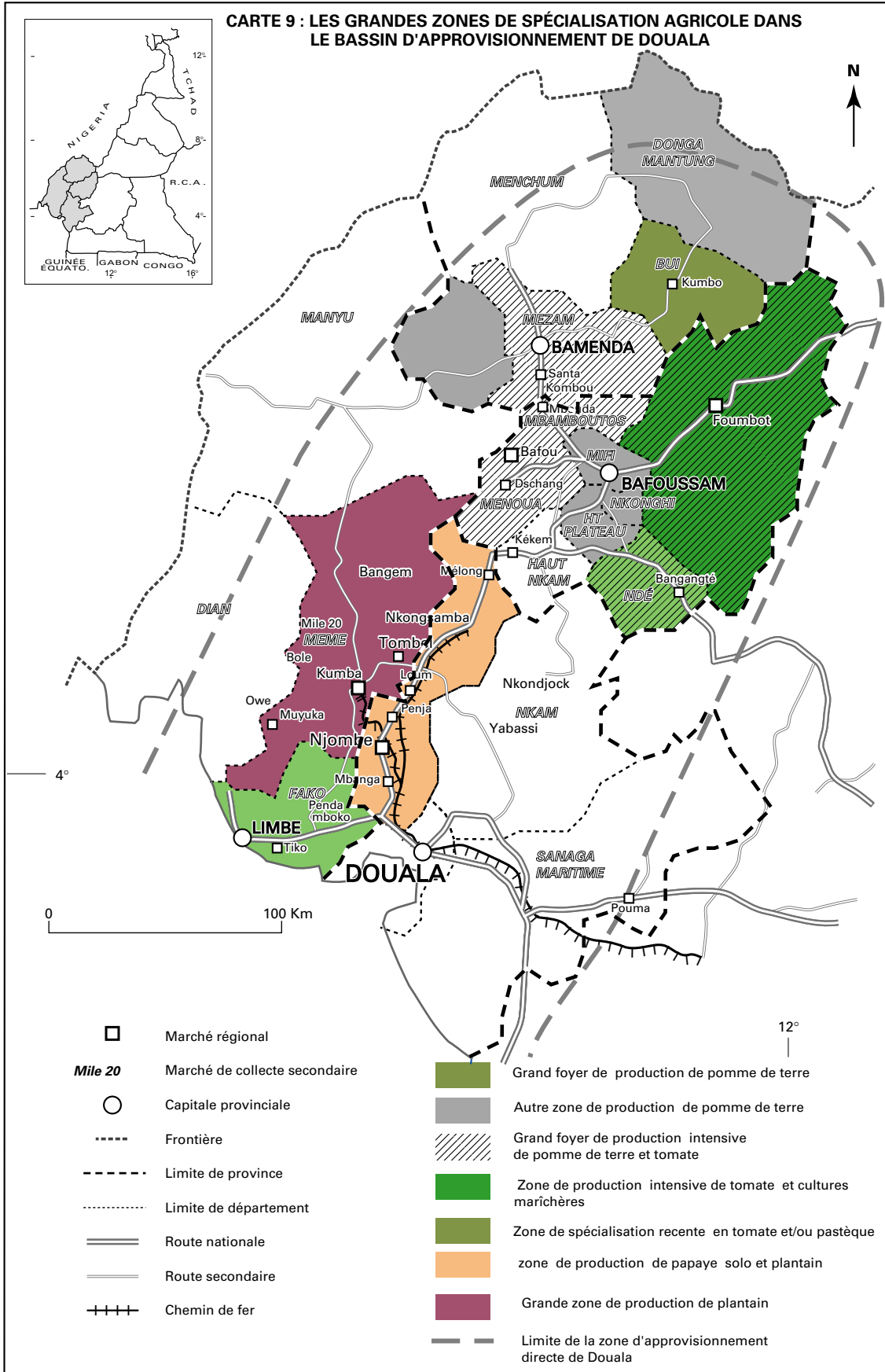
Culture	Rendement moyen à l'hectare en Kg/ha		Taux d'augmentation de la production (%)
	1984	1990	
Banane	20200	22700	13
Plantain	15400	18300	18
Maïs	2000	2600	28
Haricot	390	455	17
Arachide	1120	1300	16
Tubercule	5000	5600	16
Pomme de terre	2000	2600	37

Source : Banque Mondiale cité par Hacheu 1993

Pour la commercialisation, les perspectives en matière de débouché étaient basées à la fois sur les prévisions d'un taux de croissance démographique annuel de 2,7% et l'augmentation annuelle du revenu par habitant de 3% qui permettaient un accroissement de la demande locale et à terme une hausse des prix des cultures vivrières. De même les progrès de la demande dans les pays voisins devaient renforcer cette demande. On estime qu'entre 1984 et 1989 le Projet de Développement Rural de la Province de l'Ouest a permis d'augmenter la production vivrière de la région d'environ 160 000 tonnes. 75% de cette augmentation est consommée sur place ou vendue à la population urbaine de la province, le reste est commercialisé dans les autres villes du pays et alimente le commerce sous régional.

Trop de contraintes pèsent sur l'agriculture urbaine à Douala. La situation côtière de la ville sur l'estuaire du Wouri s'ajoute à un site plat et à l'abondance des précipitations pour favoriser le développement de la végétation de mangroves et la stagnation des eaux annihilant toute activité agricole. Toutefois, la position portuaire et la fonction industrielle de cette grande métropole expliquent mieux les demandes concurrentielles du sol urbain. Douala dépend par conséquent des circuits plus ou moins lointains pour son approvisionnement vivrier.

L'essentiel de l'offre vivrière de Douala est assurée par le Mungo, le Sud-Ouest et les hautes terres de l'Ouest du Cameroun. D'autres régions bien plus lointaines se sont spécialisées dans certaines filières pour répondre à la demande du marché alimentaire de Douala



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

Les Dwala furent les premiers à penser la mise en exploitation des terres du Mungo au service de l'approvisionnement vivrier de la ville de Douala. Dans la province de l'Ouest d'où ils sont originaires, l'appropriation des innovations dans le cadre des projets de développement intégré, les migrations «internes» vers la plaine du Noun et vers la zone de Kékem et de Santchou s'ajoutent à une vieille civilisation de commerce régional de Kola pour expliquer les mutations qui ont permis à cette région bien plus éloignée d'asseoir une certaine primauté dans l'approvisionnement alimentaire de Douala..

La situation n'est pas restée statique. Les zones de production n'ont pas été épargnées par les mutations qui ont marqué l'économie camerounaise à partir de la deuxième moitié des années 1980. Les acteurs ont dû se spécialiser et spécialiser les espaces pour s'adapter à la crise de l'emploi et à la baisse des revenus liée à l'effondrement des cours du café.

Chapitre 3: LES MUTATIONS DANS LES ZONES DE PRODUCTION ET L'EMERGENCE DE NOUVELLES FILIERES MARCHANDES.

Depuis 1960, la production agricole dans le bassin d'approvisionnement de Douala connaît de profondes mutations. Dans le Mungo et sur les hautes terres de l'Ouest, le départ des colons et la cession des plantations aux nationaux ont marqué la première étape. La fin des accords internationaux sur le café et le Cacao en 1989 et les perturbations macro économiques des quinze dernières années ont accéléré le processus. Condamnés à trouver de nouvelles sources de revenu, citadins et ruraux ont dû **inventer de nouvelles stratégies** et innover dans les techniques de production et de commercialisation des produits vivriers pour résister aux coups et contrecoups de la nouvelle donne socio-économique. Sur les hautes terres de l'Ouest et surtout en pays bamiléké, la situation était d'autant plus préoccupante que tous les facteurs structurels qui avaient favorisé le développement de la culture du café Arabica avaient disparu.

Concilier l'évolution des habitudes de consommation et de la demande alimentaire en milieu urbain, les conditions et les capacités de production en campagne, constituait de nouveaux défis. De nouvelles zones de production ont émergé et se sont spécialisées dans les filières plus compétitives et susceptibles de rémunérer tous les acteurs. Sur les marchés de Douala, les demandes concurrentes des autres villes locales, nationales et sous-continrentales constituent un facteur d'instabilité des prix à la consommation.

L'approche filière permet de comprendre les pratiques et les innovations des acteurs, mais également la faillite du modèle rentier. La spatialisation des filières comme des zones de production suppose qu'il existe une relation entre les niveaux d'organisation, les techniques utilisées, les échelles et les espaces de référence. Certaines filières (banane plantain, pomme de terre, tomate et papaye) représentatives du système de

commercialisation des produits vivriers au Cameroun permettent de bien comprendre les mutations actuelles. La demande en banane plantain connaît une forte hausse. La tomate représente les cultures maraîchères qui constituent un marché d'autant plus important qu'elle est le constituant essentiel pour la préparation des sauces pour tous les groupes ethniques et pour toutes les catégories de revenus. La pomme de terre présente d'importantes potentialités agro-industrielles. L'intérêt de la papaye tient à son apport à l'équilibre nutritionnel et au rôle fondamental qu'elle joue comme source de revenu pour les populations pauvres. De plus, la variété solo est au centre de la stratégie de morcellement qui a donné un dynamisme nouveau à la commercialisation des fruits dans les villes camerounaises. Dans le système caféier-vivrier de l'Ouest et du Mungo, fruits, maraîchers et pomme de terre tendent à se substituer au café dans sa fonction monétaire. Dans le Sud-Ouest, la banane plantain résiste à l'omniprésence des plantations industrielles.

3.I. LA REVANCHE DES CULTURES VIVRIERES, FRUITIERES ET MARAICHERES

Trois systèmes de production ont dominé l'agriculture dans le bassin d'approvisionnement de Douala jusqu'à la mise en place des politiques d'ajustement structurel au Cameroun :

1- Le Système de production capitaliste dominé par des grandes exploitations agro-industrielles dans le Sud-Ouest et le Mungo, et représentée sur les Hautes terres de l'Ouest par les plantations de la CDC

2- L'agriculture paysanne marchande qui associe cultures vivrières et café Arabica sur les hautes terres ou le café robusta dans le Mungo et le cacao dans le Sud-Ouest) ;

3- la production vivrière destinée à l'autoconsommation et à la commercialisation dans les centres urbains.

Dans l'Ouest et le Mungo, l'expansion du commerce des cultures vivrières et maraîchères apparaît à plusieurs égards comme une revanche sur le café. Produit sur de petites exploitations familiales, le café a constitué la principale source de revenu monétaire pour les paysans de l'Ouest et du Mungo pendant plus de trois décennies. Dans les provinces de l'Ouest et du

Nord-Ouest l'arabica a permis la création de deux entreprises coopératives : L'Union Centrale des Coopératives Agricoles de l'Ouest et la North-West Cooperative Association. Pourtant, Malgré leurs performances socio-économique, elles n'ont pas pu résister à la crise (Courade et al,1992)

Aujourd'hui c'est le système de production paysan largement dominé par les femmes qui porte l'économie de cette région. Après avoir longtemps douté de la capacité des cultures vivrières et maraîchères à se substituer au café et hésité à abandonner une culture qui a profondément marqué l'histoire et l'économie de la région, les paysans ont définitivement opté pour la solution radicale (OCISCA, 1991 et 1994, Janin,1995, Hatcheu 1999). Mais cette option vivrière et maraîchère n'est-elle pas une évolution normale et prévisible au vu de l'évolution des prix du café sur le marché international pendant ces dix dernières années?

3.1.1 LA FIN DU CAFE

La morosité actuelle du marché mondial du café peut être considérée comme la troisième phase d'une évolution cyclique qui commence avec la fin des accords internationaux sur le café en 1989. Entre les campagnes 1987/1988 et 1991/1992, le prix du kilogramme de café Arabica payé au producteur est passé de 520 FCFA à 250 FCFA. La dévaluation du FCFA en 1994 se caractérise par une envolée des cours sur le marché international et par une augmentation conséquente des prix payés aux producteurs. Sur le marché mondial le café camerounais atteint le pic de 2795 FF les 100 kg en 1994 et les prix aux producteurs ont atteint 1100 FCFA/kg voire 1300 FCFA/Kg dans certaines localités (Hatcheu, 1998). En revanche, depuis 1997, les cours de ce produit n'ont pas cessé de baisser. Ils atteignent aujourd'hui leur niveau le plus bas à cause du tassement de la demande mondiale, et de la progression de la production des pays latino-américains (Brésil et Colombie). Le déclin de l'arabicaulture au Cameroun ne s'explique pas seulement par la conjoncture internationale, les causes de l'effondrement sont également structurelles.

Les producteurs camerounais ont subi les effets pervers des politiques d'ajustement structurel et de la libéralisation totale de cette filière à partir de 1995. Le désengagement de l'Etat a laissé le producteur et les coopératives face à une myriade d'exportateurs privés. La prolifération des acheteurs et des exportateurs privés s'est traduite par la multiplication des arbitrages sur l'offre camerounaise de l'Arabica et la décote de ce produit. Comme le précise Grangeret Owona (1995), *“ce changement d'environnement économique est d'autant plus ressenti qu'il intervient au moment où les exploitations caféières ont déjà perdu une partie de l'autonomie et de la souplesse qui caractérisaient leur fonctionnement d'antan”*.

Non seulement les plantations et les planteurs ont vieilli, mais la miniaturisation des exploitations et l'avènement des femmes veuves comme chefs d'exploitation a parachèvé la déstabilisation des bases sociales de l'expansion de la production paysanne des cafés Arabica et Robusta. Enfin, l'arrêt total des subventions aux intrants et la hausse vertigineuse des prix après la dévaluation du FCFA se traduisent par la baisse de la fertilisation et du traitement phytosanitaire et, partant, la baisse des rendements. La décadence du café a été d'autant plus durement ressentie qu'elle a fini par emporter l'UCCAO, le symbole de la réussite et du “ dynamisme Bamiléké ” (Dongmo, 1983).

La libéralisation totale de la filière café Arabica s'est traduite par la coupure progressive du cordon ombilical liant les principales coopératives. L'Uccao a perdu des parts importantes de marché³⁶ et sa capacité à encadrer les producteurs. Grâce aux excédents de la Coopérative Agricole des planteurs de la Ménoua (CAPLAME) et la Coopérative Agricole des Planteurs de la Mifi (CAPLAMI), l'Union a pu soutenir leurs consocuteurs déficitaires. Dans le département du Noun en pays Bamoum, la Coopérative Agricole des Planteurs du Noun (CAPLANOUN) a finalement succombé à l'offensive du vivrier marchand (tomate, haricot, maïs, etc.). Dans le Nord-Ouest, la NWCA a été emportée dans le tourbillon du déficit de la filière café évalué à 100 milliards au moment de la dévaluation, entraînant la liquidation de l' Office Nationale de

commercialisation des produits de bases, les “joyaux du prince” (Courade 1994).

Face à cette déliquescence des structures d'encadrement, le producteur se devait de trancher le dilemme suivant : produire pour un marché lointain régi par une mystérieuse «main invisible » ou travailler pour le marché local, notamment urbain. L'incapacité des coopératives à prendre en charge l'organisation de la production et de la commercialisation des cultures vivrières a favorisé l'option vivrière. L'UCCAO a bien tenté, mais sans succès, l'expérience de la production et de la commercialisation du haricot vert et du soja. Deux autres sociétés agro industrielles (PROLEG et SCAN) essaient de commercialiser le haricot vert à Bandjoun pour la première, et la tomate à Foubot pour la seconde. Mais les difficultés auxquelles elles sont confrontées imposent d'approfondir l'analyse.

Il s'agit désormais de savoir si les organisations professionnelles des producteurs que certains bailleurs de fonds encouragent à prendre en charge la commercialisation des cultures vivrières et maraîchères sont vraiment crédibles? Difficile à dire dans une situation de pauvreté qui interdit toute stratégie à long terme. Si les institutions financières internationales misent sur “ les cultures pérennes ³⁷” pour permettre aux Etats africains de rembourser leurs dettes, et se maintenir dans les échanges, paysans des hautes terres et du couloir du Mungo et citadins Doualais ont tiré les leçons de la fin du café.

Plusieurs facteurs indiquent que les producteurs ont à présent trouvé des stratégies adaptées au nouveau contexte économique. On n'a pas trouvé une culture de substitution au café arabica, mais l'approvisionnement des populations urbaines a permis une certaine spécialisation des acteurs et des campagnes.(Grangeret- Owona 1994).

La crise de la caféiculture et le développement des voies de communications routières ont ouvert de nouvelles perspectives à la commercialisation des cultures vivrières et maraîchères. Après la dévaluation du FCFA, les grands et vieux planteurs n'ont pas abandonné “l'arbre à

³⁶ Les enquêtes OCISCA au cours de l'année 1996 après la libéralisation complète de la filière café cacao indiquent la répartition suivante de la commercialisation du café dans la province de l'ouest : UCCAO 49, 6 % ; Acheteurs Privés 47,9% autres 2, 5%.

³⁷. Les conclusions de la Conférence internationale de Yamoussoukro, sur l'avenir des cultures pérennes sont sans équivoque sur les options très favorables de la Banque mondiale et de l'Union Européenne en faveur du caféier, du cacaoyer, de l'hévéa et du palmier à huile.

argent”. Ils ont diversifié la production en donnant une place plus importante au bananier plantain ou à la papaye solo pour les uns et en se spécialisant dans la production des cultures maraîchères pour les autres. L'accroissement des cultures vivrières au détriment du café sur de petites exploitations est devenu la règle. Bien qu'il n'y ait qu'un cycle pour la majorité des cultures, la pratique des cultures intercalaires est si fréquente que le nombre de plantes en association est en moyenne de sept ou huit. Malgré les contraintes démographiques et écologiques, ce système permet d'atteindre une production optimale susceptible de garantir la sécurité alimentaire des familles et de dégager un surplus commercialisable. **Le schéma 1** montre le déclin du café et le processus d'émergence du vivrier marchand au Cameroun

Le développement de la commercialisation des cultures vivrières indique les nouvelles options des paysans et des citadins. Croissance démographique et paupérisation accrue des paysans sont à la base de ces changements. La restructuration de l'économie camerounaise s'est traduite au fil des ans par la réduction des possibilités d'emploi et la précarité des conditions de vie dans les centres urbains (voir chapitre 7). La baisse des revenus en milieu rural a donné un coup de frein à la scolarisation des jeunes. L'impossibilité pour **la nouvelle génération** de créer des nouvelles exploitations caféières à cause des contraintes foncières et de la baisse de la rémunération des producteurs a fait des secteurs vivriers et maraîchers plus que des secteurs refuges, les nouveaux piliers de l'économie. Reste à savoir combien de temps cette situation va durer.

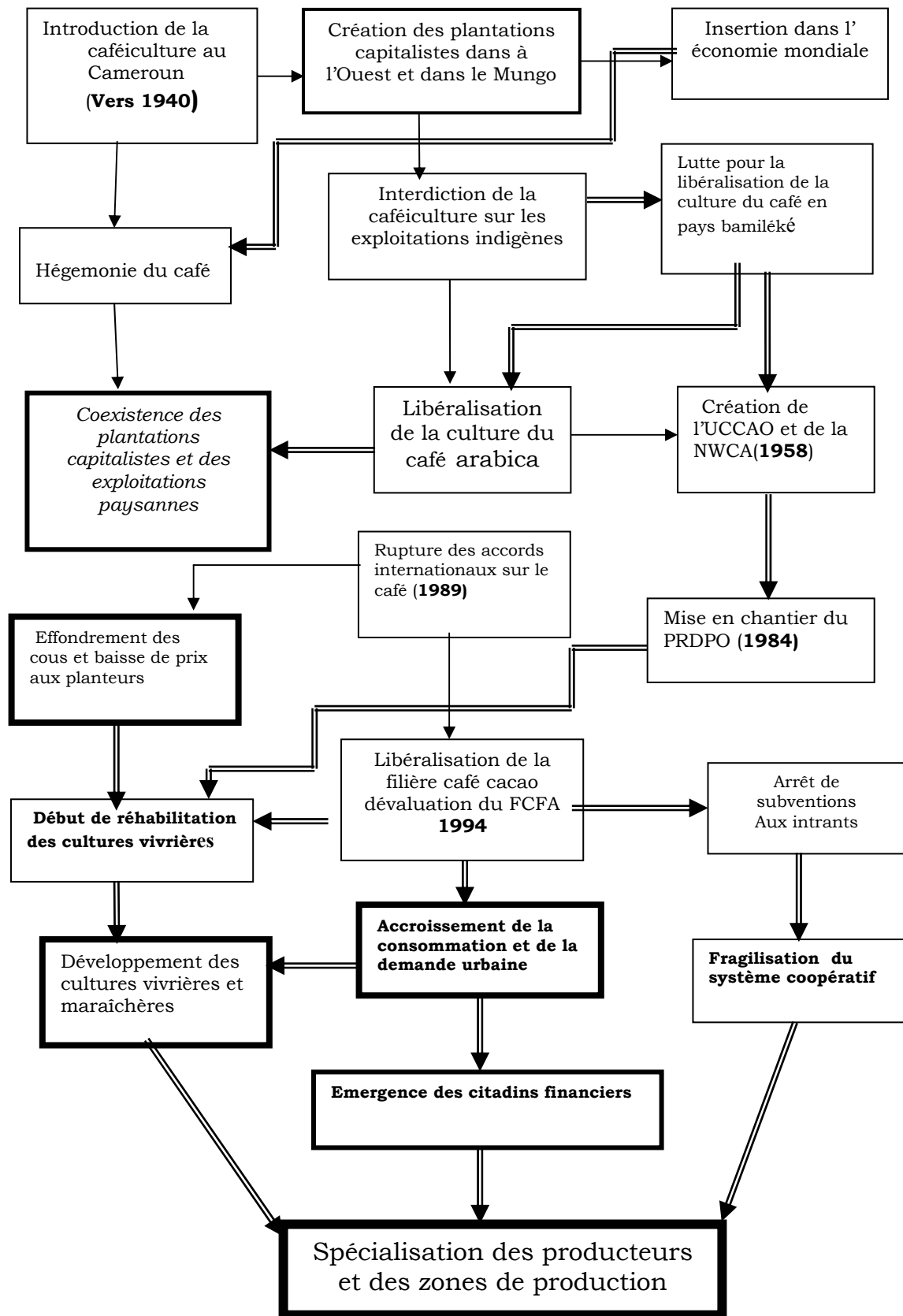


Schéma 1 : Processus de spécialisation agricole dans le bassin d'approvisionnement de Douala

3.1 .2 LA BANANE PLANTAIN RESISTE AUX PLANTATIONS INDUSTRIELLES DANS LE MUNGO ET LE SUD-OUEST

La province du Sud-Ouest assure à elle seule plus de 70% de l'offre de la banane plantain à Douala. Les exigences écologiques du bananier plantain (2 à 3 m d'eau par an tombant tout le long de l'année) limitent encore sa zone de culture au Cameroun méridional.

Cultivé en association sur de petites exploitations paysannes avec d'autres plantes, les rendements du bananier plantain atteignent à peine 10 tonnes à l'hectare. Jusqu'à la création du Centre de Recherche sur le Bananier Plantain (CRBP) à Njombé, la recherche agronomique avait marginalisé ces variétés destinées surtout à l'autoconsommation. La production agricole dans cette région qui constitue l'une des plus anciennes zones d'approvisionnement de Douala est caractérisée par l'omniprésence des grandes plantations agro-industrielles. Trois compagnies dominent la région : La Cameroon Development Corporation (plus de 50 000 ha), la Société Camerounaises des Palmeraies (SOCAPALM) avec 18 500 ha de palmier à huile et la Société des Plantations Nouvelles de Penja (SNP) propriétaire de 3 000 ha de terrain entre Njombé et Loum.

Dans le Sud-Ouest la banane plantain est encore une culture vivrière. Les rendements se situent entre 5 et 15 tonnes à l'hectare. Le niveau de production s'explique en grande partie par sa faible densité dans les associations culturales, le peu de soins apportés à la culture, l'absence d'un contrôle efficace des parasites. Si de manière générale la production de la banane plantain est une activité masculine, dans ces deux régions, elle est associée aux cacaoyers et vivriers dans la province du Sud-Ouest et aux caféiers, macabo, manioc ou maïs dans le Mungo.

Sur les sols les moins fertiles, aux deux extrémités méridionale et septentrionale du département du Mungo, Penda Boko et Mélong dans le prolongement géographique de la région de Bangem sont les principales zones de production et de commercialisation de la banane plantain. Traversées par la route Douala-Bafoussam-Bamenda par Nkongsamba, elles

sont concurrentes l'une par rapport à l'autre dans la mesure où le marché se tient le même jour dans les deux localités comme dans toutes les villes du département. A Penda Mboko, les planteurs contournent le handicap des conditions pédologiques peu favorables par l'exploitation des bas-fonds marécageux et en jouant sur l'avantage de la proximité et de la facilité d'accès au marché de Douala (50 km). La zone de Mélong bénéficie de l'étendue de son arrière pays. Ici, la production de la banane plantain a toujours bénéficié d'une parfaite complémentarité avec la production du café Robusta en termes de fertilisation chimique et organique (parce en provenance des usines de décortilage de café)

Les provinces de l'Ouest et du Nord-Ouest assurent le reste de l'approvisionnement de Douala en banane plantain, 20 à 25% des quantités offertes selon les périodes. La production est surtout concentrée dans la zone de Santchou, prolongement naturel de la région de Mélong, dans les bas-fonds de la Menoua, de la Mifi et du Noun ou le long des certains cours d'eau (rives du Noun dans la zone de Foubot notamment). Ici encore la banane plantain est produite en association avec d'autres cultures. L'importance de l'offre de cette région tient non seulement à l'abondance de la production mais davantage à la stratégie de production paysanne qui a fait du plantain une culture de rente au même titre que le café Arabica. Dans l'Ouest particulièrement, la production de la banane plantain bénéficie de la minutie des pratiques culturales: édification de billons et fertilisation organique (ordures ménagères en l'occurrence). La longue saison pluvieuse est mise à profit pour organiser une rotation complexe de cultures sur le même champ, au cours de l'année, (OCISCA, 1994).

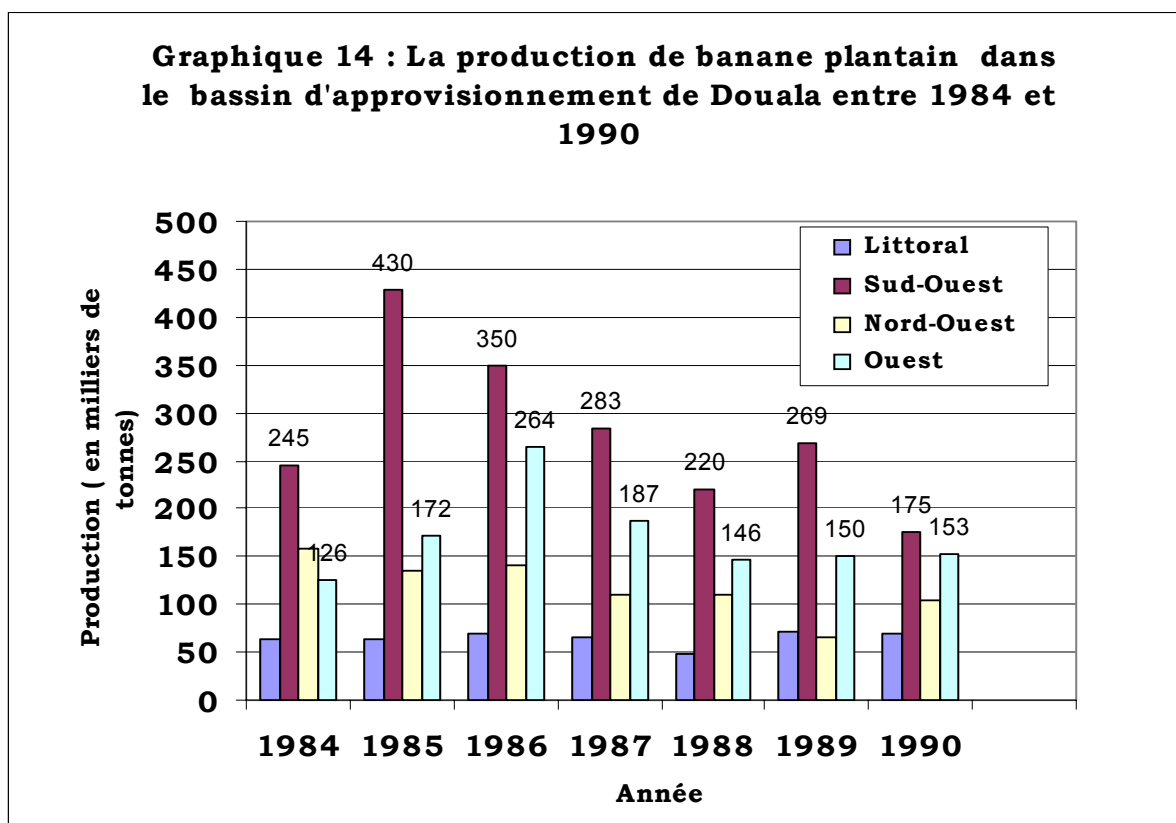
Dans cette partie du pays, le bananier plantain occupe environ 2 % de la superficie cultivée. Au cours de ces dernières années, la surface réservée au bananier plantain a augmenté de 22 % dans l'Ouest et diminué de 16 % dans le Nord-Ouest. Malgré la dispersion de la production, la commercialisation est facilitée par la rotation de la tenue des marchés, la proximité des marchés de collecte les uns par rapport aux autres, la spécialisation des marchands et surtout la forte densité des réseaux routiers et des pistes de collecte. Le **tableau 23** donne des indications sur l'évolution

de la production de la banane plantain dans le bassin d'approvisionnement de la ville de Douala.

Tableau 23: Evolution de la production de bananes plantain dans le bassin d'approvisionnement de Douala entre 1984 et 1990 (en milliers de tonne).

Région \ Année	Littoral	Sud-Ouest	Nord-Ouest	Ouest	Total
1984	64	245	151	127	1 002
1985	63	430	136	172	1 238
1986	70	350	141	264	1 310
1987	67	283	111	187	949
1988	49	221	112	146	854
1989	72	269	66	150	1 136
1990	71	172	105	1534	870

Source : Enquêtes agricoles annuelles, MINAGRI Cameroun, citée par Bikoi 1998



Source : Enquêtes agricoles annuelles, MINAGRI Cameroun, citée par Bikoi 1998

La production de la banane plantain a atteint le niveau record dans la province du Sud-Ouest en 1985 (plus de 400 000 Tonnes) avant d'amorcer une baisse continue jusqu'en 1990 où elle se situe à un niveau presque identique à celle de la province de l'Ouest qui est restée constante au cours

des trois dernières années de la période. La baisse de la production dans la province du Nord Ouest peut s'expliquer par la place relative de ce produit dans l'alimentation locale, le faible niveau de commercialisation, la longue distance par rapport à Douala et surtout l'enclavement de cette région où le réseau routier est réduit à la seule *ring road*

3.1.3 L'EMERGENCE DE LA PAPAYE SOLO DANS LE MUNGO

Le secteur fruit représente avec les légumes, une valeur de production finale estimée à 154 milliards de FCFA, soit 3% du PIB du Cameroun en 1997/1998 (Temple, 1997). Sa contribution à l'équilibre de la sécurité alimentaire tient à son apport en éléments nutritionnels et surtout à l'accroissement des revenus des populations qui en assurent la production et la commercialisation. A plus de 70%, la production camerounaise d'ananas est concentrée dans le Mungo principalement entre Njombé, Mbanga, Penja et Loum où elle subit la rude concurrence de la papaye solo.

La spécialisation de la zone centrale du Mungo dans la production de la papaye solo est, sans aucun doute, l'une des grandes innovations intervenues dans la production fruitière de la plus ancienne zone d'approvisionnement de Douala. Le phénomène est d'autant plus remarquable qu'il s'agit de la plus grande zone de production de banane destinée à l'exportation. Les premiers migrants bamiléké qui ont pu acquérir les parcelles dans cette région ont surtout planté du café Robusta tandis que les femmes s'adonnaient aux cultures vivrières d'autoconsommation. La production des fruits, (oranges, mandarine et mangues), était plutôt marginale et localisée dans l'arrondissement de Dibombari entre Mbanga et Souza.

La réorientation des stratégies vers les produits destinés à la consommation des centres urbains nationaux constitue incontestablement l'une des caractéristiques les plus marquantes de la production fruitière de la plaine centrale du Mungo. Dans la compétition entre les filières camerounaises et ivoiriennes sur le marché européen, la production de l'ananas a été progressivement abandonnée par les sociétés capitalistes au

profit de la banane. Jusqu'en 1985 en effet, le marché national était approvisionné par les "déchets" des exportations, les petits producteurs n'ayant pas la capacité d'investissement suffisante pour entretenir une culture spécialisée.

Le développement de la papaye solo y est récent bien que son introduction remonte aux années 1960. C'est que la papaye est un fruit de plus en plus apprécié par les consommateurs urbains. Plusieurs facteurs expliquent l'expansion de la commercialisation filière papaye solo au Cameroun:

- En aval de la filière, l'activité a été dopée par la présence à Douala du marché de la Gare de New-Bell spécialisé dans le commerce de fruits.(voir chapitre 5) D'autre part, en raison du rétrécissement du marché de travail à Douala à partir des années 1990, une bonne frange de la population jeune, s'est orientée vers la commercialisation des fruits et légumes ;

- En amont, l'expansion de la culture et de la commercialisation de la papaye Solo date de 1998. Elle est à la fois le résultat des recherches dans la station de l'IRAD (Institut de Recherche Agronomique pour le développement) à Jombé. Des techniques de vente mises au point par les vendeurs ambulants à Douala. Par rapport à l'ananas, la papaye solo présente l'avantage d'être facile à la production et moins exigeante en termes d'investissement financier³⁸.

La stratégie de vente consiste en une certaine division du travail où le grossiste assure la liaison entre la zone de production et le marché de gros. L'épouse gère les stocks et les relations avec les détaillants ambulants. Accrochés à leur pousse-pousse, ils arpentent toutes les artères et places publiques de la ville. Ils suivent le client là où il se trouve (place du marché, bureaux administratifs, gares routières, points de stationnement des grands carrefours etc.). Ces propos permettent de mieux comprendre les logiques et les pratiques en œuvre : *"C'est vraiment par hasard que vous me trouvez ici sur le marché de New-Deido. Je suis un détaillant ambulant qui va à la*

³⁸ La rentabilité financière des investissements dans cette filière serait la plus élevée de toute la filière fruit.

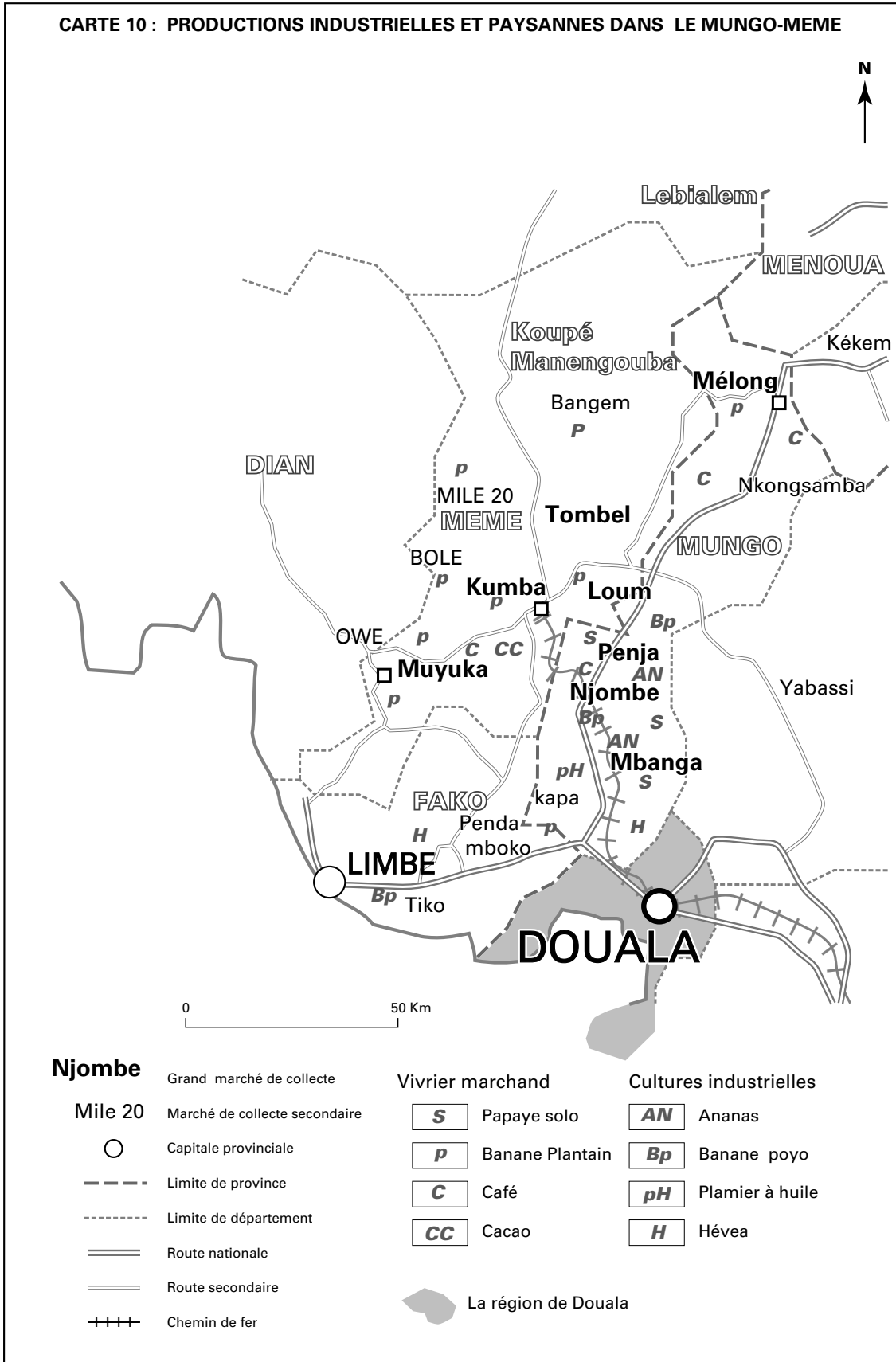
recherche de la clientèle. Je parcours la ville d'un bout à l'autre à la recherche de ma pitance et pour cela j'endure la souffrance. Je ne paie aucune taxe". Ils proposent un produit prêt à consommer en adaptant l'offre au pouvoir d'achat des consommateurs et dans des conditions d'hygiène acceptables. Le fruit (ananas, papaye, orange, pastèque, goyaves) est épluché au préalable, puis coupé en tranches, conditionnées dans des sachets plastiques vendus prêts à consommer au prix de 100 FCFA le sachet. Cette stratégie a permis de généraliser la consommation des fruits dans cette ville chaude, non seulement comme dessert, mais partout et à chaque instant de la journée.

Il s'est ainsi créé un vaste marché de commercialisation de papaye solo le long de la route Loum-Douala et dans les rues de toutes les grandes villes du Cameroun méridional (Douala, Bafoussam, Yaoundé, Bamenda, Nkongsamba)

Il a fallu également des stratégies d'approvisionnement adaptées de la part des grossistes. Pour certains opérateurs, le refus des multinationales bananières de financer la production et la collecte de la papaye et de l'ananas a été salutaire. Comme le précise l'un d'eux, " la culture de *la papaye est devenue une affaire des jeunes et des pauvres. Ce sont les jeunes grossistes qui prennent le risque d'investir dans la production*".

Si le département du Mungo est la principale zone de production fruitière (agrumes, papayes, ananas, mangue, goyaves) du Cameroun méridional, la presque totalité de l'approvisionnement de Douala en avocat et en pastèque est assurée par la province de l'Ouest. le Noun, le Ndé et la zone de Galim dans les Bamboutos se partagent le marché de la pastèque (voir photo 3). Toutefois la pomme de terre et la tomate sont des spéculations pour lesquelles les hautes terres détiennent le monopole pour l'approvisionnement maraîcher de Douala.

CARTE 10 : PRODUCTIONS INDUSTRIELLES ET PAYSANNES DANS LE MUNGO-MEME



3.1.4 LA SPECIALISATION MARAICHERE DES HAUTES TERRES DE L'OUEST

Malgré le départ massif d'une frange importante de sa population vers les centres urbains et les autres régions à forte potentialité de productions agricoles, le spectre de surpeuplement hante toujours les hautes terres de l'Ouest et plus particulièrement le pays bamiléké. Les densités dépassent 250 hab/km² dans plusieurs chefferies de ce minuscule territoire dont la superficie totale équivaut à peine à celle du département voisin du Noun. Au-delà de l'épineuse question foncière que la pratique de l'héritier unique a momentanément résolue, le regroupement d'un effectif important de population pose d'abord la question de sa sécurité alimentaire. La question prend d'autant plus d'ampleur que si la région ne dispose d'aucun autre atout susceptible d'en soutenir le développement, les besoins de financement sont à la dimension de l'adhésion sans réserve de la société Grassfield au modèle de développement capitaliste fondé sur l'individualisme et l'accumulation. Ainsi s'explique certainement la double fonction de l'agriculture : nourrir la population locale et générer des revenus monétaires susceptibles de soutenir l'émancipation socio-économique. Courade (1986) estime que " *les exploitations familiales n'ont obtenu l'accroissement de leur pouvoir d'achat que par le biais des productions vivrières écoulées sur les marchés urbains et régionaux* ". La certitude des débouchés et les facilités d'évacuation sont les principaux critères qui ont déterminé l'adoption et la production de cultures qui n'entrent pas dans les habitudes alimentaires locales. La logique d'insertion et/ou de maintien dans l'économie marchande qui, à l'époque coloniale, a sous-tendu la lutte des syndicats paysans pour la libéralisation de la culture du café Arabica prévaut toujours. On comprend les difficultés des responsables de l'UCCAO pour réglementer la production du haricot vert destiné à l'exportation et de plus en plus sollicité sur les marchés urbains. (Hatcheu 1993: 55). A l'inverse, le petit pois et le soja ne sont pas encore entrés dans le système de production malgré des essais concluants et l'importance du soutien de l'Etat camerounais et de la Banque mondiale à partir de 1981.

Tout ceci a eu comme résultat le développement rapide de cultures maraîchères (pomme de terre, tomate, choux, laitue, carotte, poireau, poivron) à côté des cultures traditionnelles comme la patate douce, le macabo, le taro, le maïs, le haricot ou le manioc. Parmi ces cultures qui exigent de nouvelles techniques de production, la pomme de terre et la tomate sont de loin les plus importantes. Plusieurs régions de l'Ouest et du Nord-Ouest se sont spécialisées dans la production de ces cultures exigeantes en fertilisation, traitement phytosanitaire et main-d'œuvre. Elles sont sensibles aux attaques des parasites et ravageurs, mais leur cycle végétatif court autorise plusieurs cycles annuels de production. **Le tableau 24** illustre la fonction que les paysans attribuent aux trois principales catégories de culture du système de production en pays bamiléké.

Tableau 24: Fonctions attribuées aux cultures maraîchères et vivrières dans le système de production bamiléké

Appréciation du paysan	Culture maraîchère (% de personnes interrogées)	Culture vivrière (% de personnes interrogées)
Principale source de revenu monétaire	25	36
Culture complémentaire au café	19	18
Source de revenu complémentaire	8	6
Culture de consommation alimentaire	48	40
Total	100	100

Source : OCISCA/Bafou 1996 sur 150 producteurs.

La fonction commerciale de la production des cultures vivrières (60 %) et maraîchères (52% des producteurs interrogés) est sans nuance et indique le remodelage des stratégies de développement dans la région.

23% des 195 grossistes que nous avons interrogés commercialisent principalement ces produits. Par ordre d'importance Dschang, Mbouda, Bandjoun dans la province de l'Ouest et Santa dans le Nord-Ouest sont les principales zones d'approvisionnement de ces grossistes. En réalité, la zone de production de la pomme de terre est plus vaste. En raison des exigences écologiques, elle est localisée essentiellement dans les provinces du Nord-

Ouest et Ouest du Cameroun. Escande (1999) en estime la production totale à 51 000 tonnes dont 33 000 tonnes (65%) pour la province du Nord-Ouest et 17 900 tonnes (35%) pour la province de l'Ouest. Plus de 70% de la production est destinée à la commercialisation. Ce qui en fait une culture de rente par excellence.

Les trois régions qui fournissent cette production sont :

- Le département de Bui et plus particulièrement la zone de Kumbo ou Banso avec une production moyenne annuelle d'environ 18 035 tonnes dont 12 000 tonnes (66,5%) sont commercialisées. Dans les départements de Bui, Boyo et Donga-Mantung, la part de la production destinée à l'autoconsommation et aux semences est très importante 33% pour le Bui et 55% pour la Donga Mantung et le Boyo.

- Dans la zone de Dschang- Mbouda sur les versants sud et est des monts Bambouto, la production moyenne annuelle est de l'ordre de 15 800 tonnes dont 11 850 tonnes (75%) sont commercialisées. Bafou dans la Menoua et Bangang dans les Bamboutos commercialisent en moyenne 560 tonnes/an. Sur l'axe Bafoussam-Bamenda, Koumbou vend en moyenne 700 t/an et sur le marché de Mbouda, l'offre est de l'ordre de 126 tonnes/an. La production totale de pomme de terre dans le département des Bamboutos peut être estimée à 2 072 tonnes par an dont 75% est commercialisé.

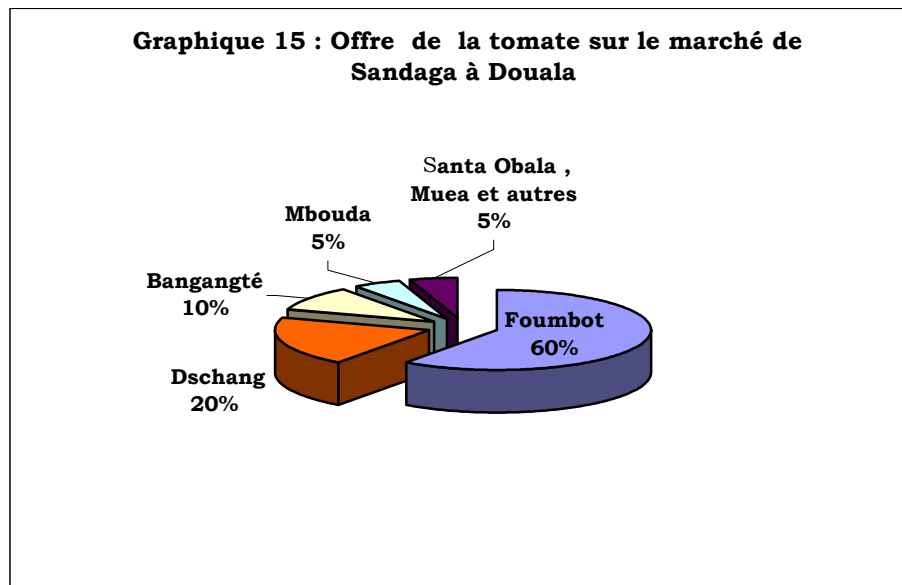
- La zone de Santa (au sud du département de la Mezam) produit en moyenne 11 860 tonnes de pomme de terre par an et dont 8 600 tonnes (72,5%) sont commercialisées.

Nos observations au marché de Sandaga , spécialisé dans le commerce de gros des cultures maraîchères et plus particulièrement de la tomate, indiquent que la totalité de cette marchandise vient également de la province de l'Ouest, notamment Foumbot, Dschang , Bangangté et Mbouda et de Santa selon les proportions indiquées au tableau 25

Tableau 25: *Origine des tomates vendues sur le marché de Sandaga à Douala*

Zone de production	Pourcentage de l'offre
Foumbot	60
Dschang	20
Bangangté	10
Mbouda	5
Santa Obala , Muea et autres	5
Total	100

Source: Enquêtes personnelles



Ces résultats sont proches de ceux de Temple (1999) qui estime que 95% des tomates consommées à Douala viennent des hautes terres de l'Ouest. A quelques nuances près, la localisation des zones de production de tomate à l'Ouest se calque sur celle de la pomme de terre. On peut néanmoins distinguer les anciennes zones de productions (Dschang, Foto Bafou, Fogodeng et Foréké dans la Ménoua, Koutaba, Njimoum, Baïgon, Fombot dans le Noun), des nouvelles localisations en cours d'émergence comme la zone de Bantoum et de Bangangté dans le Ndé, ou Muea non loin de Buea dans la province du Sud-Ouest. Sur les marchés de Douala, l'offre de Mbouda, Santa et Pynin, plus spécialisées dans la production des poireaux, persil et céleri, jouent le même rôle d'appoint que celle de la Lékié.

Pour répondre à une demande en constante augmentation, de nombreux producteurs ont spécialisé leurs parcelles, intensifié et modernisé leurs systèmes de production. Les rendements sont plus élevés dans les bas-fonds où d'importants investissements financiers et une plus grande maîtrise des techniques de production autorisent trois cycles de production par an.

L'émergence de nouvelles zones de production comme Bangangté pour la tomate ou Bandjoun pour la pomme de terre est le résultat de l'initiative individuelle des producteurs et surtout des commerçants grossistes soucieux de sécuriser et de stabiliser leurs sources d'approvisionnement. Le récit suivant s'inscrit dans cette logique de sécurisation des zones de production

Encadré 1

J'ai commencé le commerce des vivres frais comme " tacheron " à Douala en 1978. Puis je me suis installé comme correspondant.

En 1990, je repère sur le marché une variété de tomate très recherchée produite à Dschang, ma région natale. Je m'y rends alors pour repérer la zone de production. J'avais le sentiment et la conviction que cette variété de tomate s'imposerait sur le marché.

A partir de 1991, je me réoriente alors vers la commercialisation de la tomate.

En 1993 la tomate Rio devient rare et avec la pénurie, les prix flambent. Il s'installe alors une certaine spéculation et même de la discrimination. En effet, la production était insuffisante par rapport aux besoins..

C'est alors que je décide de mettre un de mes frères en formation auprès d'un jardinier producteur. Pour m'assurer de la régularité de mon approvisionnement, j'ai mis gracieusement une motopompe et trois pulvérisateurs à la disposition de mon fournisseur pour moderniser et accroître la production.

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

Benoît, Juin 2000

Dans leurs zones de productions respectives, la pomme de terre et la tomate font partie de trois systèmes de production aux stratégies différentes : le système intensif, le système extensif et un système

intermédiaire semi-intensif et semi traditionnel. Ces trois systèmes correspondent à des réalités géographiques et socio-démographiques différentes: zone d'altitude, bas-fonds irrigués mais enclavés dans de zones de forte densité de population, proximité de grands axes de communication routière.

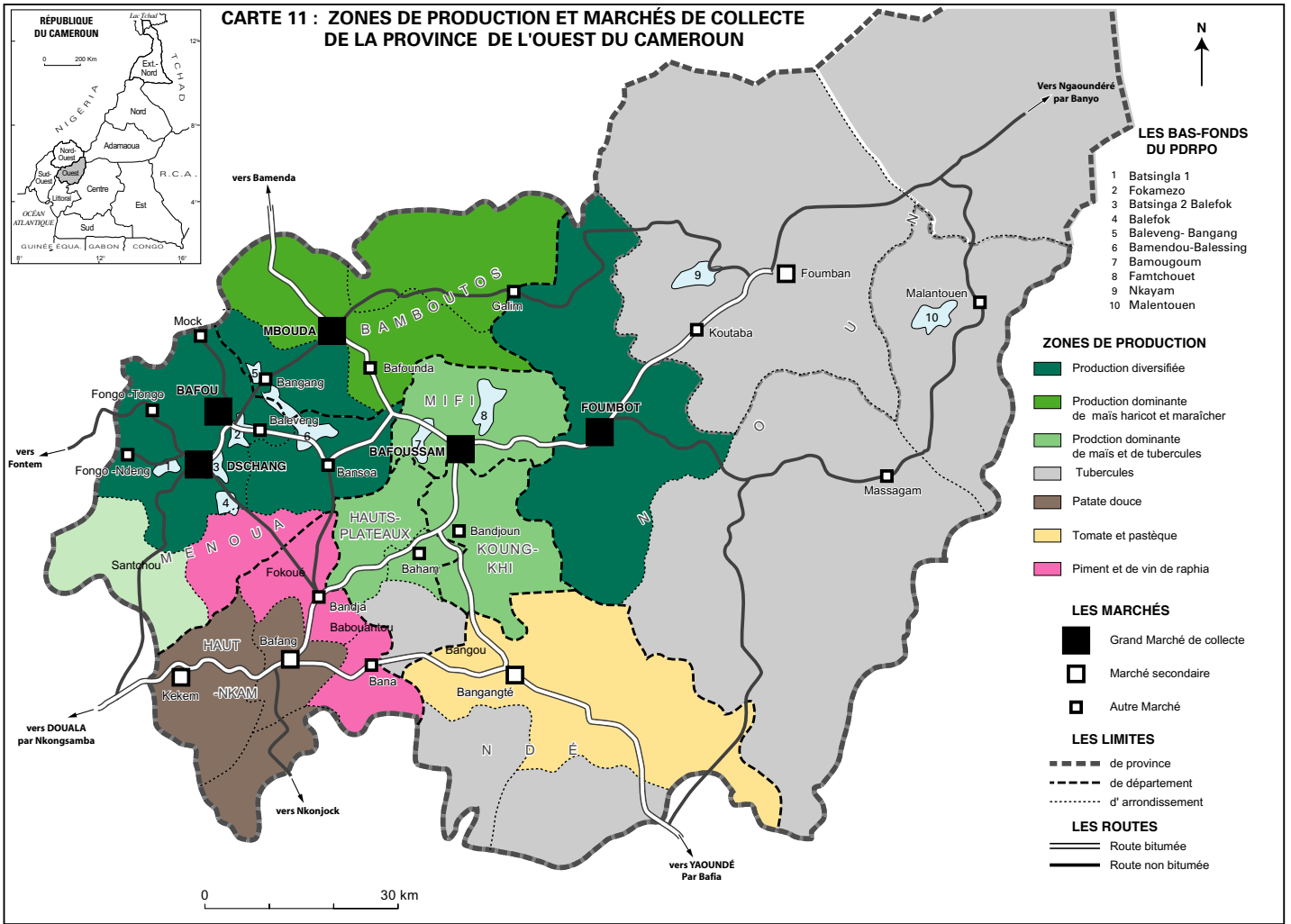
Le système extensif est surtout le fait des femmes.. **Le tableau 31** donne des indications sur la part de la pomme de terre dans le système de production des bas-fonds de la Menoua :

Tableau 26: *La pomme de terre dans le système de production agricole des bas-fonds de Batsingla et Fokamezo. dans la Ménoua*

Type de culture dans l'association	Fréquence	Pourcentage
Choux	103	93,6
Maïs	86	78,1
Pomme de terre	64	58,1
Solanum	51	46,3
Haricot vert	38	34,5
Soja	25	22,6

Source : **Hatcheu, 1993**

La présence des importateurs de semences, d'engrais chimiques et de produits phytosanitaires a facilité l'intensification de la production. Le développement de la production marchande de pomme de terre et de la tomate sur les hautes terres de l'Ouest, comme la récente spécialisation des jeunes planteurs de la plaine centrale du Mungo constitue la réponse de la nouvelle génération des paysans à la crise. De manière générale les prix de ces denrées sur les marchés de Douala connaissent une assez grande instabilité.



3.2. L'INSTABILITE DES PRIX

3.2.1 LES FONDEMENTS GEOGRAPHIQUES DE L'INSTABILITE

Quelle que soit la filière considérée, l'approvisionnement de Douala est influencé par la demande de consommation des autres villes du Cameroun et de la sous région de l'Afrique Centrale. Deux facteurs expliquent cette concurrence : la situation portuaire de la ville qui permet l'acheminement des vivres par voie d'eau et sa position centrale comme point de convergence des principaux modes de transport (route, chemin de fer, transport). (chapitre 4) C'est pour cette raison que de nombreux grossistes réexpédient une partie des produits vers des marchés plus lointains et plus porteurs.

Douala subit ainsi une triple compétition. Si moins de 1% des grossistes vendent sur le marché de Bafoussam, l'importance de la destination Libreville au Gabon où vendent plus de la moitié (52%) des grossistes de notre échantillon est le phénomène remarquable. Yaoundé, la capitale politique est fréquentée comme débouché secondaire par 48% de grossistes. Il s'agit pour ces commerçants de conquérir de nouveaux marchés pour bénéficier des plus values structurelles (cas de Bafoussam) ou conjoncturelles (cas de Yaoundé, Libreville et certainement de Malabo compte tenu de la nouvelle donne économique-pétrolière en Guinée Equatoriale). Ces trois destinations sont caractéristiques de la géographie de la commercialisation des produits vivriers et maraîchers du bassin d'approvisionnement de la capitale économique du Cameroun en particulier.

L'hinterland de Douala est l'une des régions les plus densément peuplés du Cameroun et certainement la plus urbanisée du pays (**carte 2**)

De même au niveau national, Yaoundé est concurrente de Douala notamment pour les produits en provenance de l'Ouest (pomme de terre, tomate et avocat). La proximité des centres de regroupement comme Bangangté et Bafoussam et la qualité de la liaison routière avec toutes les villes secondaires de l'Ouest et du Nord-Ouest sont les principaux facteurs qui incitent les commerçants à vendre à Yaoundé.

A l'échelle régionale et internationale, enfin, l'approvisionnement alimentaire de Douala subit les effets de la demande plus solvable de Libreville au Gabon, mais également des autres capitales de la sous région de l'Afrique centrale (Malabo, Brazzaville, N'Djamena, Bangui, voire Kinshassa). Plus qu'une destination finale Douala apparaît comme un centre de groupage et un lieu de passage vers des débouchés plus lointains. **Le tableau 27** indique les destinations de la production agricole dans les différentes zones de production du bassin d'approvisionnement de Douala.

Tableau 27: *Les débouchés de la production agricole dans le bassin d'approvisionnement de Douala.*

	Littoral	Sud-Ouest	Ouest	Nord-Ouest
Débouché principal	Douala	Douala	Bafoussam et autres centres urbains régionaux	Bamenda et Autres villes régionales
Destination secondaire	Autres centres urbains régionaux	Autres centres urbains régionaux	Douala	Douala
Autres Destinations	Gabon	Gabon	Yaoundé Gabon	Nigéria

Source : Enquêtes personnelles

L'effet de cette triple concurrence sur l'approvisionnement de Douala, au niveau des quantités offertes et des prix pratiqués, dépend de la spécificité géographique de la zone de production ou de l'échelle de la consommation du produit.

L'expédition vers Libreville se fait à partir de la base de Youpwé à Douala. Certains commerçants résidant au Gabon font la navette entre les deux pays. Les Camerounais par contre préfèrent travailler avec les correspondants gabonais qui réceptionnent le produit à Libreville. Malgré la rentabilité (**tableau 28**) de ces destinations régionales (4 à 5000 FCFA le régime de plantain), le commerce avec les pays de la sous région d'Afrique Centrale est entravé par plusieurs contraintes :

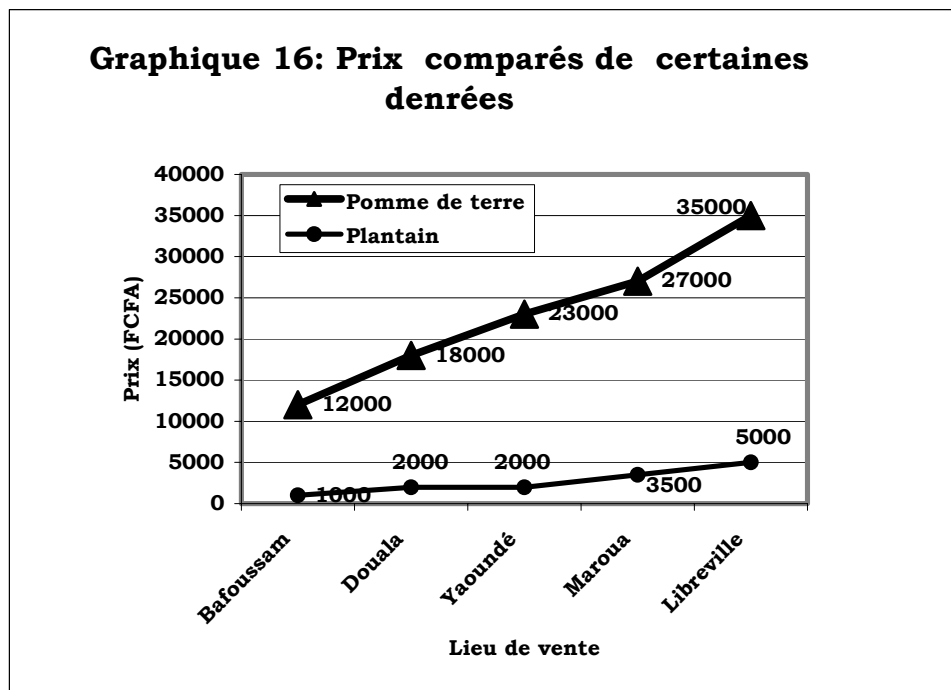
- difficulté de conservation des marchandises,
- irrégularité et coût élevé de transport,

- barrières tarifaires et non tarifaires,

Tableau 28: Prix de certaines denrées dans les villes camerounaises et à Libreville au Gabon (en FCFA)

	Bafoussam	Douala	Yaoundé	Maroua	Libreville
Maïs*	11 000	14 000	10 000	18 000	30 000
Haricot*	15 000	25 000	17 500	35 000	54 000
Pomme de terre*	12 000	18 000	23 000	27 000	35 000
Plantain**	1 000	2 000	2 000	3 500	5 000

Source : La Voix du Paysan n° 111, Avril 2001. * sac de jute de 100 Kg ** Régime



Le niveau assez élevé des prix dans la capitale gabonaise et la ville de Douala explique l'attrait de cette destination et justifie amplement les risques pris par les acteurs. La différence des prix entre Douala et Libreville est considérable quel que soit le produit considéré.

Pour des raisons écologiques, les hautes terres détiennent le monopole de la production de la pomme de terre non seulement au Cameroun, mais également dans la sous-région. Il en est de même pour l'igname jaune, pour l'avocat de la zone de Bamboutos ou de la papaye solo, originalité du Mungo Central.

Trois facteurs déterminent le niveau de prix de la pomme de terre :

- le niveau de prix à Douala,
- la demande des exportateurs,
- le niveau des disponibilités dans les différentes zones de production.

Si les *bayam sellam* femmes vendent surtout dans les villes des zones de production, les hommes travaillent sur les marchés plus éloignés

La commercialisation des produits vivriers est caractérisée par un décalage temporel plus ou moins important en fonction des conditions de collecte, de transport et de redistribution. Le degré d'instabilité varie en fonction des stratégies d'approvisionnement mises en œuvre par les acteurs. Les grossistes qui opèrent sur des quantités importantes et sur une large échelle spatiale et temporelle sont plus exposés que les détaillantes qui peuvent s'approvisionner en petites quantités tous les matins.

L'instabilité des prix des vivriers locaux sur le marché de Douala est en grande partie tributaire de la saisonnalité de l'offre. Les variations inter-saisonnières et/ou inter-annuelles sont essentiellement liées aux difficultés de conservation qui empêchent l'étalement des récoltes et de la vente. Sur l'ensemble du bassin d'approvisionnement de Douala, la production agricole est étroitement dépendante du rythme des pluies pour le maïs, le haricot, le plantain, et de la maîtrise des techniques de production pour les cultures maraîchères. D'autres facteurs influent sur l'offre vivrière sur les marchés de Douala, notamment les difficultés d'organisation chez les producteurs et la concurrence entre les différentes zones de production. Dans la mesure où les situations varient d'un produit à l'autre et selon les réalités de chaque filière, il nous a semblé judicieux d'analyser en profondeur les stratégies de régulation et de gestion de l'instabilité au sein de quelques filières. D'abord dans les zones de production et ensuite sur les principaux marchés vivriers de Douala.

3.2.2. LES MANIFESTATIONS DE L'INSTABILITE SUR LES MARCHES

L'échelle de consommation des produits comme la banane plantain ou la tomate est plus ou moins large. Les exportations de tomates en direction

du Gabon sont réalisées à partir du marché de Foubot. La SCAN pour sa part, exporte annuellement près de 19 000 tonnes de concentré vers le Sénégal.. Les prix de la tomate sont plus stables à Bafoussam qu'à Douala et à Yaoundé à cause de ce que l'on peut appeler " l'effet ville ". Toutes les régions y envoient leur production au même moment créant une situation de surabondance qui se traduit par la baisse de prix. C'est le cas également pour les fruits. Au mieux, les commerçants jouent sur l'origine, donc sur la qualité du produit pour faire la différence. Là se trouve la clé la bataille des camps et des secteurs au marché de Sandaga. Le tableau 29 donne des indications sur la variation des prix de certaines denrées sur différents marchés.

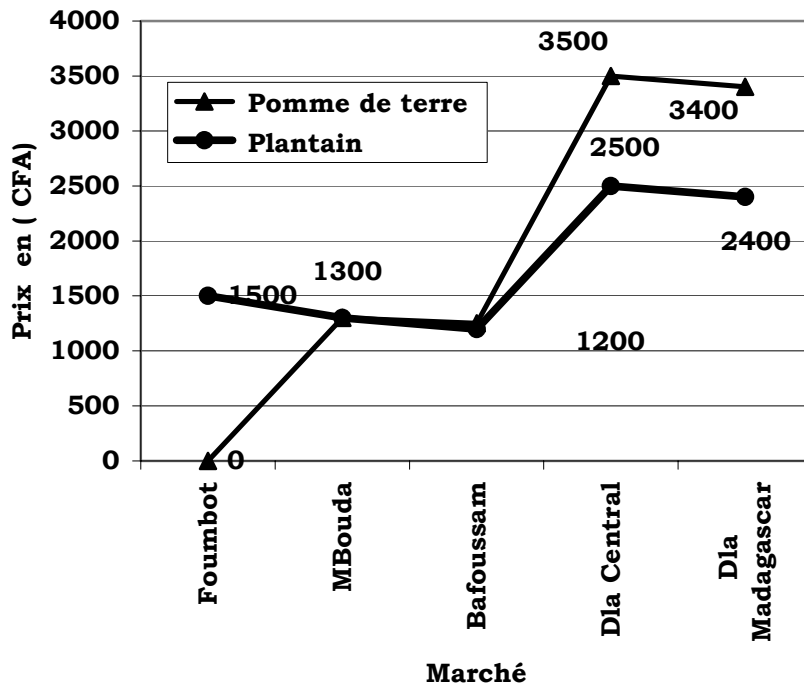
Tableau 29: *Situation des prix de certaines denrées alimentaires dans les zones de collecte et sur les marchés de Douala en juin et octobre 2000*

Localité Produit	Foubot		Mbouda		Bafoussam		Douala			
	Jun	Oct	Jun	Oct	Jun	Oct	Marché Central		Marché Madagascar	
	Jun	Oct	Jun	Oct	Jun	Oct	Jun	Oct	Jun	Octobre
Maïs*	2500	1100	2500	1000	2400	1200	3000	3000	2700	2700
Haricot*	4400	4500	4500	4300	4500	4400	5000	5000	5000	5000
Pomme de terre*		1500	1300	1400	1250	1300	3500	2000	3400	1900
Plantain**	1500	1400	1300	1000	1200	1500	2500	2500	2400	2500
Macabo*	900	1600	800	1450	850	1500	3000	3000	2800	2800

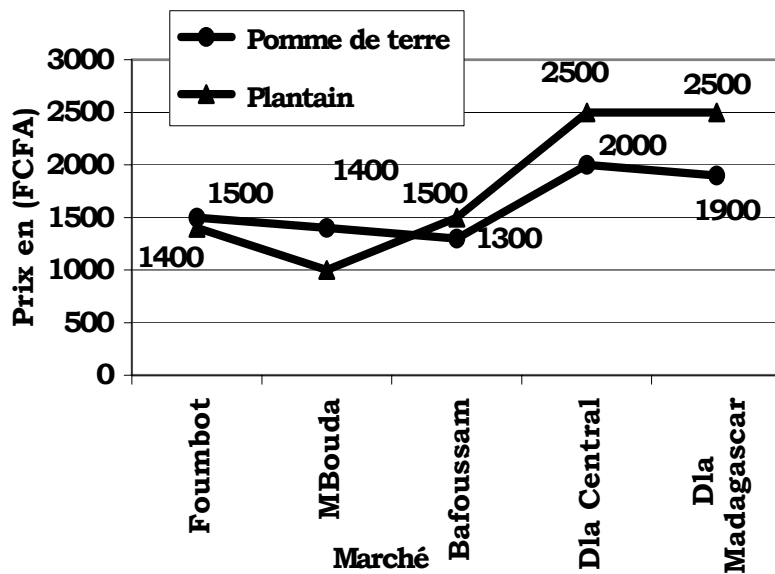
Source : Enquêtes personnelles FCFA (**régime *Seau de 10 litres)

L'offre de plantain est caractérisée par une saisonnalité plus ou moins marquée selon les zones. Deux périodes ont été distinguées en fonction de la quantité de régimes proposés sur le marché : une première où l'offre est relativement réduite et qui correspond à la saison de fortes pluies (Juin- octobre) et une seconde où l'offre est importante (novembre-mars) et le début de la saison pluvieuse (avril –mai). Contrairement à un produit comme le maïs dont l'offre maximale correspond à la période de récolte en saison des pluies et à une quasi pénurie en saison sèche, on assiste à un accroissement des mises en marché du plantain en saison sèche. L'abondance observée est due aux facilités d'accès aux zones enclavées et à l'ensoleillement intense qui accélère la maturation des régimes.

Graphique 17: Variations des prix de certaines denrées en juin



Graphique 18: variations des prix de certains produits en octobre



En saison pluvieuse, les pistes devenues impraticables empêchent la commercialisation d'une partie importante de la production. Cette contrainte accroît les difficultés et augmente les coûts de transports et entraîne le retrait de nombreux transporteurs et grossistes qui se retournent vers l'Ouest et le Nord-Ouest.

Le marché de New-Bell Aéroport, plus connu comme " Marché plantain"³⁹ est le lieu de déchargement de la totalité du plantain en provenance de la zone du Sud Ouest. La saisonnalité de l'offre se traduit par une importante variation des prix de détail entre les deux saisons. La hausse des prix au consommateur en saison de pluie résulte du renchérissement des coûts d'approvisionnement. L'instabilité étant également renforcée par la déficience des équipements et des infrastructures du commerce de gros. L'observation des arrivages montre que les marchandises vendues sur ce marché viennent de Kumba (40%), Tombel (35 %), Muyuka (25%). Selon les saisons on peut assister à des inversions dans cet ordre et c'est Muyuka qui devient le premier fournisseur. L'offre du Mungo et des environs de Buea est plus modeste.

Le marché central est un important marché de redistribution du plantain par l'importance des transactions portant sur ce produit ; et par la diversité des modes de vente (gros, demi gros, régime, tas et doigt). Toutefois, le critère d'identification le plus ancré dans l'imaginaire des Doulais qui fréquentent le marché Central est celui de l'origine géographique qui édifie sur la qualité du plantain vendu. Dans ce contexte le " Camp Muea " est le plus connu et le mieux matérialisé. Selon les périodes, une centaine de détaillants vendent quotidiennement environ 1000 régimes de plantain au prix moyen de 75 FCA/kg. Le plantain vendu ici vient essentiellement du Sud-Ouest 75% et de l' Ouest 25%.

Le marché de New-Deido est fréquenté par une clientèle populaire. La banane plantain subit ici la concurrence des bananes déclassées des plantations industrielles du Mungo ou du Sud-Ouest. Le plantain en

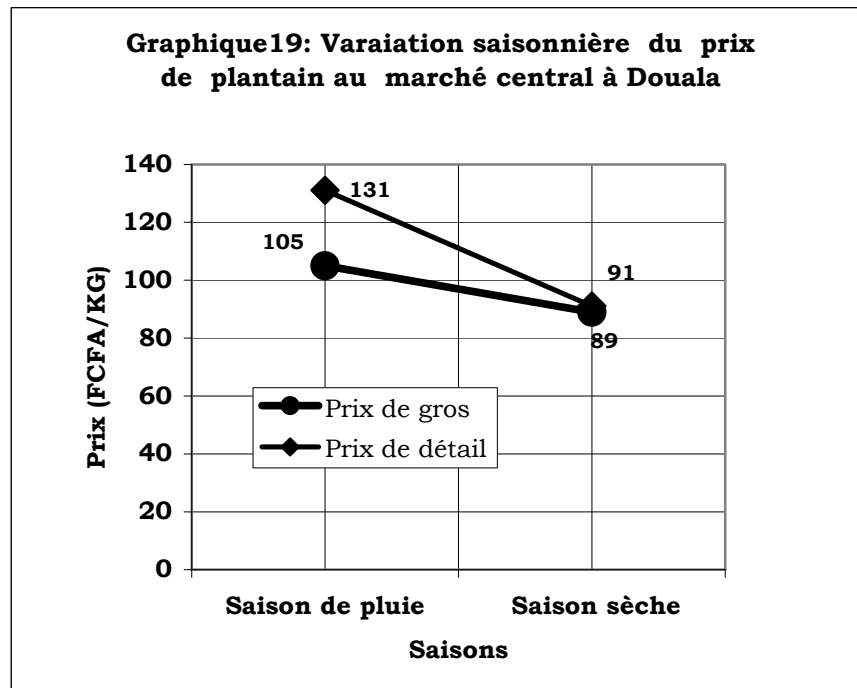
³⁹ Très récemment, les commerçants haoussa du Nord Cameroun ont aménagé et spécialisé une partie du marché plantain dans la vente en gros des oignons.

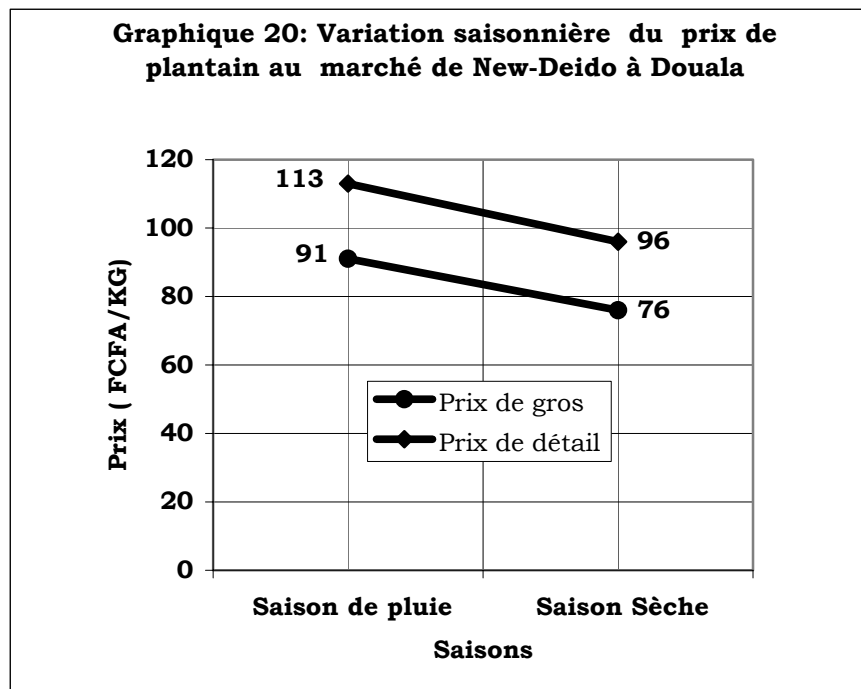
provenance de l'Ouest (zone de Dschang) domine. En saison pluvieuse, l'offre (1100 à 1200) régimes par jour est vendue par une trentaine de détaillants au prix de 110 FCFA/kg. En saison sèche, les prix peuvent passer du simple au double. (**tableau 30**)

Tableau 30. Variations saisonnières de l'offre du plantain au marché Central et au marché de New-Deido

	Marché Central			Marché New-Deido		
	Saison de pluie Mai-oct	Saison sèche Nov-avril	Variation saisonnière %	Saison de pluie Mai-oct	Saison Sèche Mai-oct	Variation saisonnière
Offre (Regime /jour	1260	1300	3	1120	1300	16
Prix de gros	105	89	-18	91	76	-20
Prix de détail	131	91	-30	113	96	-18

Source : Bikoi, 1998





Les prix de la pomme de terre sont relativement stables autour d'une moyenne nationale de 148 FCFA/kg depuis 1993. En termes réels, ces prix ont diminué du fait de la hausse des prix des intrants et des coûts de transport. La marge d'intermédiation entre Douala et Kumbo, la principale zone de production est d'environ 24% du prix final. Les prix baissent d'avril à juin juillet et remontent rapidement entre Juillet et Décembre, puis se stabilisent tout au long du mois de Janvier à un niveau relativement élevé. Par rapport aux autres pays, l'amplitude saisonnière est assez faible et se situe entre plus ou moins 20% (indice 100 au mois d'avril). Cette saisonnalité de la production de la pomme de terre ne semble pas être un problème pour les consommateurs qui se recrutent dans la catégorie sociale à revenu plus ou moins élevé (hauts fonctionnaires, cadres des entreprises privées, expatriés, établissements hôteliers).

La disponibilité de la pomme de terre sur les marchés varie en fonction des zones et du système de production. Malgré sa production saisonnière, Kumbo peut induire une certaine saisonnalité des prix sur le marché de Douala. Dans les zones de Santa, Mbouda et Dschang, la maîtrise des techniques d'irrigation autorise trois cycles annuels de production et assure la disponibilité permanente du produit sur le marché.

Après la baisse de la consommation pendant les années de crise (1987 et 1997), **le marché de la tomate** est actuellement marqué par l'inversion de la tendance à Douala. L'augmentation des prix est régulière depuis 1997. L'offre moyenne quotidienne de la tomate sur le marché Sandaga, varie entre 1500 et 2500 FCA le cageot selon la période. Les prix oscillent entre 500 et 1500 FCFA le cageot selon l'origine et le conditionnement. L'ajustement offre-demande se réalise par la modification des quantités vendues par chaque commerçant.

En raison de l'importance des marges bénéficiaires escomptées en temps de pénurie, peu de grossistes se retirent du marché ou changent d'activité. De même en période d'abondance où l'augmentation de l'offre se traduit par la baisse des prix, certains commerçants misent sur l'augmentation du nombre de voyages et la vitesse de la rotation de stocks pour maintenir leur niveau d'activité. En période d'abondance, les grossistes gèrent l'instabilité en passant des accords avec leurs fournisseurs. Dans ce contexte, le "correspondant"⁴⁰ intervient de manière déterminante. Le rythme de fonctionnement de la SCAN, société agro-alimentaire installée à Foubot devrait logiquement influencer l'offre et le niveau des prix tout au long de la filière tomate. Mais l'appréciation des commerçants est assez nuancée. *“ En réalité la SCAN ne fonctionne qu'en période d'abondance quand les prix baissent sur les marchés urbains. Par contre, en cas de baisse de la production, elle ferme puisque la différence des prix (3000 contre 4000 FCFA) pousse les producteurs à vendre de préférence aux commerçants privés”.*

L'expérience de Mme **F.** grossiste au marché Sandaga permet de mieux comprendre la logique des grossistes et le fonctionnement de la filière tomate.

⁴⁰ Le rôle du correspondant sera analysé plus en détail dans le cadre du fonctionnement des réseaux marchands au chapitre 9.

Encadré 2

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

*Cette année, **la surproduction a engendré la baisse des prix (500 FCFA le cageot contre 1500 l'année dernière à la même période)**. Exceptionnellement, le prix peut atteindre 800 FCFA le cageot. Les paysans maîtrisent de mieux en mieux les techniques de production. **Avant, Bangangté produisait en série, or maintenant les producteurs de cette zone sont en permanence sur le marché. Leur offre est passée de 300 ou 400 demi à 1000 demi super par jour. L'offre de la Zone de Dschang se situe de façon permanente entre 1000 et 1500 petits cageots par jour. Le marché est fortement influencé par l'offre de la zone de Foubot qui sort presque 3000 demi super par camionnette Dyna de 90 à 100 cageots par jour. Nous descendons trois fois par semaine quand les importateurs Gabonais, Equato-guinéens, congolais et les marchands des autres villes du pays arrivent sur le marché.***

M.Françoise, Janvier 2000

3.3. SYSTEMES ET MARCHES DE COLLECTE

Autant que la production et le transport, le marché est un niveau d'analyse capital pour la compréhension de la commercialisation des produits vivriers en Afrique. Pour Chaléard (2000 :113) « *le marché occupe une place centrale dans le commerce du vivrier, espace de rencontre, de règlement de litiges sociaux, les marchés sont d'abord les lieux majeurs du commerce vivrier même s'ils n'en ont pas l'exclusivité* » En situant la question dans la perspective de Cocquery, 1997), pour qui « *le marché est espace où producteurs ruraux et marchands, en permanence ou plus ou moins à jours fixes, viennent vendre leurs produits, à même les sols ou sur des tablettes* » l'étude du système d'approvisionnement et de distribution aborde le thème du marché à deux niveaux. D'abord comme points de collecte dans les zones de production, ensuite comme lieu d'éclatement et de redistribution des produits, à l'intérieur de la ville. Les mobilités du commerçant grossiste s'inscrivent essentiellement entre ces deux espaces. La géographie de l'approvisionnement et de la distribution alimentaires des villes en Afrique est aussi une géographie des marchés.

Toutefois, les fonctions du marché vont bien au-delà de l'échange. Dans plusieurs régions du Cameroun, la localisation du marché à l'entrée de la chefferie, du lamidat ou du sultanat témoigne du souci de l'autorité traditionnelle d'en assurer le contrôle. Le marché apparaît alors comme un lieu de pouvoir. Et plus que dans les zones urbaines, le marché est le vecteur des mutations socio-politiques qui s'opèrent dans les zones rurales. En cédant tout ou partie de ses droits de gestion du marché à l'administration ou à la municipalité, l'autorité traditionnelle perd tout ou partie de son pouvoir.

Le marché reste encore aujourd'hui le principal indicateur du dynamisme agricole et artisanal de plusieurs zones rurales au Cameroun. Certains marchés ruraux tirent leur rayonnement économique de la diversité et de l'importance de la production agricole de leur région, (Mélong dans le Mungo, Foumbot en pays Bamoun ou Bafou sur les pentes des Monts Mbamboutos). D'autres doivent leur notoriété à un produit ou un type de produit pour lequel la région détient la spécificité, (cas de Babouantou dans le Haut-Nkam pour le piment, de Njombé pour la papaye solo ou de Bansa pour le vin de raphia) soit en termes agro-écologiques, soit en termes de maîtrise des techniques de production ou de fabrication (cas du pays Bassa pour l'huile de palme ou de Bomono pour l'huile de palmiste).

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

Ces phénomènes ne sont pas très lisibles en pays Bassa où le commerce des produits vivriers est plutôt rythmé par le passage du train. L'organisation des marchés dans la zone du Sud-ouest est largement marqué par l'emprise des plantations industrielles d'origine britannique et la grande diversité de sa population. Dans la province de l'Ouest et particulièrement le pays Bamiléké, l'organisation et la périodicité des marchés de collecte sont le fait de l'autorité traditionnelle. Le maintien de la rotation sur la base de la

semaine de huit jours constitue un élément clé de la stratégie des commerçants pour la collecte et le groupage des marchandises.

3.3.1. LES MARCHES HEBDOMADAIRES ET LA MARQUE DE L'ADMINISTRATION DANS LE MUNGO

Dans le Mungo par contre, le système de collecte est le résultat des effets conjugués d'une intense activité agricole et de la prééminence des autorités administratives sur l'organisation socio-culturelle. Malgré la vocation commerciale de la production agricole, l'organisation et la périodicité des marchés de collecte de produits agricoles sont héritées de l'administration coloniale française avec une forte influence de la guerre d'indépendance des années 1960. Les marchés se tiennent une fois par semaine (le samedi) pour permettre aux producteurs des zones reculées d'apporter leur production sur le marché.

Ce calendrier concilie logiques économiques et socio-culturelles. Il facilite le groupage de la production venant des régions plus ou moins lointaines qui dépendent des villes moyennes du couloir du Mungo et permet aux Bamilékés de la région de financer les obligations socio-culturelles de fin de semaine (tontine, funérailles). Ce système présente toutefois l'inconvénient majeur de mettre les différents marchés de la région en concurrence les uns par rapport.

Dans cette zone de passage, les marchés de collecte ont évolué au gré des mutations des systèmes de transport et de production. Jusqu'à la construction de la route Douala-Nkongsamba-Bafoussam en 1975, les gares du Chemin de Fer du Nord ont servi de marché de regroupement et de collecte des produits agricoles. Souza, Mbanga, Nyombé, Pendja, Lohé, Loum, Manjo, Ndoungué et Nkongsamba sont les points départ de légumes, fruits, macabo, banane, plantain à destination au marché de la gare de New Bell à Douala. Les pistes ouvertes pour l'exploitation forestière ou l'évacuation des cultures d'exportation (café, cacao, huile de palme et palmiste) servent à acheminer les produits des plantations situées à l'intérieur des terres vers les gares. La réfection du tronçon routier Douala-

Kekem introduit une première hiérarchisation des marchés du Mungo en faveur des localités comme Manjo, Penja, Njombé ou Mbanga qui bénéficient du passage de la route au centre de leur agglomération. D'autres villes, plus excentrées par rapport à la route deviennent des marchés marginaux. C'est le cas de Ndoungué, Lohé et dans une certaine mesure Nkongsamba

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

3.3.2 DE LA PRODUCTION A LA COMMANDE A UN DEBUT D'ORGANISATION DANS LE SUD-OUEST

En dépit des grandes potentialités de la zone d'Owe, entre Muyuka et Muyengué, les paysans de la région sont encore réticents à subir les réalités de la commercialisation des produits vivriers: arrivée matinale sur le marché, exposition aux intempéries tout au long de la journée, paiement des taxes légales et para légales. Jusqu'en 1995, cette zone ne disposait pas de véritable place de marché. La pratique en vigueur était "**le Cutting Order system**" ou *approvisionnement à la commande*. Le commerçant-grossiste prend contact avec un démarcheur résidant à qui il passe sa commande. Celui-ci prend à son tour contact avec un ou plusieurs planteurs. Les prix sont fixés à l'avance et les parties prennent rendez-vous pour le ramassage des produits à l'intérieur de la plantation selon un programme fixé.

L'organisation de la périodicité du marché pour concentrer l'offre en un lieu unique est une initiative récente de l'autorité traditionnelle locale. Cette pratique est plus courante dans les zones de Muyengué, Bafia'a, Mundongo, Kaké et Bova

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

3.3.3 LE CALENDRIER TRADITIONNEL ET LA ROTATION DES MARCHES EN PAYS BAMILEKE

La campagne bamiléké produit pour se nourrir et de plus en plus pour vendre, aucune zone de cette région même dotée d'une desserte routière médiocre ne vit en marge des échanges monétaires. La disproportion entre les quantités produites sur les petites exploitations familiales et le volume de produits qui arrivent quotidiennement sur les différents marchés de collecte sont révélateurs d'un système de collecte et de regroupement assez élaboré

La localisation du marché sur le plateau à l'entrée de la chefferie situé en contre bas est un des traits les plus caractéristiques de la structuration de l'espace rural. Malgré l'urbanisation des campagnes, le marché reste encore le principal pôle d'animation des villages et de nombreuses villes moyennes. Deux autres éléments caractérisent le marché dans la région des Grassfield: l'organisation spatiale en fonction des produits vendus et surtout le maintien de la rotation de la périodicité. Ceci permet aux commerçants de fréquenter successivement les différents marchés et de jouer éventuellement sur leur complémentarité.

Dans certaines localités densément peuplées et plus impliquées dans commerce des denrées alimentaires comme Bafou et Dschang dans la Ménoua, Mbouda dans les Mbamboutos et Bafoussam dans la Mifi, le rythme est plus soutenu et le marché se tient deux fois toutes les semaines de huit jours. Même dans ce cas de figure le jour *du grand marché* occupe une place à part dans l'imaginaire social et dans les stratégies de commerçants. En revanche, la spécialisation d'une frange de plus en plus

importante de la population, notamment féminine, dans la vente des denrées alimentaires en a fait une activité quotidienne au cœur du village

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

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

Foubot est de loin le plus grand marché vivrier et maraîcher de la région des hautes terres de l'Ouest et probablement l'un des plus importants de la sous-région de l'Afrique centrale. Il tient son dynamisme de la diversité des produits maraîchers et vivriers qu'on y trouve (poivrons, tomates, carottes, haricots verts, poireaux, persils, choux, pommes de terre, maïs, ignames, patate douce etc.). Les commerçants viennent des villes voisines (Bafoussam, Dschang, Bamenda), mais aussi des grandes villes (Douala et Yaoundé) et de Libreville au Gabon. En saison sèche quand la route est plus praticable, certains commerçants y chargent pour le Nord et l'Extrême Nord. Situé en pays Bamoun et majoritairement peuplé de Bamilékés, ***la périodicité du marché de Foubot obéit à une logique purement commerciale. Ici le grand marché se tient une seule fois par semaine, le dimanche pour concilier toutes les stratégies et toutes les logiques.***

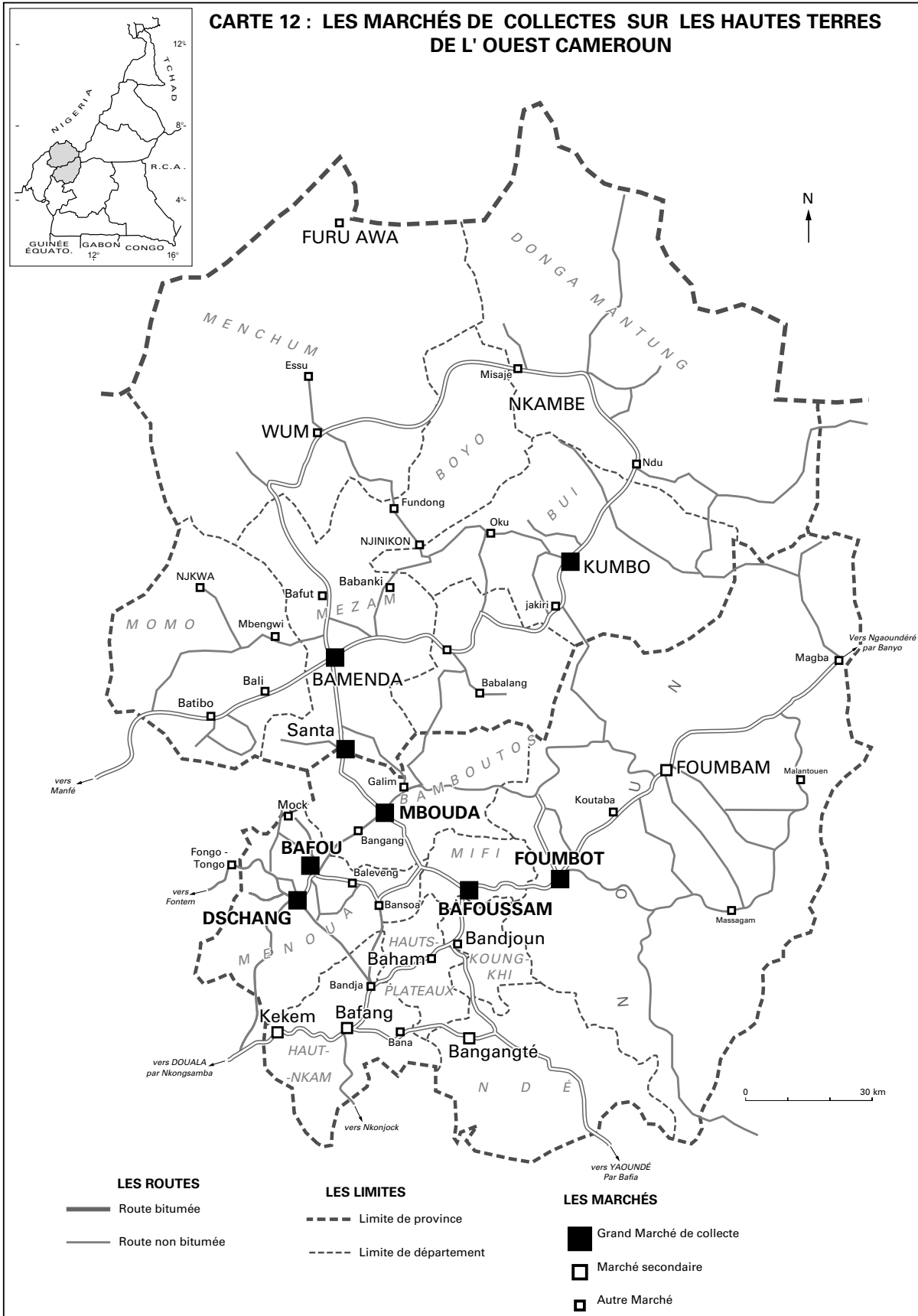
Dans le département des Bamboutos, le marché de Mbouda est le second marché vivrier des hautes terres et surtout le principal marché de collecte d'avocat d'avril à octobre, le chou et la pomme de terre, le plantain, le maïs égrené, le haricot, Les autres marchés du département des Bamboutos sont Batcham, Bagang, Babadjou, Bafounda et Galim.

Dans le département de la Ménoua, les principaux marchés sont : Bafou le troisième marché de l'Ouest et le marché de la ville de Dschang qui rayonne sur Foto, Fongodeng, Fongo-Tongo et certains villages du Sud Ouest comme Fontem dans le département de Lebialem.

Dans le Bamiléké méridional, les marchés les plus importants sont ceux de Bagangté pour la tomate et la pastèque et Kekem pour la patate douce. Quelques petits marchés émergent à Babouantou pour le piment (Grangeret Owona, 1994; Hatcheu, 1998). Ils tirent leur réputation et leurs caractéristiques des nouvelles spécialisations engendrées par la diversification agricole qui a suivi la crise caféière. Dans la province du Nord Ouest les principaux marchés de collecte des produits vivriers pour l'approvisionnement de Douala sont Kumbo pour la pomme terre, Santa pour la tomate et Bamenda pour le Maïs. Il convient de relever que presque toutes les tentatives pour organiser ce commerce ont échoué contrastant paradoxalement avec la réussite en son temps de l'Union Centrale des Coopératives Agricoles de l'Ouest (UCCAO) pour le café Arabica (Courade 1991)⁴¹ ou de Proleg pour le haricot vert (Hatcheu 1993, 2000). Il en résulte une rude concurrence entre les commerçants au sein des différentes filières et surtout entre les différentes zones de production. Ceci se traduit par la saturation du marché à Douala pendant les période de récoltes. L'impossibilité de rationaliser l'approvisionnement des différentes zones se traduit par la pénurie et la hausse des prix sur les marchés ruraux et surtout la saturation des marchés doualais et l'instabilité des prix. Il faudra suivre attentivement l'évolution des nombreux Groupements d'Initiative Commune (GIC) ou d'Intérêt Economique (GIE) née dans différentes zones de production à la faveur de la loi sur la liberté d'association et la réforme du secteur coopératif au Cameroun. La carte 12 présente les principaux marchés de collecte de la région des hautes terres.

⁴¹Courade et. Eloundou Enyegue (P.), Grangeret (I.), 1991 - L'Union Centrale des Coopératives Agricoles de l'Ouest du Cameroun (UCCAO): de l'entreprise commerciale à l'organisation paysanne , Revue Tiers-Monde, Tome XXXII, n° 128, pp.887-899.

CARTE 12 : LES MARCHÉS DE COLLECTES SUR LES HAUTES TERRES DE L' OUEST CAMEROUN



CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

De petit hameau de pêcheurs lors du traité Germano-Dwala en 1884, Douala est aujourd'hui une métropole régionale. Sa situation portuaire et sa vocation industrielle ont suffisamment soutenu sa croissance. Le processus d'urbanisation de la ville a été marqué par la volonté des autochtones Dwala de garder la haute main sur la rente foncière. Le peuplement de la ville est néanmoins le résultat de la forte migration des Bamiléké de l'Ouest du pays à partir de 1945.

La main mise sur la rente foncière et la poussée migratoire ont eu comme conséquence la discrimination résidentielle et la création d'une zone tampon dont la présence de la zone de New-Bell et de ses nombreux marchés matérialise la rivalité des autochtones et des allogènes, mais constitue surtout un appel à l'indispensable compromis

L'extension spatiale est de loin la principale caractéristique de l'urbanisation de la capitale économique du Cameroun. À côté des villes modernes se développent les quartiers populaires et des poches périphériques de pauvreté dont la puissance publique a encore du mal à en maîtriser l'évolution.

Les conséquences de cette croissance démo-spatiale sur la sécurité alimentaire de la ville de Douala sont de deux ordres : l'augmentation de la demande alimentaire et la complexité du système de redistribution à l'intérieur de la ville. Malgré l'importance de la consommation de certains produits importés (riz, blé et vin), la crise des années 1990 a accéléré la consommation des produits locaux. Pourtant, Douala ne produit presque rien de ce qu'elle mange. l'agriculture urbaine est réduite à sa plus simple expression. Ces contraintes sont largement compensées par l'existence d'un vaste hinterland qui constitue le bassin d'approvisionnement de la ville.. Trois zones de production assurent l'essentiel de l'approvisionnement vivrier de Douala : la région du Mungo, la zone du Sud-Ouest et les hautes terres de l'Ouest..

La province du Sud-Ouest est la principale zone de production de la banane plantain. C'est la province du Nord-Ouest et particulièrement la région de Kumbo qui occupe cette première place pour l'offre de la pomme de terre. L'offre de la tomate est assurée surtout par les zones de Foubot dans le Noun, de Dschang dans la Ménoua. La production de cette denrée est en nette progression dans la région de Bangangté.

L'efficacité du système de commercialisation dans le bassin d'approvisionnement de Douala dépend aussi de l'organisation du marché de collecte compte tenu de la dispersion de la production agricole dans des localités plus ou moins éloignées et souvent difficiles d'accès. L'organisation et la périodicité des marchés varient d'une zone à l'autre.

Quelle que soit la filière considérée, les prix sur le marché de Douala sont marqués par une certaine instabilité..

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

À travers l'analyse de la gestion de l'espace urbain, nous essayerons d'appréhender les logiques et les pratiques de deux autres acteurs du SADA à Douala, la municipalité urbaine et les associations de commerçants. Ceci nous permettra d'aborder les questions de gouvernance urbaine, de décentralisation et de la société civile

Deuxième partie:
LA MOBILISATION DES ESPACES ET LA GESTION DES
MARCHES URBAINS

«Parler en termes de sécurisation alimentaire, et non seulement de sécurité, c'est privilégier l'analyse des processus permettant de gérer durablement les approvisionnements et de les préserver, c'est - à-dire d'aborder également les questions de sécurisation foncière (garantir l'emprise agricole devant l'urbanisation et la désertification) , des ressources (eau, matériel génétique, intrants et équipements agricoles, mais également connaissance et savoir faire), des marchés (accès, transports, réseaux et filières) et de la consommation (habitudes alimentaires, qualité et sécurité sanitaire des aliments.»

La science au service d'un développement durable, 2002, p 26 .

Le transport et la circulation sont au cœur des relations villes-campagnes et de la question alimentaire dans les villes africaines. L'acheminement des vivres pose aussi bien des problèmes d'infrastructures, de modes et de moyens de transport que de conditions de circulation. L'analyse de la circulation des vivres entre les marchés de gros et les marchés de détail permet de mieux comprendre la structure de la voirie urbaine. Toutefois, c'est avec l'étude des espaces de commercialisation et des équipements de commerce du marché physique que nous allons essayer de donner une vision plus complète de la structuration de l'espace urbain doualais et sa gestion. Les marchés sont des équipements collectifs de première importance (de Maximy, 1987; Coquery, 1997). A Douala, Mainet (1985:531) les considère comme des repères ou des points stratégiques. Ils sont au centre des intérêts financiers, des enjeux fiscaux et de batailles politiques comme ils sont au cœur de la production du social à Douala.

Cette deuxième partie de notre travail analyse la situation des infrastructures de transport dans le bassin d'approvisionnement de Douala et les conditions de circulation à l'intérieur de la ville. Elle présente les marchés physiques dans le paysage urbain doualais ainsi que leur spécialisation dans le commerce des produits vivriers et aborde les questions de gouvernance urbaine et de décentralisation à travers l'étude de leur gestion.

Chapitre 4 : L'ACHEMINEMENT DES VIVRES DES ZONES DE PRODUCTION AUX MARCHES DE DOUALA

Le transport conditionne la qualité, la compétitivité et la régularité de l'approvisionnement des marchés urbains. En raison de l'insuffisance des moyens et des conditions de circulation difficile dans la zone d'approvisionnement, la part du transport dans les coûts de commercialisation des produits vivriers et maraîchers vendus est assez élevée.

La route s'est imposée comme le principal moyen de communication dans les liaisons entre Douala et son arrière pays faute de compétitivité des autres moyens de communication (rail, eau). La qualité de la liaison avec la ville a accéléré la commercialisation des produits agricoles et l'exploitation de nouvelles zones. En règle générale, le développement différencié de l'espace suit l'essor du système de transport.

Au niveau de la ville, l'organisation des transports et de la redistribution des aliments entre les marchés de gros et les marchés de détail intègre la densité de la population et l'intensité de l'activité économique. A chaque nœud du système de transport, se trouvent des obstacles qui handicapent gravement l'ensemble du système alimentaire.

4.1. LE TRANSPORT ENTRE DOUALA ET SON BASSIN D'APPROVISIONNEMENT

4.1.1 : UN RESEAU ROUTIER INEGALEMENT REPARTI

La route a favorisé l'accès à la production du Mungo et de la zone de Foubot. A l'inverse, certaines régions du Sud-Ouest, du Nord-Ouest et du Nkam sont pénalisées par une liaison difficile avec Douala.

La part du transport ferroviaire dans l'approvisionnement vivrier de Douala est plutôt marginale depuis l'abandon de la ligne Mbanga-Nkongsamba en 2000 (voir annexe 5). Elle se réduit à la liaison entre Douala

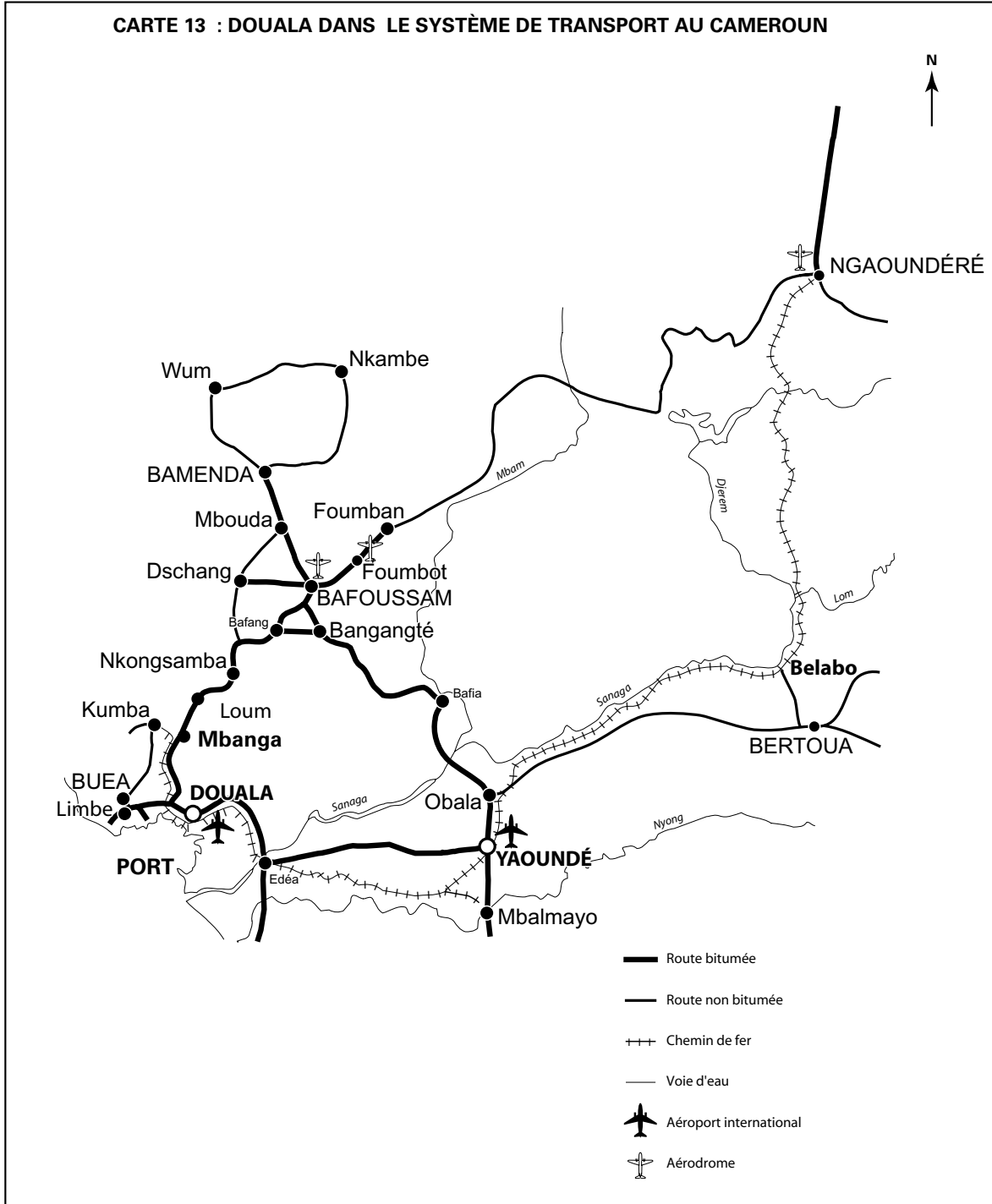
–Mbanga-Kumba et au tronçon Yaoundé - Douala en pays bassa et éton. Le développement du chemin de fer et de la route dans la région du Mungo se sont faits au détriment de la région de Yabassi où il n'a pas été possible de construire tous les ouvrages nécessaires pour surmonter les multiples ruptures de charge sur le réseau hydrographique.

La répartition spatiale et la densité des pistes de collecte dans le Sud-Ouest correspondent *grosso modo* à la localisation des plantations industrielles. Plus proches de la côte, Buéa et Tiko sont reliées à Douala par une assez bonne route. Pour sa part, la bonne qualité de la liaison routière entre Limbé et la capitale économique s'explique par la présence des plantations de la CDC et de la raffinerie de pétrole de Limboh Point. Kumba, le plus grand marché de la zone pour la collecte de la banane plantain et du manioc est la seule ville de la région qui bénéficie d'une liaison bi-modale (route- rail) avec Douala. Toutefois, la liaison Kumba –Tombel-Loum est très mauvaise. L'accès à la production des localités d'Owé et de Muyuka se fait via la route Mutengene-Douala. Malgré leurs potentialités agricoles, les zones comme Mamfé dans le département de la Manyu, Bangem dans le Koupé-Manengouba et de Fomtem dans le département de Lebiam souffrent d'un enclavement sévère et de pistes non praticables en saison des pluies.

Le maintien de la viabilité de la liaison routière entre Douala et la région des Grassfields est une constante de la politique de transport au Cameroun depuis 1970. En 1975, le re-bitumage de l'axe Bonabéri-Kékem favorise l'acheminement de la production agricole des campagnes de l'Ouest sur le marché de Douala. La réfection du tronçon Kékem-Bandjoun au début de l'année 2000 a rendu la circulation plus aisée entre Douala et Bafoussam. La praticabilité du réseau routier entre Bafoussam, la capitale provinciale et les sept chefs-lieux de département, la densité des pistes rurales entre les villages et les villes secondaires constituent des atouts pour la commercialisation des produits agricoles dans la province de l'Ouest. Toutefois, c'est le raccordement des principales zones de production (Foumbot, Dschang, Santa, Kumbo) à la ville de Bafoussam, et de là, à Douala qui fait de la région des hautes terres de l'Ouest la principale zone

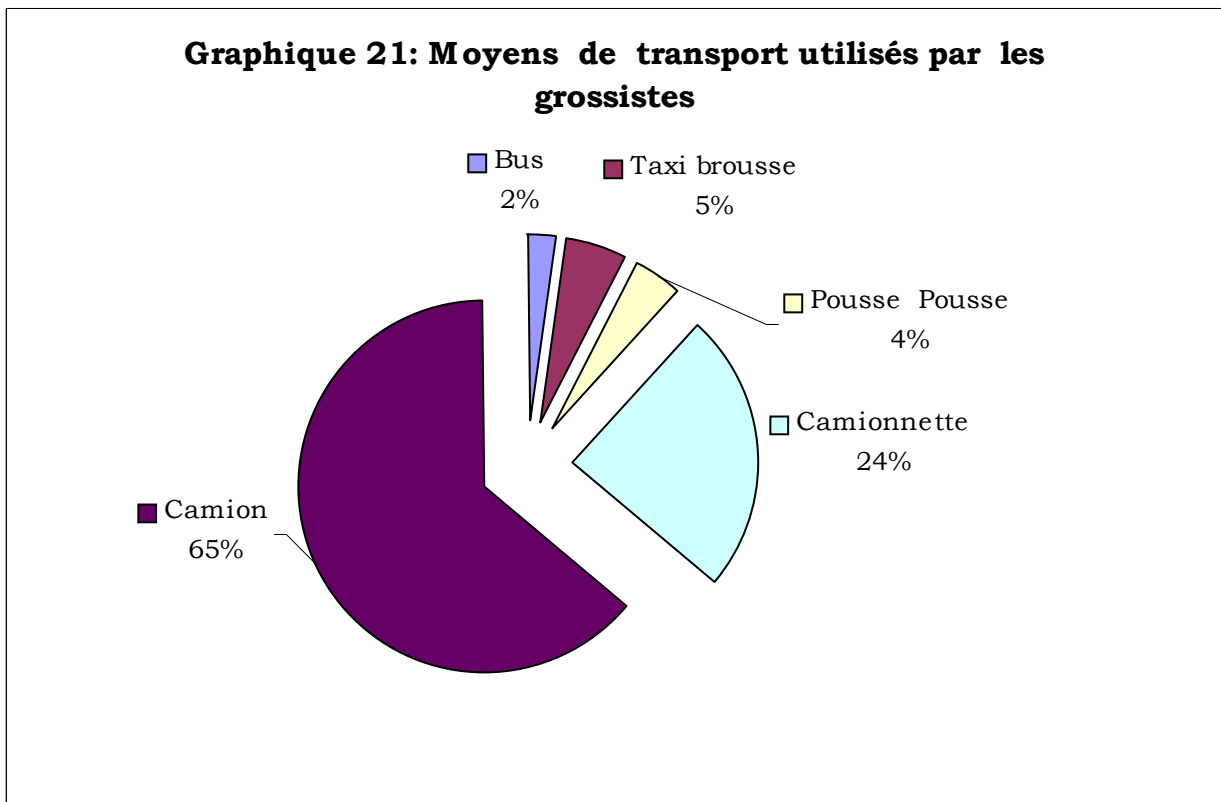
d'approvisionnement de Douala. La construction et le bitumage des tronçons Dschang-Bamougoun et Bafoussam-Foumbot a parachevé la liaison avec les principaux marchés vivriers de collecte. De même, la construction du tronçon Bafang-Bangangté a accéléré l'exploitation de la plaine du Noun et facilité l'émergence des filières tomate et pastèque en rapprochant Bangangté de Douala.

Toutefois, le non bitumage du tronçon Dschang- Santchou - Mélong, (moins de 50 Km), constitue le principal goulot d'étranglement de l'approvisionnement de Douala par les zones de Dschang, Mbouda et Bamenda. A cette contrainte s'ajoute l'insuffisance de moyens de transport et la faiblesse du parc automobile national.



4.1.2 L'INSUFFISANCE DES MOYENS DE TRANSPORT.

De l'aveu des grossistes et des transporteurs, les difficultés de transport constituent une véritable contrainte à tous les niveaux de la filière. Ceci s'explique par le fait que très peu de transporteurs se sont spécialisés dans la commercialisation des produits vivriers pendant les années fastes de l'économie. Cette activité a été marginalisée au profit des cultures d'exportation et des produits manufacturés. Le graphique 21 indique les moyens de transport utilisés par les grossistes.



Source : Enquêtes personnelles auprès de 195 grossistes.

Le camion est le moyen de transport le plus utilisé par les grossistes pour acheminer les produits à Douala (65%). Le recours au transport en commun (6%) traduit la pénurie des moyens de transport adaptés pour les vivres frais et la faiblesse du parc automobile national

Tableau 31: Situation du parc national de véhicules au Cameroun en 1992⁴²

Type de véhicule	Véhicules particuliers	Camionnettes	Camions	Bus	Sémi remorques	Tracteurs et engins	Motos	Total
Nombre	98 100	19 000	11 800	5500	3100	3500	42800	183 800

Source: Annuaire statistique du Cameroun (2000

Ceci donne un ratio d'un camion pour 1 271 personnes au niveau national et 1/254 à l'échelle de la ville de Douala et pour les camionnettes ces ratios sont respectivement de 1/789 et 1/158 doualais. Dans ce contexte, la concurrence est rude entre le transport des vivres frais et les autres types de marchandises. Le commerçant subit les diktats des propriétaires de camions. Il peut attendre plusieurs jours «en brousse». La co-location de véhicules de transport et le paiement par colis constituent des palliatifs pour contourner cette contrainte et partager les coûts (10 à 15 000 FCFA la tonne de pomme de terre en fonction de la distance, de l'état des routes et de la nature du produit) est de règle. L'incertitude quant aux conditions et à la durée du voyage est le principal inconvénient de cette pratique. Le camion peut embarquer les marchandises appartenant à une dizaine de commerçants et à destination de plusieurs marchés lors du même voyage.

Certains grossistes ont dû signer des contrats permanents de location avec les propriétaires de camions pour sécuriser la disponibilité des moyens de transport (**encadré 3**). 38 % des grossistes sont liés à un propriétaire par un contrat de ce type. Il s'agit souvent de contrats verbaux fondés sur la confiance et la parole donnée. 29 grossistes seulement sur les 59 (qui disent avoir un accord) ont un contrat écrit. C'est la stratégie du moindre risque qui prévaut puisque les commerçants préfèrent prendre un camion en location à titre individuel (58 %), en co-location (24 %) ou encore payer par colis à chaque voyage (17 %).

⁴² Depuis 1992, la situation du parc automobile a peu évolué. Si on constate une certaine augmentation du nombre de véhicules en circulation depuis le début de cette décennie, la période 1992-1997 a par contre été marquée par la dégradation des véhicules en circulation.

Le récit ci-dessous permet de mieux comprendre les stratégies mises en œuvre par les grossistes pour résoudre le problème de transport.

Encadré 3

J'ai versé une caution de 100 000 FCFA au propriétaire de camion qui réside à Bafoussam et le prix de la location est fixé à 180 000 FCFA par voyage. Le contrat est signé devant un huissier pour une durée de six mois renouvelables.

Je supporte les frais de route estimés à 40 ou 50 000 FCFA. Les pannes de moins de 5000 FCFA sont à ma charge. Le camion doit faire deux voyages par semaine et en cas de panne ou pour des raisons de maintenance, le propriétaire m'avertit et met un autre camion à ma disposition.

Je loue d'abord pour mon propre compte et je peux faire de la sous-traitance en prenant les marchandises des autres commerçants pour amortir les coûts. Je leur délivre alors un bordereau qui indique le lieu de départ, la destination finale, la nature et la quantité du produit.

les contrôles routiers constituent le plus grand problème de la commercialisation des vivres frais parce que les policiers ignorent tout de la gestion du temps qui est un impératif de premier ordre pour le commerçant. Entre le marché de Foubot et le marché de Sandaga à Douala, on compte au total 27 points de contrôle. Et il faut ajouter 4 postes de péage !

Ebeng , Juin 2001

4.1.3. FISCALITE, PEAGES ET CORRUPTION DANS LES COÛTS ET DELAIS DE TRANSPORT

La législation en matière de transport routier prescrit un grand nombre⁴³ de pièces pour la mise en circulation de véhicules utilitaires sur le territoire camerounais. Malgré le niveau élevé de ces charges par rapport au revenu réel des transporteurs, les taxes para légales instituées ou imposées par les agents de l'Etat en charge de la sécurité routière constituent la principale entrave à la circulation des produits. L'ignorance des coûts de transport terrestre, le mauvais état des routes et des pistes de collectes, la méconnaissance des techniques d'emballages et d'arrimages des produits, l'insuffisance, l'inadaptation et l'obsolescence du matériel roulant complètent ce tableau. Quel que soit le point de départ, chaque voyage à destination de

⁴³ Parmi ces pièces figurent la taxe à l'essieu ; la licence de transport; la « carte bleue »; la patente de transport; l'assurance; la vignette; le stationnement.

Douala constitue un chemin de croix pour le transporteur. Sur l'axe Bojongo–Douala par Buea, le transporteur doit se soumettre à 33 postes de contrôle où il paye en moyenne 1000 FCFA. « *Tout cela a contribué à me ruiner. Après 12 ans d'activité, je me suis trouvé dans l'incapacité de changer de véhicule. Depuis je ne fais plus «la brousse». Je me contente de vendre pour les autres pour joindre les deux bouts* » explique T.W. ancien grossiste.

Le tableau 32 permet d'apprécier l'ampleur de la parafiscalité dans les différentes zones de production du bassin d'approvisionnement de Douala.

Tableau 32: Péages et contrôles routiers sur certaines routes reliant Douala à son bassin d'approvisionnement

Zone de production	Produits Commercialisés	Distance (km)	Nombre de poste de péages routier	Nombre de poste de contrôle
Mélong (Mungo)	Maïs et fruit	150	4	16
Eséka (pays bassa)	Banane plantain Manioc	200	6	22
Foumbot (Noun, Ouest)	Tomate, maïs; patate	230	8	28
Kumbo (Nord-Ouest)	Pomme de terre		12	28
Dschang (Ouest)	Tomate pomme de terre, plantain, macabo	260	8	24 à 30
Bafoussam	Maïs pomme de terre, canne à sucre	200	6	18
Bangangté	Tomate, pastèque	200	8	24
Mbouda	Avocat, maïs pastèque, maïs	260	6	24 à 30
Muyuka (Sud-ouest)	Banane, plantain manioc igname	180	6	N.D

Source : Observations personnelles

Le contrôle des policiers et des gendarmes est abusif et excessif sur les routes du Cameroun. « *Ils prennent non seulement de l'argent, mais très souvent ils se font payer en nature (botte de poireau, cageot de tomate, quelques kilogrammes de pomme de terre ou de poivron). Cette catégorie*

*d'agent de l'Etat constitue un obstacle majeur pour la commercialisation des vivres frais en termes de perte de temps (8 à 10 heures au lieu de 6 heures entre Dschang et Douala (260Km). Les motifs de ces contrôles sont des plus fantaisistes et des plus arbitraires». **C.N, janvier 2000.***

Les pratiques des policiers et gendarmes à l'égard des commerçants et des transporteurs relèvent de la corruption. En témoignent les récriminations de cet autre transporteur : « *Dans tous les cas, le transporteur doit compter avec les policiers qui constituent la menace la plus grave pour la commercialisation des vivres frais. Que ce soit à partir des différentes zones de production ou dans la distribution des marchés de gros vers les marchés de détail...On se demande honnêtement comment on fait pour s'en sortir ! En fait, est-ce qu'on s'en sort ? Tu peux dépenser 20.000 FCFA sur le trajet Obala-Douala et deux fois plus entre Bafoussam et Douala. L'état du véhicule ne compte pas pour eux. Que tu aies toutes les pièces ou non, cela ne les intéresse pas. Tu dois donner de l'argent. Avec ces gens, il n'y a pas de stratégie efficace. Ils peuvent te bloquer sur place pendant deux ou trois heures et dites-vous qu'entre Douala et Yaoundé, il y a une vingtaine de postes de contrôle sans compter les péages» **J.M,T. décembre 2001.***

La corruption est devenue un mode de fonctionnement normal au Cameroun. Tour à tour, corrupteur et corrompu, chacun a sa part de responsabilité, croyant trouver son compte dans ces combines. Si Olivier De Sardan, (1997) estime qu'« *il n'y a pas de société dotée d'Etat ou de bureaucratie qui ne connaisse pas la corruption* », les pratiques de corruption ont fortement nui à l'efficacité de l'approvisionnement des villes au Cameroun. Ce phénomène de nature politico-économique trouverait son origine dans l'incapacité du gouvernement à appliquer une politique économique rigoureuse.

C'est à partir de 1987 que les évêques du Cameroun ont dénoncé pour la première fois les méfaits de la corruption sur l'économie nationale. En 1990, l'épiscopat précise que la corruption généralisée dans l'impunité était la principale cause de la crise dans le pays. D'après l'église catholique, la corruption était devenue un mode de vie largement partagé au Cameroun donnant l'impression de la tolérance, de l'acceptation et de l'institutionnalisation. Les dénonciations de Transparency International ont seulement confirmé et amplifié ce constat local.

Encouragés par l'impunité, les agents de l'Etat se livrent à de multiples marchandages. Forces de l'Ordre et douaniers extorquent l'argent des usagers au bord des routes. En échange de quelques billets, les agents ferment les yeux sur les véhicules en mauvais état. Le laxisme et le silence constatés laissent au citoyen le sentiment que l'Etat refuse de sortir des structures de corruption et les quelques cas de répression de la corruption connus relèveraient de règlements de compte entre réseaux rivaux. Le niveau de la corruption ne dépend pas seulement du montant des rentes offertes mais aussi des structures impliquées. L'extorsion se développe soit parce que les commerçants et les transporteurs sont faibles, soit parce que chaque réseau doit trouver le maximum de ressources pour mener la lutte, le pouvoir politique étant fortement fractionné.

Des logiques susceptibles d'expliquer la pratique de la corruption (Olivier De Sardan ,1997), deux correspondent à la pratique en cours dans le domaine du transport au Cameroun : **la logique de l'accumulation redistributrice et la logique de l'autorité prédatrice**. La logique de prédation est au service de la logique de l'accumulation redistributrice. Pour les prédateurs, il s'agit de faire fortune et d'en faire profiter leurs proches. Dans une société où le clientélisme prime sur le mérite et l'efficacité, la prédation permet à l'agent d'accumuler les moyens dont il a besoin pour se maintenir au sein du réseau. La logique de l'autorité prédatrice porte sur le droit que s'arrogent les détenteurs de position de pouvoir (policiers et gendarmes) de procéder à différentes formes d'extorsion aux dépens des transporteurs et des commerçants.

Trois éléments se sont cristallisés en un seul : un pouvoir sans contrepartie ni comptes à rendre, une confusion de la chose publique et de la chose personnelle, une pression sociale valorisant l'ostentation et la redistribution en jouant sur les rivalités de prestige, la méconnaissance du mérite et la recherche de la protection. Contrairement à la pratique dans les services administratifs et financiers où l'utilisateur offre un «cadeau symbolique», soi-disant en reconnaissance du bienfait dont il aurait été bénéficiaire, la pratique de la petite corruption dans le secteur du transport semble s'institutionnaliser sur les différents axes qui desservent les marchés

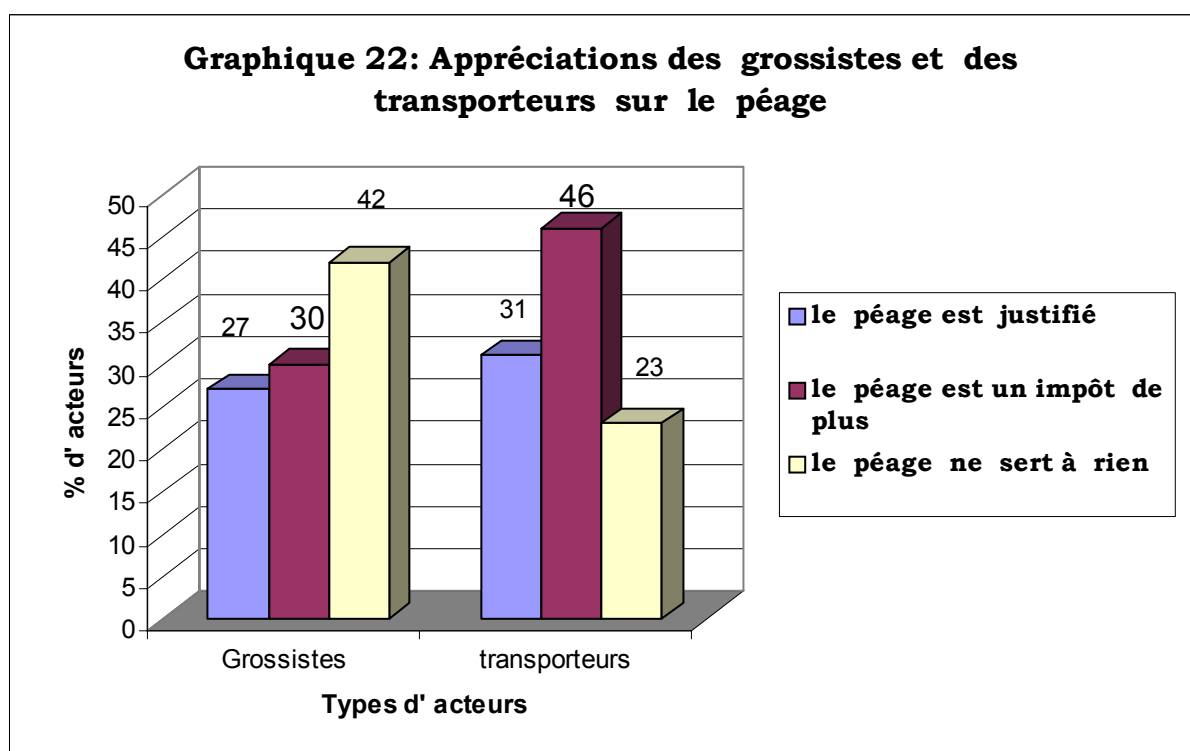
vivriers de Douala. Le policier ou le gendarme exige «la cola », la pièce de 500 FCFA ou le billet (1000 FCFA), au vu et au su de tous, sans la moindre discrétion. À l'intérieur de la ville de Douala, le «tarif connu» est de 200 FCFA et au besoin, l'agent rend la monnaie !!! Tous sont conscients de la perversité de ce phénomène et de ses conséquences néfastes. Englués dans ce système, les transporteurs se sentent impuissants à le changer, convaincus que rien ne bougera si l'exemple ne vient pas d'en haut. La pratique de la corruption au Cameroun ne suscite aucune honte. Elle a été intégrée et sera difficile à éradiquer. La corruption est considérée par ceux qui la pratiquent comme légitime.

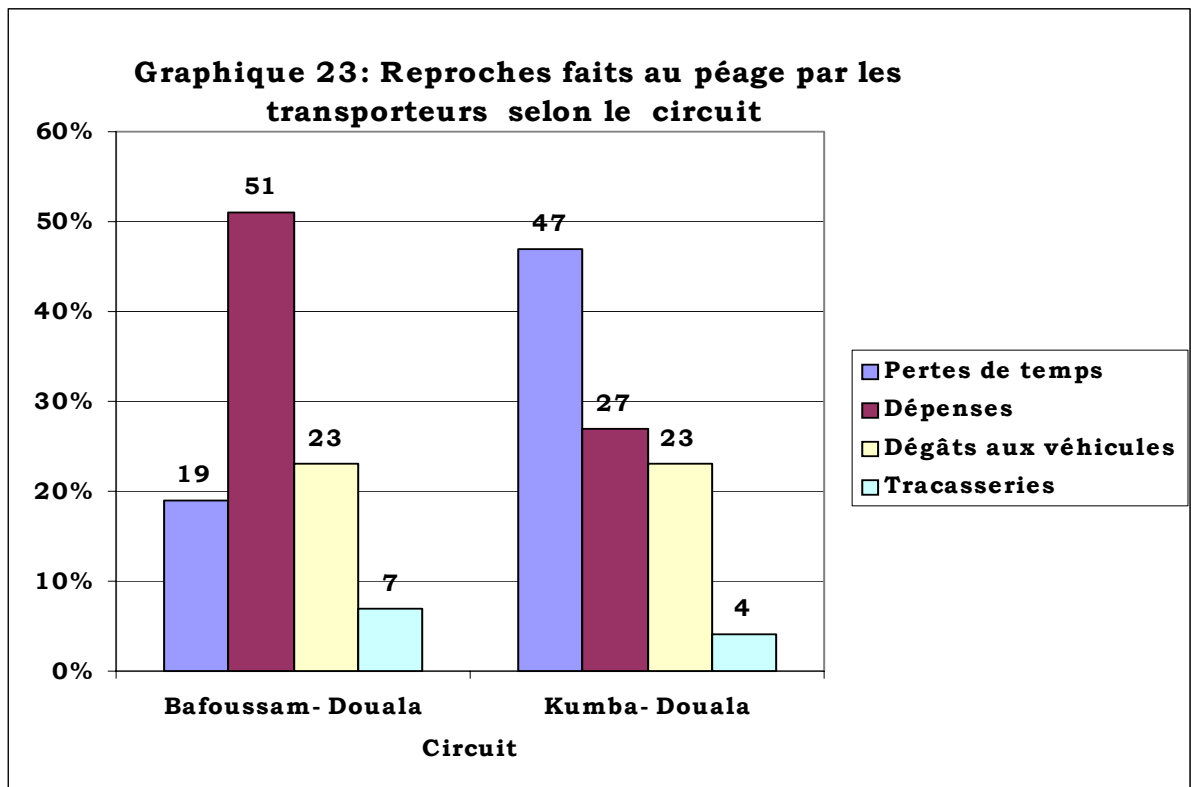
Pour les transporteurs et les grossistes, la maîtrise de la géographie des postes de contrôle sur les différents axes routiers permet de prévoir avec exactitude le montant des « frais de route » qui contribuent à accroître les coûts de commercialisation. Les embouteillages et malheureusement, les nombreux accidents à ces endroits, sont la conséquence de «l'institutionnalisation » de fait de ces pratiques. Les opérateurs estiment que c'est la réglementation en vigueur au Cameroun qui est à l'origine de la cupidité des agents chargés de la « sécurité » routière. Ces «mange mille » tirent prétexte de l'ambiguïté des textes qui régissent le transport. La latitude laissée au policier d'« apprécier en son âme et conscience » la nature et la gravité des infractions, autorise abus d'autorité et généralisation de la corruption. Ils peuvent être d'autant plus zélés que leur procès verbal a valeur de vérité universelle. Contrairement à la pratique dans la zone anglophone du pays (provinces du Nord-Ouest et du Sud-Ouest), rien ne les oblige à se présenter à la justice pour la confrontation avec le transporteur.

La perception négative du contrôle routier dans l'imaginaire populaire a été néfaste à l'instauration du péage routier au Cameroun en 1993. L'objectif réel de cette initiative était pourtant de collecter des fonds devant servir à l'entretien du réseau routier et assurer la viabilité du transport dans le pays. Cette viabilité peut être à la fois économique, financière ou institutionnelle. La *viabilité économique* fait référence à la garantie que les besoins financiers du secteur seront pris en compte dans le budget national. Dans cette perspective les pouvoirs publics et les opérateurs prennent

conscience de la nécessité de rentabiliser les différents modes de transport. La *viabilité financière* du transport est liée à l'apport des ressources et à l'efficacité de leur utilisation. A travers la prise en charge de l'entretien des réseaux, elle doit rémunérer les coûts des différents opérateurs du transport. La *viabilité institutionnelle* exige que le secteur du transport soit géré comme une affaire commerciale. Le maintien et le développement du système de transport supposent une participation financière du secteur privé selon la réglementation définie et sous le contrôle des pouvoirs publics. Cette approche renvoie aux problèmes de régulation et au débat sur la nécessité de décentraliser la gestion au plus près des acteurs.

Les enquêtes révèlent plutôt un certain scepticisme des usagers quant à la contribution du péage à la viabilité du réseau routier au Cameroun. Les appréciations divergent aussi bien sur son utilité que pour l'emploi des ressources qu'il génère. Pour la grande majorité, le péage est un impôt de plus ou alors «*il ne sert à rien*». L'analyse spatiale montre que les grossistes de l'Ouest sont les plus hostiles à cette institution (79%). Par contre, ceux du Sud-Ouest semblent y être plus favorables. **(Graphique 22)**. Quatre types de reproches sont faits au péage: les dépenses supplémentaires qu'ils engendrent, les dégâts causés sur les véhicules par les dos d'âne au niveau de tous les postes, les pertes de temps et les tracasseries **(Graphique 23)**.





Le graphique 23 permet de comprendre que la nature des reproches change d'un circuit d'approvisionnement à l'autre. Sur l'axe Bafoussam –Douala, les transporteurs se plaignent surtout des dépenses occasionnées par le péage routier. Dans le Sud-Ouest par contre, les pertes de temps (47%) sont les reproches les plus fréquents. Cette différence d'appréciation peut s'expliquer par le tempérament « british » dans le Sud-Ouest et par la densité des postes de péage dans la province de l'Ouest. La proportion insignifiantes (7% et 4% respectivement) des transporteurs qui se plaignent des tracasseries de la part des agents des postes de péage montre que la clarté des règles atténue la corruption, de même que l'utilisation transparente et adéquate des deniers publics favorise l'adhésion et l'acceptation de la fiscalité par les contribuables. Les photographies 8 à 12 permettent de mieux appréhender la complexité de la question du transport dans l'approvisionnement et la distribution alimentaires à Douala.



Photo 3 : La forte dépendance de la ville de Douala à l'égard des zones de production de plus en plus éloignées pour son approvisionnement nécessite d'importants moyens de transport, notamment des camions gros porteurs. Ici en attente de chargement sur marché de collecte de Bafoussam (© Hacheu 2000).



Photo 4 : Les camionnettes spécialisées assurent la redistribution entre les marchés de gros et de détail dispersés dans le tissu urbain. Ici, nous voyons des camionnettes sur le parking du stade de la Réunification qui est un des rares point de stationnement dans la ville (© Hacheu, 2000).



Photo 5 : *Un véhicule Toyota Hiace transporte des légumes. A défaut de camion ou de camionnette, les mini bus de transport public assurent l'acheminement des vivres vers les marchés de Douala.*



Photo 6: *Commerçants grossistes et transporteurs sont avant tout des entrepreneurs, des partenaires et des chefs de réseau. Sur les grands marchés de collecte comme à Foubot, Ils dépendent étroitement des chargeurs, (© Hatcheu 2001).*



Photo 7 : Une équipe de chargeurs professionnels à l'œuvre sur le marché de collecte de Dschang. Le rôle de ces acteurs est fondamental dans le système d'approvisionnement des villes. (© Hacheu 2000)



Photo 8: Déchargeurs (« armée de l'air ») au marché de Madagascar à Douala : les personnes plus âgées se sont réservées non seulement les tâches les moins pénibles, mais surtout l'organisation et la gestion de la profession, (©Hacheu 2000).



Photo 9. En bas de la pyramide des âges et de l'échelle sociale, le portage est une activité réservée aux adolescents et aux cadets sociaux qui souhaitent contribuer à la salubrité sur les marchés vivriers. Porteurs au marché de Sandaga à Douala (© Hatcheu 2000)



Photo 10 : Jeunes et moins jeunes exercent comme pousseurs. Plus qu'une activité de survie, les auxiliaires de transport considèrent cette phase comme une étape transitoire (© Hatcheu, 2000).

Si les échanges entre Douala et son hinterland sont tributaires de la route (à plus de 90%) ou du rail⁴⁴, la redistribution des vivres entre les marchés de gros et les marchés de détail dépendent de la qualité de la voirie urbaine et des conditions de circulation à l'intérieur de la ville.

4.2. LA VOIRIE URBAINE ET LES PROBLEMES DE CIRCULATION A DOUALA

4.2.1. LE ROLE CENTRAL DU PORT

C'est grâce à son port que Douala s'est imposée comme capitale économique et industrielle du Cameroun. L'histoire et la nature ont fait du port de Douala-Bonaberi la principale ouverture maritime du pays. A lui seul, il draine plus de 95% du trafic portuaire et concentre près de 80% de l'activité industrielle du pays. Au cours des années 1970, d'importants travaux de réhabilitation et de modernisation ont permis de porter sa capacité de 2 millions à plus de 7 millions de tonnes l'an. Le port de Douala offre les facilités suivantes:

7,5 millions de tonnes de capacités de traitement de trafic;

11 millions de tonnes de capacité de stockage ;

1.000 hectares de réserve foncière ;

10 Km de quais ;

20 Km de routes ;

25 Km de voies ferrées;

13 magasins banalisés ;

2 zones d'entreposage de longue durée.

un espace de 20 hectares aménagés initialement pour le traitement du trafic des pays enclavés, dont une partie affecté actuellement à la zone franche industrielle.

⁴⁴ A titre de comparaison, les travaux de Goossens, et al (1994) montrent qu'en RDC ex Zaïre, la pénurie des moyens de transport est d'abord matérielle (manque de routes et de camions, de transport urbain, de bicyclettes). La densité du trafic est faible. Malgré les énormes possibilités, le transport des produits vivriers par la rivière est relativement peu important par rapport à la route.

La vocation régionale du port de Douala s'apprécie à travers son influence qui s'étend bien au delà des frontières nationales. Le Tchad, la République Centrafricaine et la partie septentrionale du Congo Brazzaville entrent dans sa zone d'attraction. Deux atouts majeurs ont contribué à lui faire jouer ce rôle sous-régional: sa position charnière entre les parties centrale et occidentale de la côte Ouest Africaine et le potentiel physique dont il a été progressivement doté. Au niveau de la zone CEMAC, le port de Douala offre de meilleures conditions de traitement du trafic conteneurs. C'est dans cette logique qu'il faut placer la réalisation vers la fin des années 1970 d'une importante zone d'entreposage de longue durée.

L'évolution du trafic a suivi celle de l'environnement macro-économique du Cameroun, progressant à un rythme annuel de 10 %. Il a atteint son niveau le plus élevé en 1985, avec plus de 4,5 millions de tonnes de marchandises traitées. A partir de l'année 1986, la crise économique a contrarié cette évolution, entraînant la baisse du trafic qui s'est stabilisé autour de 3.700.000 tonnes jusqu'en 1993. A la faveur de la reprise économique à partir de 1997, le trafic a renoué avec la croissance franchissant à nouveau la barre des quatre millions de tonnes, grâce à une meilleure compétitivité des produits locaux sur le marché mondial.

C'est à travers les importations alimentaires notamment de riz et de farine de blé que le port influence l'approvisionnement et la distribution alimentaires de Douala. Malgré l'augmentation rapide de la demande de produits locaux (banane plantain et la tomate) dans les pays de la sous-région de l'Afrique centrale, la part du vivrier marchand dans le trafic portuaire est encore marginale. Aucun aménagement dans ce sens n'a été réalisé au quai de Youpwé où s'effectuent l'essentiel des embarquements des produits vivriers vers le Gabon et la Guinée Equatoriale.

L'amélioration des voies de communication inter-Etats, la réorganisation des professionnels des transports de surface (rail-route), l'augmentation des moyens de transport (camion, wagons), l'amélioration des formalités administratives liées au transit des marchandises, notamment les contrôles routiers limités aux seules préoccupations d'ordre sécuritaire devraient permettre d'accroître la compétitivité du port de Douala.

Par l'interconnexion avec le réseau routier, l'aéroport international et le réseau ferroviaire, le port commande l'organisation de la voirie et du système de transport urbain à Douala

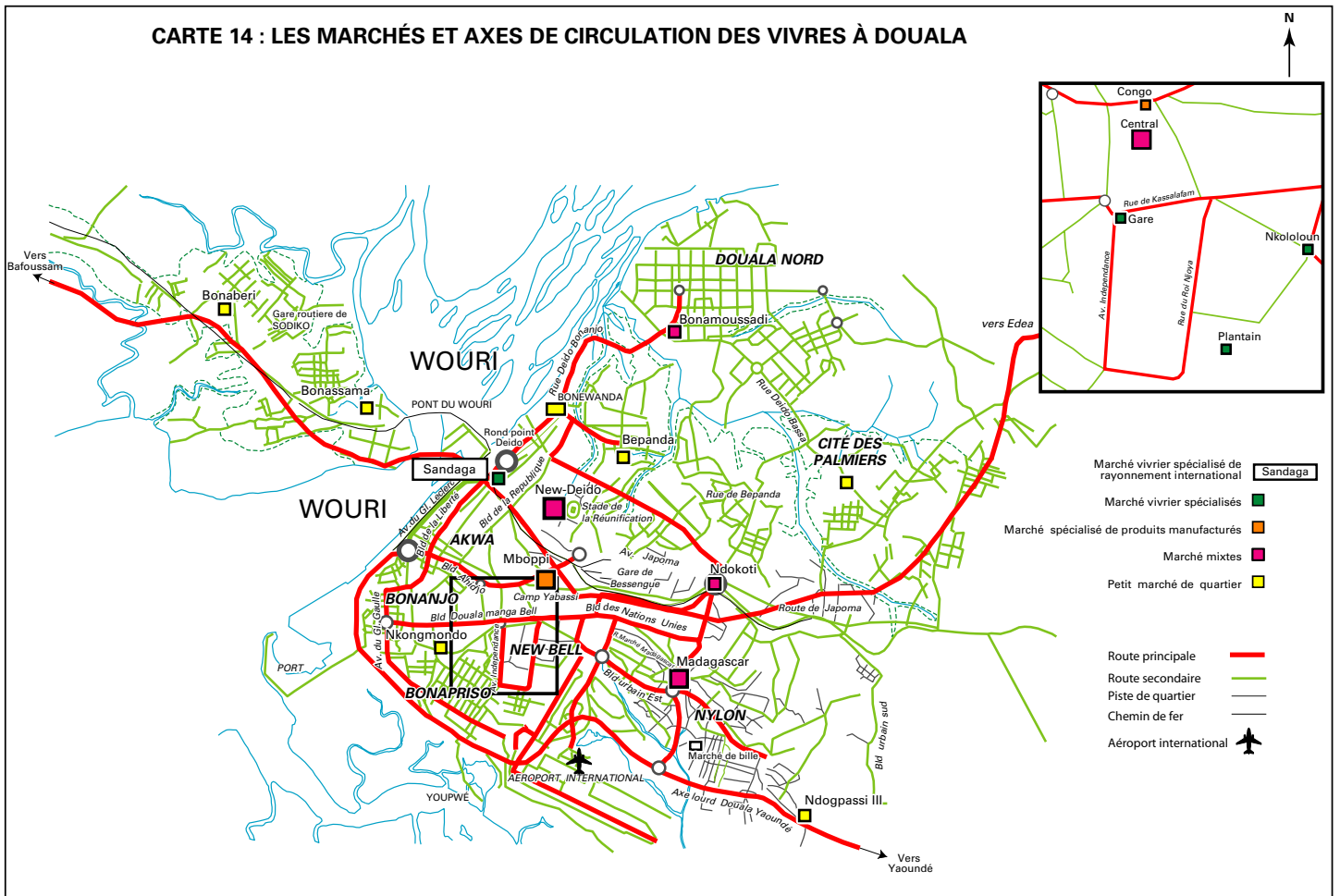
4.1.2. LES CARACTERISTIQUES DE LA VOIRIE URBAINE

En 1990, Douala comptait 240 km de rues revêtues et environ 450 km de pistes à praticabilité intermittente. Ce rapport correspond à un ratio de 0,25, soit deux fois moins que dans certaines métropoles africaines comme Abidjan en Côte d'Ivoire. Avec un parc automobile d'environ 60.000 voitures⁴⁵, la porte d'entrée du Cameroun ne dispose que de 150 km de voies structurantes. La ville ne compte qu'une trentaine de feux de signalisation dont beaucoup fonctionnent de façon intermittente. Une seule voie de desserte a été conçue pour relier Douala Nord à la vieille ville.

En outre, le réseau de voies revêtues est très inégalement reparti sur l'ensemble de l'agglomération. Les quartiers centraux (Bonanjo, Akwa, Bonapriso et une partie de New-Bell) possèdent plus de 50 % du réseau alors qu'ils représentent moins de 25% de la superficie urbanisée. Par contre, dans les zones périphériques où se concentre l'essentiel de la population, on trouve à peine 100 km de rues bitumées. (voir Carte des routes à Douala). L'absence de routes de qualité est criante dans les quartiers sud-est (Nyala, Nkolmbong) et nord-est (Maképé, Logbessou, Logbom, etc.). La zone Nylon est surtout desservie par des voies mal tracées, avec des discontinuités qui nuisent à la fluidité de la circulation.

⁴⁵ Estimation du bureau de transport de la délégation départementale de transport du Wouri

CARTE 14 : LES MARCHÉS ET AXES DE CIRCULATION DES VIVRES À DOUALA



Source: Plan guide de Douala 1:25 000, INC 2000

IRD-LCA, Hatcheu Novembre 2002

Le sous-dimensionnement des espaces réservés aux piétons est manifeste alors que l'essentiel des déplacements des populations de Douala se fait à pied. Même dans le cas de larges trottoirs, les flux de piétons sont entravés par des installations de micro-commerce. Ainsi s'explique la lenteur du développement des centres secondaires périphériques et l'hyper concentration des activités commerciales autour du marché Central où convergent plusieurs artères. Plus que la structure du réseau c'est l'état des rues qui a pendant longtemps été la principale entrave à la redistribution des aliments entre les marchés de Douala. Le texte de l'encadré 7 montre que tout est à refaire!

Le réseau routier de Douala : la facture des mauvaises routes

Au coeur du centre commercial de Douala, l'asphalte a définitivement pris congé de la route. Des «nids d'éléphants» ont vu le jour et se sont agrandis au fil des saisons de pluies..

Du marché central jusqu'au lieu dit «Carrefour des Deux Eglises » en passant par le marché Congo et la Douche Municipale, la route est devenue inaccessible. Les automobilistes et les piétons sont obligés d'emprunter d'autres rues ou d'attendre des heures dans les bouchons occasionnés par la déviation de la circulation sur le côté le moins endommagé de la route. La suspension des travaux d'entretien routier est allée de pair avec la diminution de l'activité qui, autrefois faisait la réputation de cette place d'échange. La dégradation a poussé plusieurs commerçants à fermer boutiques. Les stations services ne sont plus que des garages et des lieux de chargement-déchargement pour les camions. Le mauvais état des routes affecte l'état des véhicules qui tombent tout le temps en panne.

Pourtant, pour sinistrée qu'elle soit, cette avenue ne figure pas dans le programme de réhabilitation établi par la Communauté urbaine de Douala et les experts de la Banque mondiale. Le crédit de 42 milliards de Fcfa - annoncé pour la réhabilitation de 23 km du réseau routier à Douala, ne concerne que quelques axes bien ciblés de la ville. Le plan des travaux indique que les bailleurs de fonds ont privilégié les voies qui relient le Port à la zone industrielle.

Quant à l'avenue Amadou Ahidjo, le carrefour de la douche municipale, le boulevard de l'unité et l'axe menant au Camp Yabassi aux alentours des marchés de la zone de New-Bell, il faudra que le ministère de la Ville et la Communauté urbaine de Douala initient une action concertée et que l'Agence Française de Développement décaisse les 12 millions d'Euros sollicités pour ces chantiers.

Source [.Message@wagnet/messenger/messenger/1424](mailto:Message@wagnet/messenger/messenger/1424) /réseau/htm

Edition du 09/10/2002

Exception faite de quelques recoins de Bonanjo et de Bonapriso, toutes les rues de Douala sont sérieusement dégradées. Des lacs artificiels⁴⁶ se disputent la chaussée avec des monticules d'ordures ménagères et des déchets industriels. Les causes de la dégradation sont géographiques, géologiques, techniques, socio-politiques et économiques. L'abondance et la régularité des pluies (4000 mm/an repartir sur neuf à dix mois) sur une ville côtière plate et au sol sablonneux sont les causes géologiques de la dégradation des routes. L'adhérence entre le sol et la couche de base de la chaussée est affaiblie par la remontée de la nappe phréatique en saison sèche. Le faible niveau de maîtrise technologique se combine à la généralisation du mode clientéliste de passation des marchés et au non-respect du cahier de charges. Enfin les routes à Douala ont payé un lourd tribut aux contestations socio-politiques des années 1991-1993.

4.2.2. LA CIRCULATION A DOUALA

Les échanges entre les marchés de gros et les marchés de détail sont tributaires des liaisons intra-urbaines. La croissance démo-spatiale de la ville implique un développement conséquent du trafic des produits alimentaires et nécessite des investissements en faveur des infrastructures. Si 69% des grossistes et 71% de détaillants estiment que les routes qui desservent les marchés sont mal entretenues, deux marchés font exception . Le marché Central et le marché de Bonamoussadi sont facilement accessibles, l'accès à New-Deido et à Madagascar relève en revanche d'une certaine prouesse.

Les problèmes de transport et de circulation sur les différents marchés de Douala ne se posent donc pas en des termes identiques. Sur les marchés de la zone de New-Bell (Marché central, marché de la gare, marché Koulouloun, marché de New-Bell aéroport) ou au marché New Deido, la congestion, les difficultés de déplacement, la diminution de la capacité des transports collectifs, les risques d'accidents et les nuisances de toutes natures sont des handicaps difficiles à surmonter. Aux marchés de Bépanda

⁴⁶ Jeune Afrique Economie n° 328 du 30 avril au 13 mai 2000, pp. 7-14

ou de Madagascar et leurs annexes (Double Balles, Dogbassi, etc), il s'y ajoute des difficultés liées à l'éloignement. Ces contraintes d'accès ont des effets pervers sur les prix des denrées alimentaires. Le développement des marchés périphériques est ralenti à cause du faible intérêt qu'ils présentent pour les activités susceptibles de favoriser la décongestion des marchés centraux. L'encombrement des chaussées, des terres-pleins centraux et des trottoirs est accentué par l'absence d'aire de stationnement à proximité des équipements collectifs et des installations commerciales.

A Douala, les marchés ont contribué à la faillite de la défunte Société des Transports Urbains du Cameroun (SOTUC). En raison de la concentration des passagers sur les rues qui les desservent, les différents marchés étaient les points de passage obligés des bus de cette compagnie. Mais l'augmentation de l'effectif de vendeurs à la sauvette s'est progressivement traduit par l'allongement du temps de passage et l'augmentation des coûts d'exploitation (temps d'accès et d'arrêt, consommation du carburant). Sur les principaux marchés de la ville, de nombreuses rues sont ainsi exclues de la circulation automobile (Photo 16 et 17).



Photo11 : Lieu dit « Carrefour Anatole » au marché central de New-Bell. La rue est complètement exclue de la circulation automobile. Même les motos taxi n' osent pas s'aventurer à l'intérieur du marché (©Hatcheu, 2000)



Photo12 : Une rue complètement défoncée presque exclue de la circulation dans la zone de Kououloun. Les fortes précipitations sont l'une des causes de la dégradation des routes à Douala.

Pour l'amélioration du système alimentaire à Douala, on peut proposer le modèle de correspondance suivant entre les réseaux de communication inter et intra urbaines et les fonctions qui peuvent leur être dévolues

Tableau 33: Modèle de correspondance entre réseau de communication inter et intra urbaine dans le SADA de Douala.

COMMUNICATION INTERURBAINE			LIAISONS INTRA URBAINES		
Nature	Caractéristiques	Fonction	Nature	Caractéristiques	Fonction
Route nationale	Camion gros Porteur	Echanges nationaux et/ou internationaux entre zones de production spécialisées et marchés de gros en ville	Réseau primaire	Grand boulevard à double voie avec terre plein central	Liaison entre les marchés de gros
Routes provinciales	Camionnette Camion de Tonnage moyen	Echanges régionaux	Réseau secondaire	Avenue	Liaison entre marchés spécialisés et marchés mixtes
Route départementale	Camionnette	Echanges locaux	Réseau tertiaire	Rue	Liaison entre marchés mixtes et petit marché de quartier
Piste de collecte	Camionnette renforcée et taxi brousse	Evacuation des produits vers les points de collecte	autre	Piste ou allée	Circulation à l'intérieur du quartier

Source : Propositions personnelles

Aux difficultés de circulation à l'intérieur de la ville et sur ses marchés s'ajoutent celles du stationnement qui sont d'une importance capitale pour la livraison des marchandises. L'organisation du stationnement des véhicules suppose la création d'aires correspondant aux besoins des marchés qu'ils desservent. Paradoxalement, la communauté urbaine de Douala a subi la création des sept parkings que compte la ville: Si celui de la douche occupe un terrain privé où le propriétaire exige 500 FCFA par jour et par véhicule stationné, les autres sont des créations populaires⁴⁷. Le fonctionnement du parking du stade omnisports sur une partie de l'espace aménagé pour la construction du stade de la Réunification en 1972, illustre les limites de la seule communauté urbaine à gérer la ville. Les nationaux y ont rejoint les transporteurs centrafricains et tchadiens qui, dans le cadre des accords internationaux, sont autorisés à stationner à cet endroit. Des véhicules en tous genres viennent s'y garer à longueur de journée (**photo 4**). Faute de gardiennage, le lieu se vide la nuit tombée quand les transporteurs vont se garer dans des parkings privés payants, mais gardés.

Les obligations réglementaires de création de places de stationnement nécessaires à la desserte des marchés vivriers n'ont pas été respectées. Or, Douala a besoin de nombreux points de déchargement et de transfert. Ce type de structure est pratiquement inexistant sur la plupart des marchés de Douala. Aux marchés Central et New-Deido, les espaces initialement prévus pour le stationnement ont été attribués aux vendeurs par les gestionnaires.

C'est pour contourner ces handicaps que l'approvisionnement des marchés vivriers de Douala est une activité essentiellement nocturne.

⁴⁷ A l'instigation des transporteurs, ces places de stationnement sont nées, comme les quartiers et les marchés spontanés et sont entrées dans les mœurs des citoyens pour être finalement reconnues et traitées comme des équipements urbains à part entière par les autorités municipales.

4.3. STRATEGIES ET PRATIQUES DES ACTEURS DU TRANSPORT

4.3.1. TYPOLOGIE ET FONCTIONS DES ACTEURS DU TRANSPORT

L'informalisation et la précarisation de l'emploi sont les principales caractéristiques du transport et des activités connexes qui ont contribué à atténuer la montée du chômage à Douala. Le schéma 2 présente la multitude d'acteurs qui interviennent dans le transport des denrées alimentaires au Cameroun. Le suivi prolongé des grossistes permet d'identifier plusieurs autres catégories d'acteurs à côté des propriétaires et des chauffeurs transporteurs : les calibreurs et les chargeurs en zones rurales, les déchargeurs, les porteurs et les pousseurs en ville.

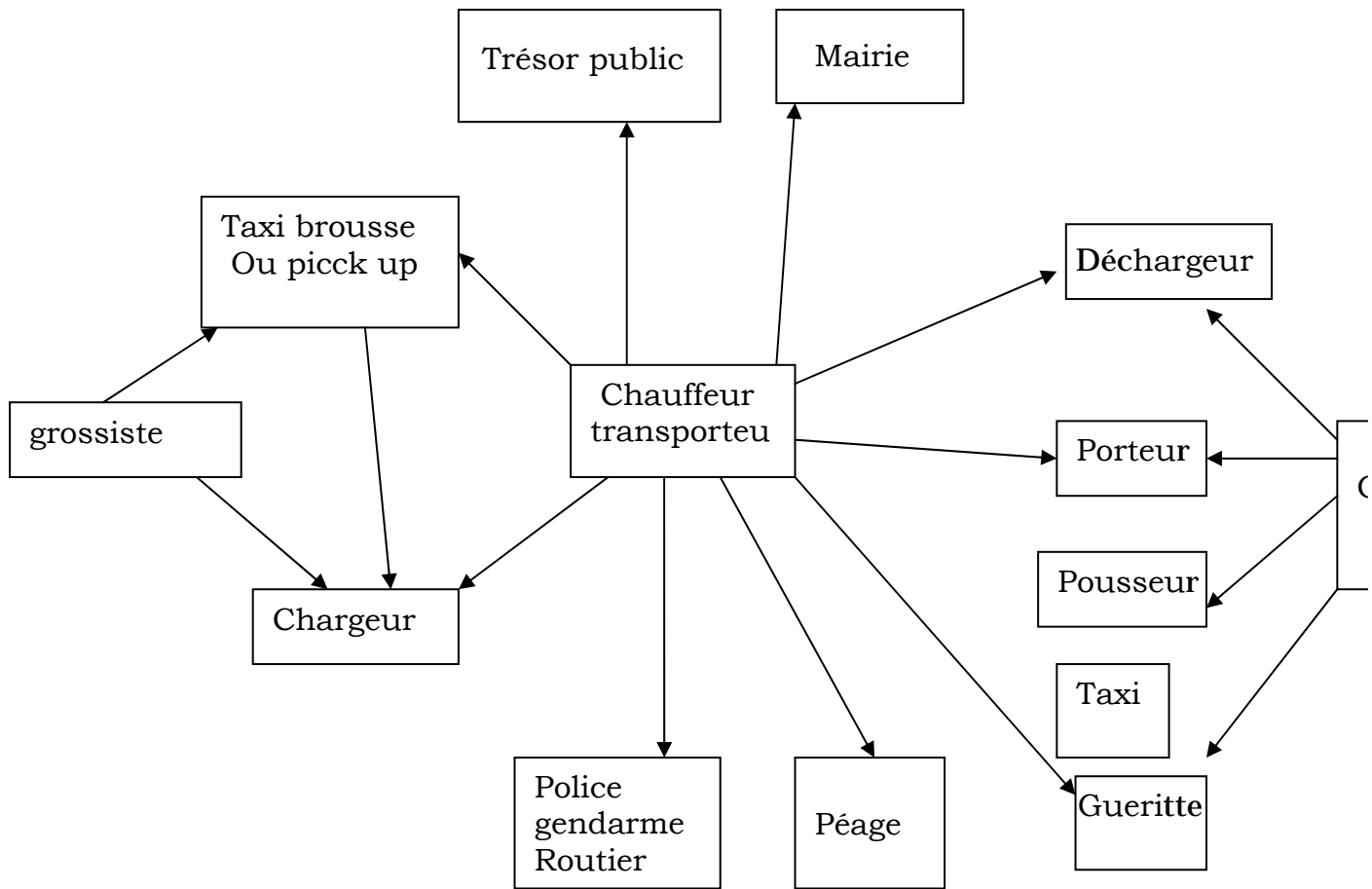
Quelle que soit leur position au sein de la filière et dans la chaîne de transport, les auxiliaires de transport sont de jeunes adolescents en situation précaire (**Photos 9 et 10**). L'âge moyen des chargeurs et des pousseurs se situe autour de la vingtaine d'années. Très souvent, c'est contraints et forcés qu'ils sont arrivés à ces métiers «*pour ne pas mendier ou être condamné à la délinquance, au vol ou à la violence*». Comme Zachée, 24 ans, pousseur au marché central, il s'agit d'individus privés aussi bien de soutien familial que d'encadrement institutionnel : «*je suis l'aîné d'une famille de 4 enfants. J'ai arrêté mes études en classe de première quand mes parents se sont séparés en 1994 et j'ai galéré pendant trois ans. En 1997, je commence comme pousseur ici au Marché Central* ». L'histoire de Elie, 24 ans, porteur au marché de Sandaga est identique : «*Mon oncle avait promis de me donner un capital pour m'installer comme commerçant. Malheureusement, à cause du licenciement dont il a été victime, il ne lui a pas été possible d'honorer sa promesse. Pendant deux ans, j'ai dû me débrouiller comme vendeur à la sauvette avant d'être à mon tour victime d'escroquerie de la part d'un ami. Et quand je suis tombé malade j'ai perdu toutes mes économies. Je me suis retrouvé au chômage. Je me suis alors confié à un ami pour qu'il m'aide à trouver un emploi. Il m'a proposé de le suivre ici au marché de Sandaga pour travailler comme porteur si j'accepte de me salir* ».

L'expérience de Gilles, 25 ans est un peu plus riche, mais s'inscrit dans une trajectoire identique : *« C'est en raison des difficultés de la vie que je me suis retrouvé porteur au marché de Sandaga. Pendant cinq ans, j'ai été menuisier et j'habitais chez mes parents. Après la période d'apprentissage, mon patron a promis de me payer comme ouvrier. Malheureusement, le salaire était vraiment médiocre et j'étais incapable de satisfaire mes besoins les plus élémentaires. Je suis arrivé au portage par un ami qui m'a encouragé et m'a convaincu que le portage était rémunérateur. Chaque jour le porteur est sûr d'avoir quelque chose à manger sans mendier et sans voler ».*

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

L'itinéraire des chargeurs en zone rurale et des déchargeurs en milieu urbain diffère peu de ceux des porteurs ou des conducteurs de pousse-pousse. Si certains pensent changer de métier, d'autres par contre, notamment ceux des quartiers pauvres à Douala, s'y sont convertis à la suite des échecs antérieurs. Les deux expériences reprises dans l'encadré 8 constituent des illustrations.

Schema 2: Charges légales et illégales supportées par un transporteur de denrées alimentaires



Encadré 4

J'ai été pousseur pendant 2 ans. Ensuite, j'ai déchargé le ciment pendant 18 mois. C'est depuis quatre ans que je suis déchargeur professionnel. J'ai commencé par rapprocher les marchandises auprès du camion parce que je n'étais pas encore très apte. C'est les anciens dans la profession qui chargeaient et rangeaient à l'intérieur du camion. Je n'avais pas la force suffisante et la technicité nécessaire.

S.K. chargeur au camp tomate à Dschang

J'ai quitté l'école après l'obtention de mon CEPE. Avant de me retrouver comme déchargeur au marché de Madagascar, j'ai travaillé comme employé à la CICAM pendant 12 ans. En 1986, Je suis victime de licenciement. Entre 1987 et 1992, je vendais les effets vestimentaires. En 1992, je passe mon permis de conduire et je deviens chauffeur de camion. Je suis au marché de Madagascar comme déchargeur et responsable du rayon banane Poyo depuis 7 ans.

T.S. déchargeur de banane poyo au marché de Madagascar

Chargement aux points de regroupement sur les marchés de collecte, déchargement aux points de débarquement, portage au point de vente ou au magasin de stockage, redistribution par pousse-pousse entre marché de gros et marché de détail sont des petits métiers qui permettent l'approvisionnement et la distribution alimentaires des villes africaines. La suppression et/ou la mécanisation de ces activités sont incompatible avec la parcellisation des tâches dans le commerce de gros.

En milieu rural, le métier de chargeur ne se limite pas à la manutention. Le schéma 3 permet de comprendre qu'il est au centre de toutes les transactions. Il canalise et diffuse l'information sur la disponibilité de la marchandise et des véhicules de transport. Le chargeur joue le rôle d'intermédiaire, d'informateur et de négociateur entre le propriétaire du véhicule et son chauffeur, entre le producteur et le commerçant. C'est ce qu'explique ce chargeur de Santa, «*Je ne travaille pas seulement avec les*

transporteurs résidant ici. J'ai d'autres partenaires à Douala. En fonction de leur disponibilité et de leur programme de voyage, je rassemble les marchandises appartenant à plusieurs grossistes.»

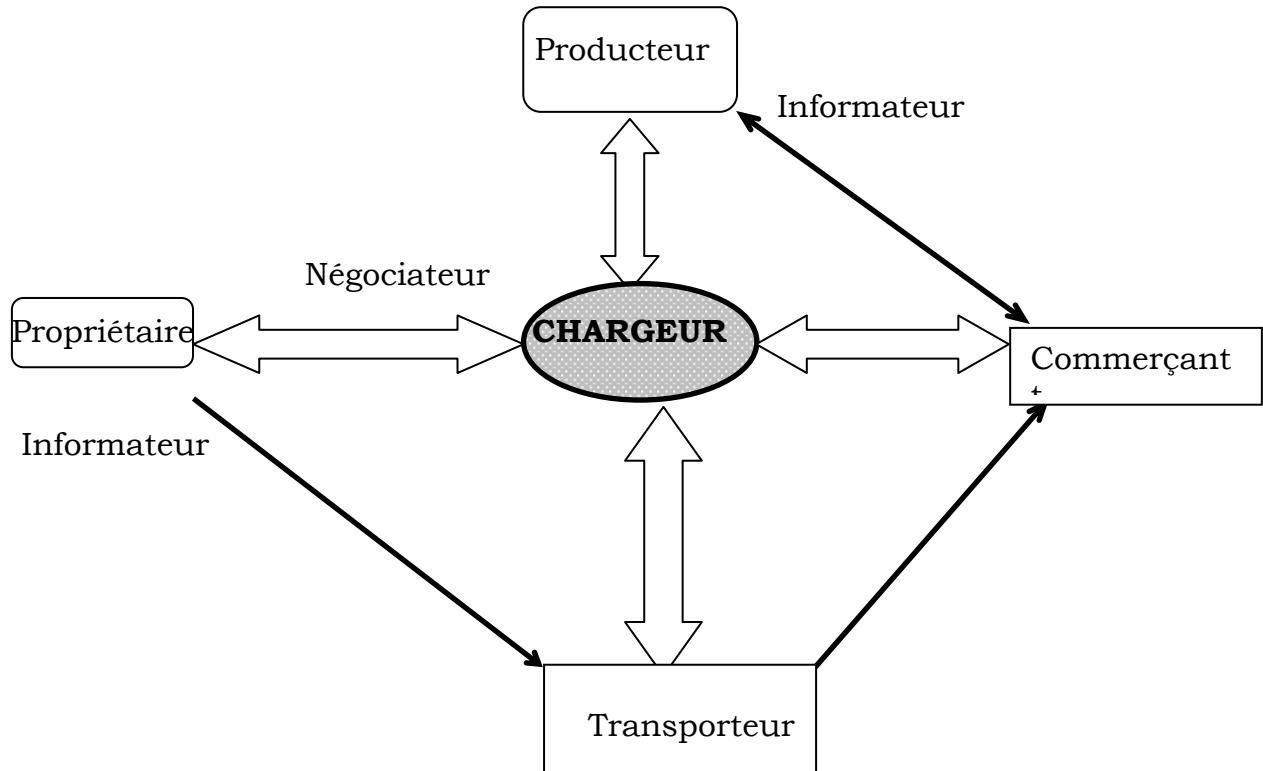


Schéma 3. Position et fonction d'intermédiation des chargeurs dans les zones de collecte en milieu rural

Ces cadets sociaux dépendent souvent du transporteur ou du commerçant dont ils attendent protection et promotion. Conscients de leur vulnérabilité, ils s'organisent et structurent leur profession avec plus ou moins de bonheur. La nature des tâches, la force physique qu'elle requiert et le souci d'éviter la concurrence les y obligent. « Nous formons une équipe de trois personnes par chargement : une personne envoie (armée de terre), un autre réceptionne en haut du camion et le troisième range dans le camion (armée de l'air) » explique un chargeur au marché de collecte de Dschang. Le niveau d'organisation est bien plus élevé chez les déchargeurs des marchés urbains dont la culture associative (et syndicale?) est plus développée. Le

président de l'association des chargeurs du marché Madagascar donne un meilleur éclairage sur cette pratique :

Encadré 5

« Ici au marché Madagascar, nous avons trois groupes de déchargeurs qui opèrent sur les différents rayons :

- un premier groupe travaille au rayon des produits secs (maïs, haricot, arachide),*
- Le deuxième groupe décharge le plantain, la canne à sucre, les légumes,*
- Le troisième groupe composé de personnes assez âgées (30 à 40 ans) décharge essentiellement la banane Poyo (**Photo 8**)*

Le groupe peut compter jusqu'à 20 déchargeurs. Mais pour faire travailler tout le monde, on se répartit en équipe de six déchargeurs au maximum. Nous avons dû adopter une réglementation pour « le pambé » (travail à la tâche). Ce système de rotation des équipes permet à tout le monde de travailler.

Au niveau du marché Madagascar, nous avons une association des déchargeurs au sein de laquelle nous avons une tontine. Notre association n'est pas légalisée. Par contre, nous sommes représentés au bureau de l'association des commerçants du marché Madagascar (ACM). L'objectif principal de l'association est d'encourager la solidarité et de défendre nos intérêts par rapport aux commerçants. L'association veille à la gestion de l'espace sur le marché et à la régulation de l'approvisionnement du marché »

Bien que plus jeunes, mais de niveau scolaire un peu plus élevé, les porteurs du marché Sandaga tentent eux aussi de s'organiser, mais n'y parviennent pas encore. *« Ici au marché de Sandaga les déchargeurs et les porteurs sont organisés en équipes. La taille de l'équipe est fonction du volume d'activité au niveau de chaque camp. Nous avons essayé de nous organiser pour nous faire représenter au niveau de l'association des commerçants, mais ça n'a pas marché parce que le président a disparu avec l'argent que nous avons cotisé. Ce qui crée une certaine méfiance ... Les déchargeurs et les porteurs pourraient être plus utiles si on leur confiait le nettoyage du marché. »*

4.3.2 RENTABILISER LES DEPLACEMENTS ET LES CHARGEMENTS

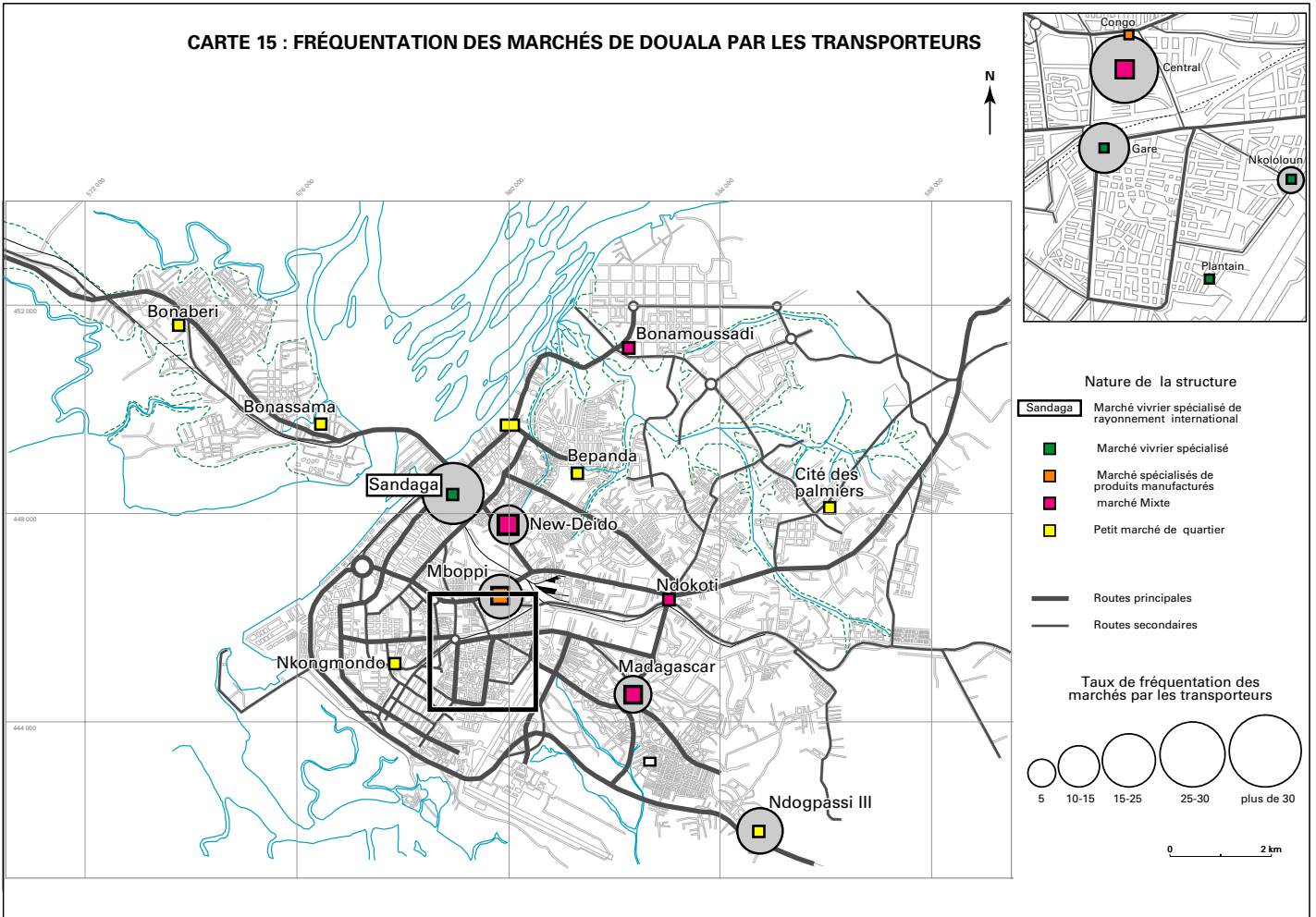
Aucune organisation n'a vocation à regrouper les acteurs de transport ou à fixer les tarifs de transport de marchandises. Si le mode de tarification est connu de tous, les tarifs pratiqués sont en revanche le résultat de

négociations entre les commerçants et les transporteurs. Ils tiennent compte du sens du transport, de la nature et du conditionnement du produit, de la distance à partir du marché de collecte, de l'état des routes, du nombre de postes de péages et de contrôles de la police.

Pour son approvisionnement, Douala bénéficie de ses fonctions portuaires et industrielles. Les camions qui font la navette entre le port et l'arrière-pays chargent des vivres pour les livrer à Douala au retour. A partir des zones de production, les camions appartenant aux quincailliers ou aux commerçants de produits manufacturés qui vont chercher du riz ou le matériel de construction dans les usines de fabrication ou au port, embarquent des produits vivriers et maraîchers. Ainsi s'expliquent le stationnement plus ou moins prolongé des camions sur les grands marchés de collecte. De plus, la crise caféière dans le Mungo et sur les hautes terres de l'Ouest a amené les propriétaires à miser sur le transport des vivres pour rentabiliser leurs investissements.

La carte 15 montre que les marchés les plus fréquentés à Douala sont par ordre d'importance le marché central, fréquenté en priorité par 33 transporteurs, le marché de Sandaga et le marché de la Gare.

CARTE 15 : FRÉQUENTATION DES MARCHÉS DE DOUALA PAR LES TRANSPORTEURS



Source: Plan guide de Douala 1:25 000, INC 2000

IRD-LCA. Hacheu 2002

Le transport des vivres frais à partir de l'Ouest et du Nord-Ouest bénéficie également du dynamisme de l'industrie brassicole dont les usines de fabrication sont toutes localisées à Douala. Ces entreprises signent des contrats de location de camions pour la livraison des boissons dans les centres de distribution de l'arrière-pays. A partir de Douala, ils chargent la boisson et rentabilisent leurs voyages retour en transportant des emballages vides et des vivres frais. Les commerçants de Bafoussam, Dschang, Mbouda et Bamenda sont nombreux à recourir à cette pratique. Ceux du Mungo et du Sud-ouest travaillent surtout avec les camionnettes ou les camions appartenant aux anciens usiniers.

Dans de nombreuses régions du Sud Ouest, les pistes de collecte sont excessivement mauvaises en raison de l'intensité de l'activité volcanique du mont Cameroun. Les éruptions régulières recouvrent les routes de lave qui forment d'énormes blocs de pierre en se refroidissant. La fréquentation de ces routes caillouteuses accélère la détérioration des véhicules et augmente les coûts de maintenance.

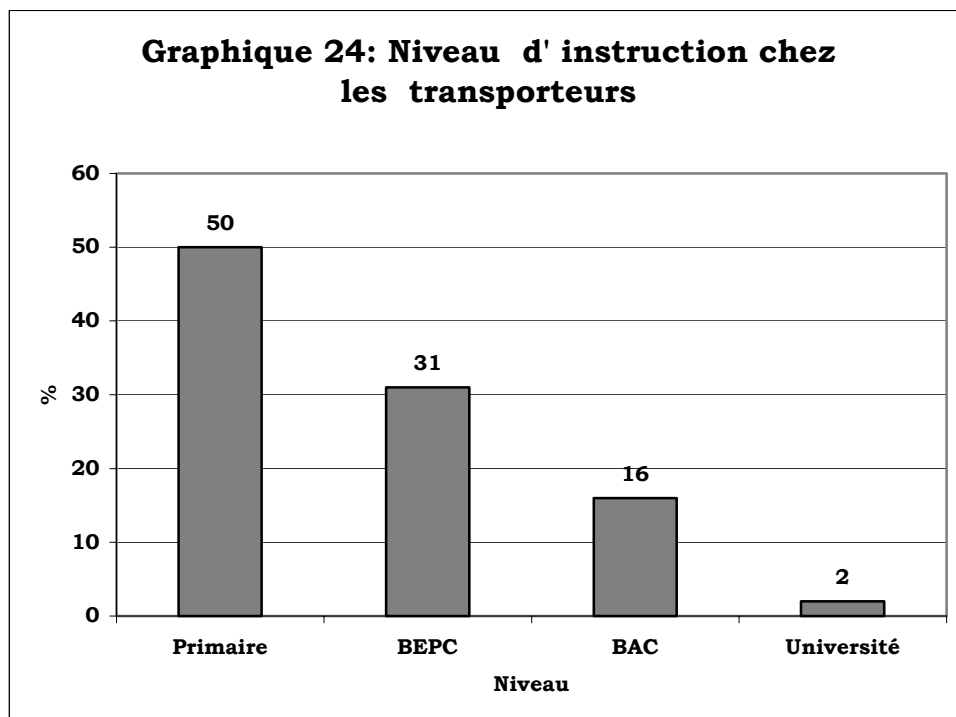
En affectant la demande locale et régionale par la baisse drastique du pouvoir d'achat des consommateurs urbains et en augmentant les coûts de transport, la dévaluation du FCFA en 1994 s'est traduite par une augmentation assez sensible des prix des denrées alimentaires. L'augmentation des prix du carburant (de 320 à 450FCFA/le litre soit une augmentation de plus 40% en 6 ans !) et des charges fiscales depuis 1994 se répercute sur les coûts de transport des produits vivriers et maraîchers. Le tableau 34 donne des indications sur la structure des coûts de transport d'un chargement de produits alimentaires de Foubot au marché de Sandaga à Douala.

Tableau 34 : Structure des coûts⁴⁸ de transport d'un camion de 12 T de produits alimentaires de Foubot au marché de Sandaga à Douala

N°	Poste de dépense	Montant estimé (FCFA)
1	Ramassage dans la plantation	7 500
2	Location du véhicule	15 000
3	Carburant et lubrifiant	20 000
4	Frais de route	20 000
5	Péage	2 000
6	Frais d'accès au marché (guérite)	2 500
7	Déchargement	7 500
	Total	74 500

Sources : Investigations personnelles

Longtemps dominés par les jeunes en difficulté scolaire, les métiers de transport intéressent une proportion plus importante de la population active. (Graphique 24)



Source : Enquêtes personnelles auprès de 150 transporteurs

⁴⁸ Nous avons considéré qu'il s'agit d'un chargement de 300 régimes de plantain

Les transporteurs qui ont achevé leurs études au niveau primaire ou qui ont pu atteindre le premier cycle de l'enseignement secondaire sont largement majoritaires (50% et 31% respectivement). L'arrivée des acteurs de plus en plus instruits dans la profession est révélatrice des mutations des professions liées à l'approvisionnement et à la distribution alimentaires des villes. 16% de transporteurs ont atteint la classe de terminale et 2% des chauffeurs ont quitté précocement l'université. La moyenne d'âge des transporteurs est de 36 ans, soit 22 ans pour le plus jeune et 60 pour le plus âgé. L'expérience dans la profession (10 ans en moyenne pour une durée maximale de travail de 34 ans) indique que le transport des vivres frais n'est pas une étape transitoire, mais une profession pour la vie. Le récit ci-dessous est caractéristique du cheminement professionnel de la majorité des chauffeurs-transporteurs

Encadré 6

Après avoir quitté l'école en classe de première, mon père m'a inscrit auprès d'un mécanicien pour un apprentissage. Mais j'ai abandonné après 4 mois pour devenir «motor» boy d'un camion. Nous avons ensuite mis à profit nos relations pour obtenir le permis B en 1989. C'est alors que j'ai eu mon premier camion comme chauffeur titulaire. Jusqu'à l'obtention de mon permis de la catégorie C en 1993, j'étais chauffeur d'une camionnette pour le transport des produits manufacturés. Cette phase s'arrête en 1997 quand j'ai eu mon permis de catégorie D qui me permettait de devenir chauffeur de camion gros porteur pour les longues lignes. Depuis cette période, je conduis les Mercedes avec lesquelles je transporte tout genre de marchandise.

Ibrahim, chauffeur de camion résidant à Foubot

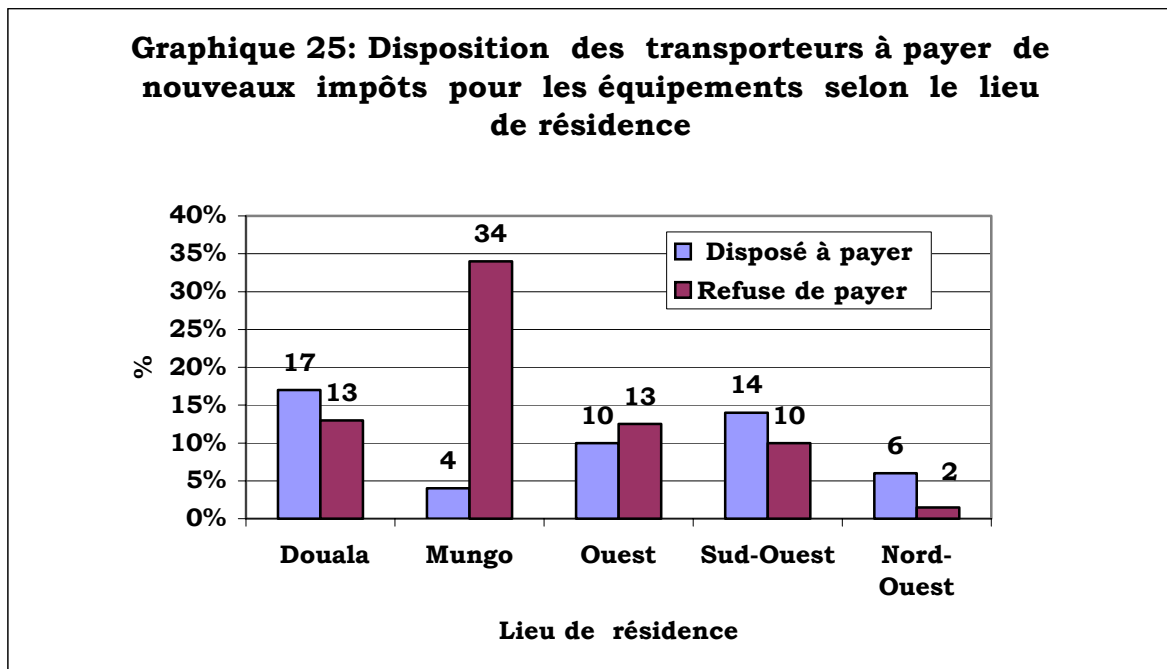
Juin, 2001

La contribution de cette catégorie d'acteurs à l'amélioration de l'efficacité du système alimentaire de Douala peut être appréciée à travers leurs rapports avec les agents de l'Etat, leur participation à la construction et/ou à l'entretien des infrastructures. 30% des 150 transporteurs enquêtés résident à Douala, 24 % dans le Sud-Ouest et 22 % dans l'Ouest.

4.3.3. L'IMPLICATION DES ACTEURS A L'AMELIORATION DU SYSTEME DE TRANSPORT

La prise en charge de la gestion des espaces par les déchargeurs du marché Madagascar, la disponibilité des porteurs du marché Sandaga à participer au nettoyage de leur cadre de travail rappellent les 7000 heures d'investissement humain qui en 20 ans de travail ont amené le gouvernement à prendre en charge la réhabilitation et la restructuration de la zone Nylon (Chap 1). L'expérience du Fonds Spécial de Développement (FSD) initié par la Coopération Française au lendemain de la dévaluation du FCFA témoigne de l'efficacité de l'implication des citoyens dans l'amélioration des équipements urbains et des acteurs locaux dans leur processus de développement. Le FSD impliquait les associations de jeunes, de femmes, de chômeurs et de commerçants et les comités de quartiers à l'entretien de la voirie urbaine, au désenclavement des quartiers, aux travaux de drainage, à la réalisation de petits équipements urbains, au ramassage et au traitement des ordures ménagères, à l'aménagement et à l'entretien de pistes de desserte.

De nombreux commerçants et transporteurs sont disposés à payer des impôts supplémentaires pour l'entretien des routes ou l'aménagement des marchés (Graphique 25). Ceux qui fréquentent les marchés de Dschang, Mbouda et Bamenda fondent de grands espoirs sur la construction et le bitumage du tronçon Dschang- Mélong.



Source : Enquêtes personnelles auprès de 150 transporteurs

Les avis partagés chez les commerçants s'expliqueraient par le fait que les «frais de route » ne sont pas à leur charge. Toutefois, l'importance de l'effectif des commerçants disposés à payer des taxes supplémentaires est lié aux préjudices qui pénalisent leur activité (inaccessibilité de certaines zones de production, impraticabilité de certaines routes en saison des pluies).

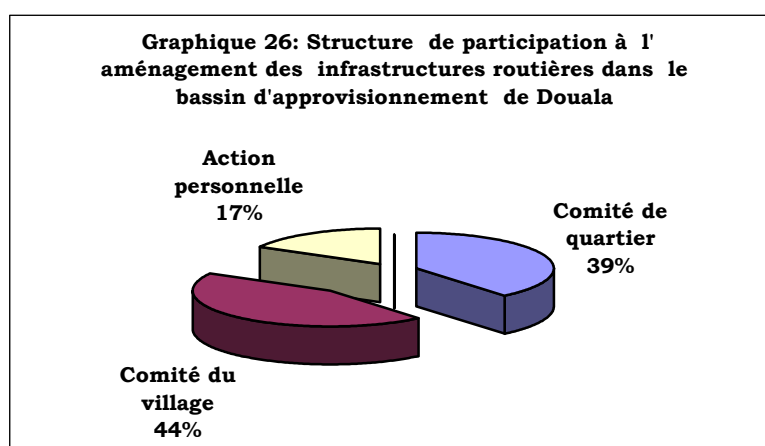
L'expérience de terrain montre que les opérateurs sont plus prêts à coopérer, capables de faire des propositions et conscients de l'ambiguïté de leurs rapports avec l'Etat : Le message qui suit a valeur d'appel à la négociation *«Nous revendiquons des bonnes routes même si nous sommes conscients que le niveau des impôts que nous payons à l'Etat est insignifiant. Pour être honnête, il vaut mieux ne rien payer du tout parce que la prédation des policiers et des gendarmes est à la fois écrasante et intolérable. Nous sommes contraints à la clandestinité à cause des difficultés. Quand nous avons pu payer toutes les taxes au cours de l'année et que par la suite nous faisons le calcul entre ce dont la police nous spolie, rien ne nous incite à nous mettre en règle pour l'exercice suivante...Pour mettre un terme aux rapines des policiers et gendarmes, nous proposons l'institution d'une vignette unique variable en fonction de la catégorie de transport. La vignette unique ne serait*

pas une vignette identique pour tous les véhicules. Elle doit être unique en ce sens qu'elle intégrerait le montant de toutes les pièces exigibles.»

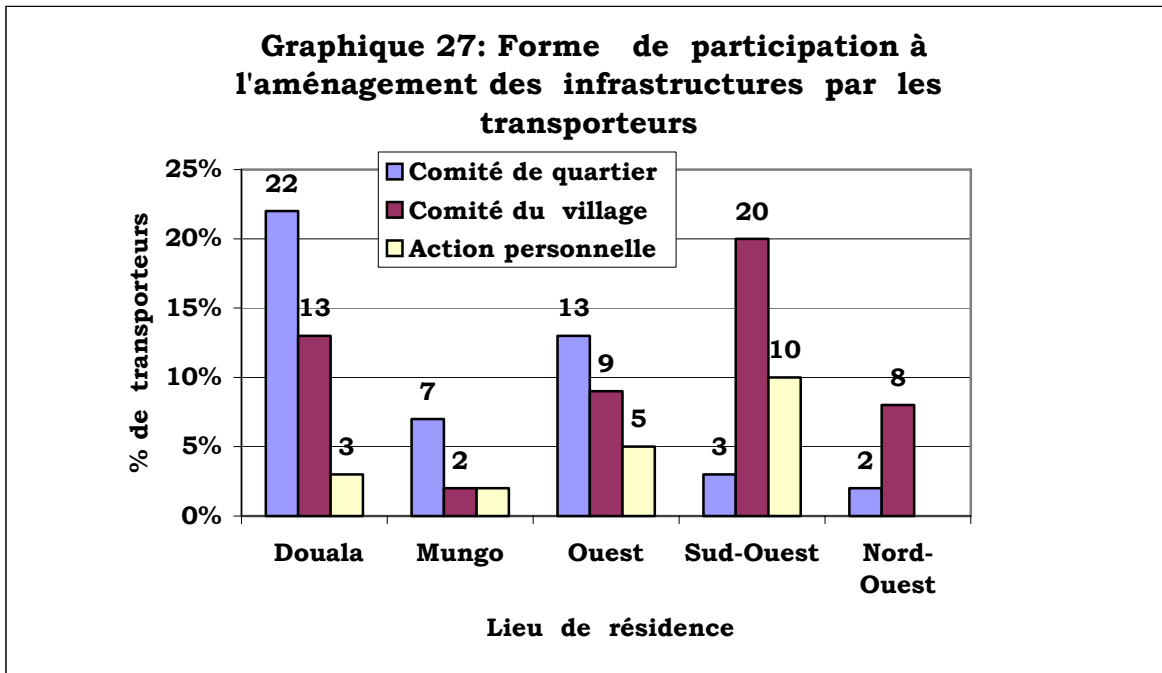
Le fait le plus remarquable c'est l'importance de l'effectif des transporteurs résidant dans le Mungo hostiles à toute nouvelle taxe. Ceux de Douala, du Sud-Ouest et du Nord-Ouest seraient plus disposés à contribuer. Dans la province de l'Ouest, les opinions sont également partagées.

Les comités de développement du village ou des quartiers sont les structures à travers lesquelles les acteurs interviennent dans l'entretien et ou l'amélioration des infrastructures de développement. Malheureusement, ces structures sont insuffisamment prises en compte dans la stratégie de certaines institutions qui privilégient l'Etat ou les Organisations non gouvernementales comme seuls partenaires de développement.

Les graphiques 27 et 28 montrent que de manière générale, les transporteurs agissent dans le cadre des structures organisées. Que ce soit en ville ou en campagne, les actions individuelles sont rares parce qu'elles sont inefficaces. Si les transporteurs résidant à Douala agissent en priorité dans le cadre des comités de quartiers, on remarque qu'ils sont tout aussi actifs dans le comité de développement de leur village. Dans le Sud-Ouest par contre, ces acteurs agissent soit dans le cadre des comités de développement du village, soit individuellement.



Source : Enquêtes personnelles auprès de 150 transporteurs



Source : Enquêtes personnelles auprès de 150 transporteurs

. La forte connexion de la province de l'Ouest au commerce local et international est liée à la participation des populations à la construction des pistes de collecte qui ont permis le désenclavement des zones de production. L'UCCAO (Union Centrale des Coopératives Agricoles de l'Ouest) y a contribué dans le cadre du Projet de Développement Rural de la Province de l'Ouest, mais partout ailleurs, les routes comme les écoles, les dispensaires et les bornes fontaines sont des réalisations des comités de développement. La construction des villas de campagnes et l'organisation par les élites locales des funérailles, des enterrements et des festivités qui accompagnent ces cérémonies ont contribué au désenclavement de certaines zones reculées. L'expérience des comités locaux de développement en matière de construction des infrastructures et d'aménagement des équipements montre ainsi que les programmes gouvernementaux marchent mieux si les pouvoirs publics associent les collectivités locales. Ceci est vrai pour les routes dans les zones de production en campagne, il l'est davantage pour les infrastructures de commercialisation en ville. Et à Douala, le marché est le principal lieu de rencontre entre les grossistes, les détaillants et les consommateurs urbains.

chapitre 5 : LA MISE A DISPOSITION DES ALIMENTS VIA LES MARCHES

En dehors de Bonanjo, quartier administratif et résidentiel, chaque quartier de Douala est connu par son marché. La géographie des marchés de la ville de Douala (Carte 16) a subi de profondes mutations au fil des ans. En 1982, l'inauguration du Marché Central a renforcé le rôle commercial du quartier New-Bell. Les premiers travaux d'extension du port ont éliminé de la carte l'ancien marché de Besséké. En même temps, un nouveau marché est apparu près du camp Mboppi. Deux autres ont été édifiés à New-Deido et à Bonassama. La construction du marché de Madagascar a parachevé le programme étatique de construction des équipements commerciaux avant l'avènement des politiques d'ajustement structurel.

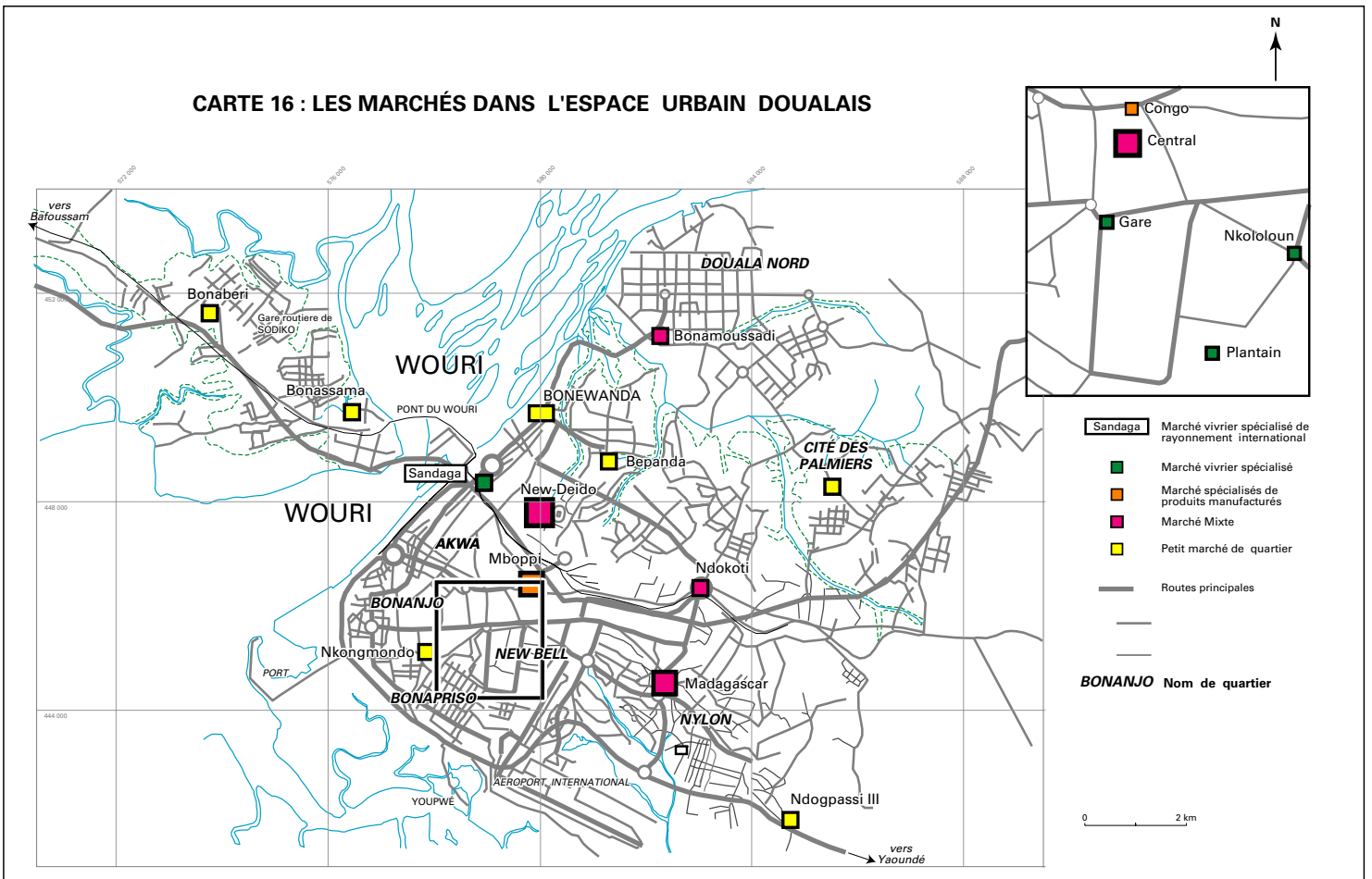
Plus que la commercialisation des produits manufacturés (Mainet 1986:219-246), c'est l'étude de la distribution des produits vivriers à Douala qui permet de comprendre le rôle des marchés vivriers dans la structuration de l'espace urbain. En faisant de New Bell le bassin d'accueil des populations allogènes, les artisans de l'urbanisation de la ville en ont fait le cœur de Douala. Si depuis sa création, Douala a grandi en s'étendant au-delà du pont sur le Wouri, en dévorant l'espace aussi bien au nord que vers le sud-est, l'actuel marché central de Douala a été le premier espace de rencontre et d'échange entre toutes les couches sociales, faisant de New-Bell un complexe de marchés. Ses excroissances ont été au départ des points de débarquement des vivres en provenance de diverses régions du pays. Tandis que certains marchés (Madagascar) se meurent à cause des difficultés d'accès, d'autres, localisés aux portes de la ville, connaissent une croissance plus ou moins rapide (Bonaberi, Ndogbassi). En suivant l'évolution morphologique de Douala il apparaît que les marchés, concentrés dans la vieille ville, plus que les quartiers et les édifices publics, constituent les véritables témoins de la déchéance des différentes composantes du territoire urbain.

Contrairement à Abidjan en Côte-d'Ivoire (Chaleard 2002 : 117), la spécialisation des excroissances du marché central constitue l'une des caractéristiques des marchés de Douala. Il y a ainsi des marchés situés au cœur de la ville, d'autres installés aux carrefours et d'autres encore en périphérie et sur les lieux de contact. Si les investisseurs perçoivent le marché en Afrique comme un équipement à rentabiliser (Paulais et Wilhem, 2000), cet espace d'échange est surtout un lieu de survie pour une proportion de plus en plus importante de citoyens.

De plus en plus, la nature et les fonctions des marchés changent. Ils sont désormais au centre des intérêts financiers, des enjeux fiscaux et des rivalités politiques. C'est sur le marché que l'on voit la rivalité entre produits importés comme le riz et le blé et les produits locaux (plantain, manioc, etc.). Bien plus, autour de la gestion des marchés se cristallisent les questions de gouvernance urbaine, de préservation de l'environnement et de lutte contre la pauvreté.

A travers l'étude de la localisation des marchés (**Carte 16**) dans l'espace urbain doualais, ce chapitre traite de la redistribution des aliments dans la ville.

CARTE 16 : LES MARCHÉS DANS L'ESPACE URBAIN DOUALAIS



Source: Plan guide de Douala 1:25 000, INC 2000

IRD-LCA, Hacheu Novembre 2002

-

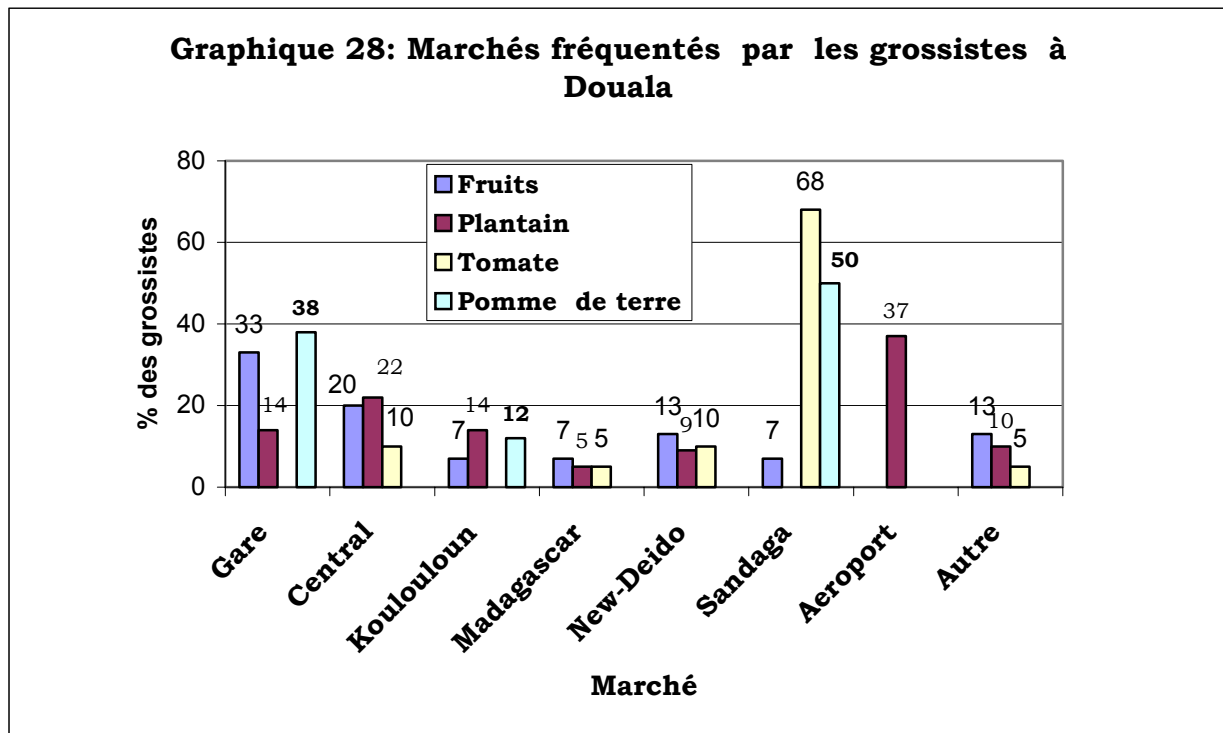
5. I. DES MARCHES SPECIALISES

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

- Les marchés vivriers spécialisés;
- Les marchés de produits manufacturés;
- Les marchés mixtes de produits vivriers et de produits manufacturés;
- Les petits marchés de quartier

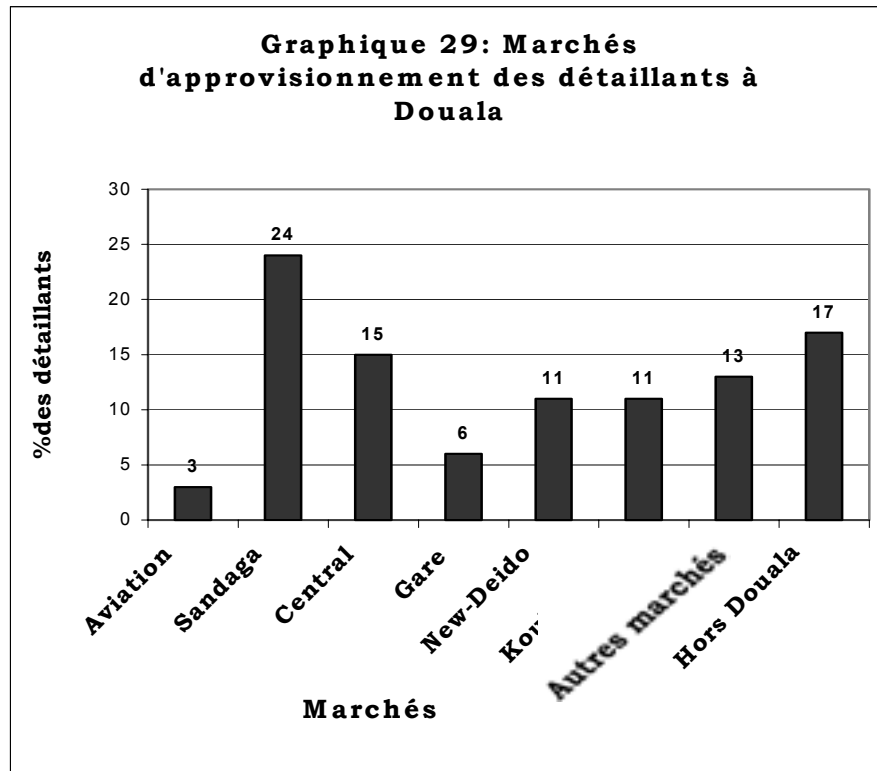
L'inexistence de vrais marché de gros constitue l'une des principales difficultés pour la distribution des produits. Malgré le rôle socio-économique du commerce des produits vivriers et maraîchers à Douala, cette activité n'a pas bénéficié de la part des décideurs de toute l'attention nécessaire. Ses réalités et ses contraintes ont été rarement prises en compte dans la construction des équipements commerciaux destinés en priorité à la commercialisation des produits manufacturés.

Les structures qui tiennent lieu de marchés vivriers de gros sont des espaces spécialisés. Aucun marché n'est vraiment entièrement spécialisé mais il y a des dominances. Ces espaces sont les principaux points de débarquement des produits en provenance de l'hinterland. Là se rencontrent les grossistes et les détaillants. Faute de magasin de stockage, ces marchés remplissent la fonction de vente en gros à partir du moment où ils servent de point de regroupement, puis d'éclatement et de redistribution des flux vers les autres marchés de la ville.. Deux niveaux d'analyse peuvent alors être considérés : les marchés sur lesquels les grossistes déchargent les produits collectés dans les différentes zones de production (graphique 29) et ceux sur lesquels s'approvisionnent les détaillants de Douala (Graphiques 30 et 31).



Source : Enquêtes personnelles sur 195 grossistes

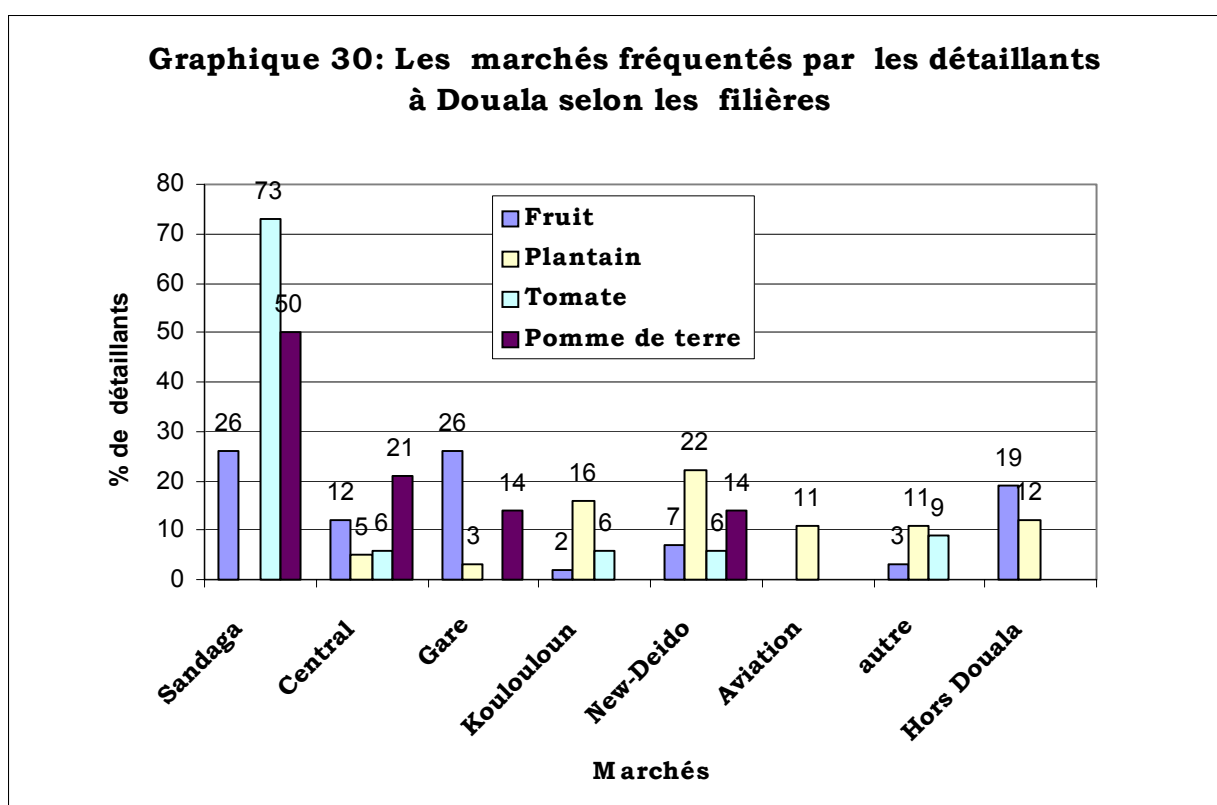
Il ressort de cette analyse des filières que la majorité des grossistes vendeurs de tomate (68%) et la moitié des vendeurs de pomme de terre déchargent au marché de Sandaga. Plus du tiers des vendeurs en gros de pomme de terre (38%) et de fruits (33%) livrent au marché de la gare. Enfin, 37% de grossistes de plantain déchargent au marché de New-Bell aéroport.



Source : Enquêtes personnelles auprès de 205 détaillants

Le graphique 29 ci-dessus montre les principaux marchés où s'approvisionnent les 205 détaillants que nous avons enquêtés. Les marchés de Sandaga, le marché New Deido et le marché central sont les principaux marchés vivriers fréquentés par les détaillants à Douala. L'analyse par filière renseigne davantage sur les *marchés* d'approvisionnement des détaillants. Le graphique 31 montre que 73% de détaillants de tomates et 50% de détaillants de pommes de terre s'approvisionnent essentiellement au marché de Sandaga. Ceci confirme la spécialisation de ce marché dans le commerce de gros des produits maraîchers. Les achats de fruits se répartissent à parts égales entre le marché de Sandaga et celui de la gare. Cette situation reflète les mutations en cours dans un contexte où Sandaga confirme sa vocation de marché de plus en plus fréquenté par les classes aisées et les importateurs. Deux faits méritent d'être soulignés. Les lieux d'achat du plantain sont dispersés au marché de New Bell Aéroport (11%), au marché de New-Deido (22%), à Koulouloun (16%), au marché central (11%) et dans les autres marchés en dehors de Douala (12%) . Ceci confirme la place que ce produit occupe dans la consommation alimentaire des populations. La

compétition entre les marchés de l'Aviation (marché plantain) et le marché de New-Deido pour l'offre de plantain (**Schéma 4**) traduit la concurrence entre les différentes zones de production de cette denrée. Les grossistes en provenance de l'Ouest et du Mungo déchargent à New-Deido tandis que les commerçants du Sud-Ouest vendent essentiellement au marché de New Bell aviation. Le deuxième phénomène à remarquer, c'est une certaine concentration des achats au marché de New-Deido et au marché central.



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

Trois structures commerciales peuvent être considérées comme des marchés de gros à Douala: le marché Sandaga pour la tomate et les autres produits maraîchers, le marché de New-Bell aéroport pour le plantain, le marché de la gare pour les fruits et la pomme de terre. Dans une certaine mesure, le marché de Koulouloun pourrait être intégré dans cette liste pour le maïs et le haricot.

Les importateurs des pays enclavés dont les marchandises transitent par le port de Douala s'approvisionnent sur ces marchés spécialisés, leur

conférant ainsi un rayonnement international (Sandaga, Gare particulièrement). Ces structures apparaissent ainsi comme des lieux de coordination verticale dans la chaîne de commercialisation. L'offre et la demande s'y confrontent et la formation d'un prix dit d'équilibre est facilitée. Dans le système alimentaire de Douala, les marchés de gros correspondent géographiquement à des points de rupture de charge. Tollens (1997) estime que le regroupement des transactions en un lieu unique réduit l'opacité des circuits et améliore la formation des prix par une meilleure confrontation de l'offre et de la demande.

La problématique change selon que l'on se situe dans la logique de «la filière de commercialisation » ou de «l'équipement urbain». Dans la deuxième approche, il n'y a pas d'équipement commercial spécifiquement destiné au groupage des produits vivriers à Douala. En concentrant l'essentiel de leur activité en un lieu précis de la ville, les commerçants sont les vrais acteurs de la spécialisation des espaces qui tiennent lieu de marchés de gros. La naissance et l'évolution de ces structures résultent davantage de la capacité d'adaptation des commerçants. Les municipalités ont surtout hérité des équipements inadaptés aux besoins de commercialisation des produits locaux. Le premier vrai marché de gros de produits vivriers et maraîchers reste encore au stade de projet. Le processus de spécialisation des marchés vivriers à Douala traduit dans les faits l'histoire «des amours tumultueuses» entre la puissance publique et le commerce alimentaire⁴⁹. Le commerce de gros se prête pourtant à la planification et à la fiscalisation.

Le processus de spécialisation des marchés de gros amorcé au début des années 1960 avec le marché de l'aviation s'est poursuivi, enrichissant la typologie des marchés de Douala.

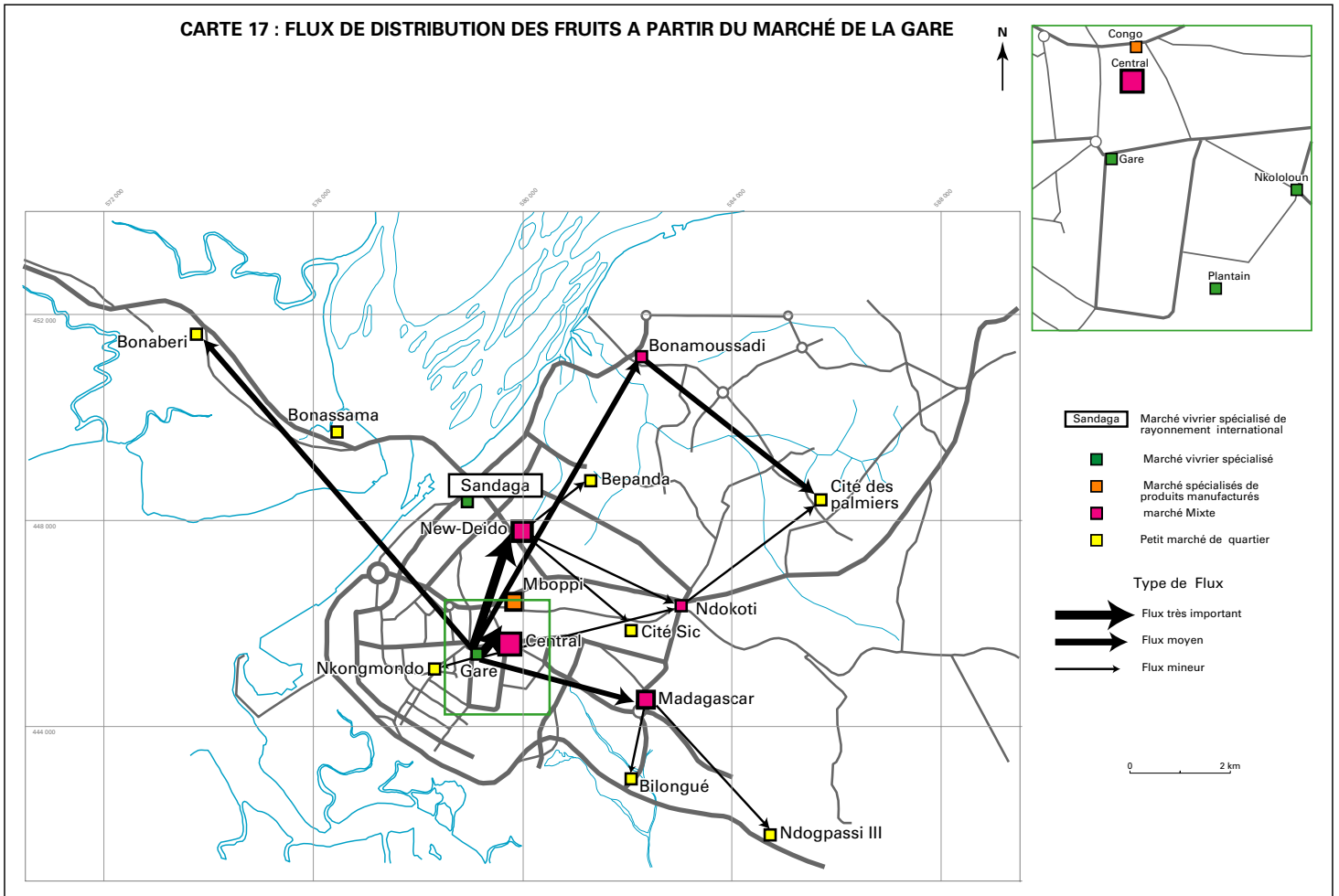
La spécialisation du marché situé dans l'enceinte de la défunte **gare de New-Bell**⁵⁰ dans la vente des fruits (ananas, papaye, orange, mandarine, safou, avocat) traduit l'affrontement entre des logiques différentes. Jusqu'à

⁴⁹ Au terme de l'analyse du processus d'éviction des vendeuses de vivriers par les commerçants des produits manufacturés Paulais et Wilhelm,(2000 :115-116) en déduisaient «un désintérêt, qui semble général des pouvoirs publics pour la fonction de gros alimentaire ...

⁵⁰ La gare de New-Bell a cessé ses activités à la suite de l'invasion de l'espace par le petit commerce des produits alimentaires, les difficultés d'entretien des rails et de circulation des trains à cause de l'encombrement.

la construction de la gare de Bessengué et la mise hors service de la voie ferrée Mbanga -Nkongsamba, la gare de New Bell a été le point de débarquement de l'essentiel des produits et des voyageurs en provenance du Mungo et du pays bassa (Edéa, Eséka). La naissance d'un marché à ce point précis est donc liée à la présence de la gare où les commerçants déchargeaient les fruits, le plantain et les légumes (Passelandre 1973). C'est à partir de là que s'organisait et que s'organise encore la redistribution des fruits sur les autres marchés de Douala. Malgré l'importance du volume d'activité et des transactions qui s'y opèrent aujourd'hui, le marché de la gare de New-Bell est né comme un marché spontané. Au départ, il s'agissait pour les commerçants de stocker temporairement leurs marchandises dans les hangars ou les espaces vides appartenant à la défunte Régie Nationale du Chemin de fer du Cameroun (REGIFERCAM). Ces produits étaient ensuite acheminés au marché central ou sur les autres petits marchés de la ville. Puis, au fur et à mesure que la demande augmentait avec l'accroissement de la population, les commerçants ont installé des étals en planches. Et malgré toute la gêne que le volume sans cesse croissant des transactions cause à la circulation à ce point de la ville, les autorités municipales prendront acte de l'existence de ce marché et donneront leur onction pour son développement en y construisant quelques hangars (Fonzeu, 1979). L'arrêt des activités de la gare de New-Bell avec la construction de la nouvelle gare de la vallée Bessengué au début des années 1980 n'aura pas d'influence réelle sur l'expansion du marché de la gare qui continuera à grandir. C'est là que s'approvisionnent les vendeurs ambulants, les établissements hôteliers, les détaillants et les consommateurs aisés. **La carte 17** montre le circuit de redistribution des fruits vers les autres marchés à partir du marché de la gare de New-Bell. Même les détaillants du marché de Bonabéri pourtant plus proche des zones de production dans le Mungo viennent s'approvisionner au marché de la gare.

CARTE 17 : FLUX DE DISTRIBUTION DES FRUITS A PARTIR DU MARCHÉ DE LA GARE



Source: Plan guide de Douala 1:25 000, INC 2000

IRD-LCA, Hachéu Novembre 2002

Le marché de New Bell aéroport est né de l'un des épisodes de « persécution » dont le commerce et les commerçants de vivres frais sont victimes de la part des autorités municipales. Jusqu'en 1962, la vente du plantain était une composante du marché de Koulouloun au cœur du quartier New-Bell. La décision d'expulser les vendeurs de plantain intervint quand un distributeur de produits pétroliers acquiert le terrain pour y installer une station service Texaco. Dans l'impossibilité d'expulser les commerçants, il dut avoir recours aux autorités municipales qui, sous prétexte d'une « campagne d'assainissement et de salubrité » réussirent à expulser les vendeurs de plantain et de canne à sucre *manu militari* avec le concours des forces de l'ordre. Aucun autre endroit de la cité n'ayant été prévu pour les reloger, un groupe de vendeurs décida de s'installer aux abords de l'ancien aéroport de Douala avant d'être rejoint plus tard par les autres commerçants.

Le marché de l'aéroport occupe un carrefour, mieux un tronçon de rue dans les environs de la mairie de Douala II^{ème}. (Voir carte 13). On a l'impression que deux marchés se côtoient et se juxtaposent sur un même site. Initialement spécialisé dans le commerce de gros du plantain, de la banane douce et du macabo en provenance du Mungo et du Sud Ouest, le marché de l'aéroport de New-Bell a accueilli à partir de 1999 les commerçants grossistes d'oignon et d'arachide venus des environs de la prison centrale de New-Bell.

Trois facteurs peuvent expliquer le maintien du commerce de gros du plantain et de la canne à sucre à cet endroit sans le moindre aménagement : les stratégies de gestion mises en œuvre par les commerçants, leur mode de fonctionnement et la proximité des autres marchés, notamment le Marché Central, le marché de la gare et le marché de Madagascar.

En raison de la dégradation des voies de liaison avec ces marchés, la redistribution à partir du marché plantain est essentiellement assurée par les pousseurs qui se sont spécialisés sur ce marché pour desservir des lieux bien précis. Ils constituent des intermédiaires entre les commerçants du marché plantain et leurs clients des autres marchés de la ville. Ici, les

transactions débutent dès 4 heures du matin et atteignent leur intensité maximum entre 6 heures et 7 heures. A partir de 10 heures, le marché retrouve son calme. Transporteurs et détaillants se sont retirés pour laisser sur place les grossistes et leurs **correspondants** qui font les comptes.

Malgré des atouts indéniables au plan de l'organisation et de la gestion de l'espace dans la zone plantain et des infrastructures dans les hangars des oignons et arachides, le marché de gros de l'aéroport semble exigü. Avec l'accroissement régulier du volume des transactions lié à la hausse de la demande de plantain et d'oignon, le marché a déjà atteint le seuil de saturation. Les possibilités d'extension semblent d'autant plus réduites qu'il est coincé entre des maisons d'habitation. Et au moment où les commerçants et habitants du quartier pensaient à un recasement définitif du marché à un autre endroit de la ville, la décision des autorités municipales de lui donner une nouvelle jeunesse ne peut que susciter des interrogations. Le schéma 7 et la carte 17 montrent l'aire de polarisation du marché plantain et illustrent la dualité des circuits Ouest et Mungo qui se structurent autour du marché New-Deido et le circuit Sud-Ouest dont le marché de New-Bell aéroport est le centre de coordination. Le renforcement des activités du marché New-Bell aéroport contraste avec la situation qui prévaut au marché de Sandaga spécialisé dans le commerce de gros des produits maraichers où les acteurs de la filière oignon et arachides auraient été peut être mieux intégrés.

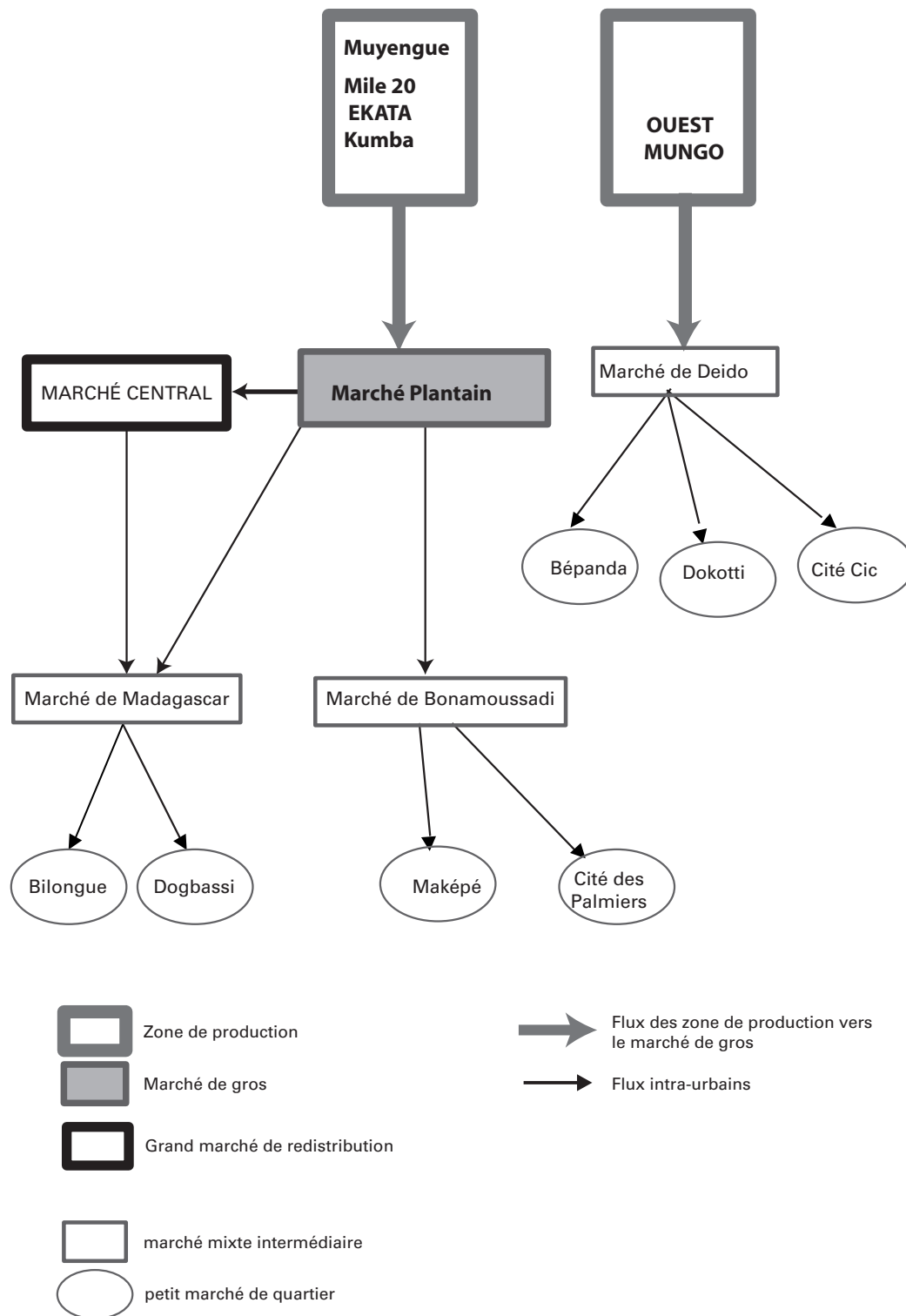
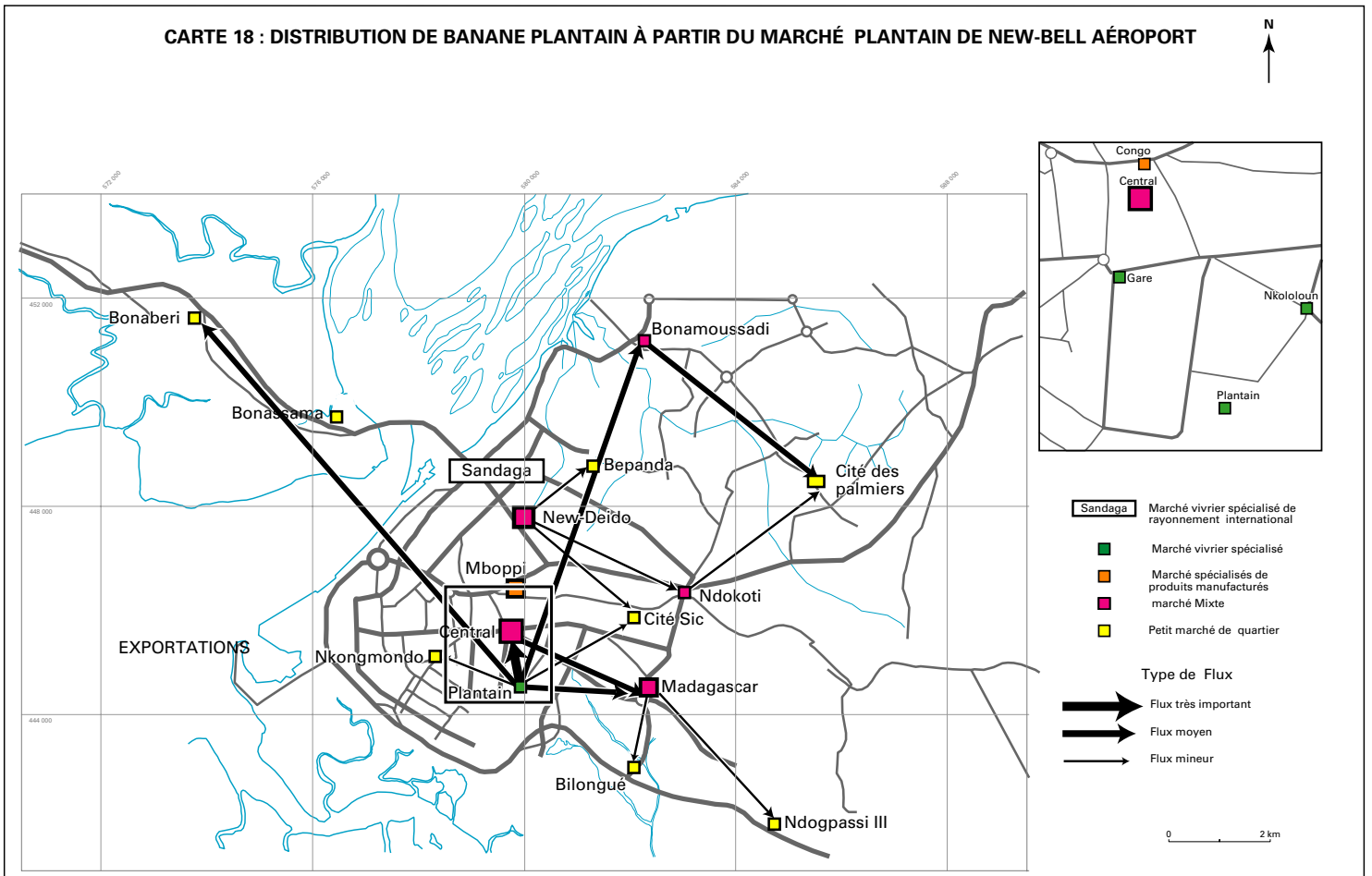


Schéma 4 : Circuit de distribution de la banane plantain à Douala
 (©Hatcheu 2002)

CARTE 18 : DISTRIBUTION DE BANANE PLANTAIN À PARTIR DU MARCHÉ PLANTAIN DE NEW-BELL AÉROPORT



Source: Plan guide de Douala 1:25 000, INC 2000

La naissance et la spécialisation de Sandaga comme marché vivrier de gros ne s'inscrit dans aucun plan d'aménagement urbain. Le site actuel du marché a servi d'abord de fourrière, puis de centre d'expositions périodiques et de foires commerciales. Le récit ci-dessous du président de l'association des commerçants permet de situer les différentes étapes de l'émergence du marché de Sandaga et de comprendre le contexte dans lequel il est né :

Encadré 7

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

En 1994, les autorités municipales aménagent le site actuel du marché de Sandaga dans la perspective du jumelage avec le plus grand marché de Dakar au Sénégal. A cette période, je tenais absolument à m'installer comme commerçant. L'ouverture de ce nouveau marché était pour moi une opportunité à ne pas manquer puisque les autres marchés de la ville étaient saturés et il était impossible d'y trouver le moindre espace. C'est dans ce contexte que je m'installe d'abord comme vendeur à la sauvette au lieu dit rond point 4^{ème}.

L'année suivante, je prends contact avec le Délégué du gouvernement pour lui faire des propositions en vue de viabiliser le marché de Sandaga. Nous faisons ensemble le constat de la saturation du marché Mboppi. Quand il décide de déplacer le commerce des vivres pour recaser les commerçants au marché de Sandaga, nous sommes parmi les premiers commerçants à avoir des boutiques.

Depuis 1997 je suis président de l'association des commerçants du marché Sandaga.

S.J, président de l'association des commerçants du marché Sandaga

Juin 2000

Dans une économie longtemps extravertie, le souci de faciliter la commercialisation des denrées importées a primé dans la conception des équipements commerciaux. L'inadéquation entre la fonction de gros du marché de Sandaga, sa structure et ses infrastructures (216 petites boutiques individuelles, aucune chambre froide, pas d'aire de stationnement, manque de toilette) expliquent donc le fait qu'il n'a pas été pensé comme un marché de gros. Les deux bacs à ordures prévus pour la collecte et l'évacuation des ordures sont insuffisants au regard du volume des déchets. Faute d'issue d'évacuation des eaux, le marché est inondé tout

au long de la saison des pluies (mars- octobre). Les transactions se font alors par transbordement de camion à camionnette ou de camion à pousse-pousse. C'est certainement sa situation à l'entrée de la ville, au confluent des voies terrestres et maritimes qui explique son dynamisme. Sandaga est de tous les marchés vivriers de Douala, le plus proche des principales zones d'approvisionnement. Il est plus pratique et surtout plus économique d'y décharger directement les marchandises pour les transporteurs et les grossistes en provenance de l'Ouest et du Mungo sans avoir à subir les difficultés de circulation et les tracasseries policières à l'intérieur de la ville. **Le schéma 5** montre l'importance de la polarisation du marché de Sandaga sur tous les autres marchés de la ville. Son rayonnement s'étend au-delà de Douala. Il est le point de départ de près de 60 % des exportations camerounaises de vivres frais vers les autres ville de la sous-région d'Afrique Centrale (Libreville, Malabo, Brazzaville). **La carte 19** permet de comprendre les circuits de distribution de la tomate et des produits maraîchers à l'intérieur de la ville de Douala. Sandaga s'affirme ainsi comme pôle urbain au même titre que le Marché central et le marché Mboppi et mieux que Madagascar ou Bonamoussadi.

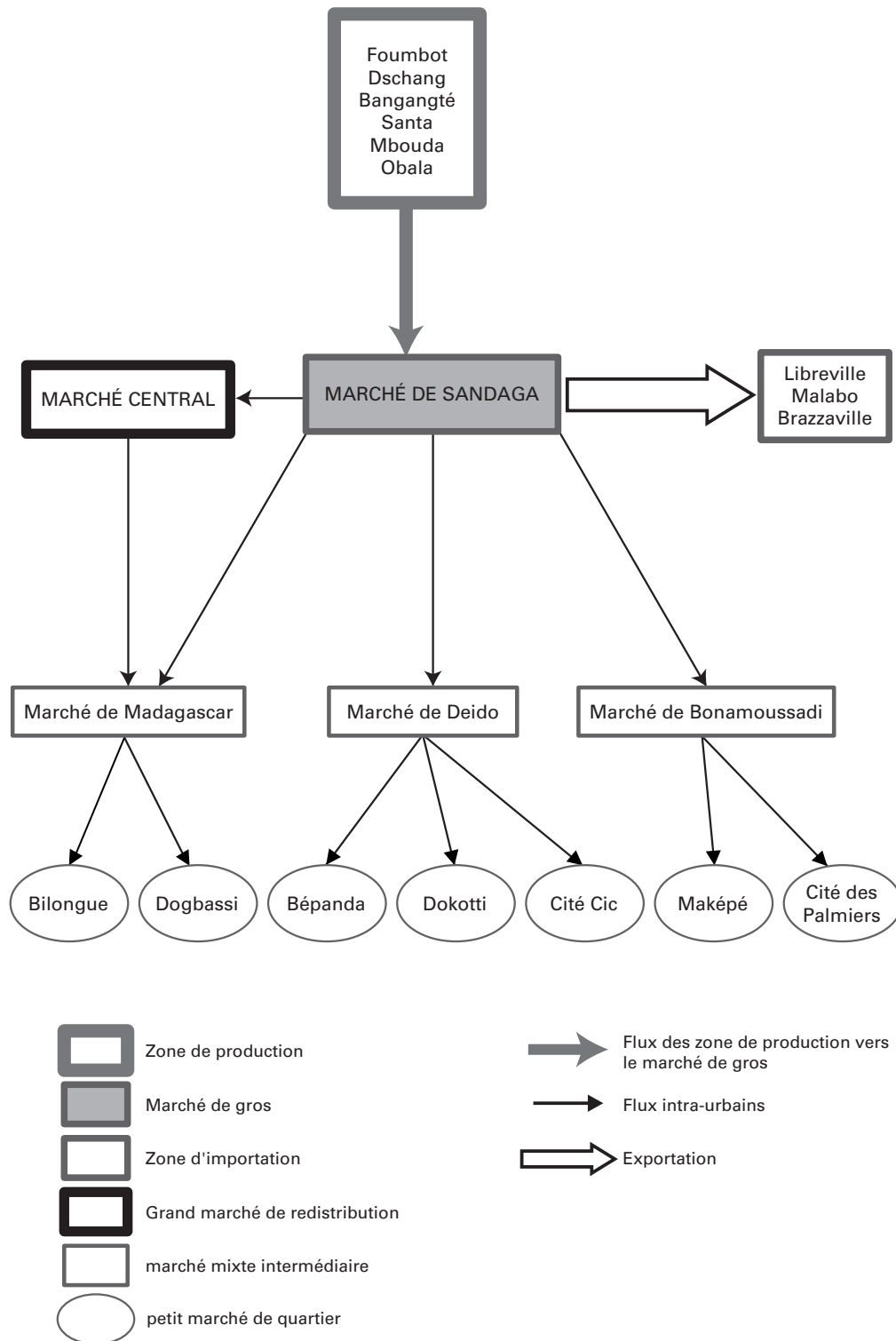
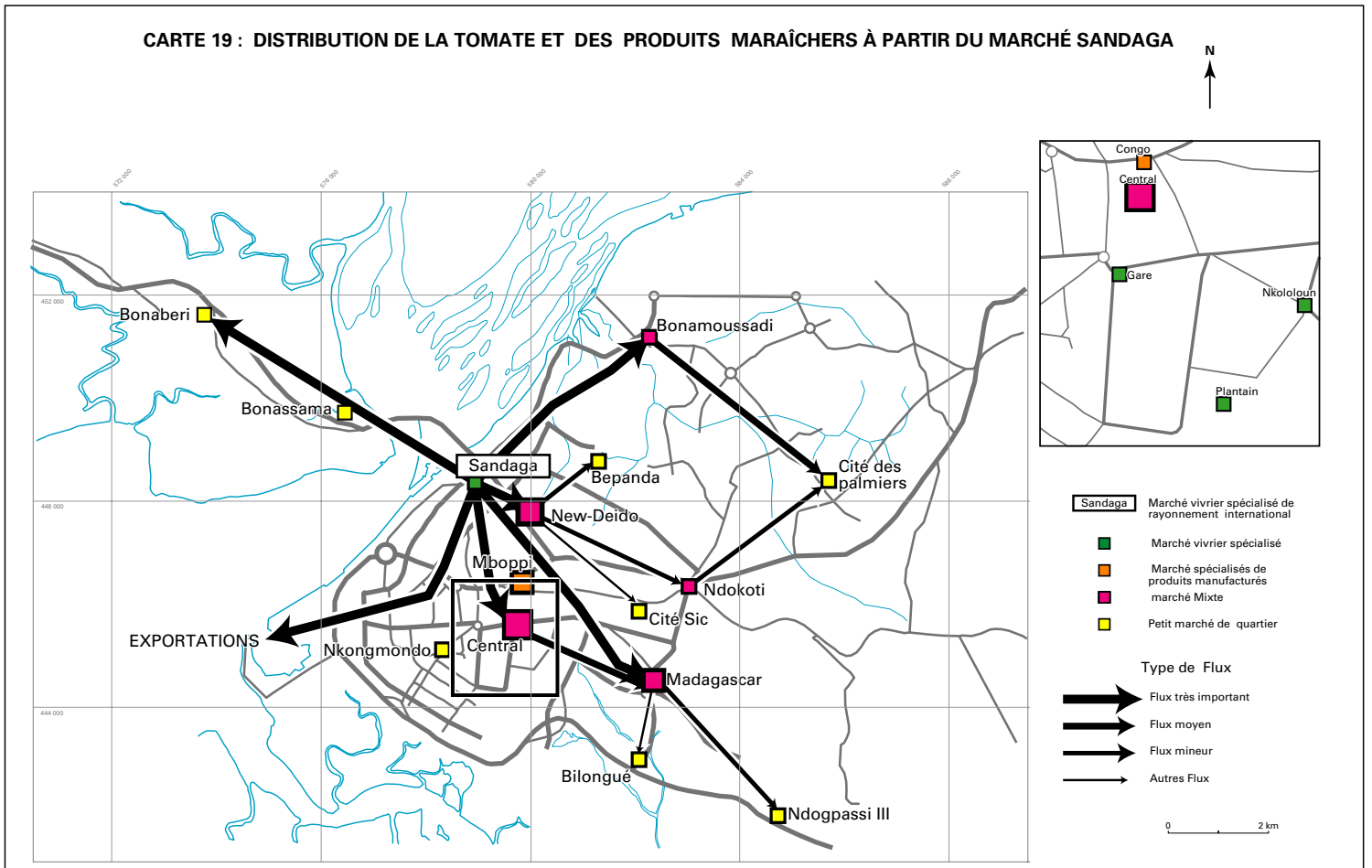


Schéma 5 : Aire de polarisation du marché Sandaga et/ou circuit de distribution de la tomate à Douala (©Hatcheu 2002)

CARTE 19 : DISTRIBUTION DE LA TOMATE ET DES PRODUITS MARAÎCHERS À PARTIR DU MARCHÉ SANDAGA



Source: Plan guide de Douala 1:25 000, INC 2000

5.2. LES MARCHES MIXTES

L'exemple du marché Madagascar montre que le rythme de croissance du marché est un bon indicateur du dynamisme et de l'évolution du quartier. L'ensemble des marchés de Douala constitue un réseau qui quadrille l'espace urbain.

Les marchés de la zone de New-Bell

La concentration des principaux marchés vivriers dans la zone de New-Bell est le résultat de l'histoire de l'urbanisation de Douala. Si le marché Congo matérialise la ligne de démarcation entre le commerce de luxe et le système traditionnel de commerce des produits alimentaires, la naissance et le développement du marché Lagos au point de contact entre l'ancien « *no man's land* », à Ngodi Akwa et la ville des étrangers revêt un caractère plus que symbolique dans l'histoire de la ville. Le maintien ici du **marché Nkongmodo** témoigne du souci des Bassa de préserver leur identité. Par contre, tous les autres marchés de la zone sont des excroissances de l'ancien marché Lagos.

C'est jour après jour que New-Bell s'est imposé comme le centre de gravité commercial de la ville de Douala. La proximité de l'ancienne gare de New-Bell, lieu de rencontre des Bassa et des populations du Mungo et la mythique gare routière du camp Yabassi, point de chute des Bamiléké sont à l'origine du **marché de la gare** et du **marché de Koulouloun** ou du **marché des chèvres** en ces lieux. L'agitation permanente par rapport à l'atmosphère sereine qui règne à Bonapriso tout proche ne s'explique que par l'intensité des activités qui s'y déploient et l'effectif des acteurs qui s'y côtoient. A New-Bell plus qu'ailleurs, le marché est le véritable creuset où se façonne l'urbanité et l'identité doualaise.

Construit au début des années 1980 pour remplacer l'ancien marché Lagos⁵¹, **le Marché Central** est le plus grand équipement commercial de Douala. C'est un domaine que l'on a de la peine à délimiter. Dans son extension, il a mordu sur les carrefours (deux églises, carrefour Anatole, Shell New-Bell) et sur tous les quartiers environnants(**Carte 16**).

Au marché central, le riz, la farine, le sucre sont des produits intermédiaires vendus aussi bien par le secteur formel que par le secteur informel (en sacs ou en cartons, mais également en boîte ou en morceaux). Selon les données officielles, le secteur vivrier du Marché Central de Douala compterait 716 boutiques, 8 bar-restaurants, 310 caisses dans les couloirs et 3 624 étals. La réalité du terrain est plus complexe. On peut avoir plus de 6 000 étalages et un millier de comptoirs!

L'accès au marché central est de plus en plus périlleux à cause de la dégradation des accès : nids de poules sur les routes, parkings introuvables, boue et ordures dans un mélange indescriptible, odeurs nauséabondes... Vendeurs et vendeuses de vivriers ont investi l'espace destiné au stationnement.



Photo 13 : *La confrontation des logiques contradictoires est plus qu'évidente au marché central de Douala. Au niveau de l'Etat et de l'appareil de l'Etat domine la logique architecturale. Le marché est avant tout un équipement urbain. Pour les commerçants, le marché est un espace commercial et social.*

⁵¹ Kengne Fodouop (F.) 1974. Le marché Lagos , mémoire de DES de géographie , F.L.S.H, Université de Yaoundé 155p

Le dynamisme actuel du marché central est l'œuvre des jeunes et des femmes que la crise a contraint à la survie. Accéder à la propriété du moindre espace sur le marché est un pas vers la sortie du cycle infernal de la crise et de la pauvreté. L'espace occupé fait partie intégrante du patrimoine familial et se transmet de mère en fils. C'est à cause de la saturation que les espaces environnants se sont spécialisés à l'insu des pouvoirs publics. Les autres marchés vivriers de la zone occupent un espace discontinu au cœur du quartier New-Bell. La présence de ces structures séparées seulement par des rues témoigne des difficultés que pose l'aménagement ou la restructuration de ce mastodonte dont l'extension n'est bloquée que par la muraille de la prison de New-Bell.

La naissance **du marché Koulouloun** ou marché de Kassalalafam est contemporaine de l'arrivée massive des Bamiléké à Douala à partir de 1945. D'après Fonzeu (1979), cette structure serait la plus ancienne composante du complexe commercial marché central-marché de la gare, marché Koulouloun. Il s'étale sur une superficie de 6 500 m² dans un triangle formé par l'intersection du boulevard des Nations Unies et de la rue du roi Njoya (Carte 14). Il s'agissait au départ de quelques étals installés spontanément par les commerçants aux abords de la rue. Entre 1950 et 1955, le marché Koulouloun connaît un développement d'autant plus rapide qu'il est devenu un point de déchargement et plus tard, le marché de gros du maïs, du haricot et de certains tubercules comme le macabo, le taro et l'igname.

Par son mode de croissance, le marché Koulouloun est celui qui a le plus contribué à l'informalisation de l'économie doualaïse. Les propriétaires des habitations environnantes ont su tirer profit de la rente inépuisable que constituaient les vérandas donnant accès directement sur le marché. Les premiers occupants ont migré vers Nylon, Bépanda ou Bonabéri, en convertissant leurs premières maisons d'habitation des abords du marché Koulouloun en magasins de stockage

Dans l'impossibilité de s'étendre, ce marché s'est d'abord densifié de l'intérieur avec l'occupation des rues et des allées de circulation à l'intérieur des hangars. Pour le décongestionner, les autorités municipales ont expulsé

les commerçants de certaines marchandises polluantes comme le plantain et la canne à sucre en 1962.

Madagascar et les marchés de Nylon

La zone Nylon reproduit les logiques et les pratiques de New-Bell. **Le marché Madagascar** a connu une évolution semblable à celle du marché central. Comme New-Bell, la zone Nylon a également engendré des excroissances (New-Town, Non glacé, Boko, Village). La naissance de deux petits marchés (carrefour des billes et Ndogbassi III) rappelle quelque peu le contexte de la gestation du marché plantain.

Le marché de Madagascar a été érigé en équipement commercial moderne avec la construction de huit grands hangars, fruit de la coopération camerouno-helvetique pour un financement de 20 milliards de FCFA avant la dévaluation (Tsounsi, 1994, Banque Mondiale 2002). Le commerce des produits vivriers s'y est imposé comme la principale composante du marché en termes d'espace occupé et d'effectif d'acteurs. C'est un marché de détail et les équipements de stockage de longue durée font défaut. De tous les marchés de Douala, Madagascar est celui où les prix seraient les plus bas, les commerçants essayant de concilier le niveau des prix et le pouvoir d'achat des acheteurs. Ils s'approvisionnent de préférence dans les zones rurales les plus proches et les plus facilement accessibles: Mélong pour le plantain et le maïs, Loum et Penja pour la banane Poyo ou Penda-Mboko pour l'igname. L'importance de la banane poyo (**photographies 13, 20 et 21**) s'explique surtout par les habitudes de consommation des populations qui, dans leurs itinéraires migratoires ont, pour la plupart, séjourné dans le Mungo avant de se stabiliser à Douala.

. S'il s'agissait pour les concepteurs de construire un marché de 1 500 places, on estime à près de 6 000 l'effectif actuel de commerçants au marché Madagascar. Par rapport aux autres marchés de Douala, il présente la particularité d'être géré par une société anonyme, la Société Nouvelle du Marché Madagascar (SNM) qui agit en lieu et place de la communauté urbaine. Depuis 1998, on assiste à une dégradation rapide du marché en

raison des difficultés d'accès et de l'appauvrissement des populations de Nylon dont on estime à 70% la proportion de sans emploi. La débrouille et le petit commerce des denrées alimentaires a souvent été le seul secteur de repli. Il en résulte que l'effectif des commerçants a augmenté. Dans une situation de promiscuité généralisée, de nouvelles boutiques ont été construites sans respect des normes . Le nombre de conteneurs servant de boutiques a augmenté (nous en avons compté plus d'une centaine), toutes les rues environnantes sont envahies et d'autres petits marchés comme Ndogpassi III, Bille ou celui en gestation au carrefour St Michel (Photo 14) naissent et se développent.



Photo 14 : L'apparition des petits marchés de carrefour indique souvent la saturation du grand marché le plus proche : ici au carrefour St Michel non loin du marché Madagascar dans la zone Nylon, le petit commerce dispute l'espace commercial au stationnement de véhicules(© Hacheu, 2000).



Photo 15 : La banane Poyo est une des denrées les plus commercialisées au marché de Madagascar parce que plus consommée par les populations de la zone Nylon ... (©Hatcheu, 2001).



Photo 16 : ...mais en raison des difficultés de conservation et de la carence des équipements de stockage, les pertes sont considérables si la commerçante n'écoule pas rapidement son stock. Très souvent, elle est obligée de brader ses produits pour limiter les pertes (© Hatcheu 2001).

Située à l'entrée Est de la ville, sur l'axe lourd Douala-Yaoundé, la deuxième structure de commerce alimentaire de la zone Nylon, **le marché de NDogbassi**, est essentiellement un marché de détail sans magasins de stockage. Les commerçants pour la majorité des femmes exposent leurs

marchandises à même le sol. L'absence de stationnement crée non seulement des embouteillages, mais également des frottements entre les commerçantes, les usagers et les agents de l'Etat en charge du maintien de l'ordre public. La prise en charge de la rénovation et de la modernisation des équipements du marché de Ndogpassi témoigne de la saturation du marché de Madagascar et du dynamisme démographique de la zone Nylon. Mieux, son développement indique le sens du déplacement du front d'urbanisation vers l'est.

DEIDO ET SES MARCHES

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

Huit marchés, de plus ou moins grande importance, quadrillent cette zone: **Mboppi, New Deido, Saker, Bonewanda, Cité-sic, Ndokotti, Double Balle et Tonnerre**. Le marché Mboppi⁵² est devenu le plus grand marché spécialisé dans le commerce de gros des produits manufacturés depuis l'expulsion *manu militari* des vendeurs de produits maraîchers en 1997. Ces structures sont regroupées soit à Déido (New-Deido, Saker, Bonewanda et dans une certaine mesure, à Cité-sic), soit à Bépanda. Le marché de Dokotti qui se confond avec le carrefour du même nom doit sa spécificité à sa localisation sur une zone de contact entre les quartiers populaires et la zone

⁵² En raison de sa spécialisation dans le commerce de gros des produits manufacturés, le marché Mboppi comme le marché Congo, le marché des chèvres dans la zone de New-Bell ou le marché des fleurs à Bananjo sortent de notre champ d'étude.

industrielle de Bassa et entre le zone urbaine centrale et les quartiers périphériques (Pk 8, CCC, Espoir, Nyala, Mbanga- Japoma).

Du point de vue du système alimentaire de la ville, toutes ces structures gravitent autour du **marché New-Deido** qui les domine en tant qu'équipement urbain par ses infrastructures et par l'intensité de l'activité économique qui s'y développe. A son ouverture officielle en février 1975, le marché de New Déido était relié aux différents quartiers qui en constituent la zone de chalandise (Akwa Nord, Deido, Bessengue, Omnisport, Bépanda, Sic Cacao, etc) par de grands axes bitumés. D'abord réticents à s'installer sur ce nouveau marché un peu éloigné, les commerçants arrivent plus nombreux à partir de 1980. Puis le rythme d'occupation s'accélère à la suite de l'effondrement du pont de la vallée de Bessengué et des difficultés d'accès au marché de Mboppi. Occupé au départ par une cinquantaine de commerçants seulement, il compte aujourd'hui près de 5 000 vendeurs⁵³ dont une grande proportion de détaillants. La vente se fait dans l'anarchie la plus totale. Pourtant en termes d'investissements dans les infrastructures et les équipements, le marché de New-Deido est le second marché de la ville de Douala après le grand Marché Central et avant le marché de Madagascar.

Malgré l'absence de parking, le marché New-Deido est le lieu d'approvisionnement des détaillants des autres petits marchés pour une partie du plantain en provenance du Mungo et de l'Ouest, pour le maïs et les tubercules (macabo et manioc, particulièrement). Il doit sa grandeur aux vivres. Mais la mauvaise prise en compte des spécificités de cette activité et des logiques de la débrouille des femmes qui en vivent est responsable de sa dégradation et de son déclin. Petit à petit, le marché Deido a cessé d'être le lieu d'approvisionnement exclusif en produits vivriers pour devenir un *melting pot* où les salons de coiffure côtoient les poissonneries, les boucheries, les quincailleries et même les magasins de prêt à porter.

L'expansion du marché New Deido a subi un coup d'arrêt brutal avec l'incendie de 1986. Commence alors la descente aux enfers parce que ce sinistre a servi de prétexte à la communauté urbaine pour s'arroger la

gestion du marché. Les «villes mortes des années de braise» à Douala (1990-1993) ont également contribué à son déclin. Au cours de ces années de désobéissance civile où les commerces ouvrent deux jours par semaine (samedi et dimanche), les commerçants de vivres frais ont cultivé l'incivisme : ils s'installent en pleine chaussée. Ceci s'est ajouté à la dégradation des routes et à la cessation des activités de la SOTUC. Toutefois, c'est le mauvais entretien qui contribue au déclin du marché de New-Déido. Les eaux stagnent et provoquent régulièrement des inondations (photo17).



Photo 17: *Le commerce des produits vivriers sur les marchés de Douala se fait dans des conditions d'insalubrité inimaginables. Ici, sur le marché New-Deido, les commerçantes de plantain et de macabo exposent à même le sol et vendent dans la boue et sous la pluie. (© Hatcheu, Juillet 2001).*

Au marché de New-Deido, la communauté urbaine enregistre des pertes en termes de recette fiscales. C'est peut-être pour cette raison que la vie associative et militante y est des plus actives.

⁵³ Chiffre obtenu au cours de l'entretien avec le président de l'une des deux associations de commerçants du marché de New-Deido et à prendre avec réserves. Nous avons été éconduit par le percepteur et le régisseur de ce marché.

Les marchés de Douala Nord

Conçue comme une ville moderne, et architecturalement plus proche des quartiers administratifs et résidentiels, Douala Nord⁵⁴ n'a pas échappé à la réalité du marché vivrier. La question de marché se pose avec d'autant plus d'acuité que Douala-nord fonctionne comme satellite de la vieille ville. La logique de ville indépendante, parce qu'intégrant toutes les fonctions urbaines, qui a prévalu dans sa conception, est restée utopique. L'absence d'un marché vivrier a été vivement ressentie par les habitants dès les premières années de l'occupation. Le site et le bâtiment prévus pour abriter un équipement commercial moderne à l'image de la classe moyenne qui l'habite ont été abandonnés. Le **marché de Maképé** est réduit à sa plus simple expression, l'espace prévu à cet effet ayant été progressivement occupé par des maisons d'habitation.

Pour sa part, **le marché de la cité des Palmiers** est trop éloigné des grandes concentrations de Bonamoussadi et de Bepanda pour connaître un développement rapide. En définitive, malgré l'accroissement des activités au marché de Bonamoussadi, les populations dépendent encore des autres marchés de la ville. Toutefois, dans la perspective du développement et de l'accroissement démographique de cette zone qui abrite plus de 300 000 habitants, le statut même de cette ville nouvelle constituera à terme une contrainte pour l'amélioration de son système alimentaire.

Sur une superficie de près de 1 500 m², **le marché de Bonamoussadi** est en réalité un petit marché. Créé au début des années 1990, les commerçants qui y exercent sont jeunes: plus de la moitié des commerçants ont entre 30 et 40 ans. Les 310 boutiques dénombrées ici fonctionnent presque toutes dans des conteneurs. 270 tablettes et kiosques complètent les équipements de ce marché de détail. Son aire de chalandage couvre tous les quartiers qui forment la ville nouvelle de Douala Nord (Bonamoussadi, Makepe, Kotto Logbessou, Logpom, Bangué, Bonangang). Toutefois, 22% des 1000 commerçants qui y exercent viennent de Bepanda.

⁵⁴ La ville nouvelle de Douala Nord est à 8 km de Deido et à 12 km de Bonanjo, centre administratif et tertiaire, ce qui accroît la dépendance alimentaire des populations qui l'habitent.

Contrairement au Marché de New-Deido, les villes mortes ont plutôt contribué au développement du marché de Bonamoussadi. Dans l'impossibilité de se déplacer, les habitants du quartier ont utilisé leur marché et les commerçants eux-mêmes ont gagné en confiance avec l'accroissement de leurs chiffres d'affaires.

Deux faits caractérisent le fonctionnement de ce marché : la concentration des activités sur les deux premiers tiers de l'espace à l'entrée du marché, au détriment de la partie arrière littéralement désertée et le contraste entre l'architecture moderne de la ville nouvelle et l'importance des équipements en matériau provisoire dans le marché. Ces deux phénomènes traduisent les stratégies antagonistes des acteurs. La situation actuelle du marché Bonamoussadi rappelle celle du marché de gros de Bouaké en Côte d'Ivoire (Paulais et Wilhem 2000), construit au prix d'un lourd endettement, mais déserté pour des raisons diverses (pratiques clientélistes d'attribution des boutiques, loyers élevés, excentricité par rapport au centre de la ville, inadéquation des équipements par rapport aux pratiques locales, etc.).

(Photo 18 et 19)



Photo 18 : *Immeuble haut standing pour les cadres moyens dans un quartier de la ville nouvelle de Douala- Nord...*



Photo 19:...Les infrastructures et l'emplacement prévus par les urbanistes pour le marché ont été tout simplement abandonnés au profit d'un autre espace géré par la MAETUR (©Hatcheu, 2000).

Les marchés de Bonabéri

Sur la rive droite du Wouri, Bonabéri aurait pu s'affranchir de sa dépendance par rapport à Douala. Pendant très longtemps en effet, la traversée du Wouri et la liaison avec la grande ville s'effectuait par bac. Aujourd'hui encore, cette composante du port de Douala n'est reliée au centre urbain que par l'unique pont route-rail sur le Wouri. Bonabéri est non seulement la zone périphérique qui a accueilli les unités industrielles mais a servi, comme la zone Nylon et la ville Nouvelle de Douala Nord, de front d'urbanisation. Malgré l'importance de l'activité industrielle, l'économie traditionnelle de la zone de Bonabéri a été pendant longtemps dominée par la spécialisation **du marché de Bonassama** dans le commerce de gros du poisson fumé. L'augmentation de la population avec l'accueil des migrants venant de la vieille ville s'est traduit par l'accroissement de la demande alimentaire et le développement d'un second marché vivrier plus à l'Ouest, le long de la voie ferrée. Le **marché de Bonabéri** est essentiellement un marché de détail qui dépend étroitement des marchés spécialisés ou des grands marchés mixtes de Douala.

A mi-chemin entre le marché de Bonassama et celui de Bonabéri, **le marché de la gare de Sodiko** devrait connaître un développement plus rapide depuis que les autorités municipales ont interdit tout chargement de cars se rendant dans le Grand Ouest et sud-Ouest en dehors de Sodiko. Bonabéri joue désormais le rôle de point de chute des voyageurs en provenance des principales zones d'approvisionnement de la ville de Douala: La gestion de l'espace, notamment dans les environs du marché de la gare routière de Sodiko et sur le marché de Bonabéri, devrait être plus rigoureuse pour éviter de reproduire ici les situations incontrôlables vues ailleurs.

Le schéma ci-dessous présente les marchés et les flux marchands à l'intérieur de l'espace urbain doualais

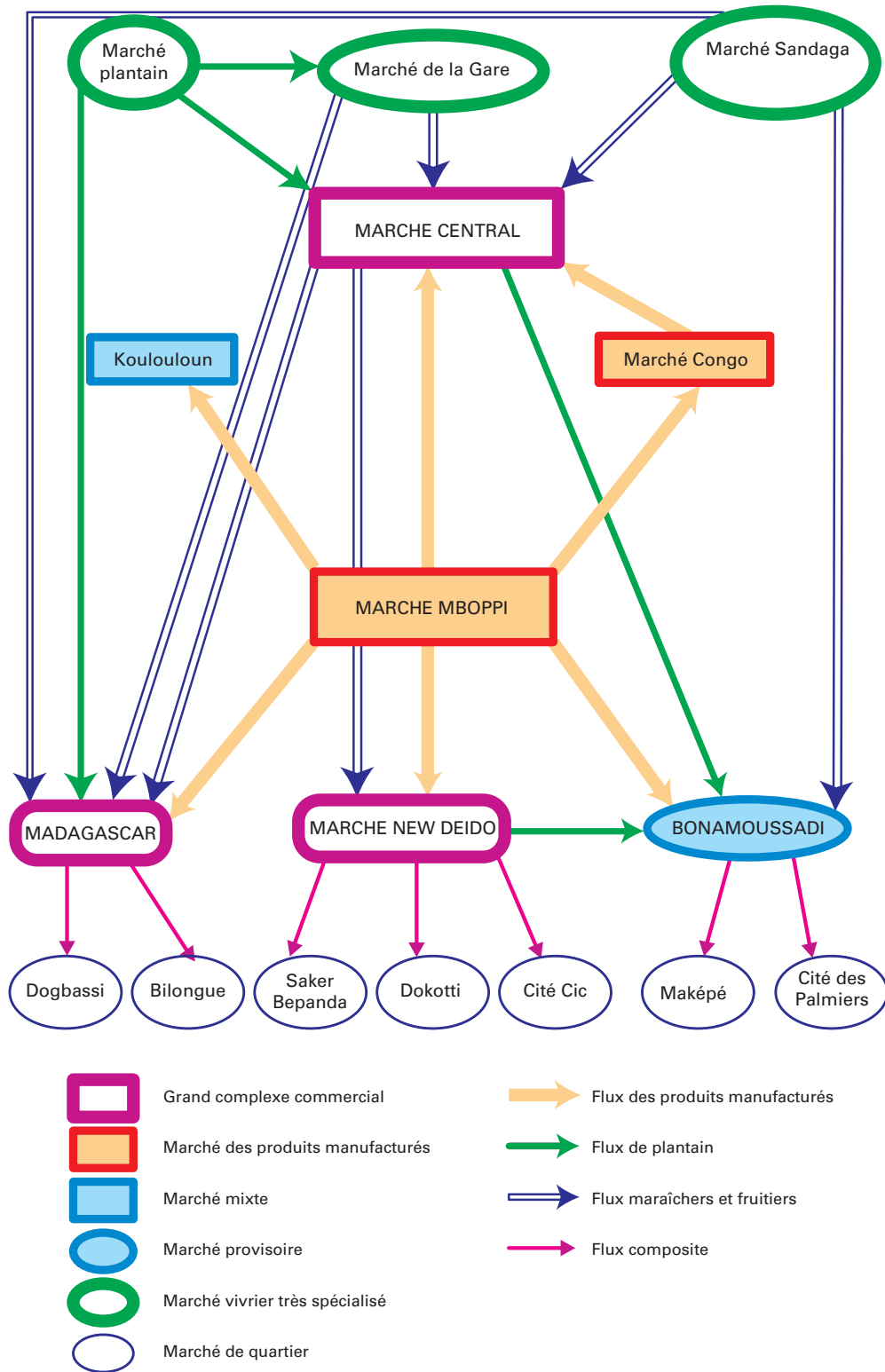


Schéma 6 : Marchés et flux marchands dans l'espace urbain à Douala
(©Hatcheu 2002)

5.3. DISTINGUER GROSSISTES ET DETAILLANTS

La classification des marchands et des commerçants et la distinction entre grossiste, demi-grossiste et détaillant n'est pas évidente. La typologie est encore plus complexe pour le commerce des produits vivriers et maraîchers dans une ville où il est très difficile de savoir quelle proportion de la population pratique cette activité et dans quelle partie de la ville on ne vend pas de produits alimentaires. Tollens (1997) estime néanmoins que la fonction de vente en gros est un élément critique pour la bonne performance du système de commercialisation des vivres. De même l'identification et la classification des acteurs apparaissent comme des préalables à l'amélioration de l'efficacité du système alimentaire de la ville.

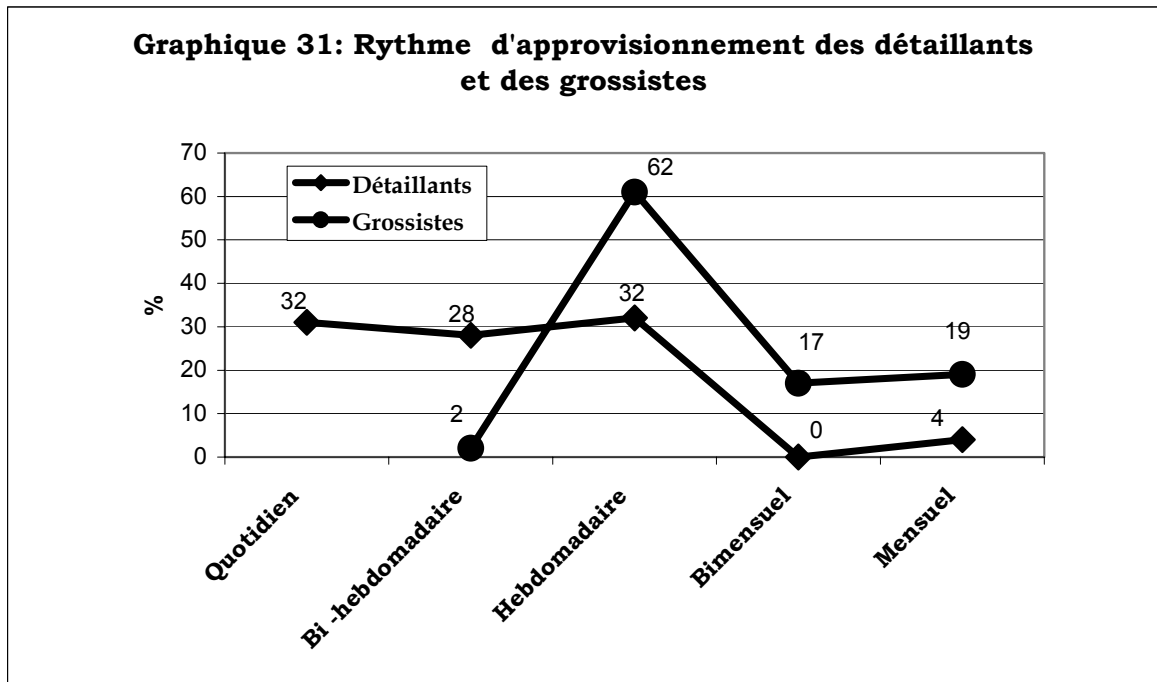
La catégorisation des acteurs peut être considérée comme le critère essentiel de différenciation entre le circuit de distribution des produits manufacturés et le circuit des produits vivriers. Dans le premier cas où les importations sont plus importantes, les quantités commercialisées sont impressionnantes (des milliers de tonnes dans un ou plusieurs conteneurs de 40 pieds ou des camions de plusieurs dizaines de tonnes, quelquefois des bateaux entiers). La spatialisation de la filière de commercialisation permet alors une identification plus facile du grossiste au port, du demi-grossiste au marché de gros et du détaillant sur le petit marché du quartier. Ici, le grossiste serait un importateur agréé et enregistré aux services du commerce extérieur, des impôts et de la douane. Il est éligible au financement du système bancaire classique et reconnu à la chambre de commerce. Il est un entrepreneur propriétaire d'un ou plusieurs camions et camionnettes, de magasins de stockage ou d'entrepôts et de locaux pour un service administratif plus ou moins élaboré. Il est l'héritier du système colonial des factoreries.

Dans le système de distribution des produits vivriers, les acteurs évoluent dans le secteur dit informel et sont plutôt soumis au régime de l'impôt libératoire. Ils trouvent l'essentiel de leur financement auprès des institutions traditionnelles. Les volumes commercialisés par les grossistes

vivriers sont plus modestes et varient en fonction des filières. Il ressort de nos enquêtes que les quantités commercialisées varient de 25 à 1 000 régimes de plantain, 100 à 2 000 cageots de tomates, 700 à 1 500 fruits pour la papaye ou l'ananas ou 7 à 100 sacs de pommes de terre.

Dans les deux systèmes, les caractéristiques de la vente au détail sont plus ou moins identiques et tiennent au fractionnement des mesures de vente. Cette stratégie permet de s'adapter à une conjoncture de crise et de paupérisation des citadins. Le commerce de détail et les détaillantes se reconnaissent alors par la vente en tas, en boîte, au kilo, au sachet, etc. Dans le cadre de cette étude, le rythme d'approvisionnement et les quantités commercialisées ont servi de critère pour distinguer les grossistes et les détaillants au-delà de leur localisation. Le graphique 31 montre la diversité du rythme d'approvisionnement chez les détaillants : une fois par jour ou tous les deux jours pour 31% et 28 % respectivement, 32 % une fois par semaine et 4% une fois par mois. La situation est complètement différente chez les grossistes où l'approvisionnement hebdomadaire est la règle pour 61% des commerçants. Les autres s'approvisionnent une fois par mois (19%) ou une fois toutes les deux semaines (17%). Ceux ou celles qui se ravitaillent une fois par semaine (32%) ou une fois par mois sont les détaillants dont la stratégie de maximisation des marges suppose des déplacements dans des zones de production plus ou moins lointaines à la recherche de bas prix. Ils commercialisent des produits secs (maïs, haricot) ou des tubercules mais très rarement des produits périssables comme la tomate ou les fruits. Le grossiste des produits vivriers dépend du paysan pour son approvisionnement et du village⁵⁵ pour son financement, ce qui justifie son retour fréquent aux sources. Le rythme d'approvisionnement (hebdomadaire pour la majorité des grossistes) correspond à la fois à la périodicité des marchés de collecte dans la plupart des zones de production et de la consommation en milieu urbain où la nature périssable des produits et le niveau de revenu ne permettent pas de constituer des stocks de longue durée. Enfin, l'approvisionnement régulier chez les détaillants (au quotidien ou tous les deux jours) est la conséquence à la fois de la faiblesse du fonds

de roulement et de la forte dépendance à l'égard des fournisseurs. Au capital financier se substitue le capital social.



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

Les équipements et les infrastructures «haut de gamme» des marchés doualais qui ont bénéficié du financement international (Madagascar particulièrement) sont noyés dans le flot «indescriptible» du commerce et des commerçants de produits vivriers. **L'absence de marché de gros** aménagé et facilement identifiable pèse sur le système alimentaire de la ville qui ne peut être rénové sans sa mise sur pied.

La mégalopolisation de la ville résulte alors des difficultés que les pouvoirs publics éprouvent à contrôler l'aménagement et à maîtriser la gestion des espaces occupés par des acteurs de plus en plus marginalisés. Tous les quartiers sont quadrillés par les marchés vivriers qui sont en réalité la caractéristique première du paysage urbain de Douala. **Toute la population (ou presque) fait du commerce vivrier et toute la ville est susceptible de devenir marché.**

⁵⁵ Le village ici n'est plus seulement un lieu d'approvisionnement mais aussi et surtout une culture.

Une réflexion prospective sur l'avenir suscite certaines interrogations. Quel marché pour la ville de compromis dans la trame foncière de Mbanga Japoma? Il faudra observer l'évolution de Sandaga et du complexe- marché de New-Bell qui incarnent le dynamisme et les mutations en cours à Douala pour le premier et l'espoir pour les investisseurs de récupérer leur mise pour le second.

Plus que les quartiers, les marchés vivriers de Douala ont reproduit presque à l'identique la géographie du peuplement de la ville. Ainsi les originaires de la Mifi sont-ils majoritaires parmi les commerçants du marché Ndogbassi III tandis que le marché de Madagascar accueille surtout les originaires du département du Ndé.

De cette présentation synoptique des marchés et des flux marchands dans l'espace urbain de Douala, le fait le plus caractéristique reste le rôle et la place du marché de Sandaga pour le commerce de gros des produits maraîchers et du Marché Central qui est le point de convergence de flux vivriers et des produits manufacturés. Par rapport aux autres marchés mixtes de taille moyenne dont l'aire de chalandise se limite à un ensemble de quartier, le marché central rayonne sur tous les autres marchés de la ville de Douala. L'urgence à Douala n'est peut-être pas la recherche de nouveaux emplacements pour la construction d'autres marchés, mais la gestion rationnelle des espaces et des équipements existants. Eviter de construire des équipements trop grandioses et trop coûteux et privilégier l'amélioration de l'efficacité des infrastructures existantes pose ainsi le problème de rapports et de compromis entre les différents acteurs. Entre l'administration centrale à Yaoundé et la communauté urbaine, il faut accorder plus de place aux commerçants. Dans la problématique du développement durable, nous abordons ainsi les questions de gouvernance urbaine.

Chapitre 6 : GESTION DES MARCHES ET GESTION DE LA VILLE A DOUALA

Comme le rappelle Coquery (1997) «à la différence d'autres équipements à caractère social (écoles, hôpitaux, stade, etc.) qui peuvent dépendre de la tutelle étatique, les marchés sont généralement sous la tutelle municipale, mais la liaison aux équipements et infrastructures, eux-mêmes sous tutelles différenciées, n'en facilite pas toujours une définition claire en terme de gestion». L'examen des problèmes qui se posent sur les différents marchés de Douala indique une similitude remarquable avec ceux auxquels l'agglomération tout entière est confrontée en terme de gestion. La gestion des marchés comme celle de la ville, c'est l'ensemble des fonctions de coordination des services techniques, de régulation des groupes et des espaces qui y évoluent. L'efficacité de la redistribution alimentaire à l'intérieur de la ville dépend du système de transports urbains, de la gestion des aires de stationnement, de la disponibilité et de l'accessibilité des espaces de vente sur les marchés, des conditions de sécurité, d'hygiène et de salubrité. Or, après avoir bénéficié des retombées positives de la prospérité économique, les marchés de Douala ont subi les conséquences des crises économiques et sociopolitiques des années 1990. Aujourd'hui, ils supportent les avatars d'un système municipal dominé par une communauté urbaine gérée par un «puissant» Délégué du Gouvernement nommé par l'administration centrale. Malgré l'étendue des pouvoirs que lui confère la législation, l'action de la Communauté urbaine de Douala reste évanescence dans tous les domaines. La cohabitation avec les maires des communes urbaines d'arrondissement, un moment contrôlées par les partis politiques de l'opposition, reste difficile. De nombreux partenaires internationaux interviennent dans divers aspects de l'aménagement et de la gestion de la ville et de ses marchés mais l'efficacité de l'action de cette cohorte de médecins dépendra de la participation effective des populations locales et des associations qui les encadrent.

L'existence de plusieurs marchés de plus ou moins grande importance (voir chap 5) complique «*la gouvernementalité de la ville et valorise de nouvelles formes d'exercice de pouvoir*» (Dubresson et Jaglin 2002). Les réformes exigées dans le cadre des politiques d'ajustement structurel qui stigmatisent les défaillances de l'administration centrale dans la maîtrise de la croissance de la ville, le disfonctionnement des équipements ou le recouvrement des redevances fiscales replacent les marchés au cœur de tous les problèmes liés à la gestion urbaine. Le rôle des marchés dans l'échec ou le succès de ces réformes est d'autant plus capital que c'est là que se rencontre la nouvelle génération des citoyens et des commerçants diplômés. «*Familiers de la culture globale, spécialisés dans le discours d'efficacité de la gestion urbaine, de la gouvernance et de la décentralisation, ils sont supposés jouer un rôle crucial de médiation dans le système de représentation à toutes les échelles de la vie locale*» (Appril et Jaglin 2002 :12). La reconnaissance des commerçants réunis au sein d'associations, les exigences de bonne gouvernance et de développement durable ont accéléré la remise en cause de l'hégémonie de la communauté urbaine.

Nous avons présenté la structuration de l'espace urbain doualais à travers la localisation des marchés vivriers. Le présent chapitre nous permet de passer de la description de l'espace à la compréhension de l'organisation des acteurs et des rapports qu'ils entretiennent. L'analyse du mode de gouvernement et de la gouvernance des marchés et de la ville nous conduira à examiner les enjeux de la décentralisation et les conditions d'émergence d'une véritable société civile au Cameroun.

6.1. L' ETAT DES MARCHES

6.1.1.L'ACCES A L'ESPACE DE VENTE

L'efficacité du système de distribution des aliments entre les marchés de gros et les marchés de détail est étroitement liée au mode de gestion de la ville. A Douala, la demande d'espace de vente est aussi forte que celle du foncier à bâtir. Le problème est d'autant plus préoccupant que les pouvoirs publics n'ont pas toujours pu mobiliser des moyens financiers suffisants

pour construire les équipements susceptibles de satisfaire une demande en constante augmentation. Nos enquêtes de terrain montrent en effet que 91% de détaillants et 84 % des grossistes vendent en plein air. Cette situation traduit la faiblesse de l'offre de magasins de stockage, de hangars et de boutiques. La multiplication des points de vente et les mutations intervenues sur les nombreux marchés se sont opérées en dehors du contrôle des autorités municipales. Toutefois, c'est la situation qui prévaut dans la zone de New-Bell qui illustre le mieux les difficultés de la seule communauté urbaine de Douala à gérer le foncier marchand.

La zone de New-Bell et les quartiers qui l'entourent sont à la fois sous-équipés et surpeuplés. Précarité et insalubrité sont les principales caractéristiques de l'habitat. Les différents quartiers de la zone sont les anciennes extensions spontanées bâties sur les marécages. La question de leur restructuration plusieurs fois soulevée, n'a jamais connu de début de mise en oeuvre pour les raisons suivantes:

- absence d'étude suffisamment complète et cohérente pour évaluer les coûts sociopolitiques et économiques d'investissement;
- absence de ressources financières;
- litiges sur le droit de propriété.

La zone de New-Bell regroupe une masse importante de consommateurs pauvres pouvant accéder à pied aux centres d'échanges (Akwa, Bonanjo) ou dans les quartiers résidentiels (Bonapriso). Cet équilibre entre la localisation, le type d'activité et le type de population se traduit sur la valeur du foncier marchand, le niveau d'équipement et le type d'habitat. Expulser les détaillants et les commerçants ambulants revient à remplacer des emplois, des circuits, certes informels mais suffisamment rodés, par des services et des commerces s'adressant à une clientèle différente. Demander à leur propriétaire de leur substituer des commerces «modernes», c'est leur proposer de perdre une partie de leur revenu. Si la prédisposition des occupants à abandonner des logements précaires contre un titre foncier légalisé a facilité la restructuration de la zone Nylon, à New-Bell le moindre espace ici constitue souvent l'essentiel du patrimoine familial.

Les pouvoirs publics n'ont pas pu transformer le parc de logement de New-Bell en raison de l'impossibilité à réunir les ressources financières nécessaires pour payer la plus value foncière et socio-économique au titre de l'expropriation. L'accroissement de l'économie informelle interdit d'en envisager la restructuration. Il n'y a pas à Douala d'autre quartier pouvant jouer le même rôle historique, économique, politique et symbolique. Faute de volonté et d'audace politique, les pouvoirs publics ont renoncé à engager l'opération de restructuration de la zone de New-Bell qui constituera pendant longtemps encore un héritage difficile à gérer.

Au mieux on a réussi, non sans difficulté, à détruire le vieux marché Lagos pour le remplacer par l'actuel Marché Central dont les différents compartiments constituent autant de territoires gérés par les percepteurs et les gestionnaires. La réalité du marché central échappe aux autorités municipales qui n'ont d'autre alternative que de se contenter de ce que veulent bien verser les gestionnaires. *«L'argent collecté au titre de droit de place est en partie détourné avant même d'être reversé dans les caisses communales, au gré des pratiques certes répréhensibles et parfois sévèrement sanctionnées, mais de plus en plus courantes et ingénieuses».* (Coquery 1997 :7)

Construit dans les années 1970 pour abriter 500 boutiques, le Marché Central de Douala en compte aujourd'hui trois fois plus sans qu'aucune extension supplémentaire n'ait été réalisée. Les recettes annuelles collectées ici sous forme de taxes atteignent à peine le tiers des prévisions. Comme à Madagascar, l'invasion des routes et des carrefours par les marchands est la preuve qu'ils n'ont trouvé ni espace, ni équipement, ni aménagement adaptés à leurs activités. Sur tous les marchés de la ville, commerçants et usagers subissent promiscuité, insalubrité, insécurité et craignent une descente musclée des responsables municipaux.

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

gardiens, locataires d'espaces de stockage et d'entrepôts, de magasins ou de la cour familiale.

La communauté urbaine se trouve dans l'incapacité d'assurer l'hygiène et la salubrité sur les marchés vivriers qui produisent de grandes quantités de déchets, mais également dans les rues et les carrefours. Le maintien de l'hygiène et de la salubrité se pose avec d'autant plus d'acuité à Douala que l'abondance des précipitations accélère la décomposition rapide des immondices.

6.1.2. L'ENVIRONNEMENT INSALUBRE DES MARCHES

Les difficultés de circulation dans la ville et sur les marchés, l'absence de parking, s'ajoutent aux difficultés de ramassage et de recyclage des ordures de toute origine et des déchets industriels. En milieu urbain, le développement durable implique la participation de tous les acteurs (publics et privés, individuels et collectifs). Le pari est loin d'être gagné dans cette ville où les problèmes environnementaux se posent en termes de gestion des déchets, de pollution de l'air et des eaux et de nuisances sonores.

La question y est d'autant plus complexe que chaque fonction de la ville renvoie à un aspect de l'environnement urbain. Faute d'infrastructure de conservation et d'équipement de stockage, dans l'impossibilité d'écouler rapidement et de façon rentable des denrées alimentaires essentiellement périssables, les commerçants laissent pourrir les produits en plein air, sous la pluie et sous le soleil sur les différents marchés vivriers. C'est à partir de 1968 que les autorités municipales de Douala intègrent le traitement des déchets dans leur politique de gestion urbaine. Mais elles restreignent leurs interventions aux seuls quartiers administratifs, résidentiels et commerciaux (Bonanjo, Bonapriso, Akwa). Les quartiers péri centraux populaires sont alors exclus de ce privilège. Au début des années 1980, pour pallier ces insuffisances, la commune urbaine cède l'hygiène et la salubrité de la ville à la Société d'Hygiène et de Salubrité du Cameroun (HYSACAM). Cette société privée détient encore le monopole du marché de la collecte et de l'évacuation des ordures des marchés et du balayage des rues aussi bien à Douala qu'à

Yaoundé. Aussi, quand elle arrête ses activités pour une raison ou une autre, il n'y a pas un coin de la ville où les immondices ne s'amoncellent. Sur tous les marchés vivriers, les bacs à ordures sont noyés et les fortes odeurs pestilentielles étouffent les commerçants et les passants.

De manière générale, la gestion des déchets à Douala est marquée par de nombreux dysfonctionnements en matière de financement, de choix techniques et de schéma organisationnel. Les ordures non collectées sont déversées dans les drains et les cours d'eau, dans les caniveaux ou dans les décharges sauvages. Ces déchets causent des nuisances à l'environnement avec pour conséquence la dégradation de la qualité de l'eau, de l'air, du sol et de la santé publique. Les eaux de ruissellement sont généralement chargées en matières polluantes et peuvent souiller les sources, nuire à la faune et à la flore aquatique. L'air est pollué par le dégagement d'odeurs nauséabondes, résultat des fermentations des matières organiques arrosées par les eaux de pluies. Ceci entraîne la pollution de la nappe phréatique en contrebas de la décharge où s'approvisionnent les citoyens les plus pauvres. Ces eaux qui s'infiltrent dans les sols sont d'autant plus dangereuses pour la santé publique qu'elles contiennent des germes pathogènes. La contamination de la nappe phréatique par les ordures ménagères, les déchets industriels et ceux des marchés vivriers favorise la prolifération des maladies hydriques comme la diarrhée, la dysenterie amibienne, la gale ou la typhoïde. La salubrité et l'hygiène du cadre de travail et de vie constituent avec la garantie de la sécurité les principales pommes de discorde entre les commerçants et l'autorité municipale.

Si la communauté urbaine est pointée du doigt comme le principal responsable de l'insalubrité de la ville de Douala et de ses marchés, c'est parce qu'on ne « *sait pas à quoi servent les sommes collectées sous forme de taxes si ce n'est pour enrichir les amis et la famille du délégué du gouvernement auprès de la Communauté* ». Toutefois, il faut ajouter à ces problèmes de gestion humaine des contraintes techniques. Les inondations fréquentes de la ville et de ses marchés sont liées aux difficultés à gérer l'eau dans cette ville construite sur les marécages, où tombe beaucoup de pluie

alors que le site est plat. Et ceci est aggravée par la forte croissance démographique.

Les déficiences des services urbains à Douala ne résultent pas seulement de l'insuffisance des ressources financières, mais d'abord de contraintes d'ordre institutionnel. Le plus grave est la forte concentration du pouvoir de décision au niveau central. Les structures actuelles sont intrinsèquement incapables d'une gestion attentive des besoins, même si elles étaient à l'écoute de ceux-ci. Les préoccupations propres de l'administration centrale s'accroissent au fur et à mesure que le centre des décisions s'éloigne des administrés. Les coûts des décisions augmentent avec leur centralisation et la qualité de l'information se détériore au fur et à mesure qu'elle passe des agents de terrain au pouvoir central. On comprend donc pourquoi les systèmes administratifs centralisés ne sont guère enclins à répondre aux besoins locaux. Cette mise en garde de Mainet (1986:582) est toujours d'actualité : *«décidément la rationalisation de la croissance et la régulation de la consommation de l'espace ne sauraient continuer à être décidées à Yaoundé. L'agglomération du «Grand Douala» mériterait d'avoir de réels pouvoirs et de larges initiatives pour son propre développement»*. Malgré cet avertissement, la capitale économique du Cameroun reste plus que jamais sous étroite surveillance de l'administration centrale.

6.2. A LA RECHERCHE D'UN MODELE DE GESTION

6.2.1. DES APPRECIATIONS DIVERGENTES

Les propos suivants recueillis auprès de quatre protagonistes de la gestion des marchés à Douala permettent de comprendre la complexité et la diversité des modes de gestion des marchés de la ville.

Propos 1 : *« Nous essayons autant que faire se peut d'impliquer les commerçants dans la prise des décisions concernant le fonctionnement des marchés. Les difficultés viennent du fait que très souvent les responsables des associations ont des objectifs inavoués. Mais la Communauté Urbaine se garde bien d'interférer dans la désignation des membres du bureau de ces*

associations *Les problèmes qui se posent au niveau des marchés sont de plusieurs ordres et sont plus ou moins complexes selon les marchés* » **Le chef des services des marchés de la communauté urbaine de Douala.**

Propos 2 : « *Le marché de Madagascar est géré par une société d'économie mixte, la Société Nouvelle du Marché Madagascar (SNMM), toutefois l'entretien et la sécurité du marché sont à la charge de l'association des commerçants (ACMM) qui se défend comme elle peut en raison de l'insuffisance des moyens mis à sa disposition. Les dépenses annuelles d'entretien sont évaluées à 54 millions de FCFA. En 1993, la SNMM a alloué une dotation de 12 Millions de FCFA. Depuis cette dotation est tombée à 6 millions de FCFA ...La principale difficulté au niveau des commerçants, c'est le mépris des autorités municipales. Il est vrai que chaque citoyen doit payer ses impôts, mais au marché de Madagascar le commerçant subit un système d'imposition abusif. Depuis 1998, on assiste à une dégradation rapide du marché. Les responsables municipaux sont dans l'incapacité d'aménager le marché. La gestion du marché de Madagascar souffre des luttes d'influence entre la communauté urbaine et la commune d'arrondissement de Douala 3^{ème} »*

S.Elle, président de l'association des commerçants du marché Madagascar

Propos 3 : « *Nous sommes déterminés à tout faire pour que le marché de New Deido retrouve sa deuxième place parmi les marchés de Douala. Nous essayons de nous associer pour renforcer la cohésion de l'association et en accroître l'efficacité. Toutefois, je dois faire remarquer que ,comme forme d'organisation, l'association a des faiblesses et des limites intrinsèques à sa nature. Il va falloir que nous passions de l'association au syndicat. J'ai la conviction que le syndicat peut mieux nous aider. Ce syndicat des commerçants devrait être une confédération des associations de commerçants qui existent déjà au niveau de chaque marché. Le Syndicat est une urgence parce que nous ne pouvons plus continuer à subir le laxisme de l'administration...*

Notre souhait serait qu'on en arrive à une privatisation de la gestion des marchés qui donne une place importante à l'association des commerçants de chaque marché. La privatisation de la gestion des marchés urbains est fondamentale. Elle favorise l'appropriation par les commerçants de leur espace et de leurs équipements de travail. Dans ces conditions, l'Etat et les communes doivent se retirer de la gestion pour jouer le rôle de régulateur.

A défaut de la privatisation, on peut envisager une décentralisation effective qui accorde une place plus importante aux communes urbaines d'arrondissement. Mais, même avec les communes urbaines d'arrondissement, on a toujours à faire à des agents de l'état qui n'ont pas les mêmes intérêts sur le marché que les commerçants. Cette forme de décentralisation a au moins le mérite de la proximité des communes urbaines d'arrondissement par rapport à la réalité quotidienne des marchés. L'éligibilité des maires d'arrondissement introduit la concurrence, l'obligation de rendre compte aux commerçants-électeurs. Mais comme la communauté urbaine, les communes urbaines d'arrondissement seront elles aussi dans une situation rentière» **.D.Joachin, Président de l'Association des commerçants et marchands du Marché New-Deido.**

Propos 4 : « La gestion du marché Sandaga est nulle. Quand il pleut, l'accès est impossible et on doit absolument avoir les bottes. La conception a échoué. L'entretien du marché est négligé. On ne sait pas à quoi servent les taxes que les commerçants et les transporteurs paient et c'est ça qui m'énerve. Le service de nettoyage de la communauté urbaine de Douala est inexistant et c'est les commerçants qui paient pour l'entretien. Les responsables de la communauté urbaine de Douala ont oublié le marché de Sandaga. L'avenir du marché est triste. En 1997, toutes les boutiques étaient occupées. Maintenant, le marché est vide au 2/3. l'Etat devrait donner des subventions ou tout au moins des facilités de commercialisation et d'exportation. Au niveau du port, il n'y a aucune structure de conservation ni de stockage de vivres frais alors qu'il fallait sinon des chambres froides, du moins des camions frigorifiques

Le régisseur du marché ne sert à rien. Et on n'a jamais renouvelé le bureau de l'association des commerçants du marché. Il n'y a pas de réunion».

Pierre , grossiste au marché de Sandaga

L'analyse du mode de gestion des marchés à Douala montre ainsi qu'il y a plusieurs modèles de gestion. Si chaque marché est un fragment du territoire, chacun des 20 marchés de la ville a son mode de gestion spécifique comme il a son histoire. Malgré la libéralisation économique, la gestion des marchés et de la ville de Douala est le reflet du processus de démocratisation au Cameroun. L'implication des commerçants à la gestion du marché est aussi timide que la participation effective des populations de base à la gestion de la chose publique tout court. Les associations de commerçants n'ont pas plus de pouvoir que les partis politiques de l'opposition.

Au regard de la loi de 1987 qui fait des marchés *«des équipements urbains placés sous l'autorité directe de l'exécutif municipal»*, la classification des marchés en fonction du mode de gestion fait apparaître grossièrement trois grands groupes : ceux qui sont gérés directement par la communauté urbaine, ceux qui ont été concédés, et des marchés hors contrôle. De nombreux autres espaces commerciaux n'entrent dans aucune catégorie. Et c'est l'étude au cas par cas qui permet de comprendre la complexité des situations et d'apprécier l'ampleur des réformes à mettre en œuvre en vue d'une gestion optimale de la ville et de ses marchés. Nous nous limiterons aux exemples les plus représentatifs en adoptant une démarche historique pour suivre l'évolution des politiques de gestion.

Trois catégories de marchés seront passés en revue : ceux de la vieille ville (marché Central), ceux de la crise (Sandaga et Bonamoussadi) et enfin, ceux qu'on a cherché à privatiser (Madagascar et Nkolouloun).

De manière générale, l'administration des marchés gérés directement par la communauté urbaine est assurée par un ou plusieurs gestionnaires nommés directement par le délégué du Gouvernement, un ou plusieurs percepteurs avec la participation plus ou moins active d'une ou des

association(s) de commerçants du marché. La police du marché assure la sécurité.

L'hypertrophie du Marché Central est à l'image des mutations socio-économiques et démographiques que Douala a connues à partir de la fin des années 1970. La CUD se contente de percevoir les frais de location des boutiques et des tablettes auprès d'une partie des commerçants qui les occupent. La distorsion entre les prévisions et les réalisations de rentrées fiscales s'explique entre autre par le fait que *«les percepteurs sous-payés par la municipalité se rémunèrent à la source, de même que les placières qu'ils recrutent pour couvrir le marché et ses abords immédiats ...Puisqu'ils ne sont soumis à aucun contrôle, des pratiques plus délictueuses consistent à étendre le périmètre de perception des droits de place en taxant les tabliers informels»* (Cocquery 1997 :8)

De tous les marchés de Douala, c'est peut-être **Sandaga** qui permet de bien comprendre la complexité de la gestion des marchés à Douala. Les commerçants de Sandaga appartiennent pour la majorité à la génération des camerounais de la crise économique de 1986/1987. Après l'échec des contestations sociopolitiques qu'ils ont animées durant les «années de braise», ils ont parié sur le vivrier marchand pour réussir à défaut d'intégrer le secteur moderne de l'emploi. Malgré le dynamisme de leur association et la vocation internationale de leur marché, la situation du marché reste catastrophique. Des boutiques ont été abandonnées parce qu'elles ne correspondent pas aux normes du commerce des produits vivriers. Les critiques virulentes des commerçants sur la gestion, voire les fréquents soulèvements rappellent la nécessité de prendre en compte la qualité des acteurs et, partant, la nature et la structure de la société. Les propos suivants tenus par tous les commerçants de Sandaga sont des avertissements à l'attention de la municipalité: *«ce qui me gêne et m'énerve sur la gestion du marché de Sandaga, c'est l'institution par la CUD d'une guérite où l'on perçoit les droits à la fois auprès des transporteurs et des commerçants. C'est infiniment inutile et absolument absurde. On ne voit vraiment pas à quoi servent les recettes ainsi collectées.. Si j'avais le pouvoir, je détruirai cette guérite qui sert à enrichir le délégué et sa famille sur le dos*

des commerçants. La gestion du marché comme celle de la commune est une histoire de famille. Les prestataires de service qui ont gagné le marché d'entretien du marché de Sandaga ne font absolument rien, de sorte que c'est la police qui utilise les porteurs pour le nettoyage. L'incivisme fiscal des commerçants n'est rien d'autre que le résultat de la démagogie et de la mauvaise gestion de la part des pouvoirs publics... Le marché Sandaga est tellement mal entretenu que quand un véhicule y entre en saison des pluies, il en ressort soit avec un bras cassé, soit avec son disque d'embrayage foutu. Si les commerçants paient plus facilement les taxes, c'est le résultat d'une longue action de sensibilisation de la part des responsables de l'association de commerçants» **B.A grossiste au marché de Sandaga**

A Bonamoussadi, l'autre marché né de la crise, le retrait de la Communauté urbaine au profit de la MAETUR (Mission d'Aménagement et d'Équipement Urbains et Ruraux) est le fait marquant de la gestion du principal marché de la ville nouvelle de Douala Nord. Le contentieux entre les deux structures se traduit par un affrontement permanent entre la MAETUR qui fait prévaloir son droit de propriété sur le terrain occupé et la commune urbaine d'arrondissement de Douala V^{ème} réduite à collecter les droits de place auprès des occupantes des couloirs. Si la société parapublique perçoit les loyers des boutiques et des espaces, en lieu et place de la Communauté urbaine, elle ne se reconnaît en revanche aucun devoir et aucune obligation à l'égard des commerçants. Elle fonctionne davantage dans la logique de la prédation. L'aménagement et la construction des équipements sont renvoyés à plus tard. La communauté urbaine de Douala et le préfet du Wouri laissent faire pour préserver des intérêts clientélistes (voir chapitre 9 et le procès verbal d'une réunion sur la gestion de Bonamoussadi **en annexe**). Il en résulte que les commerçants vivent dans la hantise d'une expulsion. L'importance des conteneurs qui servent de boutique traduit l'incertitude vécue puisque « *dans ces conditions, il est difficile d'investir dans le bâtiment quand on sait que d'un instant à l'autre, la MAETUR peut nous demander de quitter ses terres. C'est cette précarité qui*

explique la réticence des commerçants à investir dans l'aménagement du marché»

6.2.2. LE BILAN MITIGE DES TENTATIVES DE PRIVATISATION

Différentes formules de privatisation ont été expérimentées dans la gestion des marchés de Madagascar, de Koulouloun et de la cité des Palmiers. La spécificité du modèle de gestion mis en œuvre au marché de Madagascar au regard des pratiques en œuvre dans les autres structures de même nature tient surtout au fait qu'il est le fruit de la coopération internationale (Coopération suisse et Banque mondiale). Ces bailleurs tenaient aussi bien à la viabilité de l'équipement qu'à la rentabilité des investissements. C'est dans cette logique qu'il faut comprendre la mise à l'écart de la Communauté urbaine de Douala et la création d'une société mixte pour gérer et assurer la gestion. Il ne s'agit pas d'une privatisation à part entière de la gestion d'un équipement urbain, mais d'une société sur le modèle des entreprises para publiques des années 1970. L'Etat camerounais est l'actionnaire majoritaire de la SNMM avec 55% des parts. L'Association de commerçants du Marché Madagascar (ACMM) détient le reste. Le conseil d'administration de la société nouvelle du marché Madagascar était alors constitué de la manière suivante :

- La Communauté Urbaine de Douala;
- La commune d'arrondissement de Douala IIIème ;
- Le Fonds d'Équipement et Intercommunal (FEICOM) ;
- L'association des commerçants du marché de Madagascar;
- La Société anonyme des Brasseries du Cameroun;
- Le Crédit Agricole⁵⁶ ou son liquidateur;
- Le gouvernement Suisse.

Pourtant la situation sur ce marché est identique à celle des autres marchés de la ville. « *La gestion du marché de Madagascar souffre des dissensions et des luttes d'influence entre la société de gestion, la communauté Urbaine et la commune d'arrondissement de Douala 3^{ème} ...*

⁵⁶ Le crédit agricole a fait faillite et a été liquidé.

Depuis 6 ans les dividendes n'ont pas été payés». Les rapports avec l'association des commerçants sont caractérisés par l'incompréhension au sujet de la dotation allouée pour l'entretien et la sécurité du marché ou de réclamations sur la baisse du taux des loyers des boutiques de 20 000FCFA à 17 000 « *pour éviter l'accumulation des arriérées et tenir compte du marasme économique* » Il en est résulté la dégradation rapide du marché. Comme facteurs indicateurs de la dégradation et de la saturation, de nombreux commerçants quittent le marché pour vendre en route ou construisent des micro-boutiques en rupture avec la norme standard, le nombre de conteneurs se multiplie (en décembre 2000, nous en avons dénombré exactement 75 à côté des huit hangars).

Au marché de Koulouloun l'association des commerçants et marchands (ASCOMAN) a pris en charge la construction du marché à partir du plan établi par la CUD. Dans le prolongement du marché de la gare, la CUD a signé un contrat avec un concessionnaire privé pour la construction de 144 boutiques. Dans ce type de contrat, l'opérateur assure le financement et la communauté urbaine lui concède la gestion pendant 20 ans pour amortir ses investissements. Cette pratique de *concession- construction- gestion* a également joué pour la construction du pavillon oignon à côté du marché plantain à New-Bell. Cette pratique pourrait être mise en œuvre pour la construction d'un marché définitif dans la ville nouvelle de Douala Nord.

Deux questions restent sans réponse à ce niveau de l'analyse, à savoir le mode de gestion des autres petits marchés et le rôle des communes urbaines d'arrondissement

Sur les marchés sans tablettes, ni hangars comme au marché plantain où les pouvoirs publics n'ont réalisé ni aménagement, ni investissement, deux logiques prévalent: la logique fiscaliste et la logique du territoire. On estime que chaque petit marché de quartier ou de rue est situé sur le territoire d'une commune urbaine d'arrondissement. Et Quelles que soient les conditions dans les quelles se déroulent les transactions (en plein air et dans la boue en période de pluie), les agents communaux perçoivent quotidiennement les frais d'occupation de l'espace public.

Ici les déchargeurs sont les vrais maîtres des lieux. Ils jouent le rôle de gardiens de nuit pour les marchandises qui n'ont pas pu être écoulées. Au titre de droit d'accès, ils collectent directement des fonds auprès des transporteurs pour le nettoyage et le gardiennage. Mais, compte tenu de l'impact fiscal des recettes collectées au titre de ticket de marché, les mairies d'arrondissement entrent de plus en plus dans les marchés pour percevoir des droits d'occupation temporaire des voies publiques. C'est que les textes qui définissent les attributions de la CUD et des communes urbaines d'arrondissement ne sont pas clairs, ce qui débouche sur des interprétations arbitraires.

Plus que la gestion urbaine, la gestion des marchés est une question de gestion des rapports sociaux qui pose la question de citoyenneté du contribuable et des droits des commerçants. Le modèle *Build operate Transfer (BOT)* expérimenté pour la construction des marchés d'Abidjan en Côte d'Ivoire (Bertoncello et Bredeloup 2002) ne semble pas être l'exemple à copier à Douala. S'il présente quelques avantages, il ouvre grandement la porte au capitalisme sauvage avec ses excès, ses abus et ses dérives.

6.2.3 LES INSTANCES DE GESTION S'ACCUSENT

Au cours de ces vingt dernières années, le contrôle du gouvernement sur la gestion de la ville de Douala s'est traduit par la succession de quatre délégués à la tête de la communauté urbaine. L'espoir suscité par la nomination à la tête de la communauté urbaine de Douala de l'actuel Délégué⁵⁷ de même que l'importance des travaux initiés par le gouvernement central en 2003 confirment la tendance à la personnalisation de la gestion municipale.

C'est que la réglementation administrative et financière au Cameroun fait que Douala n'a aucune maîtrise de ses finances. L'Etat perçoit tout et ne reverse qu'une infime partie à la municipalité. Au cours de l'exercice 1993/1994 par exemple, la communauté urbaine de Douala aurait reçu à peine 900 millions de FCFA au titre des centimes additionnels sur les impôts

⁵⁷ Edouard Etondé Ekotto, ancien colonel de l'armée à la retraite et adjoint de ses quatre prédécesseurs.

sur un chiffre d'affaires attendu de 4,2 milliards. En 1994/1995, les services du trésor auraient recouvré environ 20 milliards de FCFA de centimes additionnels sur Douala. Le reversement de cette somme n'a été que partiel et s'est opéré de façon irrégulière et unilatérale. Kom Tchuenté (1996) estime que l'absence d'une quelconque influence des élus locaux sur le ministère chargé de la gestion des finances de la commune font que le délégué du gouvernement et les maires des communes urbaines d'arrondissement ne peuvent jamais exécuter leurs propres programmes, mais uniquement ceux voulus et acceptés par l'Etat central. A partir de l'année budgétaire 1996/1997, le législateur a confié à la direction des impôts du ministère des finances la collecte des taxes dues par les commerçants assujettis à l'impôt libératoire en lieu et place du receveur municipal. Cette pratique pérennise le vieux principe de l'unicité des caisses copiée sur le modèle français.

Le maintien d'un délégué nommé après l'instauration du pluralisme politique contribue à fragiliser les maires des communes urbaines d'arrondissement et des conseillers municipaux qui tiennent leurs mandats des suffrages populaires. La cohabitation, déjà laborieuse en raison du clientélisme et du paternalisme, a tourné à la confrontation et à la méfiance après les résultats des premières élections municipales pluralistes de janvier 1996 (arrivée à la tête des différents conseils municipaux des maires du Sdf)⁵⁸. C'est dans ce contexte qu'il faut comprendre la descente aux enfers de la ville de Douala entre 1996 et 2001. Yaoundé a fermé les robinets privant l'opposition des financements nécessaires à la gestion de la ville. Au cours de l'exercice 1999-2000 la communauté urbaine de Douala n'aurait reçu du ministère de l'économie et des finances que 800 millions de FCFA sur une avance programmée de 69 milliards!

Dans ce climat de suspicion, la bataille menée par les élus des communes urbaines d'arrondissement pour une mise en concordance des compétences qui leur sont dévolues avec les moyens nécessaires pour leur permettre d'assumer leurs missions de développement local semble être

⁵⁸. Les données ont changé après les élections municipales et législatives de juin 2002 marqués par le retour en force du Rdpc à la tête de plusieurs communes.

perdue d'avance. Dans certains cas, l'administration municipale tout entière a été tout simplement mise à l'écart de la gestion des marchés de Douala.

Cette gestion est une parfaite illustration de l'utilisation abusive du pouvoir de substitution de l'autorité centrale aux magistrats municipaux. En effet, dans les domaines relevant de leurs compétences respectives, les ministres de l'administration territoriale, de l'urbanisme et de l'habitat, des transports, de la ville, le gouverneur de la province du Littoral ou le préfet du Wouri, peuvent selon le cas et les humeurs, se substituer d'office au délégué du gouvernement auprès de la communauté urbaine de Douala ou aux maires des communes urbaines d'arrondissement! Si l'immixtion de l'administration centrale dans la gestion urbaine est souvent justifiée par le souci de «pallier les insuffisances de responsables locaux », elle empêche la définition claire des responsabilités dans la bonne gestion du service local.

Certains commerçants attribuent le délabrement et la déliquescence des différents marchés vivriers à l'inefficacité des maires des communes urbaines d'arrondissement. Lesquels dégagent leurs responsabilités et se déchargent sur la Communauté Urbaine de Douala. Les querelles et les conflits de compétences entre les instances sont responsables de la décadence de la ville et de ses infrastructures. Plusieurs zones d'ombre émergent en effet dans la définition des compétences entre les différentes entités municipales. Selon la loi en vigueur, les maires des communes urbaines d'arrondissement s'occupent des actions liées aux opérations de proximité tandis que la communauté urbaine a la charge des opérations situées à l'interface des compétences des communes urbaines d'arrondissement.

6.3. QUELLE AUTONOMIE POUR LES GESTIONNAIRES URBAINS ?

Les insuffisances relevées en matière de gestion des marchés amènent à s'interroger sur les bases juridiques de la gestion urbaine. A la question de

savoir comment Douala est gérée s'ajoute celle de savoir comment la ville devrait-elle être gérée pour en améliorer le système alimentaire ?

6.3.1. L'IMPUISSANCE DES AUTORITES MUNICIPALES

On s'accorde à dire que Douala a commencé sa descente aux enfers en 1988. Parce que *«le conseil municipal avant 1988 était un parlement en miniature. Chaque maire d'arrondissement posait clairement les problèmes rencontrés dans sa circonscription. On débattait sans états d'âme des questions d'aménagement de la ville. Tous les entrepreneurs étaient tenus de respecter scrupuleusement les clauses des cahiers de charges et il était totalement exclu de tricher. Six centimètres d'épaisseur de bitume sur une route ne pouvaient être tolérés à la place des 11 cm prévus dans le cahier des charges»* **T.W, Janvier 2000.**

Ce genre de rectitude suppose une organisation répartissant clairement et sans ambiguïté les fonctions, associant le financement aux fonctions attribuées et responsabilisant les autorités locales. En effet, Douala est avec Yaoundé, l'une des deux communes urbaines du Cameroun, bénéficiant d'un statut particulier en termes de gestion. Au terme de la loi n° 87/015 du 5 juillet 1997, Douala est, comme Yaoundé, une communauté urbaine ou mieux, *«une collectivité publique décentralisée et une personne morale de droit public. Elle est dotée de la personnalité juridique et de l'autonomie financière. Elle gère sous la tutelle de l'Etat, les affaires locales en vue du développement économique, social et culturel de ses populations »* L'alinéa 2 de la dite loi précise que *«la communauté urbaine est divisée en communes urbaines d'arrondissement»*. S'agissant du fonctionnement, l'article 17 du chapitre 2 rappelle que *«la communauté urbaine est administrée par un Délégué du Gouvernement nommé par décret»*. Toutefois, c'est le décret n°87/1366 du 24 septembre 1987 portant création de la communauté urbaine de Douala qui constitue le véritable cadre juridique de la gestion de la capitale économique du Cameroun. Le territoire géographique de la communauté, qui correspond au département du Wouri, est divisé en cinq communes urbaines d'arrondissement placées chacune

sous l'autorité d'un maire en plus de la commune rurale de Monoka couvrant le territoire situé sur l'estuaire de Wouri. Au terme de ce décret, la communauté urbaine de Douala⁵⁹ est composée de

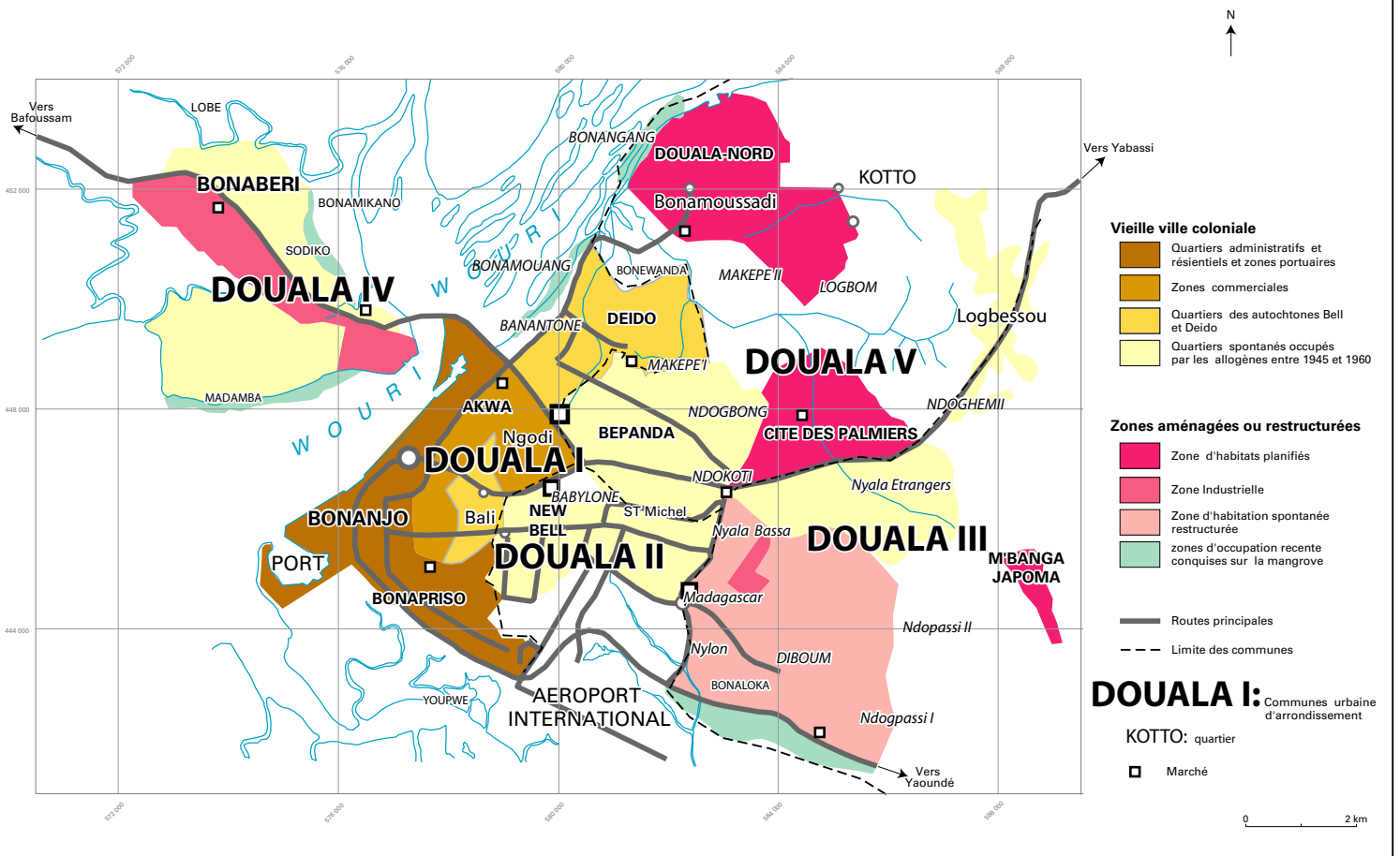
- 1- la commune urbaine d'arrondissement de Douala I^{er} à Bonanjo ;
- 2- la commune urbaine d'arrondissement de Douala II^{ème} à New-Bell ;
- 3- la commune urbaine d'arrondissement de Douala III^{ème} à Logbaba;
- 4- la commune urbaine d'arrondissement de Douala IV^{ème} à Bonassama;
- 5- la commune urbaine d'arrondissement de Douala V^{ème} à Kotto;
- 6- la commune rurale de Manoka à Manoka. (**Voir Carte 20**)

Les communes urbaines d'arrondissement sont reconnues comme des acteurs du développement au même titre que l'Etat. L'amélioration du système alimentaire de la ville dépend alors du renforcement des capacités d'intervention de ces communes par la mise en oeuvre des politiques permettant à leurs élus d'assumer pleinement leurs responsabilités.

Si sur leurs territoires respectifs, les maires des communes urbaines d'arrondissement ont les mêmes attributions que le délégué du gouvernement, **les articles 5 et 6 de la loi portant création des communautés urbaines, confortent l'hégémonie de ce dernier sur la gestion vidant du même coup les attributions des communes urbaines d'arrondissement de toute leur substance. Selon ces dispositions, tout ou partie des compétences des communes urbaines d'arrondissement peuvent être transférées à la communauté urbaine par voie réglementaire.** Ainsi s'explique l'autorité du délégué du gouvernement auprès de la communauté urbaine sur presque tous les marchés de Douala.

⁵⁹ Voir les différentes composantes territoriales des différentes communes en annexe.

CARTE 20 : LES COMMUNES URBAINES D'ARRONDISSEMENT ET LES QUARTIERS À DOUALA



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

6.3.2. UNE DECENTRALISATION EN TROMPE-L'ŒIL

Intervenant au moment où on attendait la présentation et la discussion du texte à l'Assemblée Nationale sur la décentralisation prévue par la constitution de 1996, la nomination par décret présidentiel d'un autre Délégué en avril 2001 marquait la volonté du pouvoir central de persister dans sa logique interventionniste. Le principe de la nomination d'un délégué de gouvernement à la tête d'une communauté urbaine est un anachronisme qui relativise sa légitimité. Les maires des communes urbaines d'arrondissement et le conseil municipal de la communauté urbaine élus restent donc sous la dépendance administrative et financière d'un administrateur –maire qui ne rend compte qu'au Prince dont il tient son pouvoir.

C'est qu'au Cameroun la décentralisation constitue l'une des nombreuses conditionnalités des accords de prêts que les dirigeants acceptent, sans conviction, pour bénéficier des financements dont ils ont besoin. Dans les rapports administrations-administrés, la pluralité et l'instabilité des normes se sont accrues. La valse incessante des réformes entreprises dans le cadre des politiques d'ajustement structurel et l'instabilité des règles du jeu politique ajoutent à l'incertitude. Dans ces conditions, le pouvoir cherche à limiter et à retarder les transferts de pouvoirs jusque là détenus par l'administration centrale.

Ce contrôle présente deux caractéristiques. D'abord, une très forte proportion des dépenses publiques est faite directement par l'administration centrale. Ensuite, les administrations locales ordonnatrices fonctionnent comme de simples ramifications d'une administration centrale qui dicte virtuellement toutes les décisions à travers les règles comptables⁶⁰.

Le fait pour le gouvernement central de continuer à nommer les délégués n'est pas de nature à faciliter la gestion des grandes métropoles. Sur les marchés de Douala où tout est à faire avec des moyens financiers

⁶⁰ Le public-reportage de Jeune Afrique l' Intelligent N°2215 du 22 au 28 juin 2003 pp 53-68 sur les rêves de grandeur de Douala confirme la mainmise de l' administration centrale sur le destin de la capitale économique

réduits, l'essentiel est de hiérarchiser les besoins en services. La question est alors de savoir par quels mécanismes les acteurs peuvent faire connaître leurs désirs aux pouvoirs locaux et exercer des pressions pour obtenir satisfaction.

L'expérience suggère qu'il faut remplir trois conditions pour que la décentralisation améliore la gouvernance :

1- Des responsabilités et des pouvoirs significatifs en matière de prestation de service au niveau local doivent être dévolues aux autorités locales en fonction de leur capacité : **décentralisation politique.**

2- Des ressources suffisantes par une combinaison de ressources locales et de transferts par les échelons supérieurs du gouvernement sont nécessaires pour permettre aux collectivités locales d'investir dans des équipements de portée locale et nationale : **décentralisation des capacités à investir.**

3- Des canaux appropriés sont nécessaires pour encourager une pratique de l'obligation de rendre compte à la population et aux bailleurs de fonds : **décentralisation des contrôles (cour des comptes) et information par la presse.**

C'est dans ce sens que Patrick Le Galés (1995)⁶¹ définit le concept de **gouvernance** comme la capacité à intégrer, à donner forme aux intérêts locaux, organisations et groupes sociaux en terme de capacité à les représenter à l'extérieur, à développer des stratégies plus unifiées en relation avec le marché, l'Etat, les autres villes et niveaux de gouvernement. Des tentatives se multiplient pour trouver des modes de gestion qui permettent de concilier le développement économique et le maintien de la cohésion sociale, ce qui passe par des formes nouvelles d'organisation et de débat. Dorier Appril et Sylvie Jaglin (2002)⁶² précisent que le rôle des gouvernements urbains a été profondément orienté par l'affirmation croissante de leur responsabilité dans le développement local, à travers

⁶¹ Patrick le Gales, 1995. Du gouvernement des villes à la gouvernance urbaine revue Française des sciences politique N°1

⁶² Elisabeth Dorier Appril, sylvie Jaglin , 2002 .Gestions urbaines en mutation : du modèle aux arrangements locaux. Autrepart N°21 pp 5-15.

l'organisation et la régulation de la fourniture des infrastructures, la gestion des équipements et services, le développement social, la gestion foncière, le logement. **La notion de gouvernance prend acte de la défaillance de l'encadrement étatique-public et cherche à le corriger en utilisant le répertoire libéral d'action. La privatisation vise alors à circonscrire les domaines d'actions directes des pouvoirs publics qui sont recentrés sur les fonctions de régulation et de facilitation tout en favorisant les entreprises privées.**

Les organismes internationaux sont convaincus de l'incapacité de l'Etat à maîtriser la croissance spatiale des villes et à assurer le fonctionnement adéquat des équipements, ce qui se traduit par des surcoûts et un mauvais recouvrement des redevances des usagers et l'endettement des opérateurs publics de service. Le renouvellement de la gestion urbaine est dès lors présenté comme un préalable au développement local. Les populations sont encouragées à s'organiser pour participer efficacement à la gestion et au contrôle de l'action municipale.

Pour la gestion des marchés et de la ville de Douala, il faut bien compter avec les communes urbaines d'arrondissement. Mais entre la décentralisation et la privatisation pure et simple de la gestion de la ville et de ses marchés, l'Etat camerounais hésite. Il est pourtant reconnu que dans le contexte d'une gestion urbaine décentralisée, les conseils municipaux sont en quelque sorte les assemblées locales où on débat des problèmes d'intérêt local. Déconcentration administrative, renforcement de la société civile, augmentation des capacités institutionnelles, mise en place des conseils municipaux et régionaux sont autant de manières de concevoir les enjeux de la décentralisation.

6.3.3. DES ASSOCIATIONS QUI NE DEMANDENT QU'À ÊTRE PRISES EN COMPTE!

Les associations de commerçants des marchés vivriers de Douala appartiennent à la catégorie des organisations dites intermédiaires⁶³ entre la

⁶³ Maxime Haubert, (2000) distingue également les organisations communautaires de base qui sont des groupement de solidarité à l'échelle des quartiers ou du village pour la prise en main des

base et les instances dirigeantes de la société. Au Cameroun, la faillite de l'Etat à partir de 1986 a élargi les espaces de la société civile. Victimes d'une marginalisation aggravée par la suppression ou la privatisation de nombreux services publics, les associations de commerçants luttent pour faire connaître et respecter leurs droits.

Des commerçants jeunes comme au marché de Sandaga offrent la perspective d'une association plus légitime pour jouer le rôle d'intermédiaire entre eux et les autorités administratives en raison de leur instruction. Comme le précise l'un des responsables, *«Il s'agissait de trouver des solutions adaptées pour arrêter la décadence des marchés et redonner l'espoir aux commerçants. Nous nous sommes donc réunis au sein de l'association pour interpeller le gouvernement et la communauté urbaine de Douala sur l'urgence de la réhabilitation des marchés »*. Si la contestation politique des «années de braise» n'a pas débouché sur l'organisation d'une Conférence Nationale, à Douala, elle a permis une plus grande prise de conscience de la nécessité de s'organiser. La confrontation n'oppose plus le commerçant à la police, mais l'association des commerçants à la communauté urbaine de Douala. Il s'agit de nouvelles formes de transactions sociales.

La plupart des Doualais revendiquent l'appartenance à une ou plusieurs de ces associations qui fonctionnent sur des modes supposés démocratiques et constituent des lieux de redistribution de ressources, d'espace et de production de la solidarité-réciprocité au sein des communautés locales. Ces organisations locales permettraient de bâtir une citoyenneté dès lors qu'elles pourraient prendre part à une gestion de type communal.

A Douala, au-delà de la gestion des équipements et des espaces marchands qui constitue la principale mission des associations des commerçants sur les différents marchés, c'est l'accès à des positions de pouvoir qui est l'enjeu des conflits entre les associations de commerçants et les pouvoirs publics. Parce que les responsables des associations sont les interlocuteurs privilégiés des autorités administratives et municipales, de

nombreux présidents estiment que leur fine connaissance des réalités du marché et l'expérience qu'ils ont acquise dans la gestion des conflits les préparent à devenir de bons conseillers municipaux. D'autres estiment que *«les responsables de associations des commerçants devraient être traités comme des auxiliaires de l'administration dans la mesure où ils participent non seulement à la gestion des marchés, mais également à la collecte des revenus fiscaux»*.

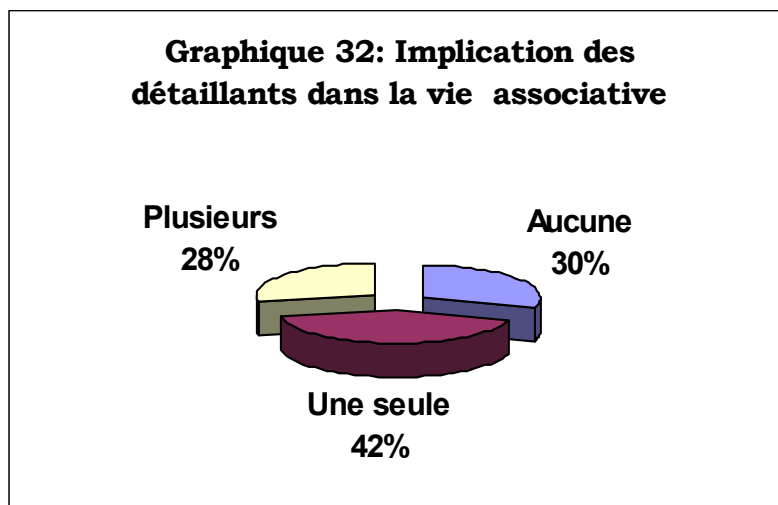
Il en va de la gestion des marchés et de la ville comme de toute gestion du pouvoir. Les uns (l'Etat, la CUD et à travers eux, les gestionnaires) le détiennent et cherchent à le conserver. Les autres (les commerçants et leurs associations) y aspirent et luttent pour y accéder. Il en résulte que des relations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

Malheureusement, *«les relations entre les commerçants et l'administration sont plutôt marquée par l'incompréhension, voire le mépris»*. Malgré la multiplication des rencontres avec le Délégué du gouvernement, les commerçants sont convaincus que les marchés sont loin d'être la priorité des responsables municipaux de Douala.

Tout ceci suscite (ou va susciter) de nombreuses confrontations. C'est ainsi qu'en janvier 2000, les commerçants de vivres frais du marché central ont protesté violemment contre les tentatives d'expulsion qui leur ont été signifiées par la communauté urbaine. Faute de pouvoir répondre aux

exigences et aux doléances de l'association des commerçants, les responsables de la Société Nouvelle du Marché Madagascar redoutent la tenue du conseil d'administration. Au marché de Bonamoussadi, le sous-préfet de Douala 5ème a dû intervenir à plusieurs reprises pour aplanir les divergences entre l'association des commerçants de ce marché et la MAETUR au sujet de la gestion des espaces. En janvier 2002, les commerçants du marché de la Cité des palmiers se sont mis en grève pendant trois jours pour protester contre l'augmentation des loyers décidée unilatéralement par la Société des Transactions Commerciales du Cameroun (STCC). Les acquis et les améliorations obtenus sont bien loin des attentes. Un peu partout les commerçants prennent conscience des limites et des faiblesses des associations comme cadre de négociation et de concertation. En témoignent ces propos d'un vendeur de fruits au marché de la gare : *« il y a des associations de commerçants au niveau de chaque marché. Mais il faut un véritable syndicat qui permet aux commerçants de s'organiser pour défendre leurs intérêts et leurs droits et imposer d'être respectés par la police »*.

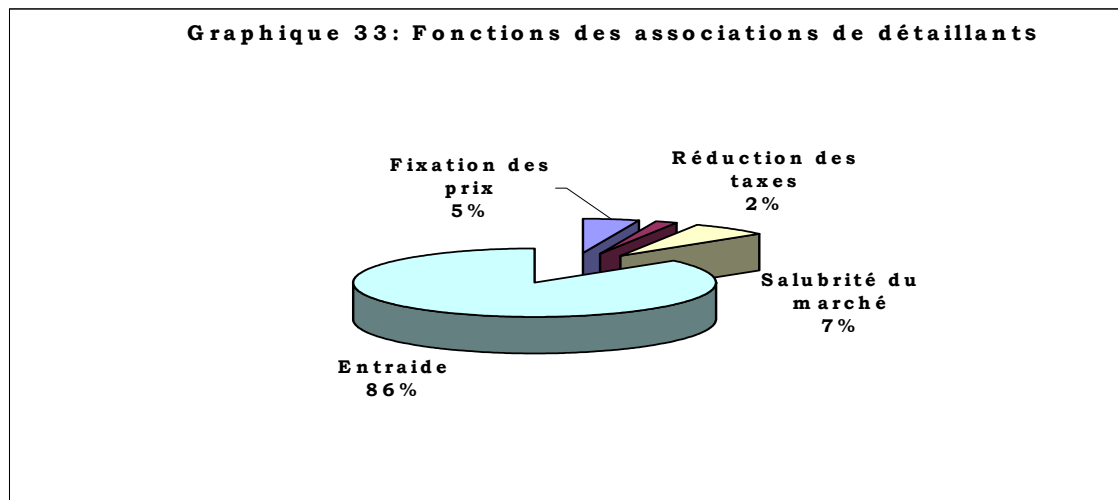
Les associations des commerçants ne représentent pas la totalité des commerçants (82% seulement des grossistes et 70% des détaillants déclarent appartenir à une forme quelconque d'organisation. Le graphique 32 ci-dessous donne des indications sur la dynamique associative chez les détaillants.



Les leaders se distinguent généralement par leur niveau de formation, le capital d'expérience qu'ils ont accumulé au cours de leurs itinéraires professionnels ou grâce à leur ancienneté sur le marché et par la densité des réseaux des relations qu'ils peuvent mobiliser. Au bout du compte, les associations de commerçants ne sont représentées que par un groupe restreint d'individus. Comme le montrent les exemples des marchés New Deido, Madagascar et Sandaga, l'efficacité de ces associations dépend de la personnalité et de la disponibilité de leur responsable. Les associations tendent à exclure tous les acteurs qui ne paraissent pas avoir les qualités, les capacités ou la disponibilité pour participer à la mise en oeuvre du projet commun. Ces propos du secrétaire général de l'association des commerçants du marché de Bonamoussadi prennent alors toute leur signification: *« le critère le plus important pour le fonctionnement efficient de l'association, c'est la disponibilité et la motivation du commerçant. Ceci explique l'échec des tentatives de cooptation des membres du bureau. Le seul critère d'efficacité de l'association des commerçants reste la disponibilité et la conviction des membres. C'est dans cette optique que nous avons été obligés de procéder à plusieurs renouvellements du bureau pour avoir des membres qui travaillent pour l'intérêt de tous et pour le bon fonctionnement du marché. »*

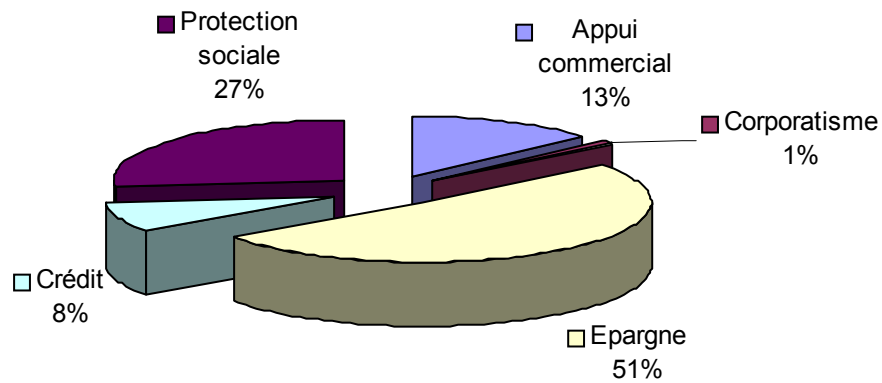
La diversité et la complexité de la société doualaise se traduisent dans la gestion des marchés par des logiques contradictoires. Le climat social qui prévaut sur les marchés vivriers de Douala s'apparente ainsi à ce que Vuarin (1997) appelle le « temps des tribus » où chacun est poussé vers son semblable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

Contrairement aux tontines, les associations constitueraient une charge pour les commerçants. En effet, si l'entraide, les possibilités d'épargne et de crédit constituent aux yeux des grossistes et des détaillants les principaux atouts de la tontine, ils reprochent aux associations de commerçants leur incapacité à diminuer les charges fiscales et à agir sur l'harmonisation des prix. Le graphique 33 ci-dessous montre que les associations de commerçants seraient presque inexistantes si leur vocation se limitait à la stricte défense des commerçants ou à l'appui commercial.



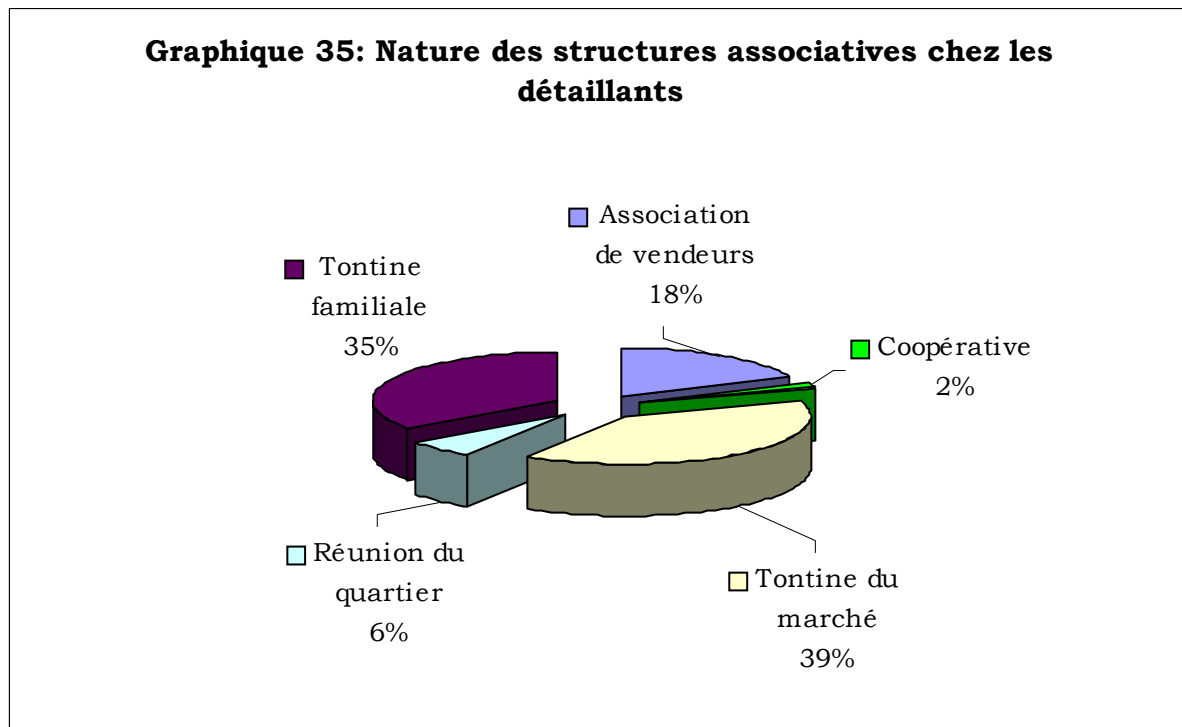
Source : Enquêtes personnelles auprès de 205 détaillants.

Parce que la communauté exalte la réussite individuelle, elle apparaît à plusieurs égards comme le cadre idéal d'organisation des groupes de tontine (du village, de l'arrondissement, du département ou de la province). La tontine ne contribue pas à faire disparaître l'individu, mais lui offre un espace d'épanouissement non reconnu par la société civile. Aussi, les associations essaient d'adapter leur fonctionnement aux réalités socioculturelles locales en créant des groupes de tontine ou en favorisant leur développement au niveau des différents secteurs du marché. Le graphique 33 révèle que les détaillants adhèrent aux associations pour l'épargne et l'entraide. Les motivations d'ordre corporatistes sont marginales.

Graphique 34: Motifs d'adhésion aux associations

Source : Enquêtes personnelles auprès de 205 détaillants.

Si migration et urbanisation favorisent le brassage des traditions, le renforcement des associations permet de maintenir l'autorité et le contrôle des membres du bureau sur les adhérents-commerçants. L'association fonctionne comme une société hiérarchique qui valorise les statuts sociaux et néglige ou subordonne l'individu. La tontine par contre lui donne les moyens pour réaliser ses ambitions personnelles(Graphique 34).



Malgré les atouts et les acquis, les responsables associatifs n'arrivent pas encore à convaincre tous les commerçants d'adhérer aux associations. L'individualisme prévaut encore chez de nombreux commerçants qui ne sont pas encore convaincus de la nécessité de s'organiser. L'importance de l'effectif de grossistes (80%) qui préfèrent intégrer les groupes de tontines de famille ou du marché témoigne de l'urgence de l'éducation et de la sensibilisation. Le secrétaire général de l'association des commerçants du marché de Sandaga reconnaît les difficultés auxquelles ils sont confrontés quand il affirme que « *le bon fonctionnement de l'association est handicapé par la logique affairiste et individualiste des commerçants* »

Cette indifférence à la dynamique associative qui se développe sur le marché s'explique par le fait que les objectifs poursuivis par les associations ne correspondent pas toujours aux aspirations profondes des commerçants. Le **tableau ci dessous** montre que la dynamique associative est plus poussée chez les détaillants (56 %) de la ville, cette catégorie d'acteurs évoluant dans un contexte plus corporatiste, que chez les grossistes (44%).

Tableau 35: Nature des organisations auxquelles adhèrent les commerçants de Douala

<i>Acteurs</i> Nature des Associations	Détaillants(%)	Grossistes(%)
Corporatiste	56	49
Association de vente	18	21
Tontines professionnelles	38	28
Tontinière familiale	36	44
Tontine du quartier	6	5
Coopérative	2	2
Autres	6	5

Sources : Enquêtes personnelles auprès 195 grossistes et 205 détaillants

Toutefois les indicateurs sociodémographiques sont de loin les plus pertinents pour mieux comprendre cette dynamique associative chez les commerçants de Douala. La tendance à adhérer aux structures corporatistes est plus ou moins forte selon le niveau d'instruction. Chez les grossistes qui ont achevé leurs études secondaires, l'attachement aux structures familiales est encore plus fort alors que 8 des 11 grossistes qui ont fait des études universitaires croient davantage aux valeurs corporatistes. De même parmi les 83 néo-grossistes, la moitié s'accomplit socialement dans le cadre des structures corporatistes plutôt que dans les cercles ethniques. C'est aux acteurs les plus scolarisés que revient souvent la responsabilité de l'animation des associations de commerçants des différents marchés vivriers de Douala. Comme l'a bien perçu Gilles Séraphin (2000 :204-205), l'idéal pour ces commerçants c'est de «*devenir grand, c'est de réussir et d'occuper une place dominante dans l'échelle sociale, c'est de posséder beaucoup de moyens (argent, relations, liens privilégiés avec le monde de l'invisible) et entretenir une nombreuse clientèle*». Dans cette logique, les commerçants seront plus enclins à adhérer aux organisations et associations qui les permettent d'atteindre leurs objectifs. (Tableau 58).

Tableau 36: La place des tontines dans la vie associative des commerçants

Acteurs Nature des Associations	Détaillants (%)	Grossistes(%)
	Corporation	18
Tontine	80	74
Tontines professionnelles	38	23
Tontines familiales	36	49
Tontine du quartier	6	5
Coopérative	2	2
TOTAL	100	97

Sources : Enquêtes personnelles auprès de 195 grossistes et 205 détaillants

Si sur les différents marchés, on compte de nombreux groupes de tontines constituées pour la majorité sur une base ethnique ou amicale, l'absence de groupes de tontines au niveau des associations légalisées de commerçants traduit l'hétérogénéité du groupe et une certaine méfiance des uns par rapport aux autres. A Sandaga, il n'y a pas de tontine au niveau de l'association mais il en existe au niveau des différents camps où les commerçants et les membres sont du même village ou du même département (cas des Pinyin au camp Bamenda par exemple).

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

CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE

La division de l'espace urbain doualais par des marchés gérés par on ne sait qui, contribuent de plus en plus à la fragmentation de l'espace urbain. La dégradation de la voirie, la saturation des marchés et les difficultés de circulation renforcent cette situation. La dégradation des infrastructures et l'insuffisance des équipements proviennent surtout du cadre institutionnel mis en place par les textes de 1987 et appellent à repenser le gouvernement de la ville. La durabilité de la gestion comme l'efficacité du système alimentaire ne sont pas forcément compatibles avec l'existence d'une superstructure bureaucratique. L'échec de la privatisation pose par ailleurs la question des logiques qui sous-tendent les pratiques des différentes catégories d'acteurs. Les enquêtes ont toutefois révélé la revendication des associations de participer à la gestion dans la perspective d'une véritable décentralisation. Seront-elles à la hauteur des enjeux ? Le pouvoir saura-t-il se dessaisir de ses prérogatives pour améliorer les conditions d'existence des Doualais ? Les efforts en cours pour redonner à Douala un nouveau souffle seraient l'occasion de repenser le principe de subsidiarité permettant aux acteurs concernés de prendre en charge à l'échelle la mieux adaptée les problèmes qui se posent. Une vraie révolution silencieuse pour le Cameroun !

Troisième partie :
ACTEURS, REGULATION ET POUVOIR: DERRIERE LES
RAPPORTS SPATIAUX LES RAPPORTS SOCIO-POLITIQUES

Au Cameroun, les années 1990 constituent la décennie de toutes les ruptures, économique avec l'entrée en vigueur des premiers accords d'ajustement structurel, socio-politique avec l'instauration du pluralisme politique qui prend une tournure particulièrement violente avec les villes «mortes» à Douala. Les années 1990, 1991 et 1993 ont été dans les provinces « infidèles au régime biya » des années de manifestations illégales, d'agitations sociales, d'affrontement contre les forces de l'ordre (Courade et Sindjoun (1996) «*Les changements socio-économiques, psychologiques ou géographiques qui en résultent touchent aussi bien les réseaux socio-géographiques, l'idéologie développementaliste que les valeurs qui conditionnent les comportements collectifs et individuels*» (Courade 2000:16). Tous les acteurs de l'approvisionnement et de la distribution alimentaires de Douala portent les stigmates de ces bouleversements.

Cette troisième partie porte sur l'analyse des rapports entre les différents acteurs et catégorie d'acteurs de l'approvisionnement et de la distribution alimentaires de Douala. Elle aborde la question de la régulation et le rôle de la puissance publique. Toutefois, les modalités de constitution de cette catégorie d'acteurs apparaissent comme un préalable pour comprendre leurs comportements vis-à-vis des autres acteurs.

Chapitre 7: UNE GENERATION DE COMMERÇANTS ET DE TRANSPORTEURS ISSUS DE LA CRISE

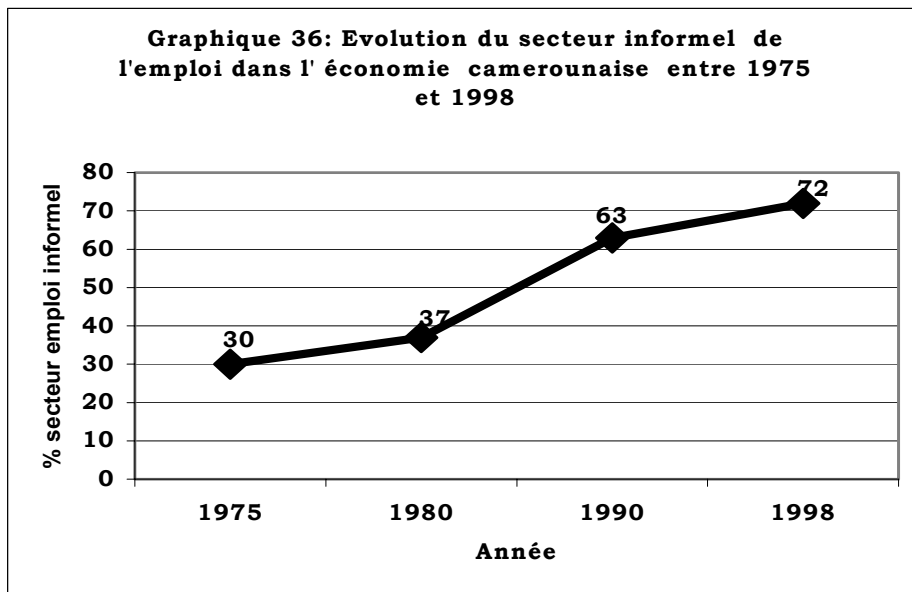
Par rapport à d'autres pays africains, le Cameroun a plongé dans la crise une décennie plus tard, à la fin des années 80. En effet, grâce à d'importantes recettes pétrolières thésaurisées par Ahidjo et aux cours élevés du café et du cacao sur le marché mondial, l'économie camerounaise connaît un taux annuel de croissance économique exceptionnel en Afrique au sud du Sahara qui a été redistribué très largement quand Biya a pris le pouvoir : gonflement conséquent des rémunérations, recrutements importants, dépenses improductives. Tant et si bien que l'effondrement des cours des matières premières et la faillite des finances publiques ont entraîné un ajustement « à la hache » à partir de décembre 1986. Tout ceci s'est traduit par une pauvreté massive et la croissance n'est repartie qu'à partir de 1997. Les ménages informels urbains ont subi à la fois la contraction de la demande et la baisse des biens et services qu'ils commercialisent. Ils enregistrent une baisse de 40%. Enfin, les actifs ont subi de plein fouet la diminution des revenus et voient leur consommation s'effondrer de plus de 60 %. Si à Douala 2% seulement des ménages étaient considérés comme pauvres en 1983/1984, ils sont plus de 30% en 1993. Douala a souffert de la faillite des entreprises privées et parapubliques et Yaoundé de la baisse drastique des salaires dans la fonction publique. A Douala, ce sont surtout les salariés, et en particulier ceux du secteur des bâtiments et travaux publics et des entreprises parapubliques, qui ont fait les frais des compressions de personnels. Doumbé Mouloungou (1993 cité par Kengne Foduoup 2000) estime que 150 000 à 200 000 emplois ont été supprimés dans le secteur privé camerounais entre 1987 et 1989, concentré à Douala. La suspension des recrutements dans la fonction publique entre 1987 et 1997 a contraint une bonne partie de la jeunesse au chômage et à la débrouille. Les retards et les baisses de salaire (-66%) ont considérablement érodé leurs revenus et leur pouvoir d'achat. Dans le secteur privé,

l'instabilité des entreprises et la précarité des contrats renforcent l'inquiétude des travailleurs.

7.1 L'ENTREE DES ANCIENS SALARIES COMME OPERATEURS DU SYSTEME

Face à la détérioration de leurs conditions de vie et d'existence, les Doualais ont développé des stratégies de résistance puis d'adaptation faisant fi de toute norme. Chacun est contraint de chercher des revenus annexes pour faire face aux charges familiales. Progressivement le système s'est ancré dans les mœurs. Ce qu'il est convenu d'appeler la débrouille permet aux *compressés*, aux diplômés sans emplois et notamment à la population féminine " de gagner un peu d'argent ". Avec l'aggravation de la crise, le secteur informel est devenu le secteur refuge des déflatés de la fonction publique, des compressés du secteur privé et des diplômés de l'enseignement secondaire et supérieur. La débrouille englobe ici une grande diversité d'activités "précaires" (vente à la sauvette, pousse-pousse, etc). Si l'emploi informel est avant tout commercial et de service on compte aussi des emplois industriels et artisanaux (menuiserie, mécanique automobile, etc.). Dans ce contexte, l'acteur se trouve dans une situation d'instabilité permanente, convaincu que le métier qu'il exerce ou la fonction qu'il occupe est provisoire et ne correspond ni à la qualification acquise ni à ses aspirations. Le **graphique 36** montre ainsi un accroissement constant de l'informalisation de l'emploi entre 1975 et 1998 pour tout le Cameroun et encore plus pour Douala.

Avec la reprise récente, le retour à la situation de quasi plein emploi des deux premières décennies de l'indépendance n'est pas envisageable. La généralisation de la crise et la durée de plus en plus prolongée entre la période d'inactivité avant un éventuel recrutement ont poussé les



Source : Kengne Foduoup (2000)

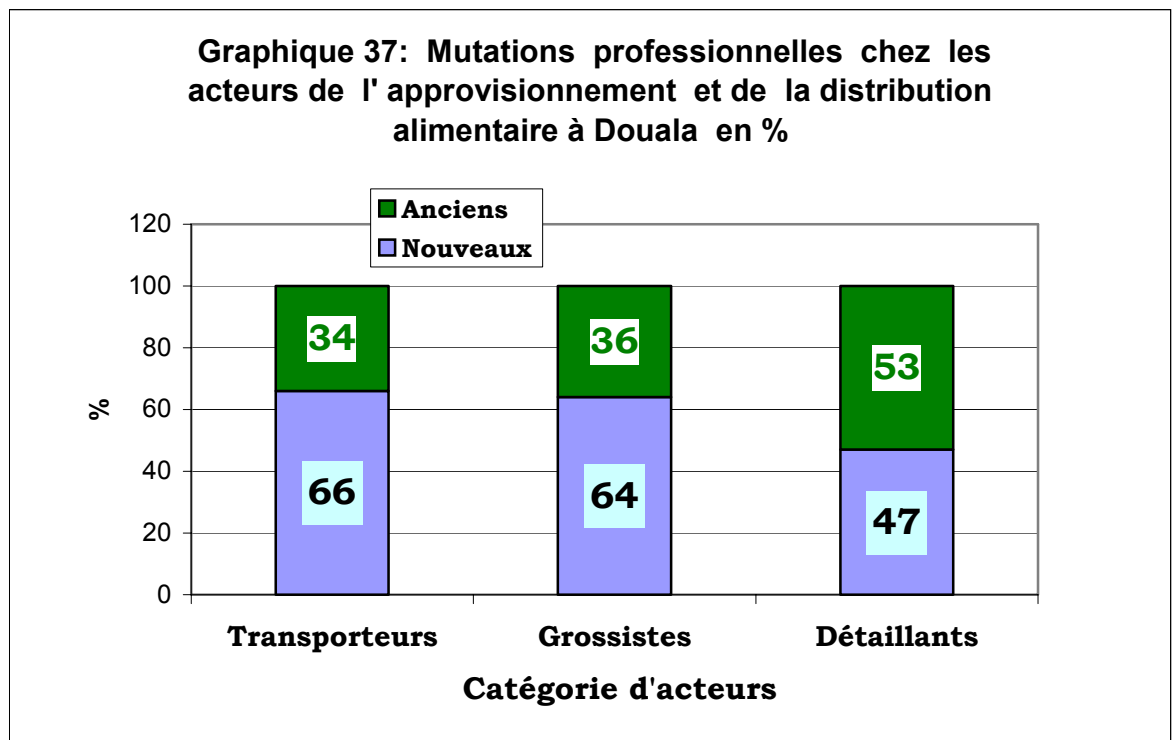
acteurs sociaux à développer de nouvelles stratégies. La capacité des acteurs des secteurs libéraux à résister ont convaincu les jeunes de la précarité de l'emploi salarié. Dans cette logique, le commerce devient le secteur de redéploiement intersectoriel par excellence. Chacun aspire à monter un petit commerce quelle que soit la modicité du capital de démarrage dont il dispose ou de l'aide qui en tient lieu. A Douala, le phénomène a été exacerbé par la contestation socio-politique des années 1991-1993. Pendant ces années, deux jours de la semaine (samedi et dimanche) étaient consacrés au ravitaillement des populations urbaines. Le volume des transactions commerciales augmentait pour tous. La multiplication des petites transactions et le retard de paiement des salaires a eu comme conséquence l'augmentation de l'effectif des acteurs à tous les niveaux de la filière. Il en a résulté l'accroissement des effectifs des vendeurs et des points de vente sur tous les marchés et dans tous les carrefours de la ville. Ceci a persisté jusqu'à aujourd'hui malgré bastonnades et détention des vendeurs à la sauvette dans les commissariats de police. La situation s'était d'autant plus dégradée qu'on estime que près d'un tiers des jeunes diplômés des universités et des grandes écoles sont à la recherche d'emploi et se débrouillent dans le secteur informel. Ceci explique la radicalisation de leurs

“options” politiques et économiques et le corps à corps qui les oppose quotidiennement aux forces de l’ordre. Il a fallu tout inventer dans l’urgence et dans le dénuement. Grâce à cette lutte quotidienne (détaillants-sauveteurs contre policiers et agents municipaux dans les rues, etc.), ils ont obligé la puissance publique à renoncer à réprimer.

7.1.1. ITINERAIRES PROFESSIONNELS DES NOUVEAUX COMMERÇANTS

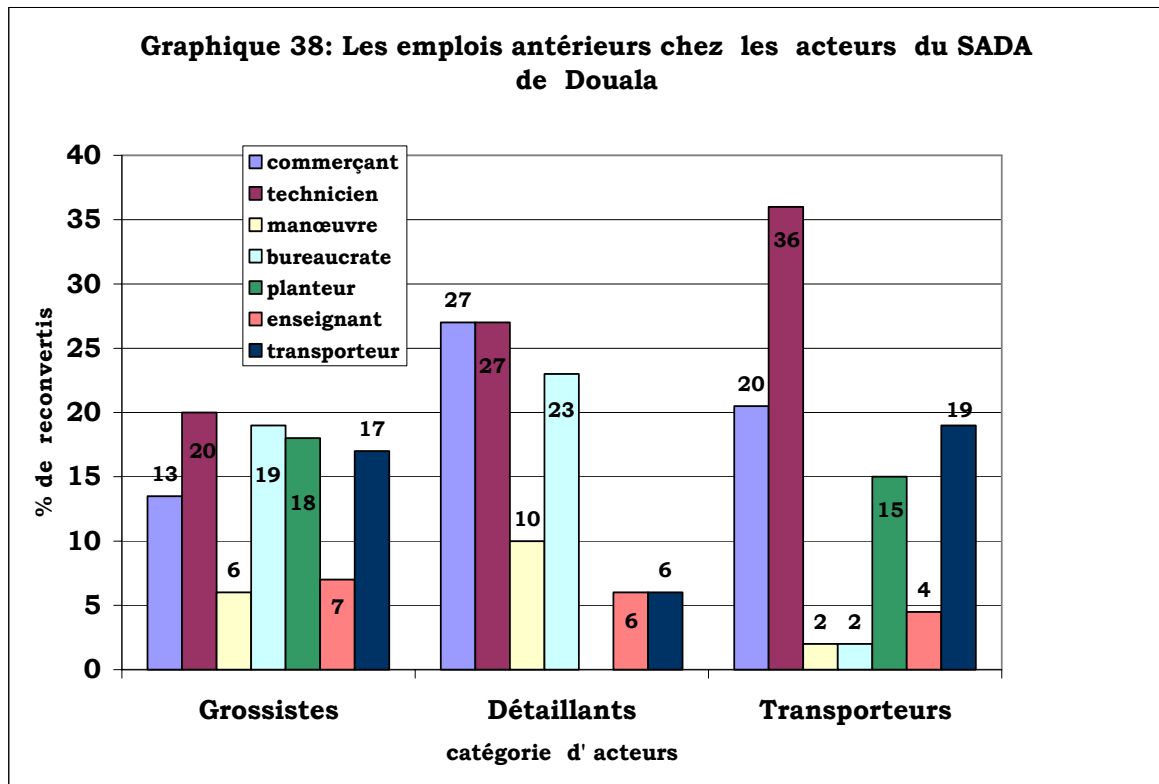
. Au plus fort de la crise, de plus en plus de Doualais et de Doualaises se sont engagés comme détaillants dans la distribution de vivres frais qui a connu un nouveau développement dans l’arrière-pays avec l’arrivée de nouveaux grossistes (**Graphique 37**).

Si les anciens techniciens du bâtiment (maçons, électriciens, menuisiers) sont les plus nombreux, aussi bien chez les détaillants (27%) que chez les grossistes (20%), l’implication d’un effectif tout aussi important d’anciens employés de bureau (23 % chez les détaillants et 17 % chez les grossistes) confirme que le commerce des vivres frais a effectivement servi de secteur refuge. A Douala, le commerce des vivres frais, en gros ou en détail, a toujours servi de porte d’entrée dans la vie active à une proportion importante de la population. La crise a seulement généralisé une pratique déjà courante. Ceux qui ont commencé directement dans le commerce sont plus nombreux chez les détaillants que chez les grossistes. 36% de grossistes n’ont jamais exercé une autre activité professionnelle avant de s’engager dans le commerce de gros. Plus de la moitié des grossistes résidant à Douala se sont directement engagés dans cette activité. Les plus anciens représentent 53 % des 205 détaillants enquêtés et 34% seulement des transporteurs. Le graphique 38 montre le redéploiement professionnel au sein des différentes catégories d’acteurs.



Source: *Enquêtes personnelles*

L'analyse de la structure des différentes catégories fait apparaître un remodelage profond avec des reconversions internes verticales au sein d'une même filière ou horizontales dans le cadre des ajustements intervenus au sein de la profession en faveur du commerce vivrier. Certains revirements sont tellement spectaculaires qu'ils paraissent à priori irrationnels et ne peuvent être compris que par rapport à la logique personnelle ou à l'itinéraire de ces acteurs. (Cas de S.J ou de Pierre au marché de Sandaga précédemment professeur de mathématique pour le premier et ingénieur en informatique pour le second) Le graphique 36 présente les mutations au sein des différentes catégories.



Source : Enquêtes personnelles auprès de 195 grossistes, 205 détaillants et 150 transporteurs

Parmi les **néo-grossistes**, les anciens techniciens sont 20%. En raison de leurs assises financières (indemnité de licenciement, épargne ou crédit) et sociales (en ville ou au village), ils espèrent réussir aisément leur reconversion dans le commerce de gros. Les 18% de l'effectif des néo-grossistes anciens planteurs venus des zones rurales, cherchent certainement à apporter de la valeur ajoutée à leur production. Leur stratégie s'inscrit dans une logique de reconversion verticale au sein de la même filière. Par contre, pour les 13% d'anciens commerçants de produits manufacturés il s'agit d'une reconversion horizontale. Il n'en est pas de même pour les 7% venant de l'enseignement ou pour les 19% d'anciens employés de bureau. C'est donc à une véritable recomposition de la profession qu'on assiste. Mais que d'anciens enseignants se reconvertissent à la vente au détail traduit bien le désarroi de la société doualaïse. En affinant l'analyse de la composition socio-démographique des nouveaux grossistes, il apparaît que 57% parmi eux résident à Douala. 63% ont entre 30 et 40 ans sont nés après l'indépendance et

54% ont le niveau bac, ce qui témoigne d'un niveau d'ouverture d'esprit appréciable et à prendre en compte par les autres protagonistes.

Les anciens enseignants sont 6% parmi **les néo-détaillants**. Cette catégorie recrute le plus gros des effectifs parmi les anciens commerçants de produits manufacturés (27%) et les anciens agents administratifs (23%). Dans cette catégorie de reconvertis, l'effectif des femmes est plus important en raison de la porosité des conditions d'entrée dans la profession et de la modicité du capital de démarrage et du fonds de roulement. Bien souvent, il s'agit d'anciennes salariées qui avaient de bas salaires dans les services administratifs. Les anciens techniciens constituent 27% des néo-détaillants. L'importance de l'effectif des anciens manœuvres au sein de la population des nouveaux détaillants montre que le secteur de la débrouille suscite un espoir de réussite et d'émancipation pour une bonne frange de la population et notamment des femmes au niveau de scolarisation relativement bas.

L'importance des anciens techniciens parmi les **nouveaux transporteurs est un** phénomène remarquable puisqu'il s'agit de la reconversion verticale des anciens mécaniciens ou électriciens auto obligés de quitter le garage en raison de la baisse des activités. Ils représentent 36% de cette catégorie. 21% des nouveaux transporteurs sont d'anciens commerçants de produits manufacturés. La reconversion horizontale des anciens transporteurs (transport en commun, etc) est statistiquement importante. Ils sont 19% des nouveaux transporteurs. L'itinéraire de **Michel**, détaillant au Marché Central montre que les acteurs qui ont investi le commerce des produits vivriers comptent souvent parmi les couches les plus éduqués de la population.

j'ai travaillé pendant cinq ans comme cadre à la Société Camerounaise d'Hydraulique et d'Assainissement ce qui m'a permis de bénéficier d'un stage de perfectionnement de deux ans à Lyon en France. Mais en raison des impayés de l'Etat, les responsables ont été contraints de céder les fonds de la société. C'est dans ces conditions que je me suis retrouvé en chômage avec plus de 300 autres collègues. Comme depuis mon enfance j'aidais

maman à vendre ici au marché, j'ai pris le courage de venir la remplacer. Décembre 2000

Les autres métiers de l'approvisionnement et de la distribution des vivres locaux comme le portage, le déchargement et le chargement permettent plutôt de survivre. Ces acteurs sont pour la majorité, des exclus en situation précaire qui se battent au quotidien " *pour ne pas voler, pour ne pas mendier et pour gagner honnêtement leur vie.*" **(Voir chapitre 4 , récit de Gilles , de Zachée et de Paul)**

7.1.3.COMMENT DEVIENT-ON COMMERÇANT ?

Certains exemples comme ceux de Henri montrent que le choix des métiers de l'approvisionnement et de la distribution alimentaires à Douala s'inscrit dans une stratégie d'épargne considérable et de lente et patiente accumulation

Encadré 8

Henri 27 ans titulaire d'une licence de physique et père de deux enfants, exerce le métier de pousseur depuis dix ans, activité grâce à laquelle il a financé ses études universitaire à Douala. il est propriétaire d'un parc de 8 pousse-pousses qu'il donne en location et qui lui assure un revenu mensuel de 70 000 FCFA qu'il a déposé intégralement dans un compte d'épargne auprès d'une banque de la place. Le pousse qu'il conduit lui même lui assure un revenu de l'ordre de 70 000 FCFA par mois. Henri transporte des vivres et de l'huile de palme entre le marché central et le marché de Madagascar pour les mêmes clients réguliers et fidèles. En plus des pousse-pousses qu'il met en location, il est propriétaire d'une cabine téléphonique. Tous ses revenus lui permettent de participer à trois groupes de tontine où il cotise mensuellement 8000, 20000 et 15 000 FCFA

(E.BOPDA (2000: 158)

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

petits métiers à cause de la régularité des revenus et surtout de l'indépendance et de la mobilité” C'est le cas pour **Y.Jacques, grossiste** au marché de la gare de New-Bell.

Encadré 9

j'ai commencé comme employé chez un propriétaire de moulin à maïs en 1979 . En 1980, j'achète un moulin personnel et en 1982 je m'installe comme vendeur de plantain au marché central où je rejoins ma tante et mon grand frère.

En 1987, j'achète un premier taxi avec les économies réalisées dans différents groupes de tontine. En 1996, je quitte le marché central pour m'installer au marché de la gare où j'achète directement aux grossistes et le 18 juillet 1999, je prends un magasin de stockage en location pour un loyer de 500 000 FCFA(cinq cent mille) par mois. Le plantain ne payait plus à cause de l'irruption des femmes dans le secteur. Maintenant, je fais environ 150 000 FCFA de tontine par mois

Jacques, Juillet 2000

L'itinéraire de Pierre, grossiste, s'inscrit également dans une logique identique marquée par la volonté de réussir à travers le commerce.

Encadré 10

j'étais en 5^e quand j'ai laissé les classes en 1975. Cette même année, je pars de Nkongsamba pour Douala où je fais les beignets et la cordonnerie. A partir de 1984, je me lance dans le commerce des vivres frais sur la ligne de Foubot (maïs, tomate, mangue, plantain) et plus tard, je fais faillite à cause d'un vol et de l'inorganisation de la profession En 1998, je reviens aux vivres avec l'aide d'un ancien compagnon de vente en me spécialisant sur la ligne de Bangem dans le Sud-Ouest

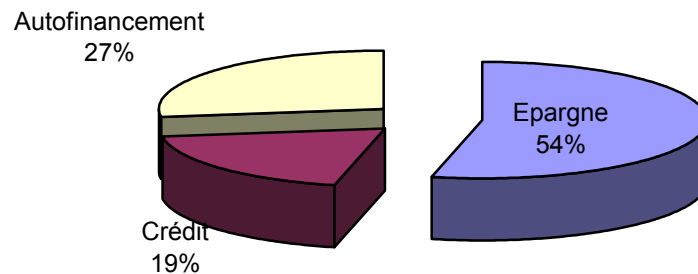
Pierre. Juillet 2000

7.2. REUSSIR DANS LE COMMERCE DE PRODUITS VIVRIERS

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

7.2.1. LES TONTINES ET LE FINANCEMENT DU COMMERCE ALIMENTAIRE

Si les détaillants ont eu de l'aide au démarrage de leurs activités, les grossistes par contre, ont surtout mobilisé des ressources propres. Trois types de financement ont été distingués chez les acteurs qui se sont financés sur fonds propres (les liquidités monétaires directement mobilisables, l'épargne accumulée ou le crédit obtenu auprès de divers types d'institutions financières). Il apparaît que les grossistes comme les détaillants ont surtout investi leur épargne. **Graphique 39.** On observe toutefois que ceux qui résident à Douala ont les stratégies de financements les plus diversifiées. Malgré l'importance de ceux qui ont mobilisé leur épargne, on trouve autant de grossistes qui ont engagé leur trésorerie que ceux qui ont obtenu des crédits

Graphique 39: Types de financement chez grossistes

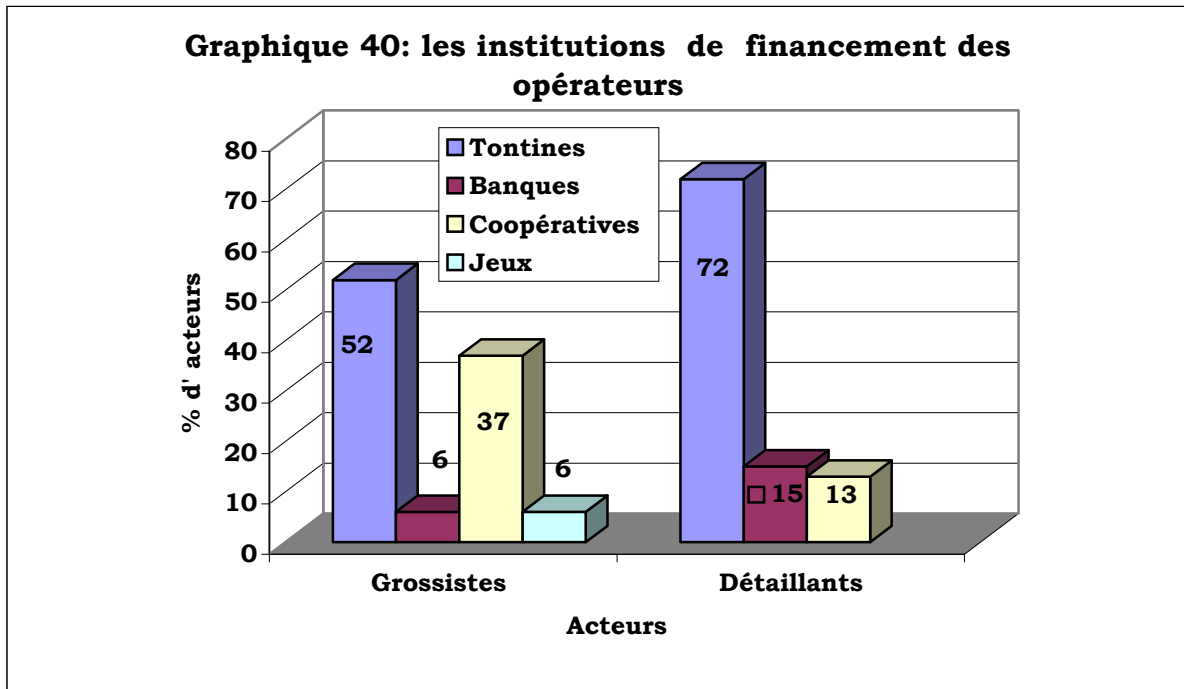
Source : *Enquêtes personnelles*

Les grossistes qui vendent au marché de Deido auraient de l'aversion pour le crédit. Ils ont mobilisé leur épargnes ou investi leurs liquidités. Le recours au crédit apparaît comme une pratique plus courante chez les grossistes du marché central. De même, l'analyse par filière fait apparaître que les grossistes de la filière plantain, dominée par les commerçants du Sud-ouest, seraient les plus endettés (7/12). On constate bien évidemment que les nouveaux commerçants qui ont d'abord exercé une autre activité mobilisent surtout leur épargne. Si la propension à la diversification est plus grande chez les anciens techniciens et employés de bureau, ceci traduit peut-être une forte assise sociale.

Dans cette activité dominée par les Bamiléké de l'Ouest du Cameroun, la mobilisation de l'épargne comme principal mode de financement de la phase de décollage confirme les analyses de Warnier (1993 :80-86) qui estime entre autres que *“ l'épargne individuelle et l'investissement de l'épargne est la première source de financement du capital de la phase de décollage, est le point de départ de l'accumulation, majoritairement constitué par une activité lucrative susceptible d'autoriser la participation à une tontine.. Tous ont épargné sur leur revenu et capitalisé relations et savoir-faire acquis*

au cours de la période préalable à la création de leur entreprise »
L'accumulation est fondée sur l'épargne régulière et soutenue, ce qui suppose un choix de sous-consommation. L'objectif d'accumulation à court terme est tempéré par un objectif de sécurité de revenus à terme. L'analyse de la **nature des institutions qui concourent au financement** des acteurs permet de parfaire la compréhension des stratégies de financement.

Cette étude porte sur les 47 grossistes et 71 détaillants de notre échantillon qui ont bénéficié du concours de diverses institutions. Deux contradictions apparaissent à première vue : l'importance de l'effectif des détaillants qui traitent avec les banques par rapport à la faiblesse des effectifs des grossistes. Cette contradiction est plus apparente que réelle. Les grossistes vivent à la campagne alors que les détaillants sont en ville. On comprend donc que les citoyens sont plus enclins à travailler avec les banques. Toutefois, c'est la tontine qui est la source la plus sollicitée : 51 % des grossistes et 71% des détaillants travaillent surtout avec cette structure. Les coopératives d'épargne et de crédit jouent un rôle grandissant dans le commerce de gros. De l'analyse ethnique, il ressort que les grossistes bamenda et bakweri des zones anglophones sont les plus nombreux à traiter avec les coopératives. Comme le prévoyait Warnier (1993), la tontine s'est généralisée au sein de toutes les composantes ethniques et de toutes les couches de la société camerounaise.



Source : Enquêtes personnelles

Cette pratique est de règle sur tous les marchés. La propension des grossistes et des détaillants à traiter avec les banques est plus forte sur les marchés mixtes comme le Marché Central ou le marché Madagascar. Par contre, sur les marchés spécialisés, les commerçants traitent invariablement avec les tontines et les coopératives. Parmi les neo-grossistes, les anciens planteurs notamment ceux du Sud-Ouest bénéficient plus du concours financier des coopératives.

La généralisation de la tontine ne s'explique pas seulement par sa fonction de financement mais par son rôle de protection et de couverture sociale. Malgré les travaux de Warnier 1993, Henri et Tchuenté 1993, et surtout Nzemen, 1988 et 1993, décideurs et développeurs ne veulent pas reconnaître la multiplicité des rôles de cette institution. Aussi nous semble-t-il important d'en donner une vision plus large.

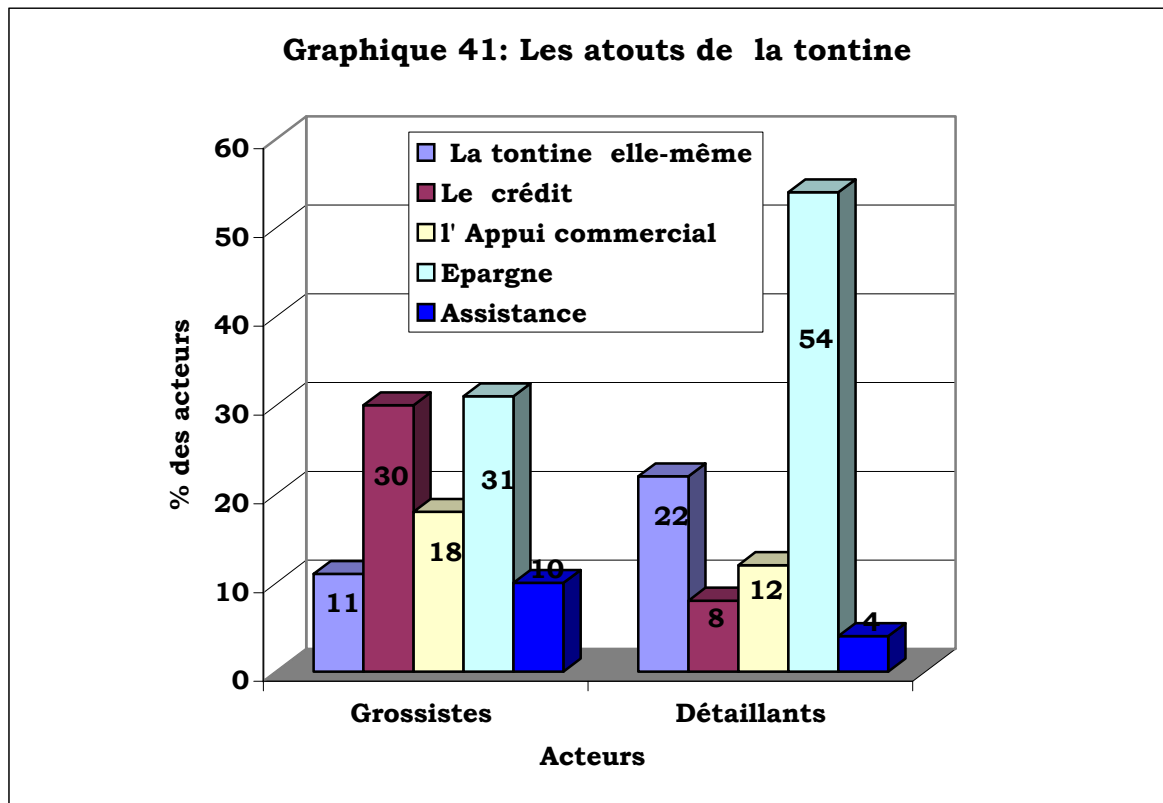
Le fonctionnement des associations fait appel aux valeurs de confiance, de solidarité et de prévoyance.

La cotisation dans la tontine

Le terme **tchoua'ah** dans le langage bamiléké par celui de tontine, de plus en plus fréquent, ne donne pas toutes les fonctions, moins encore toutes les logiques qui sous-tendent la pratique des tontines. La littérature sur le sujet met davantage en relief les fonctions et les logiques économique-financières (épargne, crédit, investissement) au détriment de ses fonctions et logiques socio-culturelles (l'assistance et la couverture sociale).

Le **tchoua'ah** ou cotisation est intimement liée à la pratique de la construction du grenier. Il naît de la nécessité de **constituer des stocks de de sécurité** pour faire face à l'instabilité de la production agricole et à l'insécurité alimentaire. Avec l'introduction de la monnaie, les Bamiléké trouveront dans le **tchoua'ah- argent**, le capital nécessaire au financement de l'acquisition des biens. Pour réaliser les grands travaux d'investissement (construction des chefferies au village ou des foyers sociaux en ville, des routes, des écoles ou des centres de santé), ils ont organisé des **tchoua'ah ou des cotisations de travail (Foko 1999, 2000)**. Le tchoua'ah est donc une forme ancienne d'organisation du financement de la société et des agents économiques. **La cotisation est le fondement et le principe cardinal de la tontine.** **Le tchoua'ah est d'abord une pratique au profit direct de chaque sociétaire. C'est une forme d'épargne et de financement des activités en période active et pendant la vieillesse.**

Dans une période d'ajustement où les commerçants de produits vivriers sont exclus des institutions étatiques et para- étatiques d'épargne et de crédit, mais également d'aide et de protection sociale, le tchoua ah ou la tontine ont retrouvé toute leur vitalité. Malgré la réticence des enquêtés, à se prononcer sur ce qu'ils appellent leur vie privée, **le graphique 41** ci-dessous donne des indications de l'importance des logiques financières et sociales dans les motivations des grossistes et des détaillants pour participer à différents types de tontine.

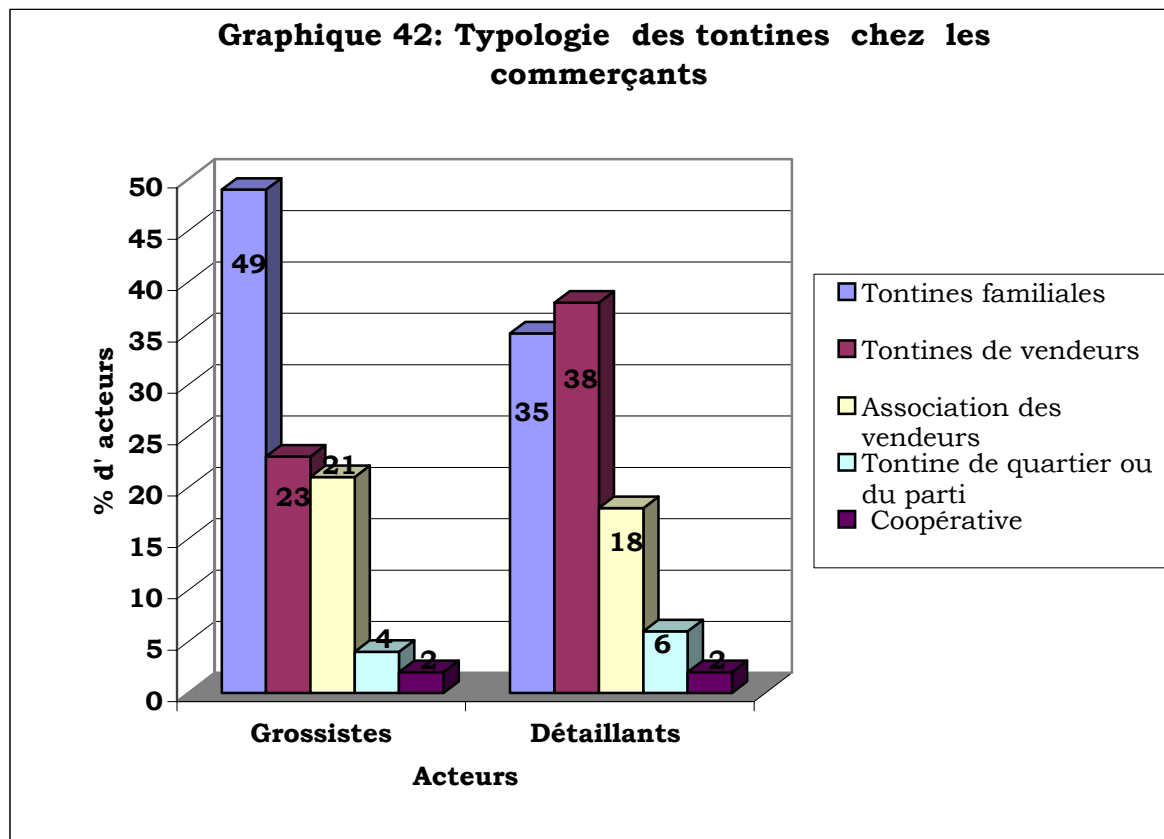


Dans de nombreuses associations tontinières comme l'ADF, les taux individuels de cotisation peuvent être variables. Les membres qui ont déjà perçu leur lot doivent simplement s'acquitter d'un montant égal à celui que le bénéficiaire du jour leur avait versé. Sur le plan financier, ce procédé permet d'ajuster les flux aux capacités et aux contraintes financières des sociétaires et facilite le regroupement des acteurs ayant des revenus de niveaux différents. Au plan social, il permet aux aînés de parrainer les jeunes qui se sont révélés être de solides commerçants et de les aider à prospérer.

Comme Nzemen (1993: 23), nous définirons la tontine comme une association⁶⁴ volontaire d'épargne, de crédit ou d'investissement fondée sur le respect de la parole donnée. Au Cameroun, les tontines se distinguent fondamentalement les unes des autres soit par le taux de cotisation (identique ou variable), la périodicité des cotisations (quotidienne, hebdomadaire ou mensuelle), les critères de recrutement des membres

⁶⁴ On se gardera de traiter les groupes de tchoua'ah ou de tontine comme des associations informelles dans la mesure où à la faveur de la loi N° 053 du 19 décembre 1990 sur la liberté des associations au Cameroun presque tous les groupes de tontines se sont fait enregistrer auprès de la préfecture et fonctionnent donc en toute légalité.

(ethnique, corporatiste, politique, etc.) ou le mode d'attribution des tours (tirage au sort, consensus, ou enchères). **Le graphique 42** montre que la pratique tontinière évolue pour s'adapter à son environnement.



Source : Enquêtes personnelles

L'intérêt financier de la tontine

Sur le plan financier, chaque groupe de tontine dispose en son sein de fonds d'épargne, des mutuelles de crédit, des fonds d'investissement ou des fonds de développement collectifs. Les cotisations régulières donnent aux membres la possibilité de constituer progressivement une épargne ou de solliciter un crédit pour démarrer ou relancer leurs activités. Et c'est bien dans la perspective de multiplier les possibilités d'épargne et/ou de crédit qu'ils adhèrent à plusieurs groupes de tontine (28 % de détaillants et 39% des grossistes sont membres de plusieurs groupes de tontine). Il s'agit de multiplier les structures de couverture sociale ou de diversifier les possibilités d'épargne et de crédit. **Le tableau 37** présente la stratégie de

diversification dans les tontines en usage chez les grossistes sur les différents marchés de la ville.

Tableau 37: *La pratique des tontines chez les grossistes de certains marchés vivriers de Douala.*

	Les marchés de la zone New-bell central*	Marché Madagascar	Marché Deido	Marché Sandaga	Marché Bonamoussadi	Total
Un seul groupe	35	8	11	13	3	70
Plusieurs Groupes	28	6	19	9	2	74
Aucun groupe	18		6	4	1	29
Total	81	14	36	26	6	173

Source : Enquêtes personnelles

* le complexe marché central regroupe les marchés de la zone de New-bell : marché central, marché de la gare, marché Koulouloun, marché plantain.

Tableau 38 : *Implication des détaillants dans les tontines en fonction de leur origine ethnique*

	Bamiléké et Bamoun de l'ouest	Ewondo de la zone forestière	Sawa de la côte	Bamenda anglophones	Foulbé du nord	Total
un seul groupe	49	12	7	8	1	77
Plusieurs Groupes	41	5	3	2	1	52
Aucun groupe	37	5	8	5		45
Total	127	22	18	15	2	169

Source : Enquêtes personnelles

L'appui aux membres en cas de difficulté est une des principales raisons qui poussent aussi bien les grossistes que les détaillants à adhérer à plusieurs groupes de tontines (voir graphique).

La confiance fondée sur la connaissance mutuelle qui caractérise le fonctionnement de la tontine en constitue la vertu cardinale. Les tontines obéissent à des procédures bien précises. La fiabilité de leur fonctionnement suggère qu'il existe bien des règles cohérentes avec les valeurs du milieu social. La participation à la tontine suppose des contacts réguliers et approfondis dans le cadre des réunions périodiques (voir annexe V) des

sociétaires. « *Pour épargner ensemble il faut se faire confiance, il faut se connaître en se rencontrant régulièrement* ». Ceci favorise la rapidité de la mobilisation de montants importants dont dépend le succès de nombreuses entreprises et la constitution de réseaux de relation d'affaires. Faire confiance signifie au préalable que l'on se connaisse les uns et les autres et qu'on s'apprécie. Grossistes et détaillants vendent tous les jours les mêmes produits ou des produits différents sur le même marché où ils sont confrontés aux problèmes identiques. Autant de critères qui servent de prétexte pour la mise sur pied d'un groupe de tontine. La confiance acquise au sein du groupe n'est pas définitive, elle se vérifie tous les jours. Alors que le candidat à l'adhésion à un groupe de tontine est l'objet d'une méfiance extrême, une fois admis, il bénéficie d'une attention soutenue et d'une protection absolue de la part de tous " ses frères ". La tontine joue alors un rôle d'intermédiation déterminant. Elle est le lieu où l'on peut se confier en toute quiétude. Elle est le creuset où se construit l'amitié.

Les fonctions sociales des tontines

L'un des atouts de la tontine est sans contexte sa capacité d'adaptation à un environnement extrêmement changeant. Des transformations ont été faites dans le respect des principes inhérents à l'institution ancienne. La crise et les politiques d'ajustement structurel ont conduit nombre d'associations tontinières à se restructurer entre les partenaires plus proches pour prendre en charge la couverture et la protection des individus abandonnés par le système dominant. C'est davantage en raison de cette dimension sociale que les tontines occupent une place capitale chez les acteurs de l'approvisionnement et de la distribution alimentaires de Douala. Mieux, c'est en raison de sa fonction de protection sociale qu'elle accompagne la diaspora. C'est dans cette perspective qu'il faut comprendre la place de ce que les « tontiniers » appellent **fonds d'aide, fonds de secours ou fonds de solidarité dans les cotisations hebdomadaires ou mensuelles**. On se cotise, mais également on est solidaire et on porte assistance aux nécessiteux. La mise en place d'un système d'assurances sociales (accident de travail, maladie, retraite)

copié sur le modèle français profite à moins de 10% de la société camerounaise



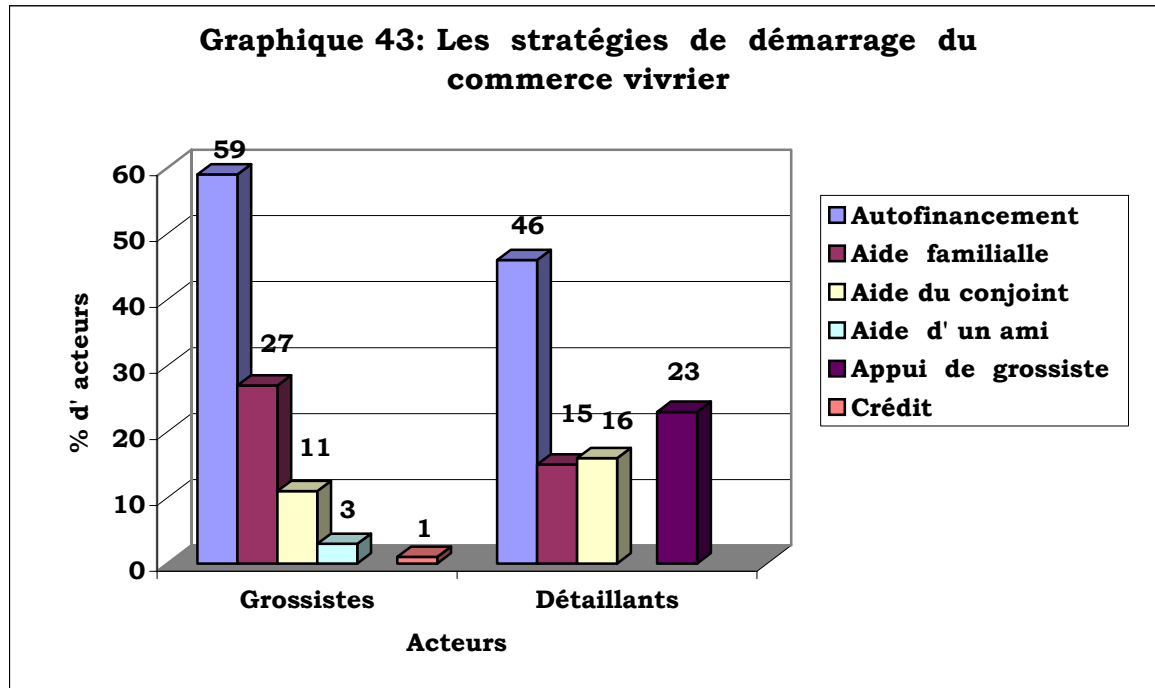
Photo 20. Faute de couverture sociale, ce vendeur de plantain, octogénaire ne peut envisager la retraite. Il est sur le marché tous les jours bravant les intempéries, l'insécurité et l'insalubrité pour gagner de l'argent et cotiser à la tontine (© **Hatcheu**)

7.2.2. Le recours à l'aide

Dans une économie en crise, le démarrage d'une activité commerciale est encore plus complexe, la crise de l'emploi s'étant accompagnée au Cameroun de la faillite totale du système bancaire. Grossistes et détaillants n'ont pas eu recours à des stratégies identiques pour démarrer leur activité. Chez les grossistes, les stratégies varient en fonction du lieu de résidence (à Douala ou dans une des quatre grandes zones d'approvisionnement) tandis que chez les détaillants, le sexe et la nature du produit commercialisé sont des critères déterminants. De manière générale, si les premiers sont plus nombreux à avoir mobilisé leurs économies personnelles(59% de grossistes), les détaillants par contre ont davantage bénéficié des aides d'origines diverses (d'un autre grossiste 22%, d'un membre de la famille 15% ou de leur conjoint 16%). Le **graphique 43** montre la faible propension de ces

acteurs à recourir au crédit. Que moins de 1% de ces commerçants aient pu en bénéficier peut traduire plus que leur aversion pour le crédit, l'impossibilité pour ses acteurs d'y accéder.

L'importance du recours à l'aide chez les détaillants est liée au fait que le commerce de détail des vivres frais à Douala est largement dominé par les



femmes (62,4% de l'effectif total).. L'importance de l'aide des conjoints ou de la famille pour permettre aux femmes d'initier une activité rentable peut être analysée à deux niveaux. D'une part, elle traduit le rôle qu'elles ont joué pour permettre aux ménages d'amortir le choc de la crise. D'autre part, la mobilisation de la famille pour permettre à un de ses membres de démarrer le commerce des vivres comme grossiste (27%) ou comme détaillant (15%) témoigne de l'importance que la société globale accorde au commerce vivrier. Sous une forme ou une autre l'aide pérennise la solidarité.

Il faut distinguer les formes de solidarité où les droits ne sont liés à aucune cotisation. Après les menaces qui ont pesé sur cette forme de solidarité pendant les premières années de crise où élites et aînés se sont repliés sur leurs familles nucléaires en raison de la diminution de leurs revenus (Eloundou Enyegue, 1994), elle a repris de la vigueur une fois que les chefs de ménage ont pu s'adapter au nouveau contexte socio-économique. Cette

forme de solidarité sera appréhendée au niveau de l'aide interpersonnelle et de la prise en charge dans le cadre communautaire. Il n'y a pas de solidarité imposée par le groupe mais une solidarité inhérente au groupe. Rien n'oblige en effet, l'individu à venir en aide à un parent ou à un ami en difficulté ou dans le besoin, moins encore le groupe à assister et à prendre en charge ses membres. Il y a davantage souci et volonté de promotion collective.

L'expérience de Pierre, grossiste au marché de Sandaga est assez édifiante :

Encadré 11

*Je suis parti du Cameroun pour Paris en 1983. Après cinq années d'études d'informatique, je rentre au pays en 1988. Dès mon retour, j'ai trouvé du travail dans une entreprise privée de Douala qui malheureusement a fermé ses portes deux ans après en 1990. J'ai alors déposé des dossiers de demande d'emploi auprès de plusieurs structures aussi bien privées que publiques, mais sans succès. J'avais comme tout patrimoine un véhicule et je venais de me marier. En 1991 je m'engage dans le transport clandestin sur les axes Douala- Bafoussam et Douala-Yaoundé. Très vite, je me rends compte de la faible rentabilité du transport et avec les villes mortes la situation devient intenable. C'est dans ce contexte que **je rencontre un frère** qui commercialise les vivres frais et lequel m'introduit dans l'activité et me donne des informations sur l'activité, **Il m'aide et me guide** dans la reconnaissance des circuits de commercialisation. Cette période d'apprentissage a duré deux ans. Au bout de la troisième année, je constate une petite amélioration au cours des six premiers mois. Mais à cause de la surproduction et de ma spécialisation dans la commercialisation des fruits, mes chiffres baissent et je perds mon capital. Me voila revenu au point de départ. **Je rentre alors voir mes parents pour solliciter de l'aide et ils répondent favorablement.** Je me relance sur le marché et là j'ai eu la chance Tout au long de l'année 1996, je me trouve dans une période de grâce puisque les choses marchaient. A partir de 1997, je me joins à un autre commerçant qui fait la ligne du Gabon. Malheureusement, l'expérience gabonaise tourne court puisque je connais un nouvel échec ayant perdu tout mon capital à cause de l'importance des charges. **Une fois de plus,***

je retourne pleurer en famille parce que je ne connaissais pas les tontines. Une fois de plus ma belle mère m'a lancé...

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

Juin ,2000

Le témoignage d'un porteur cadet social bénéficiaire de cette solidarité agissante permet une meilleure compréhension de la logique de l'aide.

Ici sur le marché, j'ai deux grossistes que je considère comme mes grands frères. C'est à eux que je me confie quand j'ai des problèmes. Depuis, il s'est instauré entre nous plus de confiance. Ils sont devenus mes parrains.

(Décembre 2001)

C'est au niveau communautaire, notamment dans le cadre des tontines, que tous concourent à la prise en charge collective de l'individu et à la promotion sociale. L'exemple du groupe de tontine des commerçants de Foubot que conte l'un de ses membres en est une parfaite illustration.

Encaadré 12

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

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

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

C'est la tontine des orphelins puisque l'AJF aide ses membres non seulement à s'insérer dans la filière, mais également en cas de maladie; en remboursant le frais médicaux à partir de 10 000 FCFA, et en venant en aide à la famille en cas de décès d'un membre, de son épouse ou de ses enfants ou de ses parents directs (400 000 FCFA et 100 000 FCFA),

René Ebeng, octobre 2001.

Cet exemple de l'Association des Jeunes de Foubot montre un transfert des charges de l'individu (parent, ami, conjoint, grossiste) vers le groupe de tontine, vers la communauté. Le parrain joue le rôle de caution à l'égard de la communauté par rapport à son protégé. Il est garant de la crédibilité de ce dernier par rapport au groupe. L'entrepreneur oriente son protégé vers la tontine pour répartir les risques et éviter ce que Janin (1995) appelle à la suite de Warnier 1993 "une trop rapide désaccumulation".

A travers la notion de solidarité transparait l'idée d'altruisme. C'est à dire la disposition à s'intéresser et à se dévouer pour autrui - l'idée de gratuité (ce qui est désintéressé, bénévole non payant), d'abnégation (sacrifice volontaire de soi-même). La question est de savoir laquelle de ces trois notions correspond le mieux à la logique qui prévaut sinon entre les grossistes, les détaillants et les transporteurs, du moins au sein des différents réseaux de commercialisation.

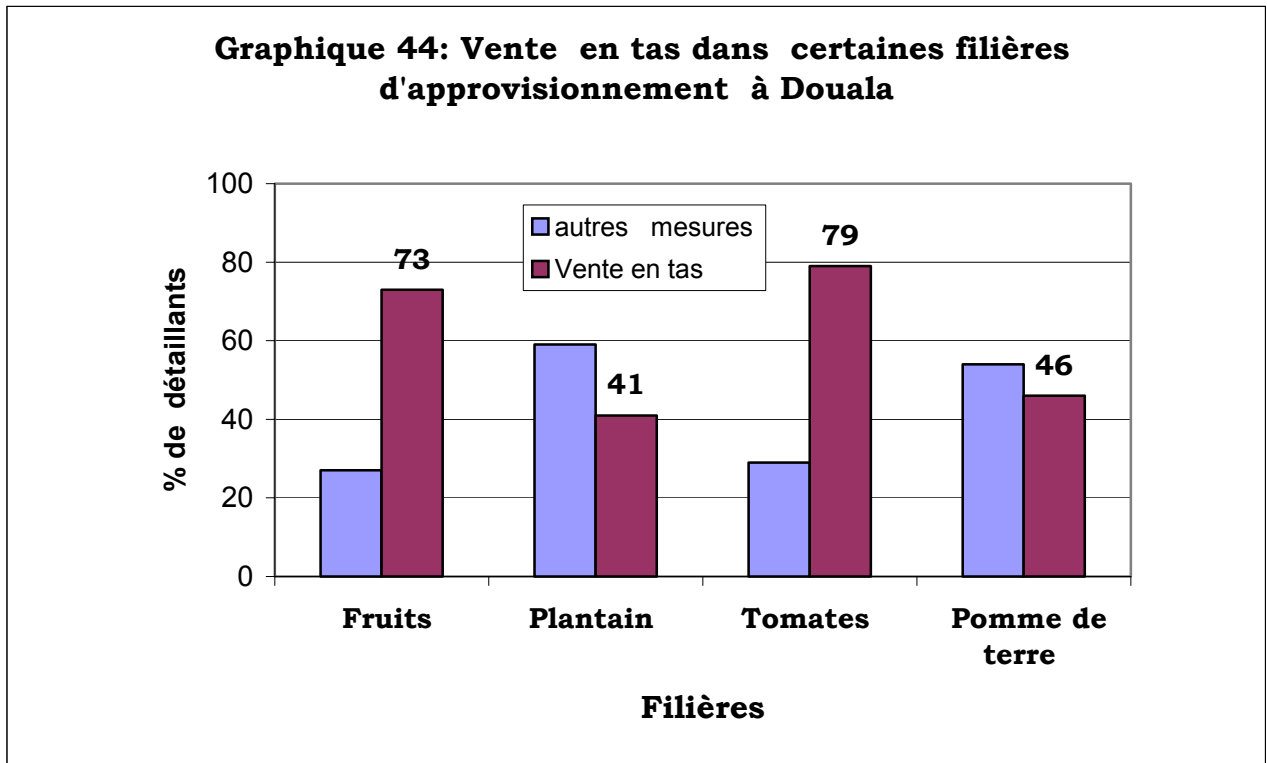
La solidarité est à la base de la reproduction des sociétés africaines. Comme l'ont bien montré les recherches antérieures (Janin 1995, Mathieu, 1992, Enyegue, 1994), elle prend racine au sein de la famille nucléaire et se relâcherait au fur et à mesure que le cercle familial s'agrandit avant d'être reprise par la communauté au niveau meso-social (quartier, village, région). En milieu urbain, le brassage et la recomposition au niveau du marché, du collègue, de l'entreprise, etc.) prennent le relais. Ici la solidarité

naît autour d'un objet ou d'une situation autour desquels les uns et les autres ont un intérêt commun. Cet intérêt peut être effectif, potentiel ou virtuel. Il y a ce que Janin (op cit) appelle **action promotionnelle ou formatrice**. Quand les membres de l'ADF se mettent finalement d'accord pour "lancer" un jeune débutant, ils n'attendent rien de lui sinon qu'il réussisse. Tout au plus, fabriquerait-on un concurrent dangereux et tenace dans la commercialisation des produits vivriers. Rien en effet ne garantit qu'il restera membre de l'association et partenaire loyal de ses aînés une fois qu'il aura acquis son autonomie financière. Au fond, ce ne sont pas les conséquences matérielles attendues d'un fléchissement des solidarités, d'un manquement communautaire qui incitent un individu ou un groupe d'individus à soutenir ses proches, mais le souci de rayonnement de la communauté, le souci de voir "l'enfant réussir".

Toutefois, on ne peut comprendre cette logique de la solidarité qu'à travers une analyse approfondie des types de financement et de la nature des institutions qui financent les acteurs de l'approvisionnement et de la distribution alimentaire à Douala.

7.2.3. DES PRATIQUES ADAPTEES AUX REVENUS DES CONSOMMATEURS

Les femmes dominant et maîtrisent la distribution sur tous les marchés vivriers de Douala. Elles se sont imposées sur tous les petits marchés de rue. A peine si ces "mamans," la cinquantaine bien entamée pour les trois quart d'entre elles, ont déjà entendu parler de la balance sous quelque forme que ce soit. La vente au tas est plus courante chez les détaillantes (64%) toutefois certaines vendent en seau (14%), en boîte(7%), en verre (4,3%) ou en régime (5,4%). L'analyse par filière indique que tous les produits se vendent en tas (**graphique 44**).



Source: Enquêtes personnelles auprès de 205 détaillants

Pour ces détaillantes, la miniaturisation des mesures de vente est une pratique habituelle dont la généralisation et la réhabilitation s'explique par une certaine rationalité⁶⁵. Si cette pratique résiste au temps et à la modernité, c'est certainement parce qu'elle satisfait aussi bien la vendeuse que le consommateur. Les explications et les justifications de cette pratique peuvent être classées en trois catégories. Il s'agit de :

- satisfaire la demande des clients les plus démunis qui n'achètent plus pour stocker, mais s'approvisionnent au jour le jour ;
- vendre plus vite en répondant à la demande de toutes les couches sociales, à toutes les catégories de revenus et à tous les niveaux de pouvoir d'achat.
- maintenir les marges bénéficiaires aussi bien en situation d'abondance que de pénurie.

⁶⁵ Selon la théorie classique, le comportement du consommateur est supposé rationnel quand il exerce un choix entre différents biens qui s'offrent à lui de façon à ce que la combinaison de ses achats lui assure le plus grand niveau de satisfaction possible compte tenu de la limite de ses ressources. Partant de ce principe, la demande évolue de façon différenciée selon le type de produit, sous l'effet de la variation du revenu ou celui de la variation du prix ou encore sur la combinaison des deux variables.

L'explication par la pauvreté est de loin la plus plausible. Le fonds de roulement est très faible. Chez la plupart des vendeuses, il atteint rarement 20 000 FCFA. Très souvent, elles utilisent l'argent de la ration alimentaire pour faire du commerce et augmenter le disponible pour nourrir la famille en espérant dégager en fin de semaine un hypothétique bénéfice qui permettra de cotiser à la tontine dominicale (entre 500 et 1000 FCFA).

L'essentiel de leur marge provient d'un jeu subtil dans la façon de constituer le tas de plantain, de la banane *Poyo*, du macabo, d'orange ou de prune. Elles jouent de la qualité du produit (frais ou pas frais), du nombre de pièces à vendre (augmentation en cas d'abondance et diminution en cas de pénurie) et du volume (petit tas ou gros tas, petit seau ou gros seau). La contenance des mesures locales (seaux et sacs) varie en fonction de la disposition dans le sac ou dans le seau. Les prix indiqués à la distribution peuvent rester stables quel que soit le niveau de l'inflation, mais ce qui change, c'est le volume acheté.

Ainsi s'explique la vigilance de ces vendeuses lors des opérations de vente et leur empressement à transvaser la marchandise une fois que le prix est arrêté. C'est alors qu'intervient le cadeau que l'acheteur réclame et exige et que la vendeuse se fait un plaisir et un honneur de donner. Le volume du cadeau varie en fonction de la nature du produit (quelques maigres doigts de plantain, un ou deux petites pommes de terre, quelques grains de haricot ou tout simplement un simple geste plein de signification et de symbole (Hatcheu, 2000)! Il ne s'agit pas pour l'acheteur de compenser une perte ni pour la vendeuse de combler le trop perçu. En effet, le cadeau exprime une relation sociale entre la vendeuse et l'acheteur. Il est révélateur de la considération que ces partenaires ont l'un pour l'autre. Il a un caractère symbolique, mais remplit une fonction psychologique irremplaçable dans la fidélisation de la clientèle. Le "*si tu ne me mets pas le cadeau, c'est la dernière fois que j'achète chez toi*" est une menace grave et l'expression d'une frustration que la vendeuse prend très au sérieux. Si les entreprises investissent d'importants capitaux pour leurs campagnes publicitaires, ces détaillantes manient le geste et la parole qui rassurent et réconfortent. Comme le précise Kadidja Kane Devautour (1997) "*ces pratiques informelles*

trouvent leurs fondements, non seulement dans la précarité économique, mais surtout dans des logiques sociales récurrentes et dans des jeux de rôles auxquels chacun participe. Cette précarité et ces jeux de rôles expliquent l'échec des essais de réglementation parce qu'ils légitiment l'alliance naturelle de l'acheteur, du vendeur et de l'administrateur. ”

Si le détaillant vend en tas et donne le cadeau, le grossiste accorde des échéances de paiement comme le précisent ces commerçants “ *Nous devons vendre à crédit pour conserver la clientèle. Le commerçant ne peut pas ne pas accorder le crédit. Ces détaillants sont nos principaux partenaires. Chacun peut être coincé un jour, autant accorder les facilités de ce genre pour prévoir les mauvais jours*”. La pratique du crédit et la logique de la confiance caractérisent les rapports entre les différents partenaires car “ *pour faire le marché, il faut faire confiance*». Cette pratique est courante voire généralisée chez les grossistes des différentes filières. Seulement 12% parmi eux déclarent ne jamais recourir à cette pratique. De manière générale, ils accordent des échéances d'une semaine (57 %). Les filières plantain, maïs et pomme de terre sont celles où les grossistes tendent à être plus réticents à accorder des échéances de paiement. Par contre, la pratique est plus courante dans les filières tomate et fruits. Pour ces produits essentiellement périssables il s'agit de répartir les risques avec les détaillants.

Conclusion

La commercialisation des vivres frais a effectivement servi de secteur refuge aussi bien aux citadins qu'aux ruraux qui ont subi les politiques d'ajustement structurel. A Douala, ce mouvement a été accéléré avec l'avènement des villes mortes. Les nouveaux convertis sont invariablement des grossistes, des détaillants ou des transporteurs. C'est dans les tontines, institution de financement, mais surtout structure de couverture sociale que les acteurs du système retrouvent, en ville comme au village, normes et valeurs anciennes. L'aide familiale a joué un rôle important dans le démarrage des activités. La tontine prend le relais.

L'efficacité du système d'approvisionnement et de distribution alimentaires dépend toutefois de la qualité des rapports entre ces acteurs et en particulier des rapports des grossistes, principaux animateurs et coordonnateurs de cette activité avec les producteurs, les transporteurs et les détaillants.

CHAPITRE 8: LE ROLE CENTRAL DU GROSSISTE

Suivant la nature et la spécificité des filières de commercialisation, la multiplicité des acteurs est une caractéristique de l'approvisionnement et de la distribution alimentaires des villes en Afrique. Cette multiplicité des acteurs se traduit par la diversité des relations entre partenaires. Et si la route est le moyen de liaison privilégié entre la zone de production et le marché de redistribution, les va-et-vient du grossiste entre la campagne et la ville le placent au centre des rapports entre tous les acteurs. Par rapport à cet acteur principal, on peut distinguer trois niveaux de rapports qui lui permettent d'assurer la maîtrise de l'espace:

- avec les producteurs dans les zones rurales ;
- avec les transporteurs;
- avec les détaillants en milieu urbain.

Pour apprécier l'impact des rapports sociaux dans l'amélioration de l'efficacité du système alimentaire de Douala, il faut évoquer le financement des filières vivrières et analyser le mode traditionnel de reproduction sociale en Afrique.

Deux faits majeurs intervenus dans le système financier et bancaire camerounais ont conjugué leurs effets pour accroître le rôle des rapports sociaux :

-la liquidation de l'ex FONADER (Fonds National de Développement Rural) aux premières heures de la crise d'abord,

-la faillite du Crédit Agricole⁶⁶ au milieu des années 1990 ensuite.

En raison des difficultés de mise en place de mécanismes de cautionnement des risques, de l'asymétrie de l'information, des difficultés à bonifier les intérêts des prêts, les programmes classiques de crédit se sont davantage focalisés sur la production au détriment de la commercialisation. Le financement des filières vivrières repose donc sur les ressources (financières ou morales) propres des commerçants. Le peu d'intérêt du système bancaire

⁶⁶ En réalité, le Crédit Agricole n'a que rarement accordé de financement aux petits producteurs ruraux et aux petits commerçants de vivres frais. C'est au moment de sa faillite officielle que les Camerounais apprendront que les principaux débiteurs de cette banque étaient les hommes politiques et les grands fonctionnaires de l'Etat camerounais.

moderne pour les filières vivrières est en décalage avec la contribution de ces produits au PIB agricole et à l'économie globale (30 à 40 % selon les estimations). La multiplicité des acteurs et des intermédiaires vient alors compenser la faiblesse du fond de roulement des opérateurs, notamment. La spécialisation progressive des producteurs et des commerçants et leurs tendances à aller à la conquête des marchés de plus en plus éloignés incitent à reconsidérer les attitudes et les stratégies.

8.I. GROSSISTES ET PRODUCTEURS RURAUX

Les rapports entre les grossistes et les producteurs ont profondément évolué en intensité et en nature suite aux perturbations intervenues dans les villes. Ils ont suivi le rythme de l'accroissement de la population urbaine, de l'augmentation de la demande alimentaire qui s'en est suivie et de mutations de la structure de l'emploi. Si les rapports impersonnels avec les producteurs est l'une des causes de l'échec des structures étatiques de commercialisation de produits vivriers au Cameroun et en Côte d'Ivoire (Chaléard, 1996), les rapports personnels grossistes et producteurs ruraux se sont densifiés avec l'arrivée dans ce secteur d'activité des commerçants citadins. Ces rapports sont d'autant plus importants pour l'amélioration de l'efficacité du système d'approvisionnement alimentaire de Douala que la commercialisation des produits vivriers est marquée par l'engagement direct des grossistes dans les opérations d'achat : 63 % de grossistes s'impliquent directement dans les achats tandis que 25 % affirment le faire très souvent.

8.1.1. L'EFFICACITE DES BAYAM-SELLAM

Les rapports entre les producteurs et les commerçants ont suivi l'évolution des deux phases de l'histoire de l'approvisionnement alimentaire de la ville de Douala :

- la période coloniale et post coloniale incluant à la fois la phase de mise en place des structures urbaines jusqu'à l'entrée de la ville dans l'économie moderne et la période d'expansion urbaine ;

- l'arrivée dans ce secteur d'activité d'une nouvelle génération de commerçants intellectuellement plus outillés dans la phase d'ajustement structurel.

Dans la première période, les rapports sociaux entre les producteurs et les commerçants se sont plus développés quand les acteurs ont pris conscience des enjeux de l'approvisionnement alimentaire de la ville. Les rapports sociaux sont alors apparus comme un capital au même titre que les finances dès lors que c'est la ville et les citoyens qui organisent et structurent la campagne proche pour son approvisionnement⁶⁷. Le poids des rapports sociaux devient d'autant plus évident que l'offre alimentaire se caractérise non seulement par la saisonnalité, mais également par une multitude de petits producteurs dispersés dans les différentes zones de production. C'est à cette époque que les Dwala ont entrepris la colonisation de la partie septentrionale de l'actuel département du Mungo.

Jusqu'à la fin des années 1980, le commerce des produits vivriers à Douala comme à Yaoundé, est une activité essentiellement féminine (Dongmo, Franqueville, 1972, Vivier 1986 cité par Engola Oyep, 1997). Il s'agissait surtout de collecter les produits alimentaires sur les marchés de la zone périurbaine immédiate. Les rapports sociaux entre les Bayam Sallam et les producteurs ruraux sont plutôt superficiels. Compte tenu de la volatilité de l'offre et de l'irrégularité des producteurs sur les marchés, la stratégie des commerçantes grossistes consiste surtout à s'allier aux rabatteurs sur chaque marché de collecte (Champaud, 1986). C'est ce qu'explique cette commerçante du marché Madagascar : *"quand j'arrive sur le marché de brousse le matin je distribue les sacs aux rabatteurs avec un peu d'argent et après je contrôle"*. Pour ces commerçantes, la stratégie d'approvisionnement consiste à fréquenter les différents marchés de collecte selon un calendrier calqué sur la périodicité des marchés plus ou moins éloignés pour acheter directement aux producteurs de brousse ou à des collecteurs. Les stratégies commerciales comme la nature et l'intensité des relations varient alors en fonction des zones de production.

⁶⁷ C'est la période où les Dwala entreprennent l'organisation et la structuration de la production agricole dans le Mungo en vue de l'approvisionnement vivrier de la ville naissante.

Dans le Mungo où tous les marchés de collecte se tiennent le même jour (le samedi), les revendeuses préfèrent renforcer les relations avec les collecteurs-chargeurs, plus familiers avec les producteurs. Comme le montre le schéma 3 (chapitre 4), le chargeur joue à la fois le rôle d'informateur, de négociateur et de calibreur. Mais pour certains grossistes, les liens avec les chargeurs sont d'autant plus forts qu'ils peuvent être sollicités pour des tâches plus délicates, notamment en cas de carence de moyen de transport. C'est le sens de cette confiance *“ Si on ne voit pas de camion, on confie la marchandise aux chargeurs et on rentre. Il peut voyager avec les marchandises ou les confier à un transporteur. Les chargeurs sont les partenaires les plus importants pour nous. Ce sont des gens avec qui nous avons déjà mis longtemps et quand ils ont des problèmes, on les aide tout naturellement. La régularité des contacts et la familiarité font naître la confiance et la complicité ”*

Dans le Mungo Central, les stratégies des grossistes par rapport aux acteurs locaux ressemblent davantage à la pratique du *“ Cutting order system ”* comme dans certains circuits de collecte du plantain dans le Sud-Ouest. Le grossiste prend contact avec un démarcheur à qui il passe sa commande, lequel fait office de négociant dans la zone de production. Comme dans la filière papaye solo, le sort du grossiste est lié à celui du démarcheur pendant toute la durée de la récolte et ce, jusqu'à l'évacuation du produit vers le marché urbain. Par contre, dans les zones de production de l'Ouest, le rôle des collecteurs est d'autant plus vital que la distance à Douala est importante. Les transactions portent donc sur de gros volumes. De plus, la périodicité de tenue des marchés de collecte compense la dispersion spatiale des multiples micro-marchés et renforce le rôle des collecteurs et leurs relations avec les grossistes. Dans les filières céréalières (maïs) et légumineuses (haricot), les collecteurs ont dû se doter de magasins de stockage dans les principales villes secondaires des grandes zones de production aussi bien de l'Ouest que du Nord-Ouest. Dans les zones de Bafoussam et Foumbot, la collecte des grains a ainsi donné naissance à une petite bourgeoisie vivrière qui rivalise avec les planteurs de café. Du fait de l'importance de leur chiffre d'affaires, les relations avec les commerçants

grossistes relèvent du véritable partenariat⁶⁸. Autonome, il finance son activité sans aide du grossiste qu'il appuie.

Ces logiques de confiance et de partenariat avec les producteurs par l'entremise des chargeurs et des collecteurs ont permis au Bayam sellam de faire la différence par rapport à la défunte Mission de Développement des Cultures Vivrières et maraîchères (MIDEVIV). En effet, non seulement cette société parapublique imposait son calendrier, mais bien plus, elle agissait en monopsonne à l'égard des producteurs ruraux et de monopole à l'égard des acheteurs en fixant unilatéralement les prix et les quantités à acheter et en vendant par kilo sur le modèle des grandes surfaces des villes européennes (Ed, LidL, Franprix par exemple). Elle a finalement échoué dans son objectif " *de pallier les carences du système traditionnel et d'améliorer le négoce des produits vivriers*". A cause de la logique administrative de ses agents, la MIDEVIV a été incapable d'établir une collaboration véritable avec les agriculteurs et les négociants. Elle ne pouvait pas supporter la concurrence des acteurs privés.

8.1.2. LA SECURISATION CONTRACTUELLE DES APPROVISIONNEMENTS

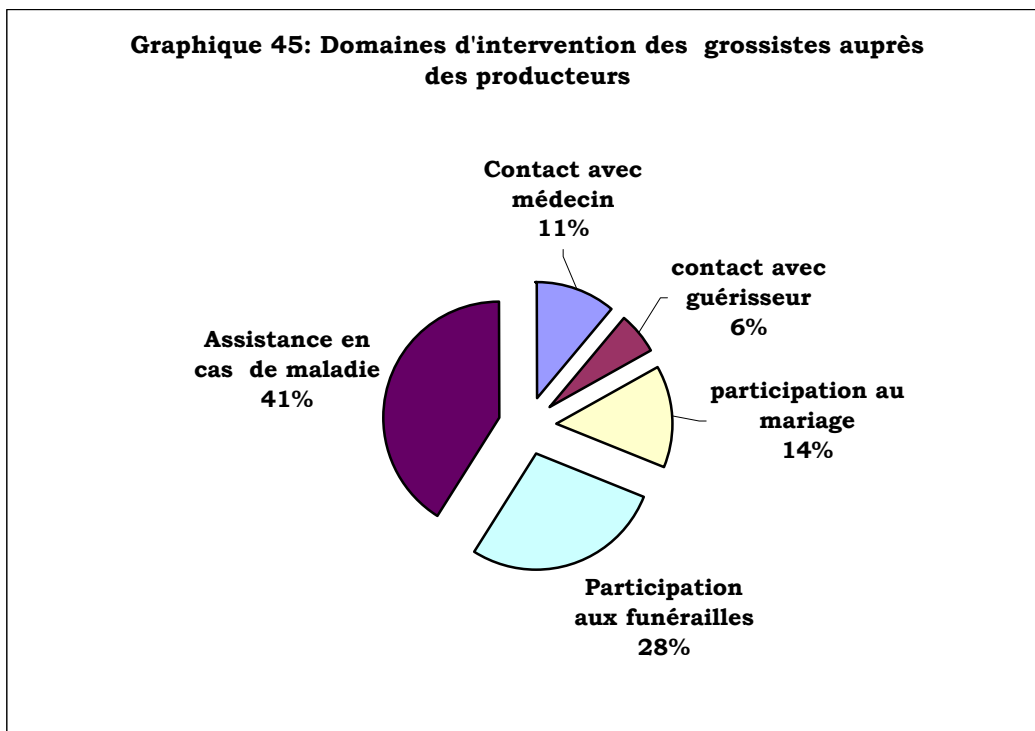
L'analyse montre que les rapports grossistes-producteurs se renforcent et se densifient au fur et à mesure que les deux partenaires se spécialisent dans leurs secteurs respectifs. Non seulement la division du travail s'impose, mais le grossiste cherche à sécuriser sa source d'approvisionnement, ce qui rencontre le besoin pour le producteur d'assurer des débouchés pour l'écoulement de sa production. C'est essentiellement le cas dans les filières tomate et pomme de terre dans les provinces de l'Ouest et du Nord-Ouest . Ce renforcement des rapports sociaux a pour but la sécurisation des zones ou du secteur d'approvisionnement pouvant aboutir à une certaine

⁶⁸. On sait avec les travaux d'Arditti et surtout d' Emmanuel Grégoire et Pascal Labazée (1993) que le commerce du grain a donné naissance à des véritables réseaux commerciaux dans la zone sahélienne. Dans le contexte de l'Ouest Cameroun, les collecteurs de maïs et de haricot se sont directement investis dans l'approvisionnement des villes.

territorialisation⁶⁹ des zones d'approvisionnement. Les besoins des grossistes portent généralement sur des quantités de plus en plus importantes. Leurs stratégies et leurs rapports avec les producteurs peuvent alors prendre différentes formes.

De manière générale, les grossistes ont multiplié les partenaires dans les différentes zones de production. Puis, au fil de temps, les rapports se sont renforcés dépassant le cadre strictement commercial.

16% seulement des 195 grossistes, notamment les plus jeunes dans la profession, limitent leurs rapports avec les producteurs aux questions strictement commerciales. Les questions sociales constituent une constante des rapports grossistes-producteurs. Comme le montre le graphique 45 ci-dessous l'assistance en cas de maladie, la participation aux funérailles ou au mariage, les contacts avec les médecins en ville ou avec les guérisseurs en zone rurale sont les domaines respectifs sur lesquels portent ces rapports sociaux entre grossistes et producteurs.



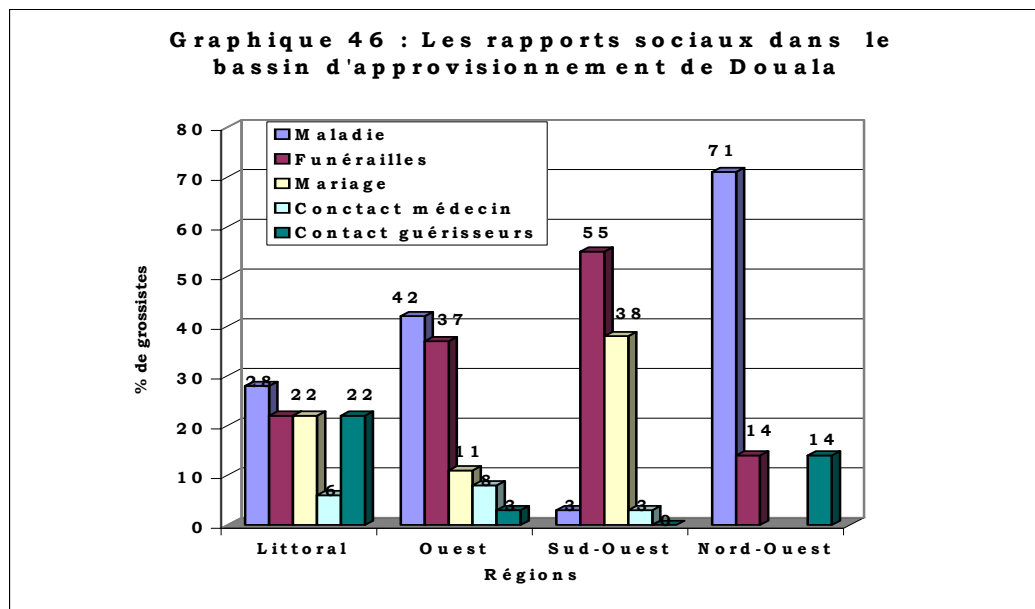
Source : *Enquête personnelles* auprès de 195 grossistes

⁶⁹. Par territorialisation de la zone d'approvisionnement nous faisons référence à cette stratégie qui permet au grossiste de s'approprier ou d'asseoir son autorité sur l'espace de production. Cette stratégie a pour finalité d'arriver à se positionner comme acheteur unique ou prioritaire.

Les rapports sociaux varient selon la province d'origine du grossiste et la zone d'approvisionnement. Si les originaires de l'Ouest accordent plus d'importance à l'assistance en cas de maladie (45%) et à la participation aux funérailles (35%), les contacts avec les guérisseurs sont plus fréquents chez les grossistes originaires de la province du Sud-Ouest (35%).

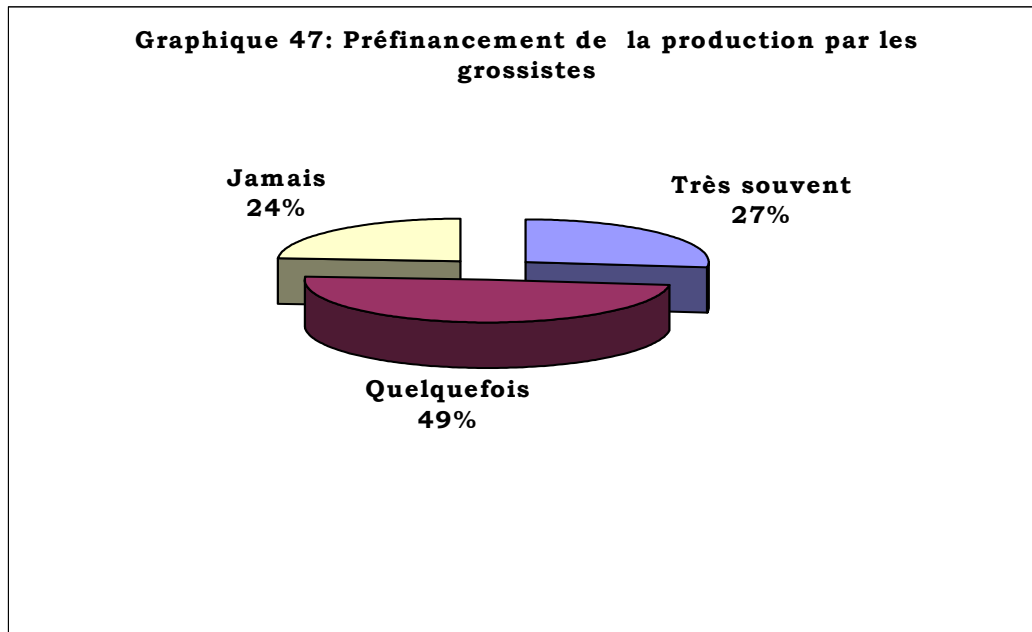
L'analyse à l'intérieur du bassin d'approvisionnement (**Graphique 46**) montre que la logique des grossistes est assez différenciée dans le Littoral et particulièrement dans le Mungo. Le soutien des grossistes porte invariablement sur l'assistance aux producteurs en cas de maladie, la participation aux funérailles ou aux mariages et les contacts avec les guérisseurs. Dans le Sud-Ouest, la priorité est accordée à la participation aux funérailles (55%) et à la participation au mariage (37%). De manière générale, le poids de l'assistance en cas de maladie traduit une situation de précarité liée à l'exclusion du système très discriminatoire de couverture sociale

Si certains grossistes sont fiers des relations de familiarité qui les unissent à leurs fournisseurs- ils seraient devenus des frères⁷⁰- cette



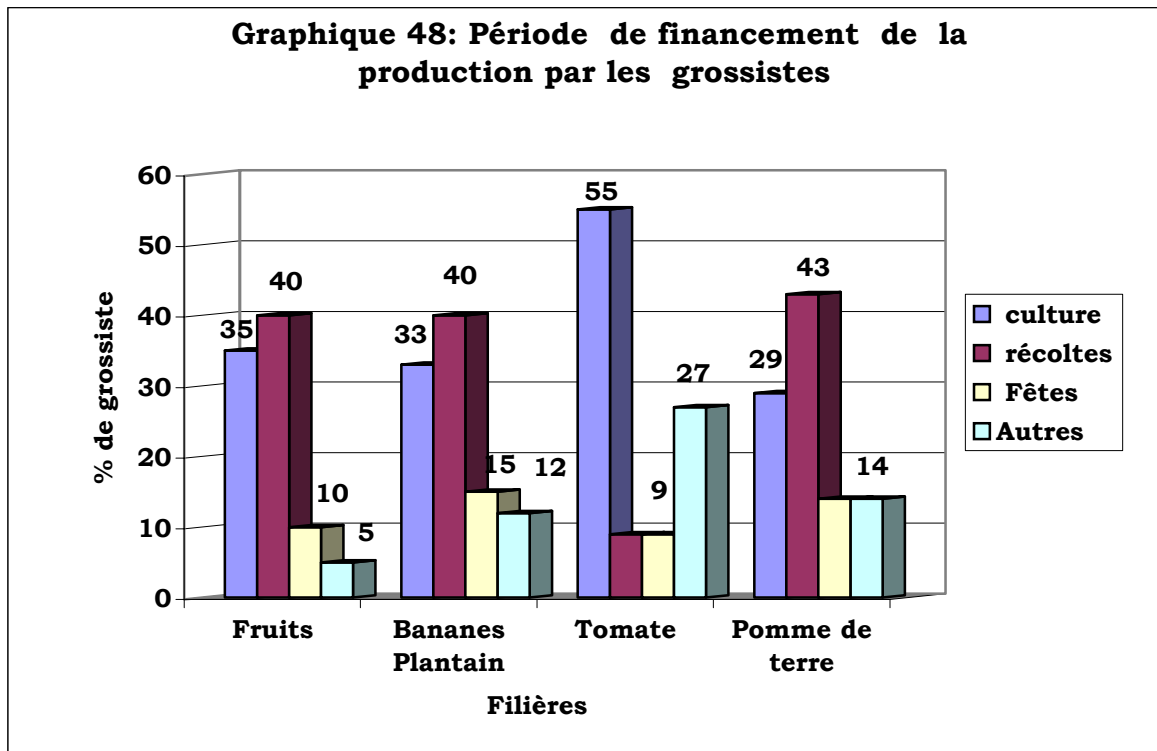
⁷⁰ Au cours d'un entretien avec un grossiste qui réside à Douala, celui-ci nous confie que ses relations avec son principal fournisseur à Bamenda sont d'autant plus solides qu'il était parmi ses hôtes de marque le jour du 20 mai (Fête nationale du Cameroun) où il a reçu sa médaille de mérite agricole.

stratégie d'assistance morale atteint rapidement ses limites. De nombreux grossistes consolident leurs rapports en mettant à la disposition des producteurs des moyens financiers (**Graphique 47**). 75% des grossistes avancent des fonds à leurs fournisseurs, en période de culture pour 41% , en période de récolte pour 36% et en période de fêtes pour 13%.



Sources : Enquêtes personnelles auprès de 195 grossistes

La généralisation de ces pratiques dans les filières banane plantain et fruit confirme le développement de la récolte à la commande dans la Mémé pour le plantain et dans la zone centrale du Mungo pour la papaye solo et l'ananas. L'ampleur du préfinancement dans la filière plantain au moment de la récolte (40% des grossistes) ou au moment de la culture (32 %,) confirme la valeur marchande de cette culture et son rôle économique fondamental.



Source : Enquêtes personnelles

Plus que l'analyse statistique des données quantitatives, les entretiens et les récits nous ont permis de mieux appréhender les logiques de sécurisation des zones d'approvisionnement qui sous-tendent les pratiques de ces grossistes dans les différentes filières et zones de production. Les rapports d'amitié ou de familiarité ne suffisent pas à garantir la sérénité des grossistes. Face aux appréhensions qu'ils ont, de nombreux grossistes recourent à la couverture juridique. C'est particulièrement le cas pour la filière tomate dans la zone de Foubot où la concurrence entre les commerçants est des plus féroces. Le grossiste ne se satisfait plus d'un accord de gré à gré avec le producteur. Désormais, le contrat légalisé devant huissier fixe les clauses, les modalités de financement et de remboursement et régit les relations entre le commerçant et le maraîcher. Le commerçant finance l'essentiel des besoins du producteur en intrants (engrais et produits phytosanitaires) et préparation des terrains notamment dans les bas-fonds. Toutefois, il s'agit là d'exemples encore marginaux dans la mesure où

certaines grossistes s'offrent comme main-d'œuvre gracieuse - bien qu'intéressée - aussi bien en période de culture que pendant la récolte. Cette stratégie plus féminine est plus répandue dans la filière, mais à l'Ouest, dans le Nord-Ouest et dans le Mungo. Mais certains grossistes masculins, plus exigeants sur la qualité de la marchandise qu'ils commercialisent recourent également à cette pratique (cas de la pomme de terre et de la tomate particulièrement).

Même pour cette activité essentiellement commerciale, la solidarité communautaire reste encore assez vivace et les rapports sociaux ont surtout des fondements ethniques. Ainsi, dans certaines zones spécialisées dans des productions spécifiques, la sécurisation de la zone d'approvisionnement a consisté en une certaine répartition des tâches au sein de la famille comme l'illustre le récit suivant:

“j'ai commencé la ligne en 1992 en m'associant à un frère. Entre temps on a convenu que je dois élire domicile à Douala pour vendre les produits qu'il m'enverrait du village. Chaque expédition de marchandises est accompagnée d'un bordereau et nous sommes en contact téléphonique permanent, canal par lequel je lui donne des informations sur les prix ». Ce que confirme une concurrente qui estime qu' “ il y a des commerçants qui n'ont jamais mis pied à Douala ”.

D'une certaine manière, il s'agit pour ces producteurs de valoriser une rente de situation. Concrètement, cela se traduit par une répartition prioritaire des bénéfices accordés aux individus originaires du même groupe ethnique (comme le font les Dwala pour le foncier). Cette solidarité primaire se renforce à travers les structures sociales comme les associations familiales ou parentales, les actions entreprises au niveau du village en direction des membres du groupe ethnique, les réunions ou les tontines, l'assistance en cas de malheur, etc. C'est la stratégie adoptée par **D.F** (voir **encadré 2, chapitre 3**) qui a mis sa famille directe et lointaine à contribution pour spécialiser son village dans la production de la tomate et se constituer un territoire d'approvisionnement dans la région

C'est que les individus issus de la même ethnie partagent un si grand nombre d'éléments culturels - la langue en particulier - qu'ils développent

un sentiment d'appartenance commune suscitant de multiples mécanismes de solidarité. C'est ce que confirme ce grossiste de la Lèkié dans le Centre qui précise que “ *La tribu joue un assez grand rôle parce qu'au village on vous connaît bien et si vous êtes sérieux, on vous fait confiance et vous êtes toujours premier à être servi.*”

La logique de territorialisation des espaces et des zones de production apparaît de façon plus affirmée dans la stratégie collective qui conditionne la réussite des associations de producteurs-vendeurs encouragées par les pouvoirs publics sous forme de Groupement d'Initiatives Communes (GIC). On aboutit ainsi à une sorte de cloisonnement de l'espace qui **se traduit concrètement par l'exclusion des autres grossistes interdits d'accès par l'instauration de barrières édifiées par des familles et des groupes ethniques.**

Faute d'avoir pris en compte cette dimension humaine et sociale de commercialisation des produits vivriers, la Société de Conserverie Alimentaire du Noun (SCAN) risque de connaître un sort identique à celui de la MIDEVIV. Créée dans la zone de Foubot pour collecter et transformer la production locale de tomate, son influence et ses activités ne cessent de décliner. Bien qu'elle finance certains producteurs pour garantir la disponibilité de la matière première, elle ne fonctionne en régime optimal qu'en période d'abondance et de surproduction quand les prix baissent sur les marchés urbains. Par contre, en cas de hausse des prix en ville, la SCAN ferme puisque les producteurs préfèrent vendre aux commerçants qui achètent plus cher et s'intègrent non seulement dans un circuit économique local mais surtout dans un réseau de solidarité plus vaste.

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

8.2. GROSSISTES ET TRANSPORTEURS : DEPENDANCE ET CALCULS

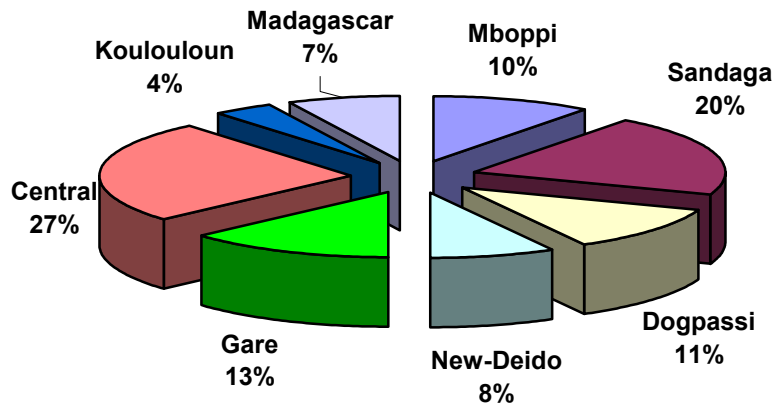
L'insuffisance des moyens de transport confère au transporteur un rôle stratégique dans l'approvisionnement de la ville. De manière générale, l'attention des décideurs se focalise surtout sur les conditions et les moyens de transport entre le marché de regroupement dans les villes moyennes et le marché de redistribution de la grande ville, mais l'évacuation de la production de l'exploitation au marché accessible au camion reste un objet de préoccupation supplémentaire pour le grossiste.

Quelques transporteurs se sont spécialisés sur ces tronçons difficiles et leur effectif réduit par rapport à la demande les place en position de pouvoir par rapport aux grossistes qui collectent les produits au bord des champs. Ici encore, les relations entre le commerçant et le transporteur apparaissent comme un préalable à l'efficacité du système d'approvisionnement alimentaire des villes particulièrement dans le contexte de l'inorganisation des métiers du transport. Cet acteur est d'autant plus puissant que la plupart des chauffeurs résident surtout dans les grands centres urbains (30% à Douala). Le grossiste doit concevoir et mettre en œuvre des stratégies de transport. Si certains programment leurs déplacements en fonction de la disponibilité des véhicules (le jour du marché) ou alors prennent contact avec les gros propriétaires de camions, la pratique courante pour la majorité des grossistes consiste à négocier selon les opportunités.

8.2.1 Les logiques de fonctionnement des transporteurs

Le graphique 49 ci dessous indique que les transporteurs ont tendance à desservir de préférence les marchés d'accès facile ou situés à l'une des entrées de la ville (Marché Central, Marché Sandaga, marché de la gare et le marché de Dogbassi). Cette préférence constitue une première catégorie de contraintes que les commerçants des autres marchés de la ville doivent gérer.

Graphique 49: Fréquentation des marchés par les transporteurs à Douala



Source : Enquêtes personnelles auprès de 150 transporteurs

La préférence ou la discrimination des chauffeurs ne pénalise pas seulement certains marchés de la ville (comme Madagascar ou New-Deido) mais également certaines filières (plantain essentiellement). Mais plus que les contraintes spatio-techniques (état des routes d'accès, facilités de stationnement, poids des charges fiscales), les transporteurs fondent leurs choix sur la nature des rapports sociaux avec les acteurs qui y évoluent. Ils redouteraient ainsi les marchés difficiles où les déchargeurs sont agressifs (35%), la cupidité des commerçants (19%) ou la brutalité des policiers (4%). La familiarité avec les commerçants et leur intégrité morale, la solidarité communautaire qu'ils trouvent dans les lieux de déchargement sont des exigences pour les transporteurs.

A l'inverse, les stratégies des commerçants sont tour à tour individuelles et collectives prenant en compte les contraintes et les logiques de fonctionnement des transporteurs.

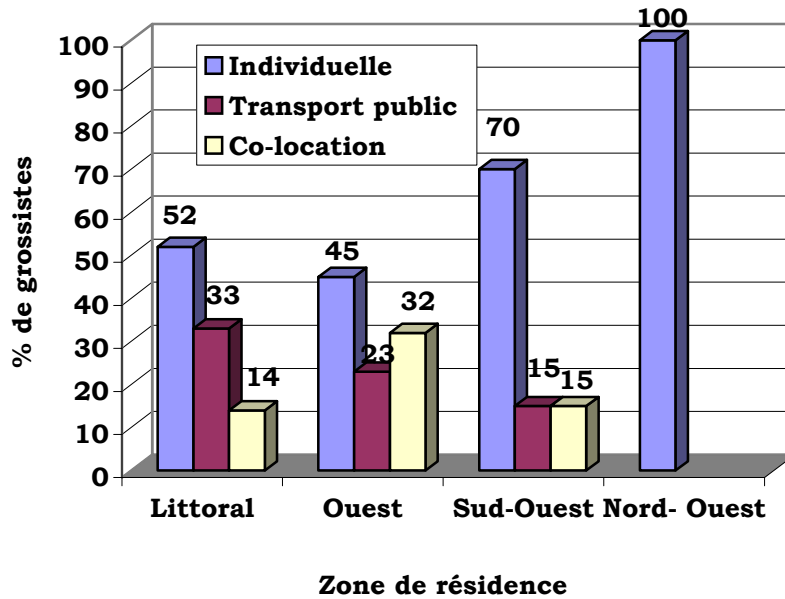
Les stratégies collectives des grossistes par rapport aux transporteurs

Plusieurs facteurs contraignent les grossistes à harmoniser leurs stratégies et leurs rapports avec les transporteurs :

- L'insuffisance des moyens de transport plus accentuée dans certaines zones (Nord-Ouest, Mémé);
- La faiblesse du capital et du fonds de roulement et par conséquent les petites quantités commercialisées notamment par les femmes ;
- La spécialisation de la majorité des grossistes sur certaines filières et sur certains circuits d'approvisionnement.

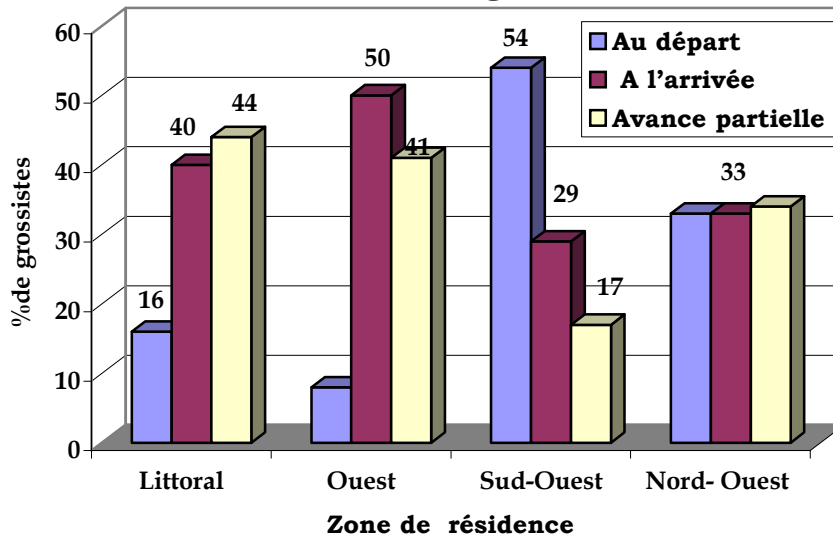
Dans ces conditions, quelle que soit la logique (programmation, contact avec le propriétaire ou négociation au cas par cas) la pratique la plus efficace est celle de la co-location du véhicule autrement appelée groupage dont le paiement se fait par colis (Goossens, 1994 ; Chaléard, 1996). Le commerçant a d'autant plus intérêt à soigner ses rapports avec le transporteur que la co-location est ponctuelle et le lien juridique se réduit à la délivrance individuelle d'un bordereau indiquant la nature et la quantité du produit, le point de collecte et le marché de livraison à Douala. C'est pour pallier cette contrainte que le transporteur accepte que le paiement de sa prestation intervienne à destination (35 % de cas) et se contente d'une avance (65%) au chargement pour faire face aux charges (carburants et lubrifiants, frais de route). 59% de commerçants pratiquent la location individuelle. 38% recourent au transport en commun pour évacuer leurs marchandises et 24% la co-location

Graphique 50 : Stratégies de transport chez les grossistes dans le bassin d'approvisionnement de Douala



Source : Enquêtes personnelles auprès de 195 grossistes

Graphique 51: Stratégie de paiement selon la résidence du grossiste



La tendance pour la majorité des grossistes est de prendre le camion de transport en location individuelle notamment dans le Sud-Ouest et le Nord-

Ouest. Les limites de ces stratégies collectives poussent les acteurs à privilégier des rapports personnalisés. Le recours aux cars de transport public se situe notamment dans cette logique individualiste.

Les stratégies individuelles des grossistes à l'égard des transporteurs

Malgré le dynamisme des associations de commerçants et le souci des pouvoirs publics de favoriser l'écllosion des groupes d'Initiatives Communes (GIC) ou d'initiative Economique(GIE), les commerçants sont des acteurs essentiellement individualistes dans leurs stratégies d'accumulation. Leurs logiques et leurs stratégies dans la gestion du transport indiquent une certaine méfiance à l'égard du groupe dès que l'action collective est incompatible avec leurs stratégies personnelles. La co-location des véhicules de transport est une pratique marginale par rapport à la location individuelle. Le recours plus fréquent au car de transport public confirme cette volonté d'individualisation. En revanche, le prix de cette autonomie est une plus grande inféodation au transporteur, qu'il s'agisse de prendre préalablement contact avec le propriétaire du véhicule ou de la négociation en cours de route après la collecte des marchandises sur les marchés de brousse. Le recours aux chargeurs pour jouer le rôle de négociateur ou d'informateur (schéma 4 chapitre 4) contribue à renforcer la dépendance. Si de manière générale, les accords entre ces partenaires sont verbaux, donc basés sur la confiance, on assiste de plus en plus à une certaine modernisation de la pratique où l'écrit lui donne une valeur juridique et renforce la couverture contre le risque. C'est que dans une logique de sécurisation de la disponibilité de moyen de transport, les grossistes sont de plus en plus nombreux à signer des contrats de mise à disposition de véhicule avec les propriétaires (près de 32% des 195 grossistes sont liés à un transporteurs par un contrat). Cette pratique ne traduit pas forcément l'importance du volume d'activité du grossiste. Il s'agit à la fois de minimiser les risques de rareté ou d'indisponibilité, et dans la pratique de co-location de se mettre en position dominante par rapport aux concurrents. Il est le locataire principal et comme tel assume toutes les responsabilités du

propriétaire. Cette pratique est courante dans la région de Foubot et de Dschang .

8.3. GROSSISTES ET DÉTAILLANTS

Précarité et fragilité des détaillants

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

La quiétude que garantit le soutien du grossiste comporte certainement des revers. Sans capital, ni fonds de roulement consistant, le détaillant doit faire preuve d'ingéniosité et d'habileté pour générer une marge bénéficiaire qui lui permette de faire face à ses obligations sociales et éviter les litiges et la rupture avec le grossiste. Pour ces cadets de la filière et du système, les rapports sociaux avec le consommateur final vont de pair avec les techniques de vente. Si pour certaines filières comme le maïs ou le haricot, la conservation et le stockage de longue durée sont possibles, il n'en est pas de même pour la banane plantain ou la tomate, produits de grande valeur marchande, mais de conservation difficile. Les détaillants ont ainsi inventé des techniques les plus ingénieuses pour rentabiliser leur activité. Dans la filière traditionnelle de commercialisation, le doigt de plantain joue un rôle

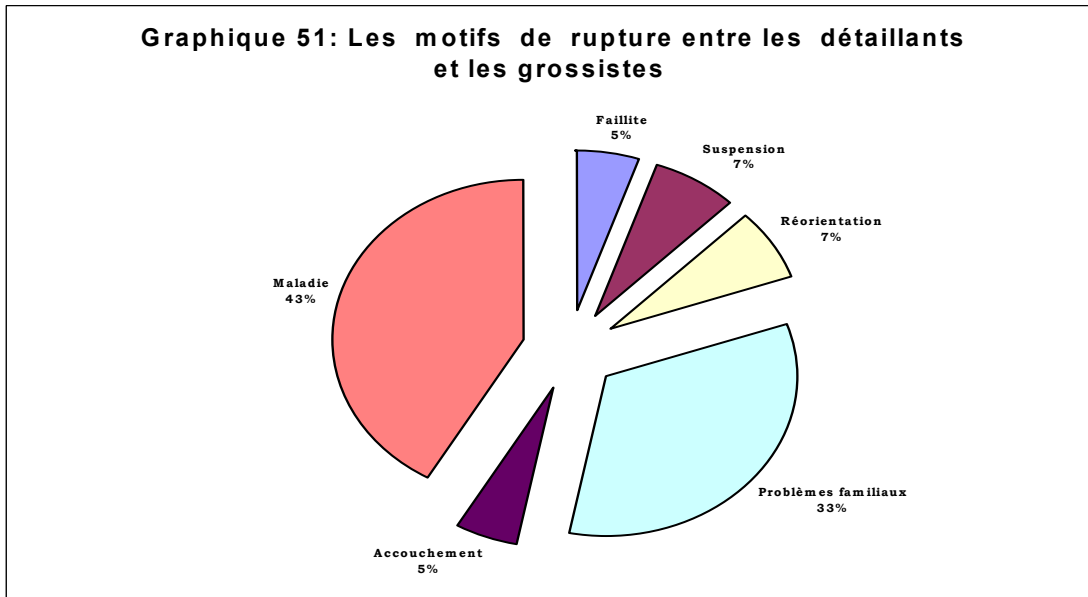
socio-économique rarement pris en compte dans les analyses macro-économiques.

Le phénomène est nettement plus perceptible sur les principaux marchés spécialisés de Douala où tous les déchargeurs portent un sac en bandoulière et tiennent un couteau. Ces intermédiaires faiblement rémunérés ont l'autorisation de collecter tous les "débris" issus de la manutention ou habilement soustrait des régimes. Ces "débris" seront ensuite rassemblés en tas et revendus à bas prix aux petites ménagères ou aux femmes qui les rôtissent et les revendent sur place ou dans la rue. Par convention " ces débris " sont la propriété commune de tous les membres de l'équipe de déchargeurs ayant participé à l'opération. Souvent, dans la dernière étape de vente, certains débris dit de seconde catégorie sont donnés sous forme " de cadeau " aux clients fidèles ou à ceux qui achètent plusieurs tas. Enfin, très souvent, le grossiste arrache un doigt sur chaque régime et les vend par la suite en tas pour honorer certaines obligations ou disposer de réserves de sécurité s'il est perdant dans le marchandage..

L'impossible émancipation des détaillants

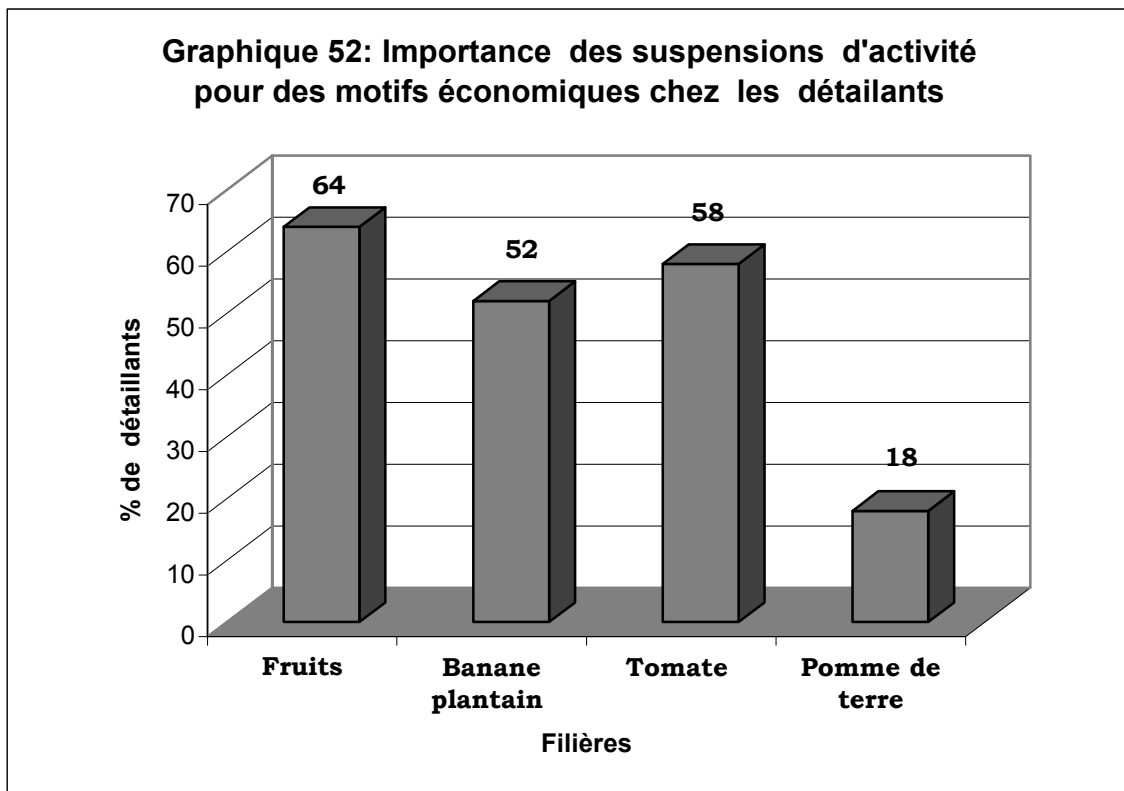
Les graphiques 50 et 52 ci-dessous montrent que des 118 détaillants qui affirment avoir interrompu leurs activités commerciales, 22% explique cette suspension par des raisons économiques (faillite 8%, tentative de réorientation vers une autre activité 7 %, ou suspension de la livraison des marchandises par le grossiste 7 %). Il est évident que l'impact de la suspension des relations avec les grossistes est nettement plus grand quand on sait la propension de ces acteurs à afficher et à valoriser leur réussite.

Graphique 51: Les motifs de rupture entre les détaillants et les grossistes



La suspension des activités pour des motifs économiques, donc la rupture de livraison par le fournisseur est plus fréquente dans les filières fruits, tomate et pomme de terre particulièrement selon les proportions indiquées dans le graphique 52 ci-dessous.

Graphique 52: Importance des suspensions d'activité pour des motifs économiques chez les détaillants



Dans les stratégies de financement de la reprise des activités après la période de suspension (neuf mois et demi en moyenne), les rapports sociaux jouent encore un rôle déterminant. 24% des commerçants qui ont repris ont fait jouer leurs relations avec les grossistes. Les prêts dans les tontines (25%) et l'aide familiale (28%) relèvent également de cette logique sociale. La répartition de ces détaillants sur les différents marchés vivriers de la ville de Douala indique que les détaillants de la filière fruits du marché de la gare, ceux qui vendent la banane plantain au Marché Central ou sur les marchés de la zone Nylon ont surtout bénéficié de l'aide familiale. Par contre, les petits commerçants de Koulouloun et du marché New-Deido ont obtenu les fonds des tontines. Le soutien des grossistes est plus déterminant pour les vendeurs de tomate du marché Sandaga.

Malgré l'intensité et l'importance des rapports sociaux entre grossistes et détaillants (la durée moyenne des relations entre les deux partenaires est de plus de trois ans), il peut arriver que le détaillant prenne l'initiative de rompre définitivement ou de suspendre momentanément la collaboration avec son fournisseur. 55% des détaillants enquêtés reconnaissent avoir été dans cette situation, justifiant leur décision par la mauvaise qualité de la marchandise proposée par le fournisseur (46%), le prix élevé par rapport au prix du marché (42%) ou tout simplement la malhonnêteté du partenaire (11%).

Les raisons justifiant cette rupture varient selon les marchés. Au marché de la gare, trois détaillants sur sept expliquent leur rupture par les prix élevés, la même explication est avancée au marché de Bonamoussadi par sept commerçants sur 12, tandis qu'au marché de New-Deido et Sandaga, les détaillants seraient plus regardants sur la qualité du produit. En raison de cette fragilité, la dépendance des détaillants à l'égard du grossiste peut prendre les formes les plus diverses.

Les formes de dépendance

Pour de nombreux acteurs du commerce des produits vivriers, l'accès à un capital suffisant reste une contrainte plus forte (même si elle est moins visible et moins médiatisée) que l'accès au transport ou à l'information. Sans revenu et sans soutien familial, de nombreux détaillants estiment que pour démarrer dans le commerce de détail " *il n'est pas nécessaire d'avoir de l'argent pour constituer le capital de démarrage. Il faut surtout avoir des bonnes relations avec les fournisseurs. Au besoin, tu peux passer par quelqu'un qui te met en contact avec un grossiste. Donc, ce n'est pas le capital financier qui est important, mais le capital social. Les relations avec les fournisseurs est une question de bonne foi, de confiance et de respect des engagements*" C'est ce que confirme cet autre détaillant : " *j'ai juste valorisé les relations de ma feu mère. Je travaille régulièrement avec trois fournisseurs depuis trois ans... On n'a pas de gros bénéfice, à peine 2000 FCFA par sac et il faut parfois trois jours pour finir un sac. C'est pourquoi on a des difficultés pour satisfaire les charges familiales et sociales. Quand tu n'as pas de fonds de commerce, tu dois te soumettre aux exigences des fournisseurs et tu risques très souvent des procès à la police.*"

Près de 85 % des 205 détaillants interrogés auraient bénéficié d'une forme quelconque de facilité de la part des grossistes. Si l'échéance de paiement est la pratique la plus généralisée (67%), le soutien peut également prendre la forme de complément de marchandises (30%), de relations et contacts avec d'autres fournisseurs ou tout simplement de soutien moral. La généralisation de la pratique du crédit dans les différentes filières peut s'expliquer par la logique de minimisation des risques de la part des grossistes. Mais elle s'inscrit surtout dans une logique sociale.

A l'inverse, les relations personnalisées grossistes-détaillants peuvent constituer une barrière pour l'entrée des individus marginaux sans lien privilégié avec les protagonistes du marché. Elles expliquent le retrait de certains détaillants du marché en période de forte instabilité (situation de baisse de la production et de l'offre dans les filières pomme de terre ou plantain par exemple), mise en quarantaine par les grossistes..

Tableau 39: Accord de crédit au détaillant selon la résidence du grossiste (%)

	Très souvent	Quelquefois	Jamais	Total
Douala	43	44	13	100
Ouest	39	54	7	100
Sud-Ouest	23	71	6	100
Nord-Ouest	14	57	29	100

Sources : Enquêtes personnelles auprès de 195 grossistes

Les échéances de paiement (une semaine ou deux, exceptionnellement un mois) sont assez raisonnables et laissent le temps aux détaillants pour écouler les marchandises. Mieux, dans le cas des échéances plus ou moins longues (deux semaines ou un mois), le détaillant dispose alors de liquidités pouvant lui permettre, s'il est habile et astucieux, d'investir dans la diversification de ses activités, en fonction de la situation du marché, ou de subvenir aux charges sociales les plus pressantes (scolarisation, santé, remboursement dans les groupes de tontine). Ce système de crédit permet d'amortir l'impact des variations de l'offre et de la demande sur la trésorerie des détaillants. La disponibilité même momentanée d'une petite trésorerie permet au détaillant d'affronter les variations erratiques de prix qui se traduisent généralement par une succession de pertes et de profits.

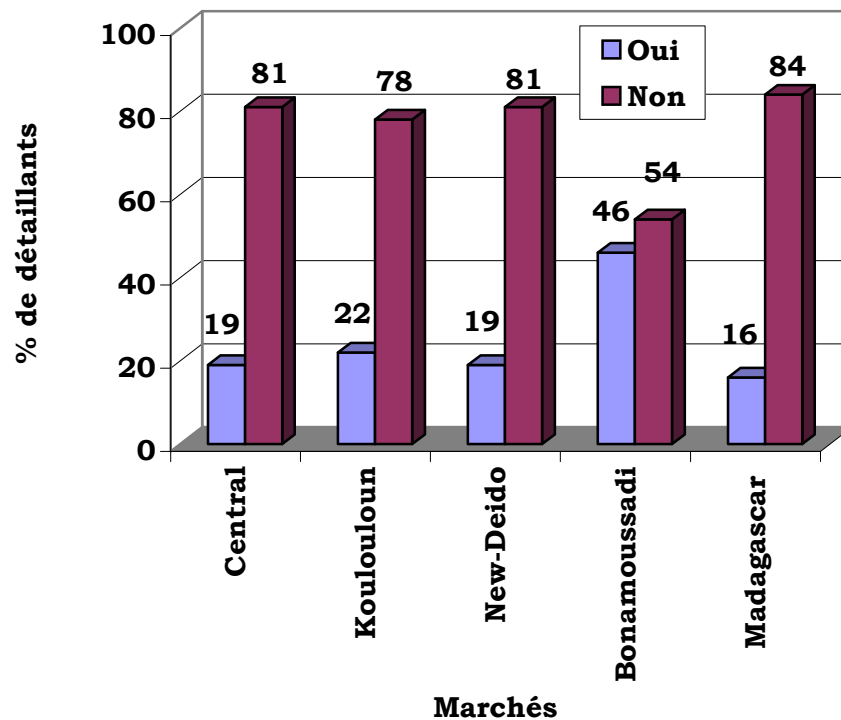
Cette pratique est importante dans le système de reproduction socio-économique et dans la promotion individuelle et collective. Comme le souligne Warnier (1993), l'adhésion et la cotisation régulière à la tontine est le début de l'accumulation. Les propos de ce jeune détaillant de plantain au Marché Central illustrent parfaitement cette dynamique " *Après avoir quitté l'école en classe de première, j'ai fait deux ans avec mes parents et c'est alors que j'ai décidé de me mettre à mon compte. Comme je pense avoir le sens du commerce, j'ai décidé librement de m'engager dans le commerce parce que l'activité est rentable. J'ai refusé des offres d'emploi dans le secteur parapublic* ".

Quels que soient la nature et le niveau de l'activité commerciale la possession ou non d'un magasin est un facteur déterminant pour la gestion des stocks. Pour les grandes entreprises industrielles et les sociétés

commerciales, le magasin de stockage au niveau de l'usine de fabrication est souvent doublé d'un entrepôt plus ou moins éloigné. A Douala, la proximité d'un grand marché confère une position de rente aux concessions louées pour servir de magasin de stockage. Toutes les habitations des quartiers Koulouloun, New-Bell sont devenus des magasins de stockages et des entrepôts pour les commerçants bamiléké et foubé. L'insuffisance de l'offre de magasin de stockage constitue l'une des principales faiblesses du système de distribution alimentaire de Douala. Que ce soit chez les grossistes ou chez les détaillants, l'effectif des propriétaires d'un magasin de stockage est très limité (26 % des détaillants et 31 % de grossistes). Comme le montre **le graphique 53**, la situation est plus critique sur le marché de New-Deido. Le marché Bonamoussadi apparaît comme la structure la mieux lotie par rapport aux autres marchés de la ville.

Sur le plan environnemental, le manque de magasins de stockage et l'importance de l'effectif des grossistes et des détaillants qui vendent en plein air, sur le trottoir ou dans les allées de circulation, aggrave l'insalubrité. Mais pour les détaillants cette contrainte a pour conséquence, l'impossibilité de constituer des stocks pouvant permettre de gérer l'instabilité et les variations de prix, l'obligation de multiplier les rythmes d'approvisionnement qui peut se traduire par l'augmentation des charges de transport dans les coûts d'exploitation. Pour les filières fragiles comme les fruits ou la tomate, les détaillants se plaignent surtout des pertes liées à la détérioration de la marchandise et au vol (graphique). On comprend tout l'intérêt que le détaillant peut avoir à soigner ses rapports avec un grossiste qui offre ce service.

Graphique 53: % de détaillants possédant un magasin de stockage sur certains marchés vivriers de Douala



Source : Enquêtes personnelles auprès de 205 détaillants

L'analyse du statut des détaillants dans les boutiques et magasins qu'ils occupent montre une forte dépendance à l'égard des grossistes. Si 31% de détaillants affirment qu'ils louent leurs magasins à l'administration, les autres dépendent directement ou indirectement des grossistes qui les abritent à titre gracieux (18%) ou auprès desquels ils pratiquent la sous-location (33%). Même ceux qui pratiquent la co-location (11%) dépendent de la protection du grossiste.

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

Encadré 13

« Entre 1982 et 1996, je vendais le plantain au marché central puis j'ai quitté pour m'installer au marché de la gare.

En 1999, je prends un magasin de stockage en location. A l'expérience, je m'étais rendu compte que le stockage des produits est une véritable contrainte pour les commerçants de vivres frais, toutes catégories confondues. C'est pourquoi je fais fonctionner mon magasin comme un entrepôt pour aider les commerçants à stocker leurs marchandises. C'est une activité très contraignante puisque les camions arrivent sur le marché à toute heure. Le magasin doit rester ouvert 24 heures sur 24 et 7 jour sur 7. Personne ne doit être pénalisé, ni le chauffeur du camion, ni le commerçant. Mais c'est aussi une activité qui marche bien. Les tarifs pratiqués c'est 100 CFA par colis et par jour.

Nous avons constitué deux équipes de quatre déchargeurs qui se relayent. Ce qui nous a permis de créer un groupe de tontine au niveau du magasin avec les déchargeurs, les pousseurs et les détaillants et comme propriétaire du magasin je suis également président. J'ai également une vingtaine de pousses que je loue aux enfants qui veulent se débrouiller.

Décembre 2001

Malgré la dynamique associative observée sur les marchés de Douala, l'intensité des rapports sociaux traduit la logique d'individualisation des acteurs et les limites des stratégies collectives notamment dans le transport. Avec l'arrivée dans le commerce vivrier de la nouvelle génération de grossistes, ces rapports ont connu deux évolutions fondamentales. La substitution des contrats écrits aux accords de gré à gré en vue de la sécurisation des sources d'approvisionnement et de moyen de transport

Dans les zones de production les rapports grossistes-producteurs se renforcent et se diversifient au fur et à mesure que les acteurs et les espaces se spécialisent. Fondée d'abord sur la solidarité communautaire, ce type de

rapport exacerbe le repli identitaire et se traduit par **la territorialisation des espaces de production** et le cloisonnement des zones de production. Dans un contexte de compétition entre acteurs privés, les rapports sociaux constituent une arme redoutable dans les stratégies des grossistes par rapport aux entreprises privées ou para-étatiques capitalistes. Le producteur instrumentalise les rapports sociaux pour **accroître son capital social et assurer l'assistance** en cas de malheur. Les moments festifs ou difficiles (mariage, maladie, décès, funérailles, etc) sont des occasions pour apprécier son assise sociale.

Au niveau de la distribution en milieu urbain, les rapports sociaux constituent pour le détaillant et surtout pour la détaillante, financièrement fragile, le vecteur essentiel d'expansion professionnelle. Sous ces différentes formes, les relations personnalisées grossiste-détaillant favorisent l'entrée et le maintien dans le commerce des produits vivriers, mais constituent pour les acteurs sans *liens privilégiés une barrière et un moyen d'exclusion de l'activité*.

La gestion d'un nombre aussi important de relations avec des acteurs économiques aussi diversifiés confirme la fonction de chef de réseau que joue le grossiste de même que les nombreuses insuffisances de l'Etat pose la question de régulation de l'activité commerciale. L'Etat doit-il vraiment abandonner la commercialisation de produits vivriers et l'approvisionnement aux commerçants privés comme semble le suggérer Emmanuel Grégoire (1990) ?

CHAPITRE 9. REGULATION PAR L'ETAT ET/OU PAR LES ACTEURS COMMERCIAUX ?

« Le succès (l'échec) des entrepreneurs grassfields (Bamiléké comme Bamenda) dans le secteur formel ou informel tient à leur capacité de jouer sur leurs liens avec l'Etat et avec les réseaux communautaires et donc de "chevaucher" diverses catégories analytiques dans le cadre d'un groupe que ne décourage pas l'enrichissement privatif..... Les sociétés les plus structurées socialement se posent et s'affirment comme les plus dynamiques économiquement, même s'il faut distinguer véritables entrepreneurs et entrepreneurs plus ou moins aidés. Dès lors, la question est moins celle de l'adoption de l'économie de marché dans une société où l'Etat reste encore un éléphant que l'on dépèce, que de trouver des modalités spécifiques de régulation légitime entre agents économiques, Etat et appareil d'Etat qui permettent de réconcilier des logiques prédatrices, redistributives et rentières et des logiques productives... »

Philippe Hugon, 1996 : 44.

Le rôle des commerçants et des transporteurs dans l'approvisionnement et la distribution alimentaires a certainement été sous-estimé. Réussir à mettre quotidiennement sur le marché les quantités de nourriture nécessaires à l'alimentation des populations urbaines relève dans la plupart des cas d'une prouesse technique et organisationnelle de la part des grossistes.

Après les tentatives malheureuses de prise en main de l'approvisionnement des villes, l'Etat est passé de la logique de concurrence avec le privé à celle du partenariat. La création d' AGROCOM (Agriculture-agro-industrie-communication) répond à cette volonté de l'Etat camerounais de rester présent dans le négoce des cultures vivrières et maraîchères.. La reconnaissance de la contribution du secteur dit informel à l'économie nationale n'a rien changé aux rapports difficiles entre les commerçants et l'Etat.

L'exigence de développement durable et de gouvernance urbaine dans l'équité ont remis en cause la justesse des théories du retrait total et complet de l'Etat.

L'analyse des modalités de régulation du système alimentaire de la ville de Douala nous amènera à l'étude du fonctionnement des réseaux marchands et de l'Etat que nous apprécierons en fonction des attentes des acteurs citoyens.

9.1. LES LIMITES DES CAPACITES REGULATRICES DU GROSSISTE

A peine 58 % des 195 grossistes que nous avons interrogés affirment avoir des employés. Si le plus gros employeur gère neuf salariés, l'effectif moyen est de 3 employés pour chaque grossiste. Recourant davantage au financement des tontines, ils ne présentent aucun intérêt pour les représentations locales du système bancaire moderne. Enfin, sur le plan fiscal, leur contribution directe au trésor public se réduirait au paiement des tickets de marché et au droit d'occupation de l'espace public et

accessoirement à l'impôt libérateur. Faute de mieux, l'Etat les tolère et hésite à investir (à perte) dans l'amélioration de leur espace de travail et de vie : le marché. Cette logique qui classe le commerce des produits vivriers, parmi les activités informelles (Lautier,1993 ; Goossens,1997 ; Kengne Fodouop, 2000) au même rang que les laveurs de voitures, ne prend pas en compte la notion de service public vis-à-vis de la population générale que joue le marché.

9.1.1. LA FORCE ET LES LIMITES DES RESEAUX COMMUNAUTAIRES

Si le grossiste n'est pas forcément un gros employeur, le nombre d'individus qui dépendent directement ou indirectement de son activité est bien plus important que ce que révèle le nombre de ses salariés. En finançant la production agricole en milieu rural pour sécuriser son approvisionnement, en permettant aux citadins de se maintenir dans les structures communautaires de solidarité et d'échapper à l'exclusion, le grossiste occupe, à tous les niveaux de la filière, les fonctions qui auraient pu être prises en charge par l'Etat-développeur. Eu égard à sa dépendance à l'égard des transporteurs, son inscription territoriale se concrétise par l'installation des pisteurs, des acheteurs-collecteurs dans les zones de collectes en amont, des déchargeurs, des porteurs et surtout de correspondants-revendeurs plus ou moins permanents sur les différents marchés urbains. Sous des formes différentes (avance de fonds ou de marchandises) les rapports sociaux " cimentent " les réseaux marchands et permettent de relier, par niveaux hiérarchiques successifs, un grand commerçant à une multitude de détaillants(**schéma 6**). Contrairement aux producteurs de produits d'exportation soumis aux fluctuations des cours mondiaux, producteurs vivriers, commerçants et transporteurs ont su nouer des alliances pour conquérir le pouvoir effectif sur la production et le commerce alimentaire à diverses échelles.

La notion de réseau qui permet de combiner des formes de coordination, hiérarchisation et coopération marchandes apparaît ainsi comme directement explicative de la régularité et de la stabilité des relations

commerciales entre tous les acteurs du système. Par ce biais, les commerçants jouent un rôle majeur quasi-exclusif dans la régulation.

Ces réseaux font preuve d'une forte cohésion car leur assise n'est pas seulement économique, mais surtout sociale et parfois familiale dans les cas bamiléké et éton. La confiance et la loyauté sont de rigueur.

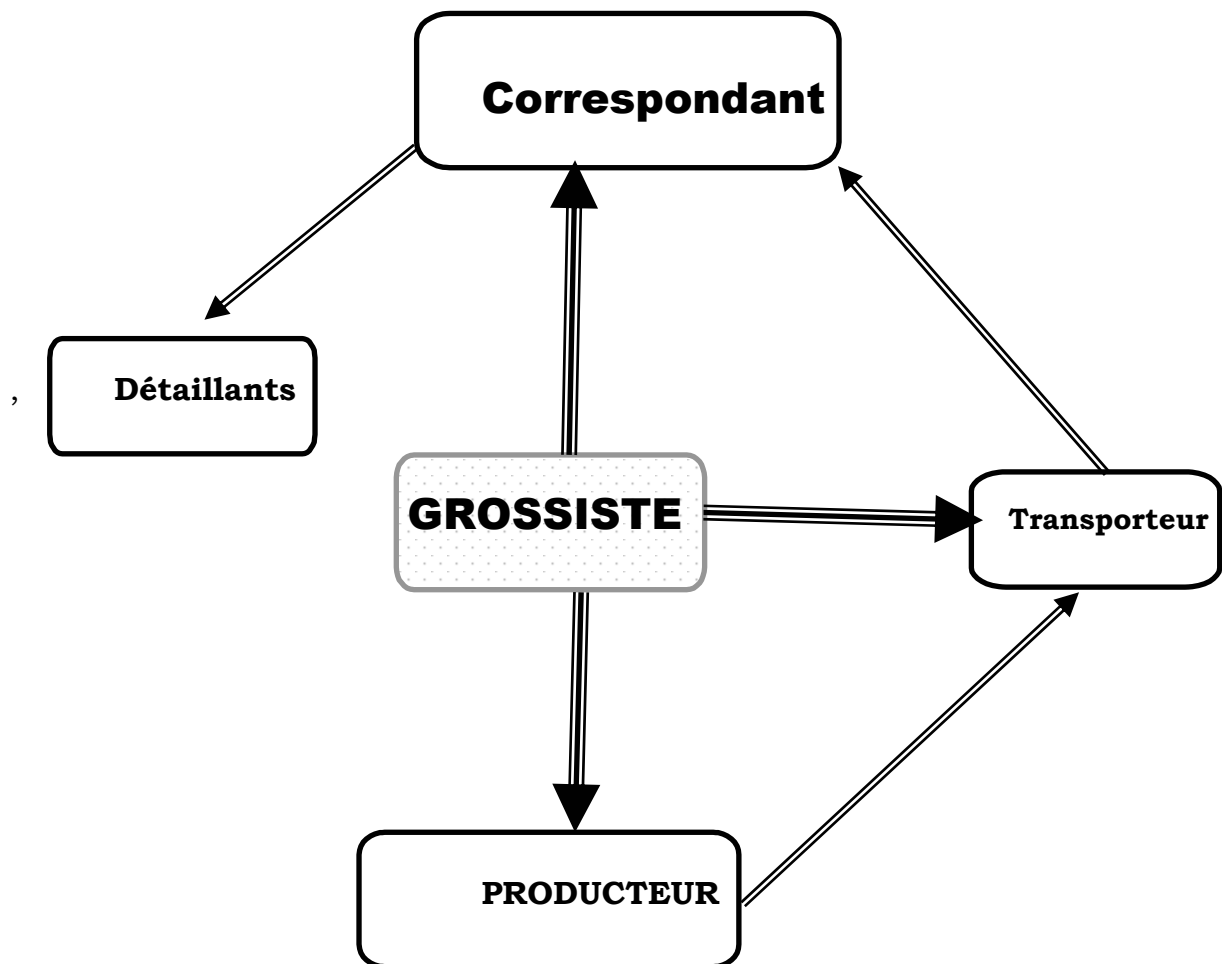


Schéma 6 : *Structure d'un réseau marchand*

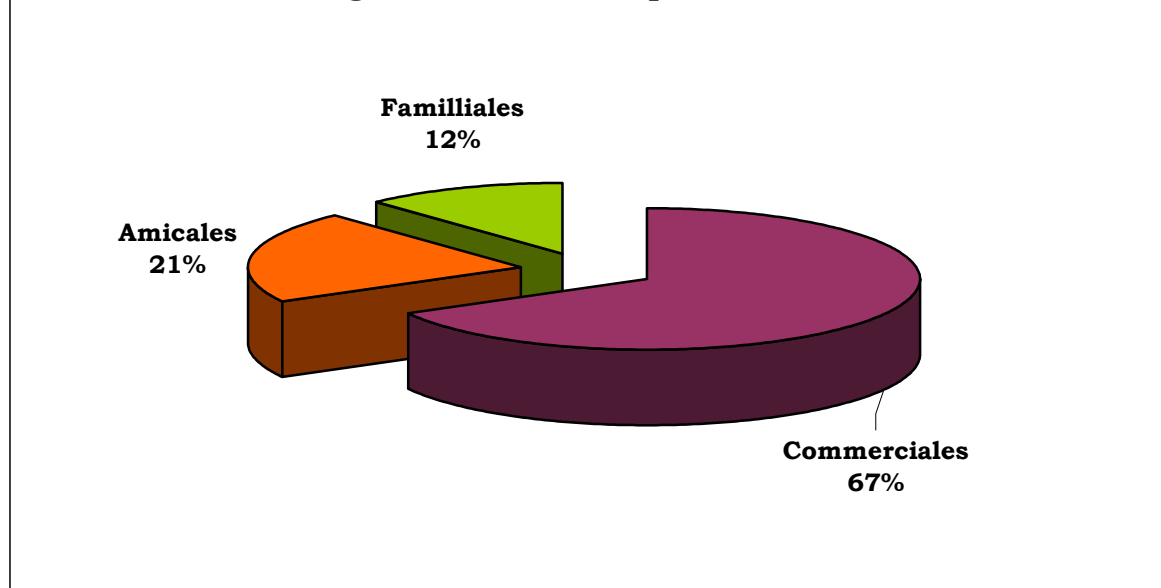
Dans les différentes filières, le grossiste est ainsi l'acteur dominant qui organise et contrôle tout le système de commercialisation. Chaque filière se caractérise par le type d'acteurs qui la domine et lui imprime sa propre logique d'action et sa pratique. Si ville et village s'insèrent dans une stratégie spatiale globale, il n'en demeure pas moins que la ville est le lieu privilégié où se gère l'espace commercial, où se concentrent les infrastructures et le support matériel et financier des activités marchandes et vers lequel

convergent les informations. La ville constitue donc le point de rencontre et d'intersection entre réseaux marchands. Lieu de convergence des routes et du chemin de fer, Douala bénéficie de par sa situation portuaire d'une véritable rente de situation pour jouer le rôle essentiel dans l'inscription spatiale des réseaux marchands bamiléké et Foulbé.

Les travaux précurseurs sur les réseaux marchands en Afrique de l'Ouest (Grégoire et Labazée, 1993) ou dans la zone sahélienne (Arditti, 1993)⁷¹ mettent l'accent sur le rôle de l'islam dans le commerce alimentaire. Si l'inscription territoriale est la caractéristique fondamentale des réseaux marchands, la place de la religion devrait cependant être relativisée pour insister sur le rôle de la culture dominante de la société étudiée. Nous avons mis en évidence le cloisonnement des zones de production dans le bassin d'approvisionnement de Douala suite à la logique de territorialisation des grossistes, chefs de réseau (Chap. 8). Comme le montre le graphique 54, quelle que soit la filière ou le circuit considéré il apparaît que c'est davantage la logique commerciale qui prévaut dans la constitution et le fonctionnement des réseaux qui assurent l'approvisionnement vivrier de la ville de Douala. Par rapport aux réseaux bamiléké et éton où la logique de partenariat et d'individualisation est dominante, la subordination au patron reste plus forte au sein des réseaux bamoun où l'emprise de la religion (islam) est plus vivace.

⁷¹ Arditti (C.) 1993, le Commerçant, l'islam et l'Etat au Tchad (1900-1990) pp 175-220 In Grégoire (E.) et Labazée (P.) (sous de), **Grands commerçant d'Afrique de l'Ouest, Pars, Karthala.**

Graphique 54 : Natures des relations entre les grossistes et leurs partenaires



Source : Enquêtes personnelles auprès de 195 grossistes

Certains exemples montrent les limites de l'inféodation inhérente à l'islam. Les récits suivants recueillis auprès de différents acteurs mettent en exergue l'évolution dans les logiques.

Encadré 14

Jean Paul

«j'ai commencé comme Bayam sellam à Foubot. Puis, je me suis associé à un frère pour faire la ligne en 1992. Entre temps, on a convenu que je dois élire domicile à Douala pour vendre les produits qu'il m'enverrait du village.. Quand il expédie les marchandises, il négocie le prix du transport avec les chauffeurs et indique le montant que je dois lui payer. Il ne donne aucune indication sur les prix, mais appelle constamment pour savoir le niveau du prix. Après la vente, le correspondant défalque les différentes charges et retourne l'argent par bordereau. On utilise le fax pour indiquer au commerçant le montant à percevoir. Mais on pense également recourir au service d'un intermédiaire financier qui serait représenté à la fois à Foubot et à Douala. ».(Juillet 2001)

L'expérience d'Alfred permet déjà de percevoir l'évolution de la logique de dépendance vers l'individualisation et l'autonomie.

Alfred :

Entre 1992 et 1993, j'ai exercé comme vendeur, correspondant au marché Mboppi. J'étais le représentant de mon cousin.. En fait, il n'y pas de rémunération fixe quand on est seulement représentant d'un autre commerçant. C'est pourquoi à partir de 1993 je me suis installé à titre personnel.. Je voyage 3 à 4 fois par semaine (Octobre 2000).

Ces deux exemples mettent en relief le rôle de la parenté et du lien familial dans la structuration de ces deux premiers réseaux. L'exemple suivant d'un grossiste Eton montre le rôle et le poids du groupe ethnique.

Encadré 15

“j'ai des démarcheurs qui prospectent pour m'informer sur l'entretien des champs et la qualité des produits. Je soutiens les agriculteurs en leur donnant des semences, des engrais et des produits phytosanitaires. C'est cette aide qui permet d'établir la confiance. Dans la Lékié, je maîtrise toutes les zones de production (Okola, Evodoula, Sa'a, Monatélé).

Au village, on fait la tontine de campagne avec une cotisation de 200 000 FCFA tous les cinq mois. Ce qui nous fait deux tours de tontine pour les deux campagnes annuelles. j'insiste pour que tous mes partenaires et tous mes frères du village soient membres de notre groupe de tontine.

Je souhaite aller plus loin et me spécialiser dans l'exportation. La tomate se vend mieux au Congo qu'au Gabon, mais il y a un problème d'instabilité politique. Pour le moment, je cherche des partenaires en Europe. Mon grand problème, c'est l'absence de financement. Pour faire le marché, il faut faire confiance aux différents partenaires. Avec les revendeurs qui sont mes principaux partenaires nous sommes des amis. Nous n'avons besoin d'aucun papier

(Mai, 2001).

Deux évolutions notables apparaissent dans ce récit: la logique du partenariat et la pratique de la tontine. Par rapport à la domination des aînés (grand frère ou cousin) qui hiérarchisent les rapports dans les deux

premiers exemples, la logique de partenariat et la pratique de la tontine introduisent le souci d'épanouissement collectif à travers l'accomplissement individuel des membres du groupe ou des partenaires du réseau. Comme le montrent les exemples des membres de **l'AJF** (Association des Jeunes de Foubot (**chapitre 5**) ou de **DB** (**chapitre 3**), cette tendance (logique de partenariat et pratique de la tontine) est dominante au sein des réseaux bamiléké.

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

9.1.2. L' IMPORTANCE DU CORRESPONDANT DANS LES RESEAUX

La pratique la plus courante pour les produits périssables est marquée par la répartition des tâches et la complémentarité entre les acteurs des différentes filières. Comme pour les réseaux de Foubot, c'est le correspondant vendeur installé à Douala qui, à travers la maîtrise et la diffusion de l'information entre le marché de gros et la zone de production assure la régulation entre l'offre et la demande et dans une certaine mesure, la variation des prix.

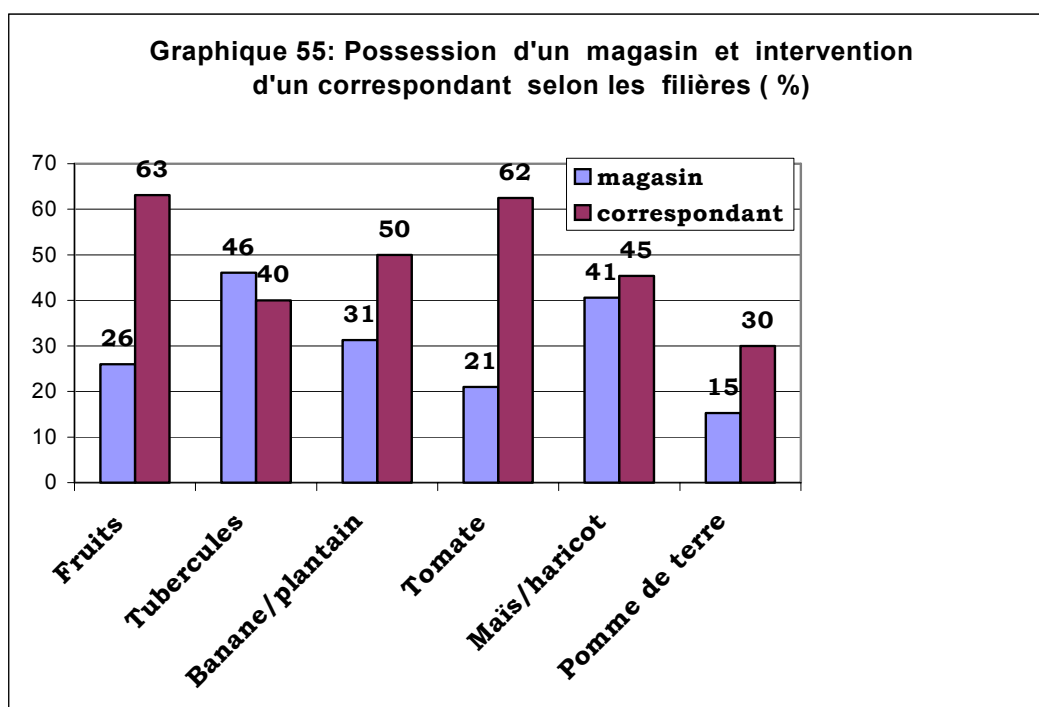
Pour la filière tomate notamment, compte tenu de l'importance de leur offre, les commerçants bamoun, qui pour la plupart, ont des correspondants sur le marché de Sandaga, pratiquent le dumping. « *Il travaille sur la base du bordereau d'expédition et téléphone constamment pour connaître le niveau du prix à l'ouverture et à la clôture du marché* ». Le partenariat grossiste-correspondant permet non seulement de réduire les déplacements pour faire circuler la marchandise et l'argent, mais également de pallier certaines contraintes comme la possession de magasin de stockage. Le **graphique 55**

montre l'importance des commerçants grossistes qui travaillent en partenariat avec des correspondants par rapport à ceux qui possèdent des magasins de stockages selon les marchés fréquentés à Douala, la filière et la zone de résidence du grossiste

L'absence totale de magasin de stockage et l'importance de l'effectif des grossistes qui travaillent avec des correspondants (plus de 70%) au marché plantain de New-Bell aéroport est certainement le fait le plus remarquable. C'est qu'il n'existe aucun équipement sur ce marché qui depuis vingt ans se tient sur la chaussée avec la bénédiction de la Communauté Urbaine de Douala et la complicité de celle de l'arrondissement de Douala II^{ème}.

La situation au marché plantain se situe aux antipodes de celle qui prévaut au marché de Sandaga où les 2/3 des 216 boutiques ont été désertées. L'importance des revendeurs-correspondants s'expliquerait par la spécificité de ce marché des produits essentiellement périssables et l'importance du volume des transactions destinées à l'exportation sur un marché qui fonctionne comme une bourse d'échange.

Sur les marchés de la vieille ville (Marché de la gare, marché de Koulouloun, Marché Central), l'importance des correspondants s'explique par le poids de la rente locative. Les installations appartiennent soit aux premiers migrants qui se sont enrichis et se sont déplacés vers les nouveaux quartiers (Bonabéri ou Bonamoussadi), soit aux hommes du sérail appartenant à des réseaux clientélistes (anciens dignitaires du parti unique ou anciens conseillers municipaux.)



Source : Enquêtes personnelles auprès de 195 grossistes

Le partenariat grossiste-correspondant permet de réduire les déplacements du grossiste. C'est dans cette optique que les commerçants du Nord-Ouest, du Sud-Ouest et de l'Ouest sont les plus nombreux à travailler avec des correspondants. Ceci n'est pas forcément le cas pour les grossistes citadins qui résident à Douala. Au Mungo, ils en utilisent dans la filière fruit qui se commercialise au marché Gare de Newbell. (Les photos 21,22 et 23 retracent le fonctionnement d'un réseau marchand).

9. 2. 3. LA REGULATION PAR LE MARCHE CONCURRENTIEL

L'importance des réseaux marchands dans l'approvisionnement vivrier de Douala traduit la prédominance des stratégies individualistes des grossistes et les difficultés d'organisation de la corporation⁷². La stagnation des prix de la pomme de terre depuis près d'une décennie malgré l'inflation et la dévaluation (Hatcheu,1998) ou l'instabilité des prix de la tomate malgré

⁷² Il n'existe pas au Cameroun l'équivalent de l'Union Nationale des Commerçants et industriels du Sénégal (UNACOIS); union à caractère associatif qui regroupe l'ensemble des acteurs de l'économie informelle tous secteurs confondus. Au Sénégal, l'Unacois compte quelque 100 000 membres dont 90% sur l'ensemble du territoire national et 10% représentant la diaspora sénégalaise en Europe et aux Etats-Unis d'Amérique. 65% des membres de l'Unacois sont des détaillants, 20% des demi-grossistes, 9% de grossistes, 5,5% d'importateurs et 0,5 à 1% d'industriels (MTM du 31/01/03).

la hausse de la demande sont le résultat de la concurrence entre réseaux rivaux. Si le correspondant peut influencer les prix, de nombreux grossistes cherchent à stabiliser le marché par la multiplication ou la réduction du nombre de rotations entre la zone de production et le marché de Douala.

Quelques tentatives d'organisation des circuits ou des filières se sont soldées par des échecs. On incrimine l'indiscipline des grands commerçants propriétaires de camions qui peuvent accéder plus facilement aux zones les plus reculées. L'organisation du marché aurait consisté en l'établissement d'un calendrier de rotation permettant une certaine pondération de l'offre. On comprend alors que l'impossibilité des associations de commerçants à agir sur les prix figure parmi les principaux reproches formulés à leur encontre par les commerçants. Les associations de commerçants au niveau de différents marchés vivriers ne constituent donc pas encore de véritables groupes de pression. Elles servent surtout de tremplin aux leaders pour la constitution de leur propre clientèle.

En raison des préjudices qu'ils peuvent causer aux anciens à travers l'accroissement de l'instabilité des prix et la réduction des marges, l'introduction de nouveaux commerçants sur le marché passe par l'intégration à un réseau ou par la cooptation d'un chef de réseau. Les variations de prix qui persistent sur le marché amènent les opérateurs à prendre des mesures collectives pour les atténuer. C'est ainsi qu'en décembre 1996, pour soutenir le prix du plantain, les producteurs de la zone de Penda-Mboko ont réduit collectivement leur offre. Après concertation, ils se sont constitués en deux groupes pour se relayer sur le marché. L'offre est passée de 900 à 400 régimes par semaine et le prix du plantain a augmenté de 36 %. Mais après deux mois, les grossistes ont boycotté ce marché et obligé les producteurs à revoir leurs prix à la baisse (Bikoï, 1998).

L'importance relative de la solidarité ethnico-identitaire et l'évolution de la logique de domination hiérarchique vers la logique de partenariat, de même que la pratique de la tontine, nous amène à tenter une analyse comparative entre les réseaux marchands bamiléké de l'Ouest du Cameroun qui assurent l'essentiel de l'approvisionnement et de la distribution alimentaire de Douala et les réseaux chinois étudiés par Raillon (2000).

Les réseaux marchands bamiléké présentent de nombreuses similitudes avec les réseaux chinois qui se déploient sur l'ensemble de la région de l'Asie du Sud-Est grâce aux migrations. Ces réseaux se constituent sur la base d'un dialecte commun, d'un clan et d'un patronyme, à des fins religieuses ou éducatives, commerciales ou professionnelles. Comme dans les tontines bamiléké (Tchou'ach), leur vocation initiale est l'entraide et la protection des membres. Nombre de ces associations naissent autour d'un temple et visent à organiser des cultes, puis se transforment en corporation. Comme ADF à Foumbot (**chapitre 7**), elles se portent garantes pour les nouveaux venus et tiennent des registres familiaux. Toutes ces associations fournissent les crédits nécessaires aux entreprises. La solidarité ethnique y est forte puisqu'elles réunissent aussi bien les patrons que les employés comme dans les tontines de solidarité Bamiléké (Henry et Tchuenté, 1993 ; Zemen, 1993). Les *huiguan* chez les Chinois, comme la tontine ou le tchou'ah chez les Bamiléké, constituent une source de financement dans des sociétés où le système bancaire est initialement insuffisants. (Raillon; 2000:172).

Certains des réseaux s'associent aux gouvernements locaux pour tirer parti des politiques publiques. Mais la plupart d'entre eux se méfient de l'Etat et l'évitent quand c'est possible. Ils maintiennent une culture d'affaire liée au crédit et au contrat informel, sur la base de la confiance personnelle et de la parenté.

Toutefois, si comme l'estiment Grégoire et Labazée (1993) « la reproduction élargie du capital marchand paraît toujours associée à l'emprise croissante sur les espaces d'échanges », le confinement territorial semble être le principal handicap des réseaux marchands bamiléké, bamoun ou éton. Le grossiste camerounais est handicapé par la faiblesse de l'intégration économique des pays de la sous-région de l'Afrique Centrale. Outre l'échec du programme de transport interétatique dans les pays de l'Afrique Centrale du temps de l'Union Douanière et Economique des Etats de l'Afrique Centrale (UDEAC), les grossistes qui cherchent à s'étendre vers les pays de la sous-région sont souvent victimes de brimades et de xénophobie. En revanche, le ciment religieux qui constitue l'une des forces des réseaux

chinois, ouest africain ou arabe fait cruellement défaut à l'intérieur de cet espace sous régional marqué par l'extrême diversité culturelle entre peuples forestiers, sahéliens ou montagnards. Pour l'approvisionnement de Douala comme pour le commerce régional, les grossistes contournent ce handicap par un partenariat plus ou moins solide avec des correspondants installés à Douala ou dans les capitales des pays voisins. Les photographies 21, 22 et 23 illustrent le fonctionnement d'un réseau bamoun.

Face à la volonté de domination des différents réseaux, le besoin de régulation par l'Etat devient une nécessité et une demande sociale.



Photo 21 : *Un atelier de fabrication de panier à Foubot. Dans la filière tomate, le fabricant de panier d’emballage occupe une place stratégique au sein du réseau marchand. Le fabricant travaille en partenariat avec le fournisseur de bambou de raphia.(© Hatcheu 2001)*



Photo 22 : *Le correspondant reçoit la marchandise au marché central de Douala et s’occupe de la vente en restant en communication permanente avec le grossiste.(© Hatcheu 2001)*



Photo 23 *En attendant la modernisation du processus, le transfert des fonds à M .k, commerçant grossiste installé à Foumbot s'effectuera par le canal d'un transporteur ou d'un voyageur anonyme (© Hatcheu 2001)*

9.2. LES INSUFFISANCES ET LE BESOIN D'ETAT

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

9.2.1. DE LA CONCURRENCE ETATIQUE AU PARTENARIAT

C'est à partir de 1974 que l'Etat camerounais est intervenu directement dans l'approvisionnement et la distribution alimentaires des villes à travers la création de la Mission de Développement des Cultures Vivrières (MIDEVIV). L'objectif de cette société parapublique était de rationaliser et de régulariser l'approvisionnement des marchés vivriers par le contrôle des flux de marchandises en faisant pression sur les prix à la consommation, quitte à diminuer la rémunération des producteurs et éviter que l'accroissement des prix alimentaires ne favorise le vivrier au détriment des produits d'exportation. A sa création, la MIDEVIV a bénéficié d'une importante aide financière et technique : hangars, camions, fonds de roulement, personnel et experts payés par l'Etat ou par endettement de l'Etat.

Les produits commercialisés étaient d'abord la banane plantain (90 % des transactions) le haricot, l'arachide, la pomme de terre et le maïs dont les ventes se déroulaient essentiellement dans les dépôts disséminés dans les villes. Dans la logique de grande surface, les produits exposés *en self service* portaient des étiquettes indiquant à la fois le poids et le prix de la marchandise, excluant d'office toute possibilité de marchandage dans le mécanisme de fixation des prix. La société avait retenu comme norme de fixation des prix une fourchette de 20 à 30% au-dessous des cours du marché. Elle devait mettre à la disposition des consommateurs urbains de nouvelles infrastructures de collecte et de stockage, de transport et de distribution en intervenant directement dans les circuits de commercialisation. Elle le faisait par l'implantation des structures chargées d'organiser la collecte, d'assurer les échanges entre les régions, de prévoir l'approvisionnement régulier des marchés urbains et de fixer les prix aux différentes étapes du processus commercial. Elles cumulaient ainsi les fonctions de collecte, de transport et de redistribution. Au nom de la rationalisation et de la politique de diminution des prix à la consommation urbaine, elle avait ainsi établi un système concurrent face aux réseaux marchands.

Comme en Côte d'Ivoire, la faillite de la MIDEVIV met en évidence les limites de l'Etat dans l'approvisionnement et la distribution alimentaire des villes. Pourtant, la création de AGROCOM (Agriculture-Agro-industrie,-Communication) traduit la volonté de l'Etat camerounais de rester présent dans le négoce des vivres pour «*recueillir et communiquer les informations sur le commerce des vivres, favoriser la transparence des transactions, éviter les monopoles et améliorer la compétitivité du secteur*».

AGROCOM a été officiellement créée le 10 octobre 1994 dans le cadre du projet de diversification des exportations agricoles (PDEA) appuyé par l'Agence Canadienne de Développement International (ACDI). Ses actions portent sur les études de marché par filières, la création du système de normalisation des produits. Reconnue d'utilité publique en 1995, AGROCOM s'est fixé comme objectifs l'organisation par secteur, voire par zone géographique des différents intervenants dans les filières vivrières et maraîchères, le soutien des filières prioritaires, la recherche et la diffusion des informations commerciales, la défense des intérêts de ses membres. Il s'agit de garantir un approvisionnement maximal des marchés urbains et d'accroître le volume des exportations en produits de qualité et à des coûts compétitifs.

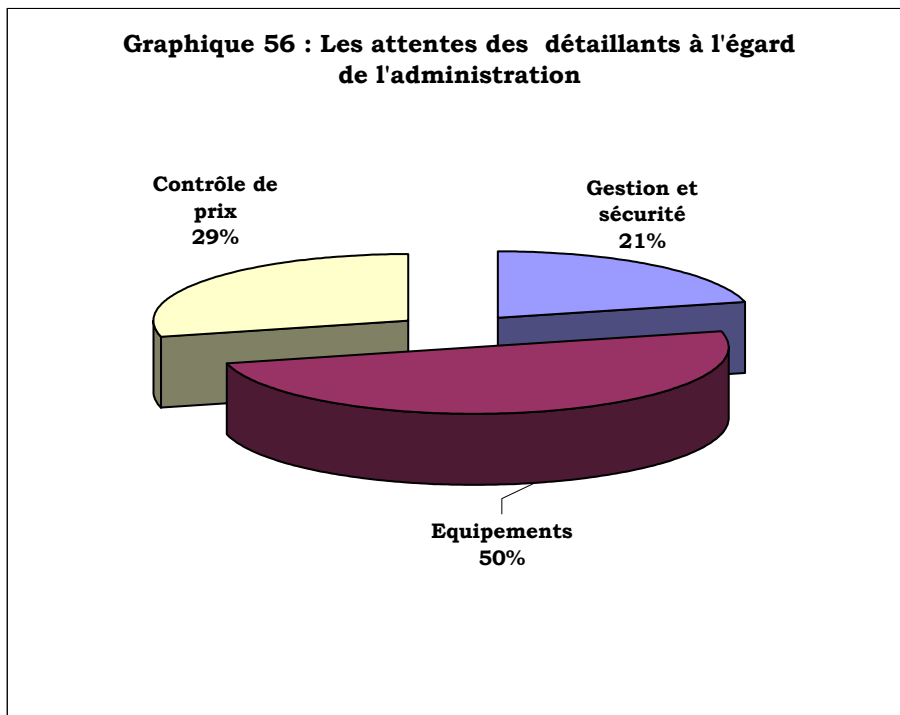
En substituant la logique du partenariat et de l'encadrement à celle de l'implication directe et de la concurrence, l'Etat semble avoir tiré les leçons de l'échec de la MIDEVIV. Si le choix de certaines filières et de certaines zones de production peut contribuer au renforcement des réseaux dominants, l'amélioration de l'efficacité du système alimentaire de Douala dépasse largement les missions de cette structure trop dépendante du financement extérieur.

Pour y parvenir, la simple garantie par l'Etat de la performance d'une filière ou d'un système de commercialisation ne suffit pas (Gossens, 1994). Le rôle de l'Etat est d'autant plus vital qu'il s'agit d'arbitrer entre plusieurs logiques antagonistes et quelquefois incompatibles. Le système alimentaire de la ville ne peut être rentable à brève échéance, ce qui suppose une approche non libérale de la question. L'efficacité du système alimentaire devient alors une question de gestion et de gouvernance locale. Dans cette

perspective, l'appui des agences internationales de développement (ACDI notamment) à la gestion des filières à régulation locale (HUGON, 1997) met en évidence les ambiguïtés de la théorie du désengagement de l'Etat. En définitive, il s'agit d'instaurer de nouveaux types de rapports entre tous les acteurs en prenant en compte les attentes des acteurs les plus fragiles et les plus vulnérables.

9.2.2. LES ATTENTES DES DETAILLANTS ET DES GROSSISTES

Les attentes des détaillants et des grossistes par rapport à l'Etat peuvent être classées en deux catégories selon la perception du marché comme équipement urbain ou comme espace de commercialisation. D'un côté, on a des attentes en termes d'équipement et d'infrastructures (construction de hangars d'expositions ou de magasin de stockages). De l'autre, celles-ci relèvent de la régulation de l'activité commerciale (contrôle et harmonisation des prix, sécurité et gestion du marché). **Le graphique 56** ci dessous indique les attentes des détaillants et montre que la construction d'équipements (50%) et le contrôle des prix (29%) sont les principaux domaines où cette catégorie d'acteurs souhaiterait voir l'Etat intervenir. Si la demande d'équipements est compréhensible au vu de l'augmentation de l'effectif de commerçants, l'importance des attentes quant au contrôle de prix montre les limites de la régulation par le marché.

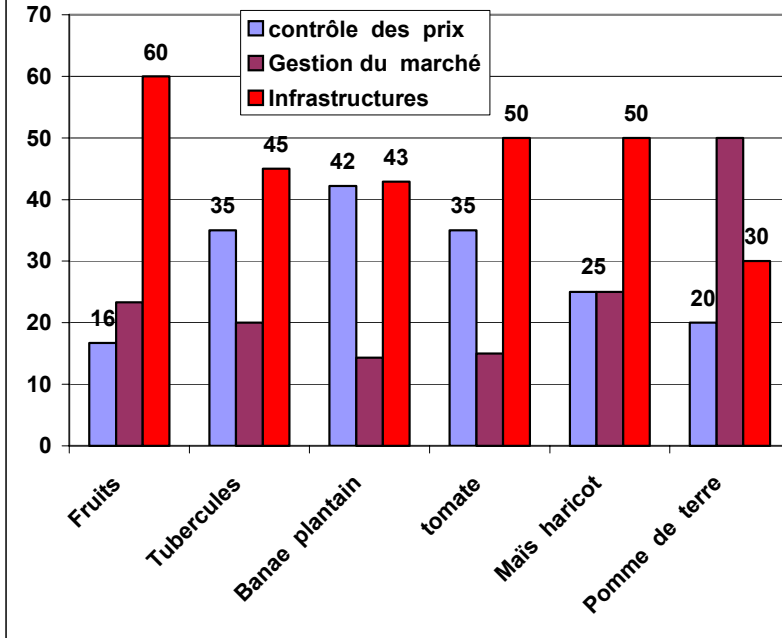


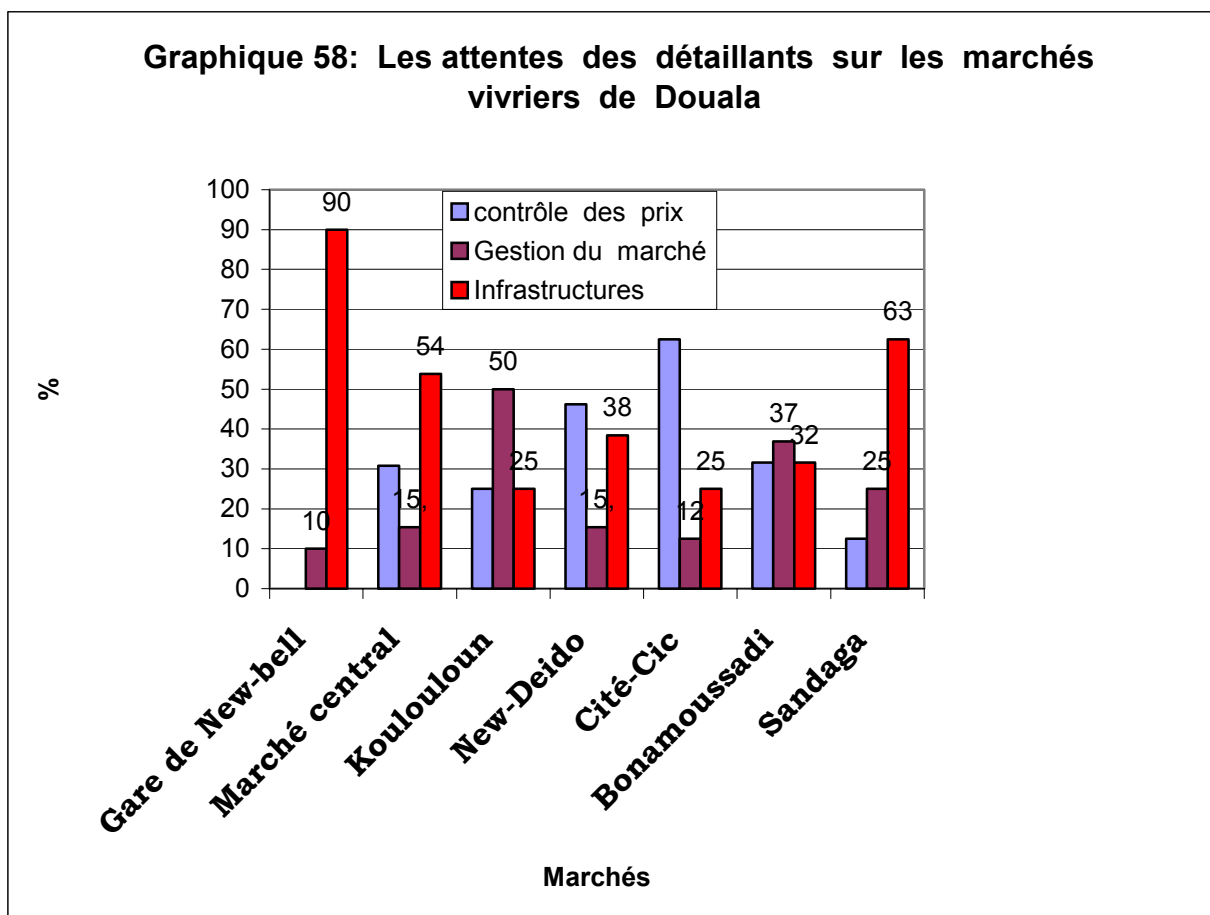
Source: *Enquêtes personnelles auprès de 205 détaillants*

Le graphique 57 confirme le déficit d'équipements appropriés sur les marchés vivriers à Douala. Les besoins sont plus pressants au marché de la gare et au marché de Sandaga où 90% et 62% de grossistes respectivement sollicitent la mise à disposition de nouveaux magasins de stockage. Sur les marchés mixtes ou sur les petits marchés de quartier, les attentes portent surtout sur le contrôle de prix. La situation du marché de Bonamoussadi est d'une certaine singularité. On attend tout de l'Etat (gestion du marché, contrôle des prix, construction des infrastructures). Sa localisation dans un quartier résidentiel s'ajoute à la rivalité entre les services publics qui y interviennent pour fragiliser l'action de l'association de commerçants, eux-même.

L'analyse par filière montre l'insuffisance ou l'inadaptation des équipements pour les fruits, la tomate, le haricot et les tubercules. Par contre, pour le plantain et les tubercules, l'Etat est plus sollicité pour le contrôle des prix.

Graphique 57 : Les Attentes des détaillants suivant les filières



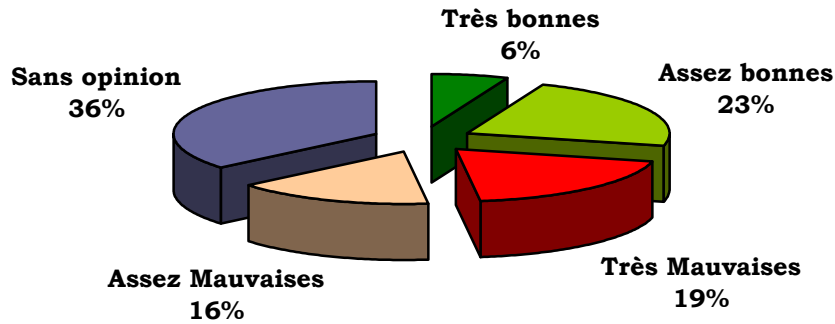


Toutefois, c'est l'analyse des rapports entre l'Etat et les commerçants qui permet de mieux apprécier son rôle dans l'amélioration du système alimentaire à Douala.

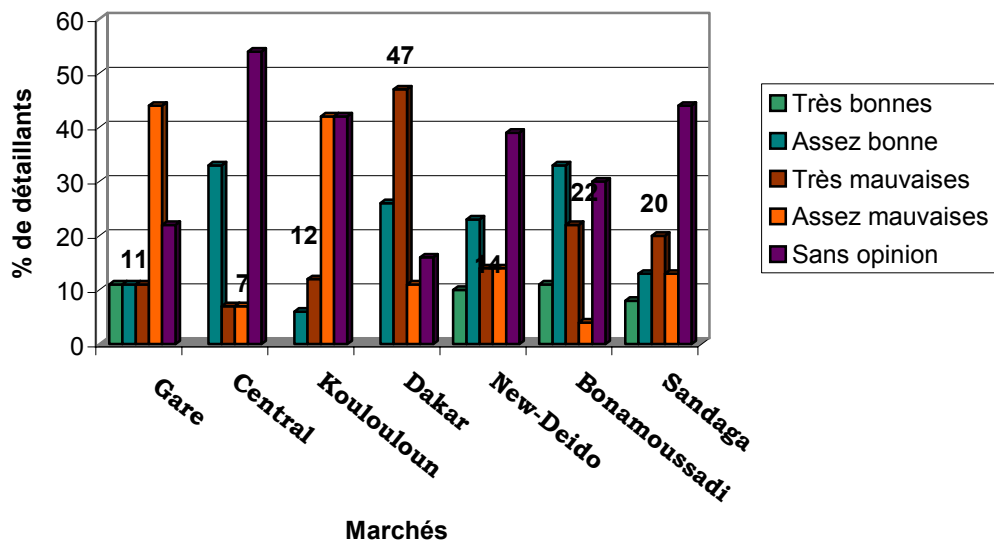
9.3.3. LES RAPPORTS COMMERÇANTS- ADMINISTRATION

La proportion des détaillants qui sont satisfaits de leurs rapports avec l'Etat est plutôt faible (7 % au marché de Sandaga, 10% au marché de New-Deido et 11% à Bonamoussadi et à la Gare de New-Bell). Le **graphique 60** donne des indications sur l'appréciation globale des commerçants sur les rapports qu'ils entretiennent avec l'administration sur les différents marchés vivriers de Douala.

Graphique 59: Nature des relations entre les commerçants et l'Etat



Graphique 60: Relations Etat- détaillants sur certains marchés vivriers de Douala



Source : Enquêtes personnelles auprès de 205 détaillants

Les entretiens complémentaires avec les commerçants permettent de mieux apprécier les rapports avec les pouvoirs publics. Trois catégories peuvent être identifiées :

1- Une petite minorité de commerçants entièrement satisfaits de l'action de l'Etat :

“ Je n'ai pas de problème avec l'administration puisque je paye régulièrement mes taxes. ”

«Je suis content de l'administration puisqu'elle aide les commerçants en réglant les conflits... L'administration ne nous dérange pas dans les hangars, il suffit d'être en règle, c'est ce qu'on attend d'un commerçant».

2- Certains portent des jugements plus nuancés

«L'administration fait bien son travail, mais certains de ces agents affichent un manque de respect inacceptable à l'égard des commerçants.»

3-De manière générale les critiques sont plutôt sévères

“ Je ne vois pas le rôle de l'administration. Ici chacun jongle avec son bailleur. Les boutiques appartiennent à des particuliers qui ont acheté le terrain, mais l'administration menace tous les jours de détruire. Sur ce marché, il n'y a aucune organisation moins encore de leader”

“ Inutile de parler de l'administration ; c'est le bourreau des commerçants du marché de la cité-Sic. L'administration camerounaise est le premier danger pour ses citoyens ; je ne sais à quel saint me vouer ”.

“Le percepteur de la commune et les policiers sont les deux catégories qui menacent le plus. Les prétextes sont l'impôt libératoire qu'exige le percepteur alors que la police me harcèle constamment pour occupation de la chaussée. Et chaque jour je dois payer 500 FCFA ou 1000 FCFA pour être tranquille « .

“ La situation du commerçant n'a jamais changé sur le marché New Deido , nous payons les tickets tous les jours alors qu'on vend sur la chaussée ”.

“L'administration ne fait rien puisque sur le marché de Bonamoussadi, il n'y a pas de toilette, tous les commerçants se

concentrent à l'entrée du marché et pénalisent ceux qui sont à l'intérieur”.

“L'administration est un loup pour les commerçants de Douala. Elle n'a d'autre souci que de remplir ses caisses. Le mieux, c'est d'éviter d'avoir à faire à l'administration camerounaise Nous attendons une réaction assez vive de la jeunesse camerounaise pour mettre fin à l'exploitation de l'administration”

Les rapports assez difficiles entre les commerçants et les agents de l'Etat expliquent certainement le rôle des leaders auto-proclamés ou des responsables des associations de commerçants sur les différents marchés

Dans certains domaines de la vie socio-économique, (santé publique, éducation, encadrement du monde rural, droits de l'homme) les institutions religieuses et les Organisations Non Gouvernementales interviennent pour compenser les lacunes ou atténuer les abus de l'Etat. Il n'en est pas de même pour la commercialisation des produits alimentaires. Avec l'avènement des associations de commerçants sur les différents marchés, les responsables associatifs jouent le rôle d'intermédiaires. Une fois encore les appréciations de l'action de ces leaders varient suivant le marché considéré. Les responsables des associations font l'unanimité en leur faveur au marché de New-Deido, ce qui n'est pas le cas au marché de la gare de New-bell comme à Bonamoussadi où les commerçants s'insurgent contre l'arbitraire de leurs représentants.

“ Le président du marché de New-deido est l'intermédiaire entre nous et la Communauté Urbaine. C'est le premier responsable du marché. Il représente honorablement tous les commerçants, c'est un homme très dynamique qui se bat beaucoup pour nous ”.

“ Le président du marché DEIDO joue un rôle capital dans le fonctionnement de ce marché. Il est le porte-parole des commerçants, il intervient pour nous au niveau de l'administration. C'est lui qui donne la conduite à tenir”.

“ Ici, au marché de la pomme de terre, les gérants des hangars règnent en maître. Sur un coup de tête, il peut vendre votre place à

quelqu'un d'autre. On est alors dans l'obligation de le soudoyer à tout moment”.

“ Ici, au marché de Bonamoussadi, c'est le bureau de l'association de commerçants qui est responsable de l'attribution des espaces de vente. Il peut ainsi arriver qu'il vous déplace de l'emplacement que vous avez occupé pendant longtemps ; ce qui affecte sensiblement l'activité du commerçant. ”

Ces propos posent à la fois les problèmes de la régulation de l'activité commerciale et de l'approvisionnement vivrier et ceux de la cohabitation entre réseaux marchands et réseaux politico-administratifs. Cette déclaration d'un autre commerçant exerçant sur le même marché pose la question du clientélisme et de la corruption.

“ Les sommes collectées à la guérite ne servent pas du tout à l'entretien du marché, mais à enrichir les amis du délégué du gouvernement auprès de la Communauté Urbaine de Douala.... L'association des commerçants fonctionne bien, même si pour l'instant on n'a pas encore de gros résultats. Maintenant, qu'on nous a confié l'entretien et la propreté du marché il n'y a pas de raison que ça ne marche pas bien »

9.3 LES RESEAUX MARCHANDS ET LES RESEAUX ETATIQUES

Au moins trois types de réseaux cohabitent et rivalisent sur la plupart des marchés vivriers de Douala:

-les réseaux marchands structurés autour de puissants grossistes et fortement marqués pas la solidité des liens ethniques ;

-les réseaux associatifs qui aspirent à devenir une forme de société civile⁷³ jouant le rôle de contre pouvoir. Comme aux marchés de Sandaga et de New-deido, les réseaux associatifs sont plus hétérogènes et se

⁷³ Pour Lautier,(2000 :103), *«la société civile c'est l'ensemble de ceux qui ne parviennent pas à faire entendre leur voix dans l'espace public, mais contestent le mode de fonctionnement de l'Etat préalablement à la contestation de l'accomplissement de ses fonctions ».*

caractérisent par leur volonté de fédérer les réseaux marchands au niveau de chaque marché puis au niveau des différents marchés.

-les réseaux politiques et clientélistes qui incarnent la puissance publique. Ils sont devenus plus visibles avec le pluralisme politique au Cameroun.⁷⁴.

Une bonne régulation du système alimentaire aurait voulu que la puissance publique se mette au-dessus de toute considération partisane pour préserver et garantir les intérêts des réseaux marchands et des réseaux associatifs à travers l'adoption et le respect des lois et des règlements. C'est dans cette optique que Lautier (2000 : 103) estime que *“L'Etat régule parce qu'il produit et fait respecter des règles encadrant tant les rapports marchands que les rapports sociaux non marchands. Il le fait légitimement, tant qu'il ne se substitue pas aux acteurs sociaux dans les pratiques effectives.”* Malheureusement, les enjeux sur le marché ne sont plus seulement commerciaux, mais financiers à travers la collecte des multiples droits (ticket de marché, impôt libératoire, patente, droit de bail, quittance, frais de gardiennage et de nettoyage, droit d'accès, etc.) et surtout politique dans la mesure où chaque commerçant est un électeur. Les enjeux politiques sont d'autant plus importants que chaque marché est un espace de pouvoir, un territoire sur lequel chaque réseau cherche à y acquérir une portion de pouvoir et à l'y pérenniser.

Plusieurs éléments ont conjugué leurs effets pour complexifier davantage les rapports entre réseaux et Etat : la revendication d'implication des associations à la gestion des biens publics au nom de la bonne gouvernance et le mouvement de privatisation visant à confier des tâches comme la construction des infrastructures ou la gestion du marché aux entrepreneurs. C'est justement au niveau de l'attribution des marchés que, dans une logique d'équité et de neutralité, l'Etat aurait dû jouer à fond son rôle d'arbitre entre les différents réseaux, ce qu'il n'a pas fait.

⁷⁴ La déconfiture des partis politique de l'opposition notamment le Social Démocratique Front (SDF) aux élections municipales du 30 juin 2002 et le retour en force de l'ex parti unique le Rassemblement Démocratique du Camerounais (RDPC) n'a fait que recentrer la rivalité au sein des différents réseaux ethniques et sectaires qui discutent du contrôle des différents marchés de la ville

C'est qu'au Cameroun l'Etat a été pendant longtemps “ un éléphant que l'on dépèce ” Hugon (1996:44). C'est parce que “ *Les sommes collectées à la guérite ne servent pas à l'entretien du marché, mais à enrichir les amis du Délégué du Gouvernement auprès de la Communauté Urbaine de Douala* ” que la rivalité est plus féroce entre les différents réseaux et les différents types de réseaux (marchands, associatifs mais également ethnique, familiaux ou sectaires). La question reste donc posée : celle de savoir quel est le rôle exact de l'Etat dans le commerce du vivrier marchand et partant dans l'activité économique.

En raison de la logique de maintien ou d'accès au pouvoir qui sous tend la fonction redistributrice de l'Etat, l'existence des réseaux en son sein rend à la fois impossible sa neutralité et sa fonction de neutralisation. A plusieurs niveaux de la filière, l'Etat et la Communauté Urbaine qui le représente a perdu cette neutralité. Dans l'attribution des places et des boutiques, dans l'instauration de la guérite unanimement décriée ou encore dans le laxisme et la complicité avec les sociétés privées qui ont failli dans la gestion de certains marchés ou encore à l'égard des gestionnaires et des percepteurs convaincus de contrefaçon de ticket. Toutefois, c'est la tolérance des abus de la MAETUR au détriment de la Commune urbaine d'arrondissement de Douala IV pour la gestion rationnelle du marché de Bonamoussadi qui met davantage en relief l'absence de la neutralité de l'Etat et les rivalités entre les réseaux clientélistes concurrents (RDPC d'une part et SDF d'autre part).

Le refus ou l'incapacité de la Communauté urbaine de Douala d'intervenir pour trancher la rivalité entre la MAETUR et la commune urbaine d'arrondissement de Douala VI amène à l'analyse des rapports entre le clientélisme et la corruption. S'ils sont dans certains cas efficaces et moraux, les réseaux au sein de l'Etat n'ont en revanche que peu de chance de garantir sa neutralité, constituant de ce fait un handicap à l'amélioration de l'efficacité du système alimentaire de la ville .

Les appréhensions sur l'éventualité de voir l'Etat abandonner l'approvisionnement et la distribution alimentaires des villes aux seuls commerçants spéculateurs ne seraient pas fondées. La question n'est pas de savoir si un commerçant sans Etat est encore un commerçant ? Jean Loup Amselle (1993)⁷⁵ précise qu'il semble étrange de discréditer les commerçants africains au nom du caractère spéculatif de leurs activités alors qu'ils ne font que modeler leur comportement sur ceux dont ils sont en quelque sorte le prolongement naturel.

Le processus de dégradation des marchés indiquent les limites de la privatisation totale de la gestion des marchés et des associations de commerçants. C'est dans cette perspective que Paulais et Wilhem (2000:186) rappellent que *“le fonctionnement satisfaisant d'un réseau de marchés nécessitent un grand nombre d'actions qui relèvent de la compétence des collectivités locales : mise en place des mesures d'accompagnement, management des actions incitatives et coercitives, mise en cohérence avec les politiques sectorielles de transport, arbitrages des conflits et des rivalités entre les entités de gestion des différents équipements. En définitive l'existence d'une telle capacité de gestion à l'échelle de l'agglomération apparaît comme la condition première de la bonne gestion des marchés d'une part, de la maîtrise dans un sens positif des interactions entre ces équipements et l'ensemble de la structure et de l'économie urbaine, d'autre part.”*

⁷⁵. Jean Loup Amselle (1993) , Préface à Grégoire et Labazée, Grand commerçants de l'Afrique de l'Ouest :Logiques et pratiques d'un groupes d'homme d'affaires contemporains.

CONCLUSION DE LA TROISIEME PARTIE

Les grossistes, les transporteurs et les détaillants qui assurent l'approvisionnement et de la distribution alimentaire de Douala appartiennent à la génération des 40 ans⁷⁶. Elle a subi les effets pervers des politiques d'ajustement. Ils ont animé les revendications socio-politiques du début des années 1990, mais ont échoué dans leur tentative de reverser⁷⁷ l'ordre ancien. Dans la société doualaïse ce n'est pas la pauvreté qui est la conséquence de la crise, mais l'exclusion des structures de prise en charge économique et sociale qui prive l'individu de capital social. Les acteurs que nous étudions ont « choisi » de créer leur propre affaire. Ils valorisent les petits métiers indépendants par rapport au salariat. S'il n'est pas chef d'entreprise, le grossiste n'est pas non plus un spéculateur, mais indéniablement un chef de réseau. Il assure le financement des paysans et des relations contractuelles avec les transporteurs lui permet d'acheminer les produits sur les marchés urbains.

. A Douala, le *tchoua'h* ou tontine est le cadre par excellence de la manifestation de cette solidarité de proximité sociale.

Et quelle que soit la lecture qu'on en fait de la question de la solidarité chez les acteurs, force est de reconnaître que l'un des mérites de cette société des commerçants, c'est sa « *capacité à entretenir le trésor culturelle d'une solidarité communautaire toujours vivace, capable de palier la crise du clientélisme de l'Etat en garantissant vaille que vaille une protection au plus pauvres* » (Marie 2000 :266)

Par rapport au réseau ouest africains qui se caractérisent surtout par le poids de l'islam, l'identité et la région semblent être les identifiants cardinaux des réseaux bamiléké et éton qui assurent l'essentiel de l'approvisionnement et de la distribution alimentaires de Douala. Toutefois, si dans les zones de production, les chargeurs assurent la fonction

⁷⁶ Les ages moyens au moment de nos enquêtes sont de 37 ans pour les grossistes et les transporteurs et 34 ans pour les détaillants.

⁷⁷ On peut démontrer avec des arguments tout aussi solides qu'ils ont été trahis par les complices du statu quo qui ne croyaient pas ou ne souhaitaient pas le changement mais qui ont su transformer les frustrations en fonds de commerce politique.. L'analyse de Marie (2000) qui dans le cas de la Côte d'Ivoire parle de l'échec des mouvements sociaux qui se brisent sur des pouvoirs disqualifiés mais soutenus de l'extérieur au nom de la hantise du tribalisme est applicable au Cameroun.

d'intermédiation entre le grossiste et le producteur, c'est le revendeur correspondant qui permet au chef de réseau de réguler véritablement le système alimentaire de Douala. Des évolutions fondamentales permettent l'adaptation de ces réseaux à l'évolution de l'environnement socio-économique. A travers l'organisation de groupes de tontine, le partenariat se substitue de plus en plus à la subordination inconditionnelle " au patron " permettant la reproduction du système, la promotion individuelle et collective de tous les membres du réseau. La tontine ou le *tchoua ah* chez les Bamiléké, constitue l'institution et le cadre de reproduction idéale de cette société. La littérature sur le sujet occulte malheureusement sa fonction sociale pour valoriser son impact économique-financier. Le succès de la tontine dans la société camerounaise s'explique par la protection et la couverture sociale qu'elle assure à ses membres. Le commerçant n'adhère pas à la tontine uniquement pour l'épargne et le crédit, mais surtout pour cotiser à un fond d'assurance.

Le contrat écrit et légalisé devant hussier qui se généralise est la preuve de l'effritement de la confiance. La rivalité entre les réseaux constitue l'une des principales faiblesses de la régulation par les réseaux marchands. Ceux qui pensent que la campagne est incapable de nourrir les villes en Afrique ont sous-estimé la capacité organisationnelle des commerçants dans certaines régions.

Les politiques alimentaires en Afrique n'ont accordé que très peu d'intérêt au rôle des commerçants. L'échec des tentatives d'intervention étatique dans l'approvisionnement et la distribution alimentaires de villes soulève deux questions: la nature des rapports et du compromis entre l'Etat et les réseaux marchands, le rôle et la place de l'Etat dans le commerce des vivres. L'Etat est interpellé pour réguler et arbitrer entre logiques antagonistes et incompatibles. Devenu un lieu de développement des stratégies d'accumulation, d'appropriation et de maîtrise de pouvoir, la gestion de l'espace marchand en ville pose à la fois la question de la gouvernance et de préservation de l'environnement. Si la faiblesse des revenus fiscaux collectés sur les marchés vivriers servent de prétexte pour ajourner ou suspendre la rénovation et la réhabilitation des équipements,

l'action de l'Etat et de la collectivité locale est profondément affectée par la prédation, la corruption des agents et le clientélisme des réseaux se qui se discutent le contrôle du marché. L'Etat-nation reste encore une illusion face la puissance des réseaux claniques, ethniques, sectaires. L'amélioration de l'efficacité du système alimentaire devrait s'inscrire dans le cadre d'une politique globale et prospective d'aménagement du territoire et de gestion durable de l'espace.

L'Etat au Cameroun semble en avoir pris acte en passant de la logique de concurrence à l'encadrement des filières les plus compétitives. Mais l'abandon de la régulation des filières ne signifie nullement l'inutilité de l'Etat dans l'amélioration de l'efficacité du système alimentaire de Douala. Le rôle de l'Etat et particulièrement de la municipalité reste à tout point de vue fondamental (Argenti, 1997).

CONCLUSION GENERALE

La crise et les politiques d'ajustement structurel des années 1980 et 1990 ont mis en évidence **le rôle fondamental des acteurs intermédiaires** dans l'approvisionnement et la distribution alimentaire à Douala. Suite à l'affaiblissement de l'Etat, le grossiste a réussi à maîtriser la production et la commercialisation par région, par écosystème et par filière. En se concentrant sur certaines filières et sur certains marchés, il spécialise des régions entières pour garantir la disponibilité de son approvisionnement. Il est devenu ainsi l'artisan des mutations en cours dans la production et la commercialisation du vivrier marchand au Cameroun.

La forte demande concurrente dans les pays de la sous-région de l'Afrique Centrale peut être analysée à la fois comme atout ou handicap pour l'approvisionnement vivrier de Douala. Conférant des destins différenciés aux filières vivrières, elle constitue un élément à prendre en compte dans la mutation de l'agriculture de la région d'approvisionnement. La tomate et la banane plantain apparaissent à plusieurs égards comme les produits étudiés ici, les plus sollicités par les consommateurs urbains nationaux et supranationaux. La banane plantain se prête à de multiples transformations et préparations artisanales et industrielles qui ont une grande importance. Sa demande est appelée à augmenter non seulement du fait de l'accroissement de la consommation citadine, mais aussi en raison de la demande de la diaspora africaine en Europe⁷⁸. La stagnation de la production fait grimper les prix et incite les commerçants à multiplier les stratégies de fractionnement (doigt, mains, tas, régime) pour tirer avantage d'un marché de plus en plus porteur et qui n'intéresse pas les citadins investisseurs attirés par d'autres filières comme le palmier à huile ou les arbres fruitiers. L'avenir de la filière papaye solo est préoccupante. Très demandée, elle devrait s'étendre au-delà du Mungo central dont la zone de production est insuffisante. La situation est encore bien plus grave pour la pomme de terre dont la zone de production reste limitée sur le plan écologique. La situation est plutôt paradoxale entre stagnation des prix et

⁷⁸ Le volume annuel des importations de banane plantain des pays de l'Union Européenne se situerait entre 15 et 25 000 tonnes

augmentation de la demande. Les conditions de l'intensification de la production agricole se trouvent aussi posées dans des régions où les conflits fonciers se multiplient pour satisfaire la demande alimentaire urbaine. En réalité, quel sera le rôle de réserve de production que pourra jouer le Mbam actuellement sous-peuplé et sous exploité?

Les politiques d'ajustement structurel mises en œuvre pour «juguler» la crise et la dévaluation du FCFA en 1994 ont favorisé le repli des citadins appauvris sur la consommation des produits locaux. La spécialisation progressive des marchés urbains dans la vente en gros de ces denrées a parachevé la **reconquête du marché urbain** renforcé par une meilleure articulation entre marchés de redistribution à Douala et marchés de collecte. L'approvisionnement vivrier de Douala bénéficie surtout de la diversité de la production agricole dans les deux zones agro-écologiques qui constituent sa zone d'influence directe, mais également de l'offre complémentaire des régions plus éloignées comme le Grand Nord qui s'est spécialisé sur les filières arachide, oignon, ail et haricot niébé. Loin de constituer un handicap, le cosmopolitisme de la population doualaïse est un atout du fait de l'interpénétration des habitudes de consommation en milieu urbain.

Le projet d'autoroute alimentaire Sud-Nord-Sud initié par la confédération des paysans du Cameroun (CORCAM) devrait modifier à terme l'approvisionnement vivrier des villes au Cameroun. Son objectif est de favoriser la commercialisation des produits agricoles entre les parties septentrionales et méridionales du Cameroun et s'appuyer sur la mise collective de la production agricole sur les marchés urbains. Ceci n'aura qu'un faible impact sur l'approvisionnement alimentaire de Douala à cause de la puissance des réseaux marchands.

En effet, au-delà de cette disponibilité de l'offre, l'existence d'acteurs dynamiques capables de mobiliser les rapports sociaux et le financement auprès des structures locales demeure le meilleur atout de l'approvisionnement de Douala. L'augmentation rapide de la consommation du riz et des produits à base de la farine de blé constitue un grand sujet de préoccupation au vu de la pression exercée par les puissances céréalières comme les Etats-Unis d'Amérique qui somment les pays pauvres d'accepter

leurs excédents, y compris les produits transgéniques ou de «laisser les populations mourir de famine ».

Dans l'analyse des relations ville-campagne et les recherches sur les politiques alimentaires, nous proposons d'introduire une différence d'approche entre **ravitaillement** et **approvisionnement** au niveau du fonctionnement et des acteurs majeurs du système. Le terme ravitaillement donnerait une place centrale à la production agricole et aux producteurs ruraux. Celui d'approvisionnement met le citoyen-consommateur et le commerçant grossiste au cœur du dispositif, renversant ainsi la problématique longtemps utilisée en géographie. Cet entrepreneur prend en compte les objectifs du consommateur et met en œuvre des procédures de régulation et de gestion sociales et économiques en vue de **sécuriser** avec des moyens autrement plus efficaces que les producteurs ruraux l'approvisionnement de la ville. Cette stratégie jouant sur les complémentarités, les partenariats cimentés dans l'organisation en réseaux permettent ainsi un développement durable (INRA mensuel, juin 2003)

Cette étude de l'approvisionnement des villes est aussi une géographie des marchés. Elle aborde la question du marché dans sa globalité en prenant en compte ses fonctions sociales, économiques, politiques, fiscales, architecturales et partant, géographiques. Les marchés vivriers à Douala comme ailleurs, **sont à plusieurs égards des pôles d'organisation des agglomérations africaines**. Tous les quartiers de Douala sont quadrillés par les marchés de vivres dont certains comme Sandaga ont une vocation internationale. **Le processus de spécialisation des marchés contribue à la fragmentation de l'espace et à la segmentation du territoire urbain**. A Douala, l'échec des politiques d'urbanisation se lit sur les différents marchés de la zone New-Bell. Et l'avenir de la ville et de sa gestion doit être gagné d'abord au marché de gros de Sandaga et ensuite à Sodiko (Bonabéri). Gérer l'urbanisation, c'est adopter une approche systémique qui inscrit le développement de la ville dans le temps long, donne plus de visibilité à l'action de la municipalité et permet de juger, puis de sanctionner en connaissance de cause dans le cadre d'élections libres et transparentes.

L'étude de l'approvisionnement de Douala est révélatrice **des tensions socio-politiques** en milieu urbain et constitue une indication sur la nécessité d'un compromis à rechercher en permanence entre les premiers occupants et les opérateurs du système, entre l'Etat et les réseaux marchands et entre la communauté urbaine et les communes urbaines d'arrondissement.

Les rivalités et la confrontation commencent au niveau de la perception contradictoire de l'espace chez les différents protagonistes. La logique identitaire qui organise l'occupation de l'espace selon l'origine ethnico-géographique des commerçants ou du produit traité contredit la volonté de puissance et d'homogénéisation des pouvoirs publics sous prétexte de «préserver l'unité nationale et l'intégration des peuples»⁷⁹. Dans cette ville cosmopolite, le fait identitaire a plutôt été instrumentalisé par les pouvoirs publics et manipulé par les commerçants comme le substrat sur lequel se construisent les réseaux marchands et clientélistes. En fait, chaque marché apparaît comme un espace de pouvoir, un lieu d'enrichissement et en définitive, un territoire dont le contrôle est objet de conflits et de rivalités entre les protagonistes.

Cette nouvelle perception appelle à reconsidérer la place du marché dans le paysage et son rôle dans les politiques d'urbanisation et de lutte contre la pauvreté en Afrique. Le droit à la ville se pose désormais aussi en termes de droit à un espace commercial sur le marché.

Cette étude, permet de constater que le commerce des produits vivriers a servi de **secteur refuge** pour les grossistes et les transporteurs, ruraux et citadins, qui fonctionnent dans une logique d'accumulation. En ville comme en campagne, les **cadets sociaux** (détaillants, porteurs, déchargeurs et autres auxiliaires) affichent de sérieuses ambitions de réussite à travers le commerce des produits vivriers et maraîchers, même s'ils restent dans une logique débrouille. La question fondamentale reste désormais celle du niveau de fiscalisation du commerce vivrier. En milieu urbain, elle pose le problème

⁷⁹ Le Cameroun compte 210 ethnies!!

de l'investissement dans la construction et la maintenance des équipements et des infrastructures de commercialisation des produits vivriers.

On revient ainsi au débat sur la perception du marché physique en milieu urbain. Le marché est-il un équipement architectural dans le paysage urbain ou un espace socio-économique pour une population pauvre? La problématique de la construction des marchés dans les grandes villes africaines est la même que celle du modèle d'industrialisation au lendemain des indépendances. Faut-il construire dans les villes africaines des marchés qui soient des chefs-d'œuvre architecturaux ou des structures modestes, viables et adaptées à la capacité de financement, de maintenance et de gestion des utilisateurs locaux?

Or, en abandonnant les fonctions de programmation de l'aménagement et de coordination de la gestion urbaine, la communauté urbaine perd en efficacité et en crédibilité. La gestion de la capitale économique du Cameroun se caractérise ainsi par la confusion expresse des registres et des responsabilités. La **subordination** du premier magistrat municipal (le Délégué du Gouvernement auprès de la communauté urbaine de Douala) et des collectivités locales (les communes urbaines d'arrondissement) au gouvernement central a contribué à vider de son contenu la décentralisation. Qui plus est, la reproduction politique du régime et les prélèvements liés à l'exercice des fonctions d'autorité n'ont pas été freinés par l'embryon de démocratie en œuvre au Cameroun.

La **gouvernance urbaine** à Douala est caractérisée par une totale ambiguïté marquée tour à tour par l'hégémonie du pouvoir central, des tentatives malheureuses de privatisation et un embryon de société civile incarnée par les associations de commerçants qui se cherchent encore et qui ont du mal à se faire entendre. La privatisation complète de la gestion des marchés sur le modèle américain *du Build Operate and Transfer* (Bot) ne peut constituer une solution alternative que si elle prend en compte la fonction sociale du marché. Ceci en interdit une exploitation exclusivement marchande (SAHABANA, 2003).

La libéralisation de la vie politique au Cameroun a permis la création sur les différents marchés de Douala d'associations de commerçants censées constituer une société civile à travers laquelle le commerçant participe à la gestion du marché et de la ville. Peuvent-elle échapper au clientélisme? Quel crédit peut-on leur accorder? D'abord, elles ont la chance d'intervenir dans un domaine qui présente peu d'intérêt pour les ONG internationales et peuvent par conséquent se prévaloir d'une réelle autonomie financière et de la paternité des leurs initiatives. Mais celles qui sont jugées trop radicales ont à redouter les tentatives de noyautage et d'infiltration du pouvoir qui n'hésite pas à susciter des associations rivales plus conciliantes et facilement manipulables. Les associations de commerçants à Douala peuvent être d'authentiques organisations de la société civile si elles réussissent à constituer une confédération à l'échelle de la ville comme certaines en ont l'ambition. Le niveau d'éducation de plus en plus élevé des leaders autorise un certain optimisme. Mais la fragilité financière constitue un handicap pour des structures qui dépendent des cotisations des adhérents pour leur fonctionnement. **L'importance et la valeur des structures et des institutions s'apprécient d'abord à l'aune de leur capacité à répondre aux attentes individuelles et collectives des acteurs.** Or ces associations sont devenues des arènes de pouvoir que les différents réseaux marchands et clientélistes cherchent à contrôler et celles qui présentent un intérêt certains aux yeux de commerçants sont celles qui sont aussi des groupes de tontine !

Après l'échec de l'Etat, les commerçants grossistes assurent le financement des paysans. Des relations partenariales et contractuelles existent avec les transporteurs leur permettant d'acheminer les produits sur les marchés urbains. Les grossistes assurent également la régulation de la distribution en milieu urbain à travers les facilités qu'ils accordent aux détaillants. Ces acteurs appartiennent à une génération de Camerounais qui a été victime des effets des politiques d'ajustement structurel (licenciement et chômage notamment).

Le commerce des vivres locaux au Cameroun est exclu du financement du secteur bancaire et ses acteurs du système classique de protection et de couverture sociale. Parallèlement, la nouvelle importance du commerce des vivres locaux, signifie le retour à l'économie traditionnelle et à ses normes pour les nouveaux acteurs du système: confiance, aide, cadeau. Autant de pratiques qui s'inscrivent dans **la logique de la solidarité-réciprocité**. A Douala, **le tchoua'h ou la tontine** est le cadre idéal de la manifestation et de la perception de la solidarité collective.

S'il est parfois un chef d'entreprise, le grossiste est indéniablement un chef de réseau. Le lien communautaire semble être le ciment des réseaux bamiléké et eton qui assurent l'approvisionnement et la distribution alimentaires de Douala. Et c'est le revendeur installé en ville qui permet au chef de réseau de réguler véritablement le système alimentaire de Douala. A travers l'organisation de groupes de tontine, le partenariat se substitue de plus en plus à la subordination inconditionnelle "au patron", permettant la promotion individuelle et collective de tous les membres du réseau et la reproduction du système.

Ici, c'est la tontine qui constitue le ciment des réseaux marchands plutôt que l'islam comme en Afrique de l'Ouest. Quels que soient le niveau et le secteur d'activité considéré, au-delà de leur statut et de leur revenu peu de Camerounais et de Sénégalais, Bamiléké et Mourides (Cheick Ngueye 2002), pourront survivre à l'exclusion des groupes de tontine auxquelles ils cotisent. La compréhension de la tontine comme celle des réseaux reste alors à parfaire.

Il reste évident que le succès et la puissance des réseaux traduisent les difficultés d'organisation et de concentration horizontale. La rivalité entre les réseaux constitue la principale faiblesse de la régulation par les réseaux marchands. Cette concurrence est certainement la cause de la stagnation ou de l'instabilité notoire du prix de certaines denrées comme la tomate et la pomme de terre malgré l'inflation et la hausse de la demande.

L'efficacité du système d'approvisionnement et de distribution alimentaires de Douala dépend en définitive de deux acteurs que sont le commerçant grossiste, principal animateur des réseaux marchands et l'Etat. Le grossiste a le mérite de la maîtrise de l'environnement global de la production et de la commercialisation. Toutefois, la prééminence de la logique individualiste exacerbe la concurrence et pénalise les tentatives d'organisation de la corporation. De plus, le poids du lien communautaire est encore trop important. Enfin, la faiblesse du niveau d'intégration économique des pays de la sous-région réduit la force de l'inscription territoriale des réseaux bamiléké et Eton.

On en vient alors à la question fondamentale de la modernité du modèle traditionnel de commercialisation. **Les logiques de solidarité et de confiance devraient être étendues et généralisées pour que les associations de commerçants et la future confédération des associations des marchés vivriers de Douala deviennent des sociétés civiles crédibles et respectée aux yeux des détaillants et des grossistes des pouvoirs publics.** Au sommet de l'Etat comme au niveau de la communauté urbaine de Douala, la satisfaction des électeurs est encore une préoccupation secondaire par rapport aux clans qui se disputent le pouvoir pour maximiser les prélèvements à court terme.

Le dynamisme des grossistes-citadins et des réseaux marchands constitue une interpellation aux pouvoirs publics à qui revient la mission de créer entre les zones de production et les marchés de redistribution, les conditions qui amélioreraient davantage le système de commercialisation de produits vivriers et maraîchers : amélioration des conditions de transport et de circulation, construction des magasins de stockage.

BIBLIOGRAPHIE

A - GENERALITES

A1 - OUVRAGES

AZOULAY (G.) et DILLON (J.C.). 1993. La sécurité alimentaire en Afrique, manuel d'analyse et d'élaboration des stratégies, Paris, ACCT- Karthala, 296 p.

COUSSY, J. & VALLIN, J. (Eds), 1996. Crise et population en Afrique, Paris, CEPED, édition, 580 p

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

HAUBERT (M.) (sous la direction de), 1995. Les paysans peuvent-ils nourrir le tiers monde? Paris, Publications de la Sorbonne, 267p.

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

LAUTIER (B), 1994. L'économie informelle dans le tiers-monde, Repères, la Découverte, 125 p.

LIPTON, M. 1977. Why Poor People Stay Poor. Urban Bias in World Development, London, Temple Smith.

MALLASSIS (L.) GHERSI (G.), 1992, (sous la coordination de), Initiation à l'économie agro- alimentaire, Hatier -AUPELF, 335 p.

SEN, A.K. 1981. Poverty and Famines. An Essay on Entitlement and Deprivation, Oxford, Clarendon Press.

SINGH, SQUIRE & STRAUSS, 1986. An Agricultural Household Models, The Johns Hopkins Press.

Timmer, (C.), Falcon, (W.) & Pearson, (S.) 1986. Analyse de la politique alimentaire, Banque Mondiale, Paris, Economica.

A2 - PARTIE D'OUVRAGE

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

COURADE (G.), 1989. Le risque d'insécurité alimentaire: de l'imprudence écologique au démantèlement de l'État-providence PP. 575-597." In Eldin et Milleville (éds), Le risque en Agriculture, Paris, ORSTOM, .

CHAUVEAU (J. P.)1998. Quelle place donner aux pratiques des acteurs? PP. 36-39 In Lavigne Delville (Ph.), (sous la direction de), quelle politique foncière pour l'Afrique rural, Paris, Karthala-coopération française.

DUBRESSON (A.), 2000. Une mise en perspectives comparatives de 19 métropoles mondiales pp. 13-30 In Dureau (F.) et al. (coordonné par), Métropoles en mouvement, une comparaison internationale Anthropos –IRD.

de Sardan, (J P.) 1998. Quelques réflexions autour de la décentralisation comme objet de recherche PP. 165- 171.in bulletin de l'APAD n° 16.

HAERINGER (P.), 1996. La mégapolisation n'est pas une crise. Esquisse de mise au point sémantique et problématique PP. 5-19, In le Bris (E.) (textes réunis par), Villes du sud, sur la route d' Istanbul, Paris, ORSTOM.

HAUBERT (M.), 2000. L'idéologie de la société civile PP. 13-87, in Haubert (M.) et Rey (P.P.) (coordinateurs) Les sociétés civiles face au marché Paris, Karthala.

HUGON, P. 1994. Filières agricoles et politiques macroéconomiques en Afrique subsaharienne, in Benoît Cattin, Griffon, M., Guillaumont, Economie des politiques agricoles dans les pays en développement, Paris, Revue Française d'Economie.

HUGON (P.) 1986. Dépendance alimentaire et urbanisation en Afrique: un essai d'analyse dynamique en terme de filières PP. 23-44 In Bricas et al., Nourrir les villes en Afrique subsaharienne, Paris l' Harmatan.

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

LE BRIS, (E), 1991. Le foncier Urbain: le primat du sol constructible PP 143-150.In Le Bris, Le Roy (E.), Mathieu (P.), L'appropriation de la terre en Afrique noire ,Paris, Karthala.

LEMARCHAND (R.), 1998. La face cachée de la décentralisation : Réseaux, clientèle et capital social PP. 9-17 in Bulletin de L'APAD n°16.

Le ROY (E.), 1991. La trame Foncière, PP 313-317 In Le Bris (E.), Le Roy (E.), Mathieu (P.), l'appropriation de la terre en Afrique Noire, Paris, karthala.

GREGOIRE (E), 1990. L'Etat doit-il abandonner le commerce des vivres au marchands ? In Contamin (B) et Courade (G.), L'économie alimentaire, la purge libérale, politique Africaine N° 37, Paris, karthala.

LAUTIER (B.), 2000. Etat et Réseau, le rôle résiduel des réseaux dans la théorie socio-économique, PP. 87-114 In Haubert (M) et Rey (P.P.) (coordonnateurs), Les sociétés civiles face au marché, Paris karthala.

MARIO ARAGRANDE (1998) - Les approches disciplinaires des SADA, PP. 59-61, In Olivio Argenti, (eds) - Approvisionnement et distribution alimentaire des villes de l'Afrique Francophone, Rome, FAO.

OSMONT (A.), 1991. Régulariser pour réhabiliter: une nouvelle politique de l'habitat, pp. 238-244 In Le Bris (E.), Le Roy (E.), Mathieu (P.), l'appropriation de la terre en Afrique Noire, Paris, Karthala.

PREVOT SHAPIRA (M.F.) 1996. Territoires urbains et politiques sociales en Amérique latine. Réflexions à partir des cas argentin et mexicain), PP. 107-130, In Lebris (E.) (textes réunis par), Villes du Sud: sur la route d'Istanbul, Paris, ORSTOM.

RAILLON (F.) 2000. Les réseaux chinois en Asie du sud est : société secrètes sociétés civiles ,PP163-184, In Haubert (M.) et Rey (PP.) Les sociétés civiles face au marché Paris, Karthala.

SIGNOLES (P.), 1999. Acteurs publics et acteurs privés dans le développement des villes Arabes, PP. 19-53, In Signoles (P.), Galila El Kadi, **Rachid Sidi Boumedine** (sous la direction de), L'urbain dans le monde arabe, politiques, instruments et acteurs, Paris, CNRS Editions.

VIDAL (D), 1996. Décentralisation infra-municipale, association d'habitants et pouvoir local : dépasser l'opposition entre clientélisme et participation politique, l'exemple de Recife (Brésil), PP. 131-146, In Lebris (E.) (Textes réunis par) PP. 107-130, Villes du Sud: Sur la route d'Istanbul, Paris, ORSTOM Editions.

A3 - ARTICLES DANS LES REVUES SCIENTIFIQUES

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

COURADE (G.) et BRUNEAU (M.), 1983. Développement urbain et processus d'urbanisation dans le tiers monde, Cahiers ORSTOM, séries sciences humaines, vol. XIX n°1. PP. 59-92.

COURADE (G.) 1996. Entre libéralisation et ajustement structurel: la sécurité alimentaire dans un étau, Cahiers Agricultures, volume 5 numéro 4 Juillet - Août, PP. 221-227

COURADE (G.), 1994, "Les régulations des systèmes alimentaires des pays du sud en temps de crise ". In ORSTOM Actualités n° 44.

COURADE,(G.) 1998. Ajustement structurel et ouvertures des marchés : moins de pénuries, mais de nouveaux risques alimentaires, In Revue canadienne d'études du développement « volume xix>>", numéro spécial.

COURADE,(G.), 1998. *Alimentation et politiques agricoles* In Michel Loriaux (sous la direction de) population et développement, une approche globale et systémique, Paris l'Harmattan. PP. 263-296.

de SARDAN (J. P.), 1997. *L'économie morale de la corruption* In the journal of modern african study vol 37, N°1.

DORIER-APPRIL (E.), JAGLIN (S.) 2002. *Gestions urbaines en mutation: du modèle aux arrangements locaux* In Dorier-Appril (E.), Jaglin (S.) (eds), *Gérer la ville, entre le global et le local* Autrepart (21), IRD /l' Aube. pp 5-15.

DUBOIS (J.L.), 1994. Pauvreté et insécurité alimentaire. In ORSTOM Actualité n° 44, Paris.

GHERSI (G.) et al., 1996- *Débat sur la sécurité alimentaire dans le monde: analyse d'un forum Internet*, in Cahiers Agricultures, volume 5 numéro 4 Juillet - Août 1996, pp 249-256.

Franqueville (A.) 1997. Les espaces Géographiques du ravitaillement urbain : cadre conceptuel ; Rome FAO Revue aliment dans la ville DT/07-9F, 23 P.

FRANQUEVILLE (A.) 1998. L'aide alimentaire en Bolivie. Quand sonne l'heure du bilan, **PP 45-68**, In Revue Tiers monde Tome XXXIX, Paris, PUF.

FRANQUEVILLE (A), 1997. *Les espaces géographiques du ravitaillement urbain. Cadre conceptuel* In Revue aliments dans les villes Vol.1, DT/07-9F, Rome, FAO, 24 p.

GRIFFON (M.) et WEBER (J.), 1996. *La révolution doublement verte: économie et institutions*, , Cahiers Agricultures, volume 5 numéro 4 Juillet - Août 1996, pp. 239-242.

LAUTIER (B) et SALAMA 1995. *De l'histoire de la pauvreté en Europe à la pauvreté dans le tiers monde*, In **Lautier (B) et SALAMA** (sous la direction de) *Pauvretés*, Revue Tiers -Monde tome XXXVI-n° 142 avril Juin 1995, pp. 245-255.

LAUTIER (B.)1989, L'ajusteur justifié ? (Politique d'ajustement, emploi et dérégulation en Amérique latine), Paris, Revue Tiers monde t. XXX n°117.

LAUTIER (B.), 1999. Les amours tumultueuses de l'Etat et de l'économie informelle, Paris , IEDES-Paris I, 25 p. Multigr.

MEDARD (J.F), 2000. *Clientélisme politique et démocratie* in Revue Tiers Monde . XLI n° 161.

MINVEIELLE (J.P.), 1997. *La sécurité alimentaire durable: une expérience holistique pour la recherche, l'expérience du grand programme " maîtrise de la sécurité alimentaire de l'ORSTOM »*, Chronique du SUD N°19, Département SUD, ORSTOM, pp. 8-34.

SASSON (A.), 1996. Sécurité alimentaire mondiale: les défis, Cahiers Agricultures, volume 5, numéro 4, Juillet - Août 1996, pp. 215-219.

SMOUTS (M.C.) 1998. Du bon usage de la gouvernance en relations internationales In Revue internationale des sciences Sociales pp. 85-118.

A4 - RAPPORTS D'ETUDE

CIRAD, 1996. *Approvisionnement vivrier des villes africaines: les organisations au coeur des ajustements*, ATP.

COQUERY, M. 1984. *La coopération face aux problèmes posés par l'urbanisation dans le Tiers Monde*, Paris, Rapport à Monsieur le Ministre Délégué chargé de la coopération et du développement.

FAO, 1996. *Déclaration de Rome sur la sécurité alimentaire mondiale et Plan d'action du sommet mondial de l'alimentation*, rapport du sommet mondial de l'alimentation 13-17 Novembre 1996, Rome, FAO.

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

PNUD, 1996. *Urban Agriculture : Food, Jobs, and Sustainable Cities*, PNUD, New York, 1996.

TERPEND (N.), 1998. *Guide pratique de l'approche filière: le cas de l'approvisionnement et de la distribution des produits alimentaires dans les villes*, Rome FAO, 39p.

A5- COMMUNICATIONS AUX COLLOQUES ET CONFERENCES

CABAS (J.J.), 2003. *Les politiques publiques tiennent-elle compte des acteurs pertinents*, Paris, XIX^{ème} journées du développement organisée par le GEMDEV et l'Association tiers-Monde sous le thème Quels acteurs pour Quel développement ? 2-4 juin 2003. 14 p multigr .

HENNER (H.F), 2003. *Les acteurs du développement ou pourquoi je désespère ?* Paris, XIX^{ème} journées du développement organisée par le GEMDEV et l'Association tiers-Monde sous le thème Quels acteurs pour Quel développement? 2-4 juin 2003. 16p multigr.

TREILLET (S.), 2003. *La société civile dans les stratégies des organisations internationales :* Paris, XIX^{ème} journées du développement organisée par le GEMDEV et l' Association tiers-Monde sous le thème Quels acteurs pour Quel développement ? 2-4 juin 2003. 9 p. multigr

B. SUR L'AFRIQUE

B1. OUVRAGES

BRICAS (N.), COURADE (G.) COUSSY (J.), HUGON (P.), MUCHNICK, 1986. Nourrir les villes en Afrique sub-saharienne, Paris, l'Harmattan, 421 p.

CANEL (P.) DELIS (PH.) GIRAD (ch.), 1990. Construire la ville africaine: chroniques du citoyen promoteur, Paris. Karthala. ACCT. 197 p.

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

GOOSSENS (F.), MINTEN (B.) TOLLENS (E). 1994, Nourrir Kinshasa: L'approvisionnement local d'une métropole africaine, Paris. L'Harmattan, 397 p.

GREGOIRE (E.) LABAZEE (P.) 1993. Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest: logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains, Paris, Karthala, 262 p.

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

HUGON, P. (Ed.), 1977. La petite production marchande en Afrique et l'informel, Paris, IEDES.

HUGON,(P.), COUSSY, (J.) & SUDRIE, (O.), 1991. Urbanisation et dépendance alimentaire en Afrique subsaharienne, Paris, SEDES.

HUGON, (P.), Pourcet, G. & Quiers-Valette, S. (Eds), 1994. L'Afrique des incertitudes, Paris, PUF.

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

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

PAULAIS (T.), WILHEM (L.) 2000. Marchés d'Afrique, Paris, Karthala, 198 p.

REQUIERS- DESJARDINS (D.), 1989. L'alimentation en Afrique: manger ce qu'on peut produire, Paris, Karthala, 169 p.

SCHILTER (C.),1991. L'agriculture urbaine à Lomé, Paris, IEUD-Karthala, 334 p.

VENNETIER (P.)1991. Les villes en Afrique tropicales, 2^e 2dition, revue et complétée, Paris, Masson. 244 p.

B2- PARTIE D'OUVRAGE

BERTRAND (M.), 2002. Gestion foncière et logique de projet urbain : expériences comparées en Afrique occidentale, Francophone et anglophone pp. 77-88. In Bart (F.), Bonvallot(J.), Pourtrier (R.) (coordinateurs scientifiques). Regards sur l'Afrique, Historiens et Géographes n° 379, UDI, CNFG, IRD.

BRUNEAU (J.C), 2002. Vivre la ville à la campagne : Crise des sociétés et exurbanisation en Afrique tropicale pp. 91-101 In Bart (F.), Bonvallot(J.), Pourtrier (R.) (coordinateurs scientifiques). Regards sur l'Afrique, Historiens et Géographes n° 379, UDI, CNFG, IRD.

CHALEARD (J.L.), 2002. Marchés et vivriers marchand en Afrique occidentale : le cas de la cote d'Ivoire pp. 111-122, In Bart (F.), Bonvallot (J.), Pourtrier (R.) (coordinateurs scientifiques). Regards sur l'Afrique, Historiens et Géographes n° 379, UDI, CNFG, IRD..

DUBRESSON (A.), JAGLIN (S.) 2002. La gouvernance urbaine en Afrique subsaharienne. Pour une géographie de la régulation PP 67-74 In Bart (F.), Bonvallot (J.), Pourtrier (R.) (coordinateurs scientifiques). Regards sur l'Afrique, Historiens et Géographes n° 379, UDI, CNFG, IRD.

PADILLA (M.) 1998. La sécurité alimentaire des villes africaines : le rôle des SADA, pp 69-75. In Olivio Argenti, (eds.) - Approvisionnement et distribution alimentaire des villes de l'Afrique Francophone, Rome, FOA, Collection "aliments des villes" 146 p.

SECK (A. P.), 1998. L'approvisionnement et la distribution alimentaire e Dakar, pp 65-68 In, Olivio Argenti, (eds.)- Approvisionnement et distribution alimentaire des villes de l'Afrique francophone, Rome, FOA, Collection "aliments des villes".

VENNETIER (P.), 1972. L'approvisionnement des villes en Afrique Noire : un problème à étudier PP 477-490 In Etude de géographie tropicale offertes à P. Gourou Paris, Masson.

B3. ARTICLES DANS LES REVUES SCIENTIFIQUES

BERTONCELLO (B.), BREDELOUP (S.) 2002. La privatisation des marchés urbains à Abidjan : une affaire en or pour quelques uns seulement, In Dorier-Appril (E.), Jaglin (S) (eds), Gérer la ville, entre le global et le local, Autrepart (21) , IRD /l' aube. pp. 83-100.

CHALEARD (J.L), Moustier (P.), Leplaideur (A.) 2002. L'approvisionnement vivrier des villes en Guinée : entre fragilité et dynamisme. in Autrepart N° 23, Paris, IRD ; l'aube, pp 5-23

COQUERY (M.) 1997. La planification et la distribution alimentaire en Afrique, collection « aliments dans les villes » AC/09-97 F, Rome, FAO, 12 p

LACHAUD (J.P.), 1995 Marché du travail et exclusion sociale dans les capitales d'Afrique Francophone In **Lautier (B) et SALAMA** (sous la direction de) Pauvretés, Revue Tiers -Monde tome XXXVI-n° 142, pp 279-302.

LEPLAIDEUR, A. & MOUSTIER, P., 1992. Dynamique du vivrier à Brazzaville : les mythes de l'anarchie et de l'inefficace, Cahiers des sciences humaines de l'ORSTOM, Vol. 27. pp. 148-157.

MARIA PREZIOSO,1997. Centralisation urbaine et marchés centraux de l'approvisionnement et de la distribution alimentaire . compartimentation géographique et économique à l' échelle métropolitaine dans les villes de l'Afrique francophones In Collection Aliments dans les villes , Rome, FAO, 44 p.

MARIE (A.) 1995 " Y'a pas d'argent": l'endetté insolvable et le créancier floué, deux figures complémentaires de la pauvreté abidjanaise In Lautier (B.) et SALAMA (sous la direction de) Pauvretés, Revue Tiers-Monde tome XXXVI-n° 142 avril Juin 1995 pp 303-324.

LABAZEE (P.), 1991. Un terrain anthropologique à explorer: l'entreprise africaine in Cahiers d'études africaines, 124,XX1-4, pp 533-552.

PELLISSIER (P.) 2000. Les interactions rurales urbaines - urbaines en Afrique de l'ouest et centrale, Conférence inaugurale présentée au colloque international sur les interactions rurales-urbaines: circulation et mobilisation des ressources Saint louis du Sénégal 26-28 janvier 2000, Bulletin APAD N°19, pp 7-19.

TRIBILLON (J.F), 1997. Aménager les villes africaines pour Développer leurs SADA,. Nouvelles méthodes d'aménagement du front d'urbanisation Rome FAO Revue aliment dans les villes.

TOLLENS (E.) 1997. Les marchés de gros dans les villes africaines. Diagnostic, rôle, avantage et éléments d'étude et de développement, Rome FAO. Collection aliments pour les villes, 24 P.

WILHELM (L.), 1997. Les circuits d' approvisionnement alimentaire des villes et le fonctionnement des marché en Afrique et à Madagascar, Collection aliments dans les villes Ac/03-97F, Rome , FAO,45 P.

B4- RAPPORTS D'ETUDE

ARDITI, (C.) 1975. Les circuits de commercialisation des produits du secteur primaire en Afrique de l'Ouest, Paris SEDES, Ministère de la coopération et du développement, Paris

Arditi (C.), 1999. Du prix de la kola au détournement de l' aide internationale : clientelisme et corruption au Tchad , Paris IEDES, 18 p. multigr .

BERG, E. 1977. Commercialisation, politique des prix et stockage des céréales au Sahel: étude diagnostique, Michigan, Centre de recherches sur le développement économique de l'Université du Michigan, 2 tomes.

COUR, J-M., 1985. Etude d'une image à long terme de l'Afrique subsaharienne, Paris, Rapport à la CEE, (avec 10 rapports annexes), SCET INTER, SCET AGRI, SEDES. 227 p.

COUR, J-M. 1994. Analyse démo-économique rétrospective et esquisse d'image à long terme de l'Afrique de l'Ouest, Paris OCDE/Club du Sahel, WALTPS.

DENÈVE (R.), 1997. Quel développement pour la sécurité alimentaire en Afrique Subsaharienne, note de synthèse du groupe de travail « Enjeux de l'aide au développement du secteur agricole et alimentaire en Afrique subsaharienne » Paris, INTER-RESEAU.

BRICAS (N.),1993. Les caractéristiques et l'évolution de la consommation alimentaire dans les villes africaines, Institut National de la Recherche Agronomique, Montpellier, France,

CIPARISSE,(G.) 1997. Dynamiques foncières et agriculture en zones péri-urbaines. Eléments pour un débat sur de « nouvelles frontières » en Afrique de l'ouest. Rome , FAO.

Moustier, P., 1990. Dynamique du maraîchage périurbain en Afrique subsaharienne. Etudes de cas pour un meilleur diagnostic de l'approvisionnement vivrier des centres urbains. Montpellier, CIRAD/IRAT/Labo agro-éco,

MÜLLER, (J.)1997. Croissance urbaine, sécurité alimentaire et approvisionnement des villes en fruits et légumes au Maroc, programme FAO", approvisionnement et distribution alimentaire" collection "aliments dans les villes", EC/97F- FAO

TAPSOBA (E.k.), 1994. Les politiques de sécurité alimentaire en Afrique de l'Ouest: leçons du passé et perspectives futures, Rome FAO, 99 P.

B5- MEMOIRES ET THESES

BENZ, (H.), 1996. Riz local et riz importé en Afrique: les déterminants de la compétitivité, Paris. EHESS, thèse de doctorat.

MAKAYA, (J.J.), 1996. Importations alimentaires, politiques de stabilisation et urbanisation en Afrique subsaharienne, thèse de doctorat de l'Université de Paris X Nanterre.

PRIOUL, (C.) 1971. Alimentation, approvisionnement et agriculture à Bangui"., thèse de doctorat d'Etat de l'Université de Bordeaux III.

QUARLES VAN UFFORD (P.), 1999. Trade and traders: The market of the cattle market in Benin.,. Thèse de doctorat de l'Université d'Amsterdam.

B6 - COMMUNICATIONS AUX COLLOQUES ET CONFERENCES

DJIRE MOUSSA 2002. *Administration et racket des usagers : le phénomène de la corruption dans les services publics maliens,* Leiden, Colloque international sur la gouvernance urbaine en Afrique , les relations entre services publics et collectifs et les usagers organisé par l'APAD et African Studie Center de Leiden, 22-25 mai.

HAHONOU KOMLAVI, (E.), 2002. *Les pouvoirs publics face à la décentralisation au Niger*, Leiden, Colloque international sur la gouvernance urbaine en Afrique. les relations entre services publics et collectifs et les usagers organisé par l'APAD et l' African studie center de, Leiden 22-25 mai.

LELOUP (F.), MOYART (L.), PECQUEUR (B.) 2003. *Le développement local en Afrique de l' Ouest : Quelle(s) réalité(s) possible (s)*, Paris XIXème journées du développement organisée par le GEMDEV et l'Association tiers-Monde sous le thème Quels acteurs pour Quel développement ? 2-4 juin, 15 p. multigr.

SAKHO PAPE, 2002. *L'imposition du secteur dit informel au système de transport urbain à Dakar : le triomphe de la négociation de l' état au quotidien*, Leiden, **Colloque international sur la gouvernance urbaine en Afrique . les relations entre services publics et collectifs et les usagers** organisé par l'APAD et l' African studie center de Leiden, 22-25 mai 2002.

SNRECH (S.) 1997. *Croissance démographique et développement urbain: impact sur la demande et l'offre alimentaire*, Bilan et perspectives à long terme en Afrique de l' Ouest, Dakar, séminaire sous régional FAO.ISRA « approvisionnement et distribution alimentaires des villes de l' Afrique francophone,14-17 avril 1997. 43 P. multigr.

TOURE GUETONDE, 2003. *Décentralisation et performance des collectivités locales : quelle politique pour la gestion des déchets ménages dans la ville d' Abidjan en Côte d'Ivoire*. Paris, XIXème journées du développement organisée par le GEMDEV et l'Association tiers-Monde sous le thème Quels acteurs pour Quel développement ? 2-4 juin,33p.

C .SUR LE CAMEROUN

C1-OUVRAGES

AERTS(J.J), COGNEAU(D.) HERERA (J.) de MONCHY (G.) ROUBAUD (F.) 2000. L'économie camerounaise un espoir évanoui, Paris, Karthala. 297p.

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

BAYART (J.F.), 1989. L'Etat au Cameroun, Paris, Fayard, 439 p.

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

COURADE (G.), 1974, Atlas Ouest I, République unie du Cameroun, Cartes et documents, Yaoundé, ORSTOM.143 p+ planches

COURADE (G.) 2000, (sous la direction de). Le désarroi camerounais, l'épreuve de l'économie-monde, Paris, Karthala, 284 P.

DONGMO (J.L), 1981. Le dynamisme Bamiléké : La maîtrise de l'espace rurale, Yaoundé, CEPER, Tome 1.

DONGMO (J.L) 1981. Le dynamisme Bamiléké : La maîtrise de l'espace urbain, Yaoundé, CEPER, Tome 2. 293 p.

FRANQUEVILLE (A.), 1973. Yaoundé, construire une capitale, Paris, ORSTOM Editions

FRANQUEVILLE (A.). 2000. Du Cameroun en Bolivie : retour sur un itinéraire, Paris, Karthala, 321 p.

GESCHIERE (P.) et KONINGS (P), 1993. Itinéraires d'accumulation au Cameroun , Paris, Karthala/Leyde, Centre d'études africaines, 393 p.

GUBRY (P.) eds. 1996. Le retour au village. Une solution à la crise économique au Cameroun ? Paris, L'harmattan, MINEREST, IFORD, CEPED, 210 p.

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

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

HENRY (A.), TCHUENTÉ (G.H.), GUILLERME-DIEUMEGARD (P.), 1993. Tontines et Banques au Cameroun, les principes de la société des amis, Paris, Karthala, 166 p.

KOM TCHUENTE (B.) 1996. Développement communal et gestion urbaine au Cameroun ; les enjeux de la gestion municipale dans un système décentralisé, Yaoundé, Editions Clé. 219 P.

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

WARNIER (J.P),1993. L'esprit d'entreprise au Cameroun, Paris, Karthala, 290 p.

C2.PARTIE D'OUVRAGE

ALARY (V.) 1994. Le concept de "l'infériorité du marché": l'exemple du marché du café arabica camerounais pp. 98-111, In: COURADE (G.) (Eds), le village Camerounais à l'heure de l'ajustement, Paris, Karthala.

BIKOÏ (A), 1998. Les productions bananières au Cameroun : étude de cas, PP 89-101 In Picq (C.) Fouré (E.), Frison (E.A) (Editors). Banana and food security Les productions bananières : un enjeu économique majeur pour la sécurité alimentaire, International Symposium, Douala, Cameroun 10 -14 Novembre 1998. K.U Leuven. INIBAP.

COURADE (G), ALARY (V.), 1994. De la libéralisation à la dévaluation. les planteurs attendent leur réévaluation ,pp.184-203, In: **COURADE (G.)**.(Eds.); le village Camerounais à l'heure de l'ajustement, Paris, Karthala,.

DURY (S) BRICAS (N.), TCHANGO TCHANGO (J.) et BIKOÏ (A.) 1998. La consommation et les critères de qualité de plantain à Douala et Yaoundé. PP 507-524 In **Picq (C.) Fouré (E.), Frison (E.A) (Editors)**. Banana and Food security. Les productions bananières : un enjeu économique majeur pour la sécurité alimentaire, International Symposium, Doula, Cameroun 10 -14 Novembre 1998. K.U Leuven, INIBAP.

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

ELOUNDOU (P.),1994. La recomposition des solidarités villes/campagnes avec la cris: rétrécissement du cercle et réciprocité, pp. 221-235, in Courade (G.) (eds), Le village Camerounais à l'heure de l'ajustement, Paris Karthala.

FRANQUEVILLE (A.) 1985. L'offre paysanne en produits vivriers dans le sud-Cameroun **in Bricas et al**, pp. 122-132, Nourrir les villes en Afrique subsaharienne, L'harmattan.

GRANGERET-OWONA (I.) 1994. Les nouvelles pratiques des exploitants agricoles bamiléké sous les effets des ruptures anciennes et de la conjoncture actuelle, pp 99-112. In Courade (G.) (eds), le village Camerounais à l'heure de l'ajustement, Paris Karthala.,

GRANGERET OWONA (I.) 2000. La fertilité des terres bamiléké dans tous ses états pp. 45-69, In COURADE (G.), (sous la direction de). Le désarroi camerounais, l'épreuve de l'économie-monde, Paris, Karthala.

JANIN (P.), 2000. Les ajustements des planteurs et leurs fondements géographiques pp 71-88, In COURADE (G.) 2000, (sous la direction de) Le désarroi camerounais, l'épreuve de l'économie-monde, Paris, Karthala.

ROUBAUD (F.), 1994. Le modèle de développement camerounais 1965-1990: de la croissance équilibrée à la crise structurelle, PP 40- 49 In Courade (G.) (eds.) le village Camerounais à l'heure de l'ajustement, Paris, Karthala.

C3 .ARTICLES DANS LES REVUES SCIENTIFIQUES

COURADE (G.), ELOUNDOU-ENYEGUE (P.), GRANGERET (I.), 1991. L'Union Centrale des Coopératives Agricoles de l'Ouest du Cameroun (UCCAO): de l'entreprise commerciale à l'organisation paysanne, Revue Tiers-Monde, 1991, Tome XXXII, n° 128, pp.887-899.

COURADE (G.) et al, 1991. La liquidation des bijoux du prince : les enjeux de la libéralisation des filières café-cacao au Cameroun. in Politique Africaine N° 44, pp. 131-148.

FOKO (E.) 1999. Le café arabica dans le système de production agricole de l'Ouest Cameroun, Cahiers Agricultures Vol 8, PP. 197-202.

GRANGERET-OWONA (I.) 1995. *De la crise à la dévaluation du FCFA : les évolutions technologiques et sociales de l'Agriculture intensive familiale bamiléké*, In Cahiers Agriculture Volume 4. PP. 45-51

HATCHEU Tchawé (E.) 1994. Quel avenir pour l'exploitation des Bas-fonds de l'ouest du Cameroun après la dévaluation du FCFA ? Yaoundé Les Cahiers d'OCISCA n° 13, Novembre. 31 p.

HATCHEU TCHAWÉ (E), 1999. Vers la fin du café arabica en pays Bamiléké, ouest du Cameroun., Cahiers Agricultures; Volume 8, pp. 498-502

HUGON (P.) 1999. Sortir de la récession et préparer l'après pétrole: le préalable politique. In Courade (G.) et Sindjoun (L.). le Cameroun dans l'entre deux, Politique Africaine N° 62, Paris, Karthala, PP 35-44.

KEGNE FODOUOP,1992. Les problèmes environnementaux dans les grandes villes camerounaises In La situation de l' environnement au Cameroun , Cahiers de la fondation Friedrich Ebert, N° 3 p 7-25.

MARGUERAT (Y.), 1983. Des Montagnards entrepreneurs: les bamiléqués du Cameroun, Cahiers d'études africaines 92, XXIII-4 pp 495-504

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

C4- RAPPORTS D'ETUDE

BANQUE MONDIALE, 1995. *Cameroun, diversité, croissance et réduction de la pauvreté*, Rapport n° 13165-CM, Washington, Banque Mondiale, 195 p.

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

ESCANDE (C.), 1999. *La filière pomme de terre dans les provinces de l'ouest et du nord ouest du Cameroun*, Yaoundé, Association Française des Volontaires du Progrès, 40 p+ 12 annexes, rapport multigr.

HATCHEU Tchawé (E.), 1998. Une évaluation de l'impact de la dévaluation du FCFA sur la production agricole dans la province de l'Ouest du Cameroun, Dschang , Les dossiers du JCAD n°2, 120 p.

INACK INACK (S.), 1997. L' exclusion sociale au Cameroun, Programme des Institutions du travail et du développement. DP/89/1997. ISBN 92-9014-592-7. Genève . OIT

MINAGRI, 1996. Document de position nationale, Yaoundé, Ministère de l'Agriculture. 54 p.

MINAGRI, 1998. Cameroun, Programme Spécial pour la sécurité alimentaire, Programme National et plan d'opération de la phase pilote, Yaoundé, Ministère de l'agriculture, 98 p.

SIMEU KAMDEM (M.) 1996. (sous la coordination de). Etude de la filière manioc au Cameroun, Yaoundé; OCISCA, 94 p. multigr.

TEMPLE (L.) 1999. Le Marché des fruits et légumes au Cameroun Rapport fruit et légume Njombé,, IRAD/CIRAD, 163 p Multigr.

C5.MEMOIRES ET THESES

HATCHEU TCHAWÉ (E), 1993. *Une évaluation socio-économique et écologiques du volet aménagement des bas-fonds du PDRPO*, Dschang OCISCA, mémoire de maîtrise Université de Dschang . 83 P. Multigr.

JANIN (P.) 1995- *l'immuable, le changeant l'imprévu; les économies de plantations bamiléké et bété du Cameroun confrontées aux chocs extérieurs*, Paris, thèse de doctorat de l'Université de Paris V.

KAMOGNE FOKAM (P.), 1989. *La problématique de financement de la petite et moyenne industrie : cas du Cameroun*, Thèse de doctorat de 1^{er} Université de Bordeaux,

KAMWA (P.) 1985. *Monétarisation et tontine dans le processus de financement développement économique l'exemple du Cameroun*,. thèse de troisième cycle de 1^{er} Université d'Orleans

NKAKANOU (Y.) 2000. *Les femmes et la commercialisation des vivres frais au marché B de Bafoussam*, Dschang, mémoire de maîtrise de géographie, de 1^{er} Université de Dschang, 128 p multigr.

C6- COMMUNICATIONS AUX COLLOQUES ET CONFERENCES

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

FOMIN, 2002, *Multiparty municipal administration and corruption in Cameroon today*, Leiden Colloque international la gouvernance urbaine en Afrique. les relations entre services publics et collectifs et les usagers organisé par l'APAD et l' African Studie Center de Leiden, 22-25 Mai.

GRUENAI (M.E), 2002. *Neutraliser le niveau local :l'exemple de la décentralisation du système de santé au Cameroun*, Leiden Colloque international sur la gouvernance urbaine en Afrique. les relations entre services publics et collectifs et les usagers organisé par l'APAD et l' African studies center de Leiden, 22-25 Mai .

HATCHEU TCHAWÉ (E), 1997. *Les stratégies paysannes dans la mutation de l'agriculture à l'ouest du Cameroun. Les atouts et les contraintes après la dévaluation du FCFA*, Yaoundé, deuxièmes journées nationales de la Recherche au Cameroun, 16-18 Avril.

HATCHEU TCHAWÉ (E). MULUH (G) 1998.*Plaidoyer pour la compétitivité de la filière haricot vert au Cameroun*, Dschang, symposium international sur les filières agricoles de l'Afrique subsaharienne face à la mondialisation: Enjeux et perspectives pour le développement économique 19-21 Octobre

HATCHEU TCHAWÉ (E.), 2000. *Déclin de la caféiculture, croissance urbaine et développement du vivrier marchand sur les hautes terres de l'ouest du Cameroun*, Dschang, colloque international sur La caféiculture paysanne sur les hautes terres du Cameroun, 26 -29 Novembre.

HATCHEU TCHAWÉ (E) 2001. *Les producteur Camerounais de café arabica entre la morosité du marché mondial et la demande alimentaire des villes*,

Toulouse, Colloque international, un produit, une filière, un territoire, Toulouse 21-23 mai.

MEDARD (J.F), 2002. La corruption dans les relations entre le personnel médical et paramédical et les usagers de la santé au Cameroun, **Leiden** , Colloque international sur la gouvernance urbaine en Afrique. les relations entre services publics et collectifs et les usagers organisé par l'APAD et l'African studie center de Leiden, 22-25 Mai .

D- SUR DOUALA

D1. OUVRAGES

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

D2- PARTIE D'OUVRAGE

PASSELANDE (V.), 1972. *Le ravitaillement de Douala par voie ferrée*, Travaux et documents de Géographie tropicale n°7, Bordeaux, Talence CEGET, pp. 207-221.

D3- ARTICLES DANS LES REVUES SCIENTIFIQUES

HAERINGER (P.), 1973. Propriété foncière et politiques urbaines à Douala in cahiers d'étude africaines 51 volume. XIII, 3é cahier. Ecoles pratiques des hautes études-, Sixième section: sciences économique, tiré à part, 36 P.

HATCHEU TCHAWÉ (E), 2000. Les commerçants et les transporteurs dans l'approvisionnement vivrier et la distribution à Douala (Cameroun) In Abdou salam Fall, Cheick Gueye Ibrahima Dia (eds) les interactions rurales et urbaines: circulation et mobilisation des ressources, Bulletin de l'APAD N° 19, PP 63-78

D4 - RAPPORTS D'ETUDE

Muller (G.), 1987. Eléments d'une politique de développement et d'exploitation des infrastructures de transport à Douala, communauté urbaine de Douala ,91p multigr.

MINUH, 1982. Schéma directeur de l'aménagement et de l'urbanisme de Douala. Programmation de l'habitat, ministère de l'urbanisme et de l'habitat, direction de l'urbanisme, Yaoundé, 92 p multigr ;

NKENE, (J.B.), 2001. Les étrangers, acteurs de la vie politique camerounaise, l'expérience des immigrants nigériens dans la ville de Douala, Université de Yaoundé II/ GRAPS, 33 p. multigr.

D5-MEMOIRES ET THESES

HATCHEU TCHAWÉ (E.), 1999. *Urbanisation et sécurité alimentaire au Cameroun: L'approvisionnement et la distribution alimentaire à Douala*, Mémoire de DEA de géographie, anthropologie et sociologie du politique : option politique du développement, IEDES, Université de Paris I Panthéon Sorbonne. 108 P.multigr

NZALLA NGANGUE (C.), 2000. *Pauvreté et environnement : l'action anthropique dans les écosystème du bassin atlantique camerounais, le cas de la mangrove à Douala*, mémoire de maîtrise de géographie, facultés des lettres et sciences humaines, université de Dschang. 149 p, multigr.

SADOS TOUNSI, 1996. Urbanisation et crise de transport urbain à Douala : le cas de la zone Nylon, Mémoire de maîtrise de Géographie, Université de Yaoundé 1, 160 p multigr.

Séraphin (G.), 1999. *Vivre à Douala (Cameroun). l'imaginaire et l'action dans une ville africaine.* Paris Thèse de doctorat de l'Université de Paris I. Panthéon-Sorbonne, 462 P.

TRANI (J.F.), 2002. *Etre jeune et survivre à Douala : activité, revenu et position sociales*, thèse de doctorat de l' Université de Paris VII.

D6- COMMUNICATIONS AUX COLLOQUES ET CONFERENCES

HATCHEU TCHAWÉ (E.), 2003. *Gestion des marché et gestion de la ville à Douala : Enjeux et défi de la décentralisation au Cameroun*, Paris, XIXème journées du développement organisée par le GEMDEV et l'Association tiers-Monde sous le thème Quels acteurs pour quel développement? 2-4 juin. 11 p multigr

SAHABANA Maïdadi, 2003. Dakar et DoualaVs Bogota et Curitiba : l'Amérique du Sud , un exemple pour l' Afrique subsaharienne de régulation des transport, Paris, au XIXème journées du développement organisée par le GEMDEV et l' Association tiers-Monde sous le thème Quels acteurs pour Quel développement? 2-4 juin. 15 p. multigr

ANNEXES

ANNEXE 1 : GLOSSAIRE

→APPROVISIONNEMENT ET RAVITAILLEMENT DE LA VILLE

Dans l'analyse des relations ville-campagne et les recherches sur les politiques alimentaires, nous introduisons une différence d'approche entre **ravitaillement** et **approvisionnement** au niveau du fonctionnement et des acteurs majeurs du système. Le terme ravitaillement donnerait une place centrale à la production agricole et aux producteurs ruraux. Celui d'approvisionnement met le citoyen-consommateur et le commerçant grossiste au cœur du dispositif, renversant ainsi la problématique longtemps utilisée en géographie. Le grossiste entrepreneur prend en compte les objectifs du consommateur et met en œuvre des procédures de régulation et de gestion sociales et économiques en vue de **sécuriser** avec des moyens autrement plus efficaces que les producteurs ruraux l'approvisionnement de la ville. Cette stratégie joue sur les complémentarités, les partenariats cimentés dans l'organisation en réseaux permettent ainsi un développement durable .

→CORRUPTION

La corruption évoque un abus d'autorité publique pour des avantages privés. On distingue alors la corruption administrative où le corrupteur donne des pots de vin qui permettent de réduire (ou d'accroître) les coûts ou qui sont imposés par extorsion et pour le corrompu les pots de vin qui permettent un enrichissement illicite. On dissocie la petite corruption administrative (faible prix des pots de vin) impliquant l'ensemble de la population et la grande corruption politico-administrative concernant surtout la haute sphère de l'administration.

Ce phénomène de nature politico-économique trouve son origine dans la mauvaise gouvernance et évolue vers une position plus centrée concernant l'Etat. La recherche des rentes et la corruption réduisent l'innovation, la

compétitivité et la croissance . L'Etat gardien se transforme en Etat prédateur ou en Etat faction à partir du moment où les agents profitent du dysfonctionnement pour s'enrichir.

→CRISE

La notion de crise correspond à la rupture entre une période d'expansion économique et/ou socio-politique et une période d'incertitude et de remise en cause des normes et des valeurs anciennes

→DECENTRALISATION

La décentralisation est mise en avant comme alternatives à la faillite de l'Etat et des approches qui faisaient des appareils étatiques les seuls centres officiels d'impulsion du développement. Elle fait une place capitale à la gestion locale. Il s'agit d'un processus politiques qui permet la répartition équitable des ressources nationales, la réalisation d'un équilibre entre les régions à l'intérieur des Etats et une démultiplication des centres de décision qui contribueraient à réduire la position de trop grande dépendance de certaines régions. on peut néanmoins distinguer trois modèles d'arrangements institutionnels de décentralisation.

1-le premier où le secteur local est soumis à un contrôle excessif, les services administratifs décentralisés ne sont en fait que des ramifications de l'administration centrale.

2-la décentralisations trop laxiste ou chaque échelon sous- national de l'administration est presque souverain et entre en concurrence avec les autres

3- Dans le troisième cas de figure, le secteur local est mal réglementé , les administrations locales ont un certains degré d'autonomie, mais leur rapports avec l'administration centrale sont caractérisés par des incitations aux effets pervers.

→GOVERNANCE URBAINE

Le terme gouvernance est synonyme de gestion efficace d'activité impliquant la recherche du consensus en vu d'obtenir le consentement ou l'assentiment nécessaire à l'exécution d'un programme dans une où de nombreux intérêts arène divergents entrent en jeu. La gouvernance prend acte de la défaillance de l'encadrement étatique et reconnaît des systèmes d'acteurs et des dynamiques sociales. On parle de gouvernance urbaine dans la mesure où le

gouvernement de la ville implique de plus en plus différents types d'organisations : autorité locales, entreprises privées, associations, agences publiques et semi publique. Cette pluralité d'acteurs, d'organisations suggère que la politique locale dépend de plus en plus des d'acteurs non gouvernementaux. .

→ MEGALOPOLISATION

Haeringer définit le terme mégalopolisation comme un processus qui précipite l'ensemble des populations mondiales vers les bassin d'urbanisation, accompagné ou non du mouvement de concentration des pouvoirs économiques et régionaux qui caractérise la métropolisation. La mégalopolisation est caractérisée par le renversement du rapport entre l'économie et la démographie. L'économie apparaît ici comme le produit du fait accompli du rassemblement des hommes sur un territoire. **La fulgurance du phénomène de mégalopolisation se traduit par la misère lancinante des masses citadines et la perte de contrôle du gouvernement sur l'urbain.** Mégalopolisation rime avec paupérisation urbaine, renforcement des inégalités sociales. Augmentation des populations vivant dans des quartiers pauvres subissant la marginalisation et le cumul des handicaps sociaux et environnementaux.

→ VILLE ET CITE DURABLE

Une cité durable est une ville dont le développement social, économique et physique est fait pour durer. C'est une cité améliorée du point de vue de la qualité de la vie, de l'emploi, des ressources et des services que l'on transmet aux générations suivantes sans lui léguer dettes, problèmes. Une cité durable est approvisionnée de façon constante en ressources alimentaires nécessaires pour nourrir ses habitants. Une cité durable cherche les solutions à ses problèmes environnementaux à travers l'utilisation appropriée des ressources techniques et financières fournies par les secteurs public, privé et communautaire grâce à de nouvelles formes de gestion et d'administration locales.

ANNEXE 2 : REPERES HISTORIQUES

1884	Signature du traité germano- dwaala, le Cameroun devient un protectorat allemand les Dwala créent les premières plantations mixtes associant le vivrier aux cultures de rente dans le Mungo et en font historiquement la première zone d'approvisionnement de la ville de Douala
1906	Expropriation des autochtones Douala du plateau Joss
1910	Construction du pont sur le Wouri
1911 :	Le chemin de fer du Nord arrive à Nkongsamba.
1912	Adoption du premier plan d'aménagement de la ville de Douala. Les indigènes doivent laisser la place à la ville européenne. Traumatisme dwala
1914	Début de la première guerre mondiale
1916	Douala perd la fonction de capitale politique au profit de Buéa (A VERIFIER)
1918	Fin de la Première guerre Mondiale et défaite des Allemands Le Cameroun est placé sous tutelle française pour le Cameroun oriental et britannique pour le Cameroun Occidental
1920 :	Douala redevient la capitale politique du Cameroun
1925	La zone de New-Bell est exclue du périmètre urbain de la ville de Douala
1929- 1932 :	Crise économique. Les populations bamiléké acquièrent la propriété d'une bonne partie des plantations paysannes et capitalistes dans le Mungo
1936	Douala perd définitivement sa fonction de capitale politique au profit de Yaoundé
1939 :	Début de la première guerre mondiale

- 1946 Fin de la deuxième guerre mondiale, insertion définitive du Cameroun dans l'économie moderne
- 1947 suppression du laisser-passer et intensification de l'immigration des Bamiléké à Douala
- 1950 Naissance du marché de Koulouloun
- 1955 Réintégration de la zone de New-Bell dans le périmètre urbain de la ville de Douala
- 1956 Début de la rébellion de l'Upc à Douala
- 1957 Début d'occupation de la zone Nylon
- 1958 Construction de premiers hangars au marché de la gare
- 1960 Le Cameroun accède à la souveraineté internationale
- 1961 Réunification : Le Cameroun est une République Fédérale avec deux Etat du Cameroun Occidental et Oriental.
- 1962 Incendie du Marché Congo
Expulsion des vendeurs de plantain et de canne à sucre au marché Koulouloun Création du marché plantain à New-Bell Aéroport
- 1966 Création de l'Union Nationale Camerounaise, parti unique
- 1972 Le Cameroun devient un Etat unitaire à la suite d'un référendum
- 1973 Guerre Israélo- arabe et choc pétrolier et sur liquidité à l' échelle mondiale
- 9 février 1975 Ouverture officielle du marché de New- Deido
- 1980- 1985 5^e et dernier plan quinquennal de développement socio- économique au Cameroun
- 1980 Adoption du Schéma de développement et d'Aménagement urbain de Douala
- 1982 2 Novembre

Démission de Monsieur Hamadou Ahidjo des fonctions de président de la République Unie du Cameroun

6 Novembre

Investiture de Monsieur Paul Biya, premier ministre et successeur constitutionnel comme deuxième président de la République Unie du Cameroun

- 1985 Début de la crise économique au Cameroun
- 1986 Incendie au marché de New-Deido
- 1987 Par Décret présidentiel Douala devient comme Yaoundé la capitale politique, une communauté urbaine . Placé sous l'autorité d'un Délégué du Gouvernement nommé par le Président de la République, elle est composée de 5 communes urbaines d'arrondissement et une commune rurale à Manoka
- 1988 Signature du premier accord de prêt d'ajustement structurel entre le Gouvernement camerounais et les institutions de Bretton Woods (Banque Mondiale et Fonds monétaire International
- 1990
- Ré autorisation du pluralisme politique au Cameroun
 - Adoption de la loi sur la liberté d'association au Cameroun
 - Création du marché de Bonamoussadi
 - Début d'occupation des zones de mangrove Mabanda, Bonamouang, Bonaminkano par les populations pauvres
- 1993 Conception de la grande trame foncière Mbanga Japoma par le Ministère de l'urbanisme et de l'habitat avec l'appui technico-financier de la Coopération Française
- 1990- 1993 Contestations socio-politiques , marqué par les villes -mortes au Cameroun
- 14 Janvier 1994 Première dévaluation du FCFA à Dakar au Sénégal

- 1996 Adoption d' une Nouvelle Constitution prévoyant entre autre la décentralisation
Premières élections multi partisanes au Cameroun.
L'opposition (SDf) est majoritaire dans les conseils municipaux cinq communes urbaines d'arrondissement de Douala
- 1997 Expulsion des vendeurs des fruits et légume du marché de Mboppi
Ouverture et spécialisation du Marché de Sandaga à l'occasion du Jumelage entre Douala et Dakar
- 13 Août 1998 Création de la Société Anonyme de Douala pour la gestion et la commercialisation des parcelles aménagées dans le cadre de grande trame foncière Banga Japoma
- 5 juillet 1999 Interdiction de tout chargement de cars se rendant dans le grand Ouest en dehors de Sodiko à Bonabéri
- 2000 Le Cameroun admis à l' initiative PPTE (Pays Pauvres très endettés) de la Banque Mondiale et du FMI
- 21 avril 2001 Nomination du colonel Edouard Ekotto Etondé comme Délégué du Gouvernement auprès de la communauté urbaine de Douala en Remplacement de monsieur Thomas Tobbo Eyoum
- 30 juin 2002 Deuxième élections municipales pluralistes, victoire et retour du RDPC le parti -Etat à la tête de toutes les mairies d'arrondissement de Douala

ANNEXE 2:

ANNEXE 3 : LES COMPOSANTES TERRITORIALES DES SIX COMMUNES URBAINES D'ARRONDISSEMENT DE DOUALA

➤ Commune urbaine d'arrondissement de Douala 1é

Bali ; Bessengue; Bona Bekombo; Bonadibong; Bonadouma; Bonadoumbè; Bonajinje; Bonalembe; Bonakouanmouang; Bonamikengue; Bonamoudourou; Bonamouti Deido; Bonamouang Akwa; Bonanjo; Bonapriso; Bonateki; Bonatene; Bonantone; Bonejang; Bonelang; Boneleke Akwa; Grands Moulins; Hydrocarbures; Joss; Koumassi; Ngodi; Nkongmondo; Nouvelle zone d'Akwa Nord; Nouvelle zone de New-Deido.

➤Commune urbaine d'arrondissement de Douala 2é :

Aéroport; Barcelone I; Barcelone II; Bonadouma; Congo; Kassalafam; Lagos Market; Lycée de New-Bell; Mbam Ewondo; Ndjong-Mebi; Ngangue; Nkololoum; Prison; Sebenjongo; Source; T.S.F.

➤Commune urbaine d'arrondissement de Douala 3é :

Bessengue; Billongue I et II; Bonadiwoto; Bonangando; Bonaloka; Bonewondo; Brazzaville; Bwang; Cité des Enseignants; Diboum I et II; Japoma; Lendi; Logbaba; Logpom; Madagascar; Mbanga; Mboppi Civil; Ndoghem I; Ndoghem II; Ndogabe; Ndogpassi; Ndogsimbi; Ngodi; Nyalla; Oyack; PK 8; PK 12; PK 17; PK 19; PK 21; PK 27; PKJ 6; Soboum; Tergal; Yansoki; Yassa; Yatchika; Yongyong.

➤Commune urbaine d'arrondissement de Douala 4é (Bonaberi)

Bojongo; Bonamatoumbe; Bonamikano; Bonambappe; Bonassama; Bonendale I; Bonendale II; Djebale I; Djebale II.

➤Commune urbaine d'arrondissement de Douala 5é :

Bepanda Omnisport; Ndogbom I et II; Malangue; Logbessou; Ndokotti; Bepanda (Partie Nord); Bepanda TSF; Ngoma; Bonagang; Bangué; Beedi; Makepe; Ndogbati I (Partie Nord) et II; Kotto; Ndogmbong; Bonamoussadi; Bonabeyike.

➤Commune de Douala Manoka :

Manoka; Cap Cameroun; Komo; Monkoko; Toube.

ANNEXE 4 : LES QUESTIONNAIRES D'ENQUETE

ANNEXE 4.1 : ENQUETE N° 1: ENQUETE AUPRES DES COMMERÇANTS GROSSISTES

Cette enquête auprès des commerçants des vivres frais se situe dans le cadre d'une étude sur le système d'approvisionnement et de distribution alimentaire à Douala. Elle fait partie d'une série d'enquête qui s'adresse aux transporteurs, aux producteurs et consommateurs urbains, aux grossistes et aux détaillants. Elle sera complétée par des récits de vie et des entretiens auprès des différentes catégories d'acteurs y compris les responsables municipaux chargés de la gestion des marchés à Douala. Les données collectées dans le cadre de ces différentes enquêtes seront traitées dans l'anonymat le plus complet et utilisées à des fins strictement scientifiques.

FICHE D'IDENTIFICATION DU (DE LA) GROSSISTE

NUMERO DU DOSSIER _____

Marché fréquenté à Douala -----

Accessibilité du marché

- 1- Route goudronnée en bonne état
- 2- Piste en terre
- 3- Marché isolé
- 4- Route dégradée et mal entretenue

Description de l'espace ou de la boutique de vente

- 1- Espace en pleine air
- 2- Espace dans un hangar
- 3- Boutique construite dans un bâtiment
- 4- Autre à préciser-- -----

Les caractéristiques démographiques du commerçant

1- Sexe

- 1- Masculin
- 2- Féminin

2- Age -----ans

3- Religion

- 1-Protestant
- 2-Catholique
- 3-Mulsuman
- 4-Autre à préciser -----

4- Province d'origine

- 1- Littoral
- 2- Est
- 3- Ouest
- 4- Nord-Ouest
- 5- Sud ouest
- 6- Nord
- 7- Adamaoua
- 8- Extrême nord
- 9- Centre
- 10- Sud

6-Département d'origine _____**7- Situation matrimoniale**

- 1- Marié (e) monogame
- 2- Marié(e) polygame
- 3- Célibataire
- 4- Veuf (ve)
- 5- Divorcé (e)

8- Avez vous été à l'école ?

- 1- Oui
- 2- Non

9- Si oui quel est votre niveau d'instruction

- 1- Primaire
- 2- Niveau troisième
- 3- Niveau bac
- 4- Université sans diplôme supérieur
- 5- Licence
- 6- Autre à préciser _____

10 - Avez- vous des enfants à votre charge ?

- 1- Oui
- 2- Non

11- Si oui combien -----

Nombre de garçon -----

Nombre de fille-----

12 -Est-ce que certains de ces enfants vous aident dans le commerce des vivres ?

- 1- Très souvent
- 2- Quelques fois seulement
- 3- Jamais

Lesquels de vos enfants vous aident le plus

1- Les filles

2- es garçons **13 - Si les enfants vous aident souvent, à quelle période avez-vous recours à leurs services ?**

1- Pendant la période des fêtes de fin d'année

2- Pendant le week-end

3- en période d'abondance

4- pendant les vacances **14- Quel est votre résidence principale ?**

15 - Avez-vous une résidence secondaire?

1-Oui

2- Non **16- Si oui où se trouve-t-elle?**

L'ENTREE DANS LE COMMERCE DES VIVRES ET FINANCEMENT DE L'ACTIVITE**17- Quels sont les principaux produits que vous vendez ?**

1- Les fruits (ananas, avocat, papaye, goyave, citron)

2- Les condiments

3- Les tubercules (manioc , ignames blancs, ignames jaunes, patates, macabo, taro etc.)

4- La banane

5- Le plantain

6- Les cultures maraîchères (tomate, poireau, poivron, persil, haricot vert etc.)

7- Le maïs

8- Le haricot

9- La pomme de terre

10- Autres à préciser **18- Depuis combien d'année est ce que vous vendez ce produit ?**

----- ans

19-Avez - vous exercé une autre activité avant de vous engager dans la vente des vivres

1-Oui

2-Non

20- Si oui laquelle ?-----

21- Comment avez- vous commencé dans le commerce des vivres ?

- 1- J'ai commencé avec une économie personnelle
- 2- C'est mon mari qui m'a donné le capital de départ
- 3- C'est un membre de la famille qui m'a donné le capital de départ
- 4- autre à préciser ----- -

22- Si vous avez commencé avec une économie personnelle comment avez vous fait ?

- 1- J'ai bénéficié mon tour de tontine
- 2- J'avais une épargne dans une tontine
- 3- j'ai acheté l'argent dans une tontine
- 4- j'avais une épargne dans une banque (BICEC, Crédit Lyonnais, SGBC,)
- 5- j'avais une épargne à la coopérative d'épargne
- 6- J'ai eu un crédit à la banque
- 7- J'ai eu un crédit à la coopérative
- 8- J'ai eu un crédit à la caisse populaire
- 9- J'ai épargné progressivement à la maison
- 10- j'avais confié mon argent à un membre de ma famille (soeur, frère, père, mère, ami)
- 11- j'ai gagné au jeu hasard
- 12- J'ai gagné à la Loterie Nationale
- 13- j'ai gagné au PMUC
- 14- autre à préciser -----

23- Si vous avez eu un crédit, avez-vous déjà remboursé ?

- 1- Totalement
- 2- Une partie seulement
- 3- Pas du tout

24- Si vous n'avez pas encore remboursé , quelles sont les raisons ?

- 1- J'ai encore du temps
- 2- J'ai reconduit avec pourcentage
- 3- Le commerce ne marche pas bien
- 4- Autre à préciser

25- Avez-vous connu des périodes d'interruption dans votre activité ?

- 1-oui
- 2-non

Si oui

26- Quelle a été la durée de cette interruption ? ----- années

27-Quelle était la cause de cette interruption d'activité ?

- 1- Maladie
- 2- Problème financier
- 3- Problème de famille

4- Réorientation vers une autre activité

5- Autre à préciser -----

28-Pourquoi avez vous choisi de recommencer dans cette même activité ?

1- Parce que j'avais des clients surs

2- Parce qu'il ne faut un capital de départ très important

3- Parce que j'avais toujours la confiance de mes anciens partenaires

4- Autre à préciser -----

29 - Comment avez-vous financé la reprise après l'interruption ?

1-J'avais des réserves de fonds

2-j'ai eu une aide

3- j'ai fait un emprunt

4- J'ai fait jouer mes relations personnelles

5- autre à préciser _____

30- Est-ce que vous appartenez à une ou plusieurs organisations ?

1-Une seule

2-Plusieurs

3- Aucune

31- Si Oui quelle en est la nature ? (remplir le tableau ci-dessous svp)

Nature de l'organisation	Lieu du siège	Périodicité des réunions (1)	Taux de cotisation (en FCFA)	Epargne		Crédit	
				durée	montant	Montant	Délai
Association des grossistes ou des transporteurs							
Tontine des grossistes ou des transporteurs							
Tontine familiale							
Coopérative							
Tontine du parti							
Autre à préciser							

- Périodicité

1- Tous les jours

2- Une fois par semaine

3- Une fois par mois

4- Toutes les deux semaines

5- Deux fois par semaines

6- Autre à préciser -----

32- Si vous appartenez à une association ou à une tontine des commerçants estimez vous que l'association ou la tontine répond à vos attentes ?

- 1- Un peu seulement
- 2- Pas du tout
- 3- Entièrement

33-Quel aspect de votre association ou de votre tontine des vendeurs du marché vous satisfait le plus ?

- 1- La tontine elle-même
- 2- Les possibilités de crédit
- 3- Les possibilités d'épargne
- 4- L'assistance aux membres pour les funérailles, baptêmes et naissances
- 5- L'appui des membres en cas de difficultés commerciales
- 6- Autre à préciser -----

34- Par contre est ce qu'il y a des aspects pour lesquels vous avez des reproches

- 1-oui
- 2-Non

35-Lesquels ?

- 1- L'incapacité de l'association à influencer les prix
- 2- L'incapacité à agir sur les taxes
- 3- L'indifférence aux tracasseries sur les routes
- 4- Autres à préciser -----

36- Si non, y a t-il sur le marché à Douala ou ailleurs quelqu'un ou quelqu'une qui exerce une certaine influence sur la commercialisation des vivres dans votre secteur

- 1-Oui
- 2-Non

37- Si oui parlez de cette personne

38- Est-ce que vous avez une ou plusieurs personnes que vous employez ?

- 1-Oui
- 2- Non

39- Si oui combien de personnes _____

40-Avez-vous un magasin de stockage sur le marché de Douala

- 1- Oui
- 2- Non

41-Si non avez vous un représentant ou un correspondant sur le marché de Douala

- 1- Oui
2- Non

SYSTEME D'APPROVISIONNEMENT ET RELATIONS ENTRE LES GROSSISTES ET LES TRANSPORTEURS

42-Où est ce que vous achetez vos produits ?

N°	Marché Fréquenté	Rythme de fréquentation (2)	Produits achetés (3)	Quantité achetée par voyage	A qui (4)	Moyen de transport (5)
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						

Modalités

(2) Rythme d'approvisionnement (3) Produits achetés

- 1- Une fois par semaine 1- Les fruits (ananas, avocat, papaye, goyave,)
2- Une fois par mois 2- Les condiments
3- Deux fois par mois 3- Les tubercules
4- Autre à préciser 4 - La banane _____
5- Le plantain
6- Les cultures maraichères ,
7- Le maïs
8- Le haricot
9- La pomme de terre

(4)A qui ? (5)Moyen de transport

- 1- Au revendeur 1-Taxi brousse
2- A un sémi grossiste 2- Taxi de ville
3- A un producteur urbain 3- Camionnette
4- A un producteur de brousse 4 - Camion

43- Est ce que vous faites vous-même les achats ?

- 1- Quelque fois seulement
2- Très souvent
3- Toujours
4- Jamais

44-Si non comment est ce que vous faites ?

- 1- J'ai des employés à qui je confie de l'argent
2- Les producteurs viennent me proposer leur marchandises
3- Je travaille avec des rabatteurs

(1) type de véhicule (2) Etat à l'achat (3) Type de financement

- 1- Pick-up (Toyota) 1- Neuf maison 1- achat au comptant
 2- Pick-up (Peugeot) 2- Occasion de Belgique 2- achat à crédit
 3- Camionnette Toyota 3- Occasion locale 3- Moitié au comptant
 4- Camion Toyota 4- Epave reconstituée et moitié à crédit
 5- Camion Mercedes 5- autre à préciser 4- autre à préciser

52- Si Vous n'avez pas de véhicule comment faites-vous ?

- 1- Je loue un camion
 2- Je charge dans un véhicule de transport
 3- Je pratique la colocation
 4- Autre à préciser-----

53- Si vous louez quelles sont les modalités de location ?

- 1- Je paie par colis
 2- je paie en fonction du poids
 3- je paie en fonction de la nature du produit
 4- je paie en fonction de la distance
 5- autre à préciser-----

54-A quel moment payez-vous le transporteur ?

- 1- Au départ
 2- A l'arrivée
 3- Moitié au départ et moitié à l'arrivée
 4- Autre à préciser-----

55- Est ce que vous êtes lié à un transporteur particulier ?

- 1-oui
 2-non

56- Si oui le contrat est oral ou écrit ?

- 1-Oral
 2-Ecrit

57- Si non comment faites-vous ?

- 1- Je négocie en route
 2- Je prends contact avec un propriétaire
 3- J'attends le jours du marché
 4- Autre à préciser-----

58 Quel genre de relation avez- vous avec vos fournisseurs?

- 1- Strictement des relations d'affaire
 2- De relations de famille
 3- Des relations d'amitié
 4- Des affinités ethniques

5- Autre à préciser-----

59 - Est ce qu'il vous arrive de faire des avances de fonds à vos fournisseurs

- 1-Très souvent
- 2- Quelques fois seulement
- 3- Jamais

60-Si oui à quel moment le faites vous ?

- 1- Pendant la période des cultures
- 2- Pendant la période de récolte
- 3- Pendant les fêtes de fin d'année
- 4- Autre à préciser-----

61-Est ce qu'il arrive que votre fournisseur vous accorde certaines facilités ?

- 1-oui
- 2-Non

62-Si oui lesquelles ?

- 1- Echéances de paiement
- 2- Des compléments de marchandises en terme de cadeau
- 3- A nouer des relations avec d'autres fournisseurs
- 4- A résoudre certains problèmes de famille ,

63 Est ce qu'il vous arrive de faire des commissions en ville pour votre fournisseur ?

- 1-Oui
- 2-Non

64- Si oui de quel genre de commission s'agit- il ?

- 1- Des achats des produits en ville
- 2- Transport de courrier ou de message en ville
- 3- Intervention dans l'administration en ville
- 4- Autre à préciser-----

65 - Par contre est qu'il vous arrive de traiter d'autres questions que les affaires avec votre fournisseur ?

- 1- De temps en temps
- 2- Assez souvent
- 3- Jamais

66 - Si vous traitez d'autres questions que les affaires avec votre fournisseur, de quels types de question s'agit-il ?

- 1- Assistance en cas de maladie
- 2- Participation aux funérailles
- 3- Participation aux mariages
- 4- Contact avec les médecins en ville
- 5- Contact avec les guérisseurs au village
- 6- Autre à préciser - _____

LES STRATEGIES DE VENTE

67- Avez- vous un marché particulier sur lequel vous vendez vos produits à Douala ?

- 1-Oui
- 2-Non

68- Si oui le quels ?

- 1- Marché de la gare
- 2- Marché central
- 3- Marché Koulouloum
- 4- Marché de Madagascar
- 5- Marché de Deido
- 6- Marché de Bonabéri
- 7- Marché de Mbopi
- 8- Marché de l'aéroport
- 9- Marché de Cité- sic
- 10- Marché de Bonéwanda
- 11- Autre à préciser

69- Pour quelles raisons vendez - vous uniquement sur ce marché ?

- 1- Les contraintes administratives
- 2- la spécialisation de ce marché
- 3- La parfaite connaissance de ce marché
- 4- La présence des mes principaux clients
- 5- Autres à préciser

70-Avez - vous un ou plusieurs partenaires sur ce marché

- 1- Un partenaire
- 2- Plusieurs partenaires

71-Quels types de relations avez- vous avec ces partenaires ?

- 1- Des relations purement commerciales
- 2- Des relations de familles
- 3- Des relations d'amitié
- 4- Autre à préciser-----

72- Est ce qu'il vous arrive de vendre à crédit à vos clients ?

- 1- Très souvent
- 2- Quelques fois
- 3- Jamais

73 -Si vous vendez à crédit quelles sont les échéances ?

- 1- Une semaine
- 2- Deux semaines
- 3- Un mois
- 4- Autre à préciser-----

74-Par contre est- ce qu'il arrive que vos clients vous donnent des avances ?

- 1-Oui
- 2-Non

75- Quelle est la durée de séjour pour un voyage à Douala ?

- 1- Un jour
- 2- Deux jours
- 3- Une semaine
- 4-Autre à préciser-----

76- Est ce qu'il vous arrive de ne pas vendre tous vos produits ?

- 1- Très souvent
- 2- Quelque fois
- 3- Jamais

77 - Que faites - vous quand vous ne vendez pas tous vos produits ?

- 1- Je les ramène
- 2- je les détruis
- 3- Je les donne à crédit à mes clients
- 4- Autre à préciser-----

78- En dehors de Douala est -ce que vous vendez dans d'autres ville ?

- 1-Oui
- 2-Non

79- Si oui dans quelles autres villes vendez vous vos produits ?

- 1- Yaoundé
- 2- Libreville
- 3- Bafoussam
- 4- Dschang
- 5- Autre à préciser-----

80- Est ce que vous avez un calendrier de fréquentation de différents marchés ?

- 1- Oui
- 2- Non

81- Si oui quel sont les facteurs qui orientent vos déplacements ?

- 1- Le niveau des prix de vente sur le marché
- 2- L'état des routes vers la ville
- 3- La distance
- 4- La connaissance du marché
- 5- autre à préciser-----

LES RAPPORTS ENTRE LES TRANSPORTEURS ET LES AGENTS DE L'ETAT**82- Parmi les charges que vous avez à supporter quels sont les plus importantes ?**

- 1- Les charges fiscales
- 2- Les salaires des employés
- 3- L'entretien des véhicules
- 4- Autre à préciser-----

83- Y-a t il une catégorie d' agents de l'Etat donc vous appréciez les services ?

- 1- Oui
- 1- Non

84- Si Oui lesquels ?

- 1- Les agents de police
- 2- Les gendarmes
- 3- Les agents des postes de péage
- 4- Les percepteurs d'impôt
- 5- Les douaniers
- 6- Autre à préciser-----

85- Par contre y en a t-il dont l'intervention est néfaste pour vos activités ?

- 1- Oui
- 2- Non

86- Quels sont les catégories dont les activités sont néfastes pour vous ?

- 1- Les agents de police
- 2- Les gendarmes
- 3- Les agents des postes de péage
- 4- Les percepteurs d'impôt
- 5- Les douaniers
- 6- Autre à préciser-----

87- Quelles appréciations faites vous de l'institution du péage sur les grands axes routiers

- 1- C'est une bonne chose
- 2- C'est un impôt de plus
- 3- Le péage ne sert à rien

88- Pensez- vous que les routes sont mieux entretenues depuis l'institution du péage ?

- 1- Parfaitement
- 2- Pas du tout
- 3- Un tout petit peu

89-Qu'est ce que vous reprochez le plus au péage ?

- 1- Les pertes de temps
- 2- Les dépenses supplémentaires qu'il engendre
- 3- Les dégâts causés aux véhicules par les dos d'âne
- 4- Autre à préciser-----

90- Seriez- vous disposez à payer un impôt supplémentaire pour la construction des nouvelles routes ou pour l'aménagement des marchés ?

- 1- Oui
- 2- Non
- 3- Je ne sais pas

91- Par contre accepteriez - vous de payer de nouveaux impôts pour entretenir les routes des marchés de brousse ?

- 1- Oui
- 2- Non

92-Vous est-il arrivé de contribuer à la construction ou à l'entretien de certaines routes ou des marchés?

- 1- Oui
- 2- Non

93- Si oui dans quelle cadre ?

- 1- Comité de développement du quartier
- 2- Comité de développement du village
- 3- Dans le cadre des actions personnelles
- 4- Autre à préciser

Merci pour votre collaboration

ANNEXE 4.2 : ENQUETE N° 2: ENQUETES AUPRES DES CHAUFFEURS

Cette enquête auprès des transporteurs se situe dans le cadre d'une étude sur le système d'approvisionnement et de distribution alimentaire à Douala. Elle fait partie d'une série d'enquêtes qui s'adresse aux grossistes et aux détaillants. Elle sera complétée par des récits de vie et des entretiens auprès des différentes catégories d'acteurs y compris les responsables municipaux chargés de la gestion des marchés à Douala. Les données collectées dans le cadre de ces différentes enquêtes seront traitées dans l'anonymat le plus complet et utilisées à des fins strictement scientifiques.

NUMERO DU DOSSIER _____

Nom du transporteur, -----

Appartenance ethnique-----

Type de transport pratiqué

- 1- Transport urbain
- 2- Transport interurbain
- 3- Autre à préciser

Lieu de résidence -----

LES CARACTERISTIQUES DEMOGRAPHIQUES DU TRANSPORTEUR**1- Sexe**

- 1- Masculin
- 2- Féminin

2- Age -----ans

3- Religion

- 1- Protestant
- 2- Catholique
- 3- Mulsuman
- 4- Autre à préciser -----

4- Province d'origine

- 1- Littoral
- 2- Est
- 3- Ouest
- 4- Nord-Ouest
- 5- Sud ouest
- 6- Nord
- 7- Adamaoua

- 8- Extrême nord
- 9- Centre
- 10- Sud

6-Département d'origine _____

7- Situation matrimoniale

- 1- Marié (e) monogame
- 2- Marié(e) polygame
- 3- Célibataire
- 4- Veuf (ve)
- 5- Divorcé (e)-

8- Avez vous été à l'école ?

- 1-Oui
- 2-Non

9- Si oui quel est votre niveau d'instruction ?

- 1- Primaire
- 2- Niveau troisième
- 3- Niveau bac
- 4- Université sans diplôme supérieur
- 5- Licence
- 6- Autre à préciser _____

SITUATION DANS L'ACTIVITE DE TRANSPORT

10- Depuis combien de temps faites vous le transport ?
Ans

11- Avez vous exercez une autre activité avant de devenir chauffeur ?

- 1- Oui
- 2- Non

12- Si oui laquelle ?

Amener l'enquêté à raconter les différentes étapes de son parcours

13- Par contre avez fait un autre type de transport dans le passé ?

- 1- Oui
- 2- Non

14- Si oui lequel

(1) type de véhicule 2) Etat à l'achat (3) Type de financement

- 1- Pick-up (Toyota) - Neuf maison 1- achat au comptant
 2- Pick-up (Peugeot) 2- Occasion de Belgique 2- achat à crédit
 3- Camionnette 3- Occasion locale 3- Moitié au comptant
 4- Camion Toyota 4- Epave reconstituée et moitié à crédit
 5- Camion Mercedes 5- autre à préciser 4- autre à préciser
 6- Minibus
 7- Autre à préciser

20- Qui est responsable de l'entretien de votre véhicule ?

- 1- Le propriétaire
 2- le chauffeur
 3- le convoyeur
 4- Autre à préciser

21-Avez vous un contrat permanent d'entretien de vos véhicules ?

- 1- Oui
 2- Non

22--Si Non comment faites-vous ?

- 1- Je ne vais chez le réparateur que quand j'ai des pannes
 2- Je vais chez le réparateur quand ma trésorerie est bonne
 3- Je vais chez le réparateur quand le véhicule est très sollicité
 4- je vais chez le réparateur quand j' ai un bon contrat
 5- Autre à préciser

23-Comment faites vous pour les pièces de rechanges ?

- 1- je fais des réserves
 2- je n'en achète qu'en cas de besoin
 3- Autre à préciser

24- Avez vous des exigences particulière pour vos pièces de rechange ?

- 1- Oui
 2- Non

25- Si oui comment faites-vous ?

- 1- Je n'achète que des pièces neuves d'origine
 2- je n'achète que les occasions d'origine
 3- Je n'achète que les pièces neuves de fabrication locale
 4- Autre à préciser

26-Si non comment est ce que vous procédez ?

- 1- Je n'achète que certaines pièces neuves d'origine
 2- Je n'achète que certaines pièces occasion d'origine
 3- Je n'achète que certaines pièces de fabrication locale
 4- J'achètes des épaves que je dépèce au fur et à mesure

27-Est-ce que vous transportez des vivres ?.

- 1- Oui
- 2- Non

**28-Si oui quels type de produits transportez-vous de préférence ?
(classer SVP)**

- 1- La banane plantain
- 2- Le maïs
- 3- Le haricot
- 4- La pomme de terre
- 5- Les tubercules (ignames, macabo, taro manioc etc.)
- 6- Les cultures maraichères (choux - tomate - poireau, carotte, etc.)
- 7- Les fruits (ananas, oranges, goyaves, avocat papaye etc .)
- 8-Autres à préciser

29- Sur quel marchés travaillez-vous Douala

- 1- Marché Centrale à New-Bell
- 2- Marché Kouloulom
- 3- Marché de la gare
- 4- Marché Deido
- 5- Marché madagascar
- 6- Marché Sandaga
- 7- Marché Mboppi
- 8- autre à préciser-----

30-Avez des raisons particulières de travailler sur ce (s) marché ?

- 1- Oui
- 2- Non

31- Si Oui lesquelles ?

- 1- la spécialisation du marché
- 2- la bonne qualité de routes
- 3- les bonnes relations avec les commerçants
- 4- La bonne gestion des espaces et des parking
- 5- le comportement des déchargeurs et des commercants
- 6- autre à préciser

32- Est ce qu'il ya des marché à Doula sur lesquels vous ne vendez pas

- 1- Oui
- 2- Non

33- Si oui le (s) quel (s) ?

- 1- Marché Centrale à New-Bell
- 2- Marché Kouloulom
- 3- Marché de la gare
- 4- Marché Deido
- 5- Marché madagascar
- 6- Marché Sandaga
- 7- Marché Mboppi

34- Pourquoi vous ne vendez pas sur ces marché ?

- 1- les difficultés de stationnement
- 2- Le mauvais Etat des routes
- 3- le mauvais comportement des commerçants et des déchargeurs
- 4- la brutalité des policiers
- 5- le taux élevé des taxes
- 6- autre à préciser_____

35-Est ce qu'il y a des zones où vous travaillez le plus ?

- 1- Oui
- 2- Non

36-Si oui lesquelles ?**37-Comment est ce que vous travaillez avec les commerçants des vivres frais ?**

(amener votre enquête à raconter)

- 1- Tout se négocie sur le marché
- 2- Le commerçant me contacte par téléphone
- 3- J'ai des contrats avec certains commerçants
- 4- Mon chauffeur ou mon démarcheur se débrouillent pour trouver du travail
- 5- Autre à préciser

38-Quel est la nature des contrats qui vous lie à vos partenaires commerçants ?

- 1- Il s'agit des contrats écrits
- 2- Il s'agit des contrats verbaux
- 3- On fait des arrangements au cas par cas
- 4- Autre à préciser

39-Quels sont les modalités de travail avec vos partenaires commerçants ?

- 1- Location par voyage
- 2- Location selon la durée de l'opération
- 3- Négociation par colis
- Autre à préciser

40-Quand un commerçant vous confie ses marchandises, qui a la charge des frais ?

- 1- Tous les frais sont à la charge du commerçant
- 2- Tous les frais sont à la charge du transporteur
- 3- Les frais sont partagés
- 4- Autre à préciser

41- Quels sont les frais à la charge du commerçant ?

- 1- Le chargement au départ
- 2- Le déchargement à l'arrivée
- 3- Le carburant et les lubrifiants
- 4- Les frais de péages
- 5- Les frais de route (police)

6- Autre à préciser

42- Quels sont les frais à la charge du transporteur ?

- 1- Le chargement au départ
- 2- Le déchargement à l'arrivée
- 3- Le carburant et les lubrifiants
- 4- Les frais de péages
- 5- Les frais de route (police)

6- Autre à préciser-----

43- Est ce qu'il y a des commerçants avec qui vous aimez le plus travailler ?

- 1- oui
- 2- Non

44- Si oui lesquels ?

- 1- Ceux qui sont de mon village
- 2- Mes anciens clients
- 3- Ceux qui vendent certains type de produits
- 4- Ceux qui travaillent sur des bonnes routes
- 5- Autre à préciser

45- Est ce que vous pratiquez des taux fixes ?

- 1- Oui
- 1- Non

46- Si oui quels sont les critères sur lesquels vous vous basez pour fixer vos prix ?

- 1- La distance
- 2- L'état de routes
- 3- La nature de la marchandise
- 4- La quantité de la marchandise à transporter
- 5- Autre à préciser-----

LES RAPPORTS ENTRE LES TRANSPORTEURS ET LES AGENTS DE L'ETAT
47- Parmi les charges que vous avez à supporter quelles sont celles les plus importantes ?

- 1- Les charges fiscales
- 2- Les salaires des employés

3- L'entretien des véhicules

4- Autre à préciser-----

48-Y a -t- il une catégorie des agents de l'Etat dont vous appréciez les services ?

1-Oui

2- Non

49- Si Oui lesquels ?

1- Les agents de police

2- Les gendarmes

3- Les agents des postes de péage

4- les percepteurs d'impôt

5- Les douaniers

6- Autre à préciser-----

50-Par contre y a- t- il dont l'intervention est néfaste pour vos activités ?

1- Oui

2- Non

51- Quels sont les catégories dont les activités sont néfastes pour vous ?

1- Les agents de police

2- Les gendarmes

3- Les agents des postes de péage

4- Les percepteurs d'impôt

5- Les douaniers

6- Autre à préciser

52-Quelles appréciations faites vous de l'institution du péage sur les grands axes routiers ?

1- C'est une bonne chose

2- C'est un impôt de plus

3- Le péage ne sert à rien

4- Autre à préciser

52- Pensez vous que les routes sont mieux entretenues depuis l'institution du péage ?

1- Parfaitement

2- Pas du tout

3- Un tout petit peu

53-Qu'est ce que vous reprochez le plus au péage ?

- 1- Les pertes de temps
- 2- Les dépenses supplémentaires qu'il engendre
- 3- Les dégâts causés aux véhicules par les dos d'âne
- 4- Autre à préciser

54-Seriez vous disposez à payer un impôt supplémentaire pour la construction des nouvelles routes ?

- 1- Oui
- 2- Non

55- Par contre accepteriez vous de payer de nouveaux impôts pour entretenir les routes?

- 1- Oui
- 2- Non

56-Vous est-il arrivé de contribuer à la construction ou à l'entretien de certaines routes ?

- 1- Oui
- 2- Non

57- Si oui dans quel cadre ?

- 1- Comité de développement du quartier
- 2- Comité de développement du village
- 3- dans le cadre des actions personnelles
- 4- autre à préciser-----

Merci pour la collaboration

ANNEXE 4.3 : QUESTIONNAIRE : ENQUETE AUPRES DES DETAILLANT(E) S ET DES VENDEUR(E)S DE RUE

Cette enquête auprès des vendeurs des vivres se situe dans le cadre d'une étude sur le système d'approvisionnement et de distribution alimentaire à Douala. Elle fait partie d'une série d'enquête qui s'adresse aux producteurs et consommateurs urbains, aux grossistes et aux transporteurs. Elle sera complétée par des récits de vie et des entretiens auprès des différentes catégories d'acteurs y compris les responsables municipaux chargés de la gestion des marchés à Douala. Les données collectées dans le cadre de ces différentes enquêtes seront traitées dans l'anonymat le plus complet et utilisées à des fins strictement scientifiques

Quartier de résidence à Douala.....

Marché fréquenté -----

Accessibilité du marché

- 1- Route goudronnée en bonne état
- 2- Piste en terre
- 3- Marché isolé
- 4- Route dégradée et mal entretenue

Grand marché urbain le plus proche-----

Description de l'espace ou de la boutique de vente

- 1- Espace en pleine air
- 2- Espace dans un hangar
- 3- Boutique construite dans un bâtiment
- 4- Autre à préciser-- -----

LES CARACTERISTIQUES DEMOGRAPHIQUES

Nom du (de la) commerçant(e), -----

4- sexe

- 1- Masculin
- 2- Féminin

5- Age -----

6-Religion

- 1-Protestant
- 2-Catholique
- 3-Mulsuman
- 4-autre à préciser -----

7- Province d'origine

- 1- Littoral
- 2- Est
- 3- Ouest
- 4- Nord-Ouest
- 5- Sud ouest
- 6- Nord
- 7- Adamaoua
- 8- Extrême nord
- 9- Centre
- 10- Sud

8-Département d'origine _____**9- Situation matrimoniale**

- 1- Marié (e) monogame
- 2- marié(e) polygame
- 3- Célibataire
- 4- Divorcé (e)
- 5- Veuf (ve)

10- Avez vous été à l'école

- 1- Oui
- 2- Non

11- Si oui quel est votre niveau d'instruction

- 1- Primaire
- 2- Niveau troisième
- 3- Niveau Bac
- 4- Université sans diplôme supérieur
- 5- Licence
- 6- Autre à préciser _____

12 - Avez- vous des enfants à votre charge ?

- 1- Oui
- 2- Non

13- Si oui combien -----

Nombre de garçon -----

Nombre de fille-----

14- Est-ce que certains de ces enfants vous aident dans la vente des vivres ?

- 1- Très souvent
- 2- Quelques fois seulement
- 3- Jamais

15- Si les enfants vous aident souvent, à quelle période avez-vous recours à leurs services ?

- 1- Pendant la période des fêtes de fin d'année
- 2- Pendant le week-end
- 3- En période d'abondance
- 4 - Pendant les vacances

16- Parmi ces enfants lesquels vous aident le plus ?

- 1- Les filles
- 2- Les garçons

L'entrée dans l'activité de vente et financement

16- Quels sont les principaux produits que vous vendez ? (Plusieurs réponses sont possibles classer les produits par ordre d'importance svp)

- 1- Les fruits
- 2- Les tubercules
- 3- Le plantain
- 4- Les cultures maraîchères
- 5- Le maïs
- 6- Le haricot
- 7- La Pomme de terre

17 - Depuis combien d'année est ce que vous vendez ces produits ?

----- ans

18 -Avez - vous exercé une autre activité avant de vous engager dans la vente des vivres ?

- 1-Oui
- 2-Non

19- Si oui laquelle ?-----

- 1- Secteur public
- 2- Secteur privé

20- Comment avez- vous commencé dans la vente des vivres ?

- 1- J'ai été lancé par une connaissance grossiste
- 2- J'ai commencé avec une petite économie personnelle
- 3- C'est mon mari qui m'a donné le capital de départ
- 4- C'est un membre de la famille qui m'a donné le capital
- 5- autre à préciser-----

21- Si vous avez commencez avec une économie personnelle comment avez vous fait ?

- 1- J'ai bénéficié mon tour de tontine
- 2- J'avais une épargne dans une tontine
- 3- j'ai acheté l'argent dans une tontine
- 4- j'avais une épargne dans une banque (BICEC, Crédit Lyonnais, SGBC,)
- 5- j'avais une épargne à la coopérative d'épargne
- 6- J'ai eu un crédit à la banque
- 7- J'ai eu un crédit à la coopérative
- 8- J'ai eu un crédit à la caisse populaire
- 9- J'ai épargné progressivement à la maison
- 10- j'avais confié mon argent à un membre de ma famille (soeur, frère, père, mère, ami)
- 11- j'ai gagné au jeu hasard
- 12- J'ai gagné à la Loterie Nationale
- 13- j'ai gagné au PMUC
- 14- autre à préciser -----

 22- Si vous avez eu un crédit, avez-vous déjà remboursé ?

- 1- Totalement
- 2- Une partie seulement
- 3- Pas du tout

23- Si vous n'avez pas encore remboursé quelles sont les raisons ?

- 1- J'ai encore du temps
- 2- J'ai reconduit avec pourcentage
- 3- Le commerce ne marche pas bien
- 4- Autre à préciser-----

25- Avez-vous connu des périodes d'interruption dans votre activité ?

- 1- Oui
- 2- Non

26 -Si oui Quelle a été la durée de cette interruption ?

----- année

27- Quelle était la cause de cette interruption ?

- 1- Maladie
- 2- Faillite pour cause de mauvaise gestion
- 3- Problème de famille
- 4- Réorientation vers une autre activité
- 5- Autre à préciser -----

28- Pourquoi avez vous choisi de recommencer dans cette même activité ?

- 1- Parce que j' avais des clients surs
- 2- Parce qu'il ne faut pas un capital de départ très important
- 3- Parce que j'avais toujours d la confiance de mes anciens fournisseurs
- 4- Parce que je pouvais compter sur le soutien de mes amis du marché
- 5- Autre à préciser -----

29- Comment avez financé la reprise après l'interruption ?

- 1- J'avais des réserves de fonds
- 2- J'ai eu une aide familiale
- 3- J'ai fait un emprunt à la banque
- 4- J'ai fait un emprunt à la tontine
- 5- J'ai fait un emprunt à la coopérative
- 6- J'ai fait jouer mes relations personnelles
- 7- Autre à préciser -----

30- Est-ce que vous appartenez à une ou plusieurs organisations ?

- 1- Une seule
- 2- Plusieurs
- 3- Aucune

31- Dans quel domaine intervient l'association à laquelle vous appartenez

- 1- La fixation des prix
- 2- La réduction des taxes
- 3- L'entraide entre les membres
- 4- La salubrité et la gestion du marché
- 5- Autre à préciser-----

32- Remplir le tableau ci-dessous svp

Nature de l'organisation	Périodicité des réunion (1)	Taux de cotisation (en FCFA)	Epargne		Crédit	
			montant	Durée	montant	déla
Association des vendeurs du marché (GIE)						
Tontine des vendeurs du marché						
Tontine de familiale						
Association du quartier						
Coopérative						
Tontine du parti						
Autre à préciser						

Modalités**- Périodicité**

- | | |
|-----------------------------|---------------------------|
| 1- Tous les jours | 5- Deux fois par semaines |
| 2- Une fois par semaine | 6- Autre à préciser ----- |
| 3- Une fois par mois | --- |
| 4- Toutes les deux semaines | |

33- Si vous appartenez à une association ou à une tontine du marché ou tiennent os réunions ?

- 1- Dans une boutique du marché
- 2- Chez un vendeur proche du marché
- 3- Dans une salle loué
- 4- Autre à précise-----.



34- L'association (GIE) ou la tontine des vendeurs répond-elle à vos attentes ?

- 1- Un peu seulement
- 2- pas du tout
- 3- Entièrement

35- Quel aspect de votre association (GIE) ou de votre tontine des vendeurs du marché vous satisfait le plus ? (classer les réponses svp)

- 1- La tontine elle-même
- 2- Les possibilités de crédit
- 3- Les possibilités d'épargne
- 4- L'assistance aux membres pour les funérailles, baptêmes et naissances
- 5- L'appui des membres en cas de difficultés commerciales
- 6- La défense des intérêts des commerçants par rapport à l'administration
- 7- Le fait de fixer les prix des vivres
- 8- La participation à la gestion du marché
- 9- autre à préciser

36- Si non y a t il sur le marché quelqu'un ou quelqu'une qui exerce une certaine influence sur vos activités de vente ?

- 1- Oui
- 2- Non

37- Si oui parlez - un peu de cette personne

SYSTEME D'APPROVISIONNEMENT Et RELATIONS AVEC LES GROSSISTES ET LES TRANSPORTEURS

38- Où est ce que vous achetez vos produits ?

N°	Lieu d'approvisionnement (1)	Rythme d'approvisionnement (2)	Période d'approvisionnement (3)	A qui achetez-vous (4)	Quantité Achetée par voyage (sac ,panier regime, KG)	Moyen de transport (5)
1						
2						
3						
4						
5						
6						

Modalités**(1) Lieu d'approvisionnement**

- 1- Ici même au marché
- 2- dans un autre marché de gros (nom svp) _____
- 3- au(x) marché(s) de brousse (nom(s) svp) _____
- 4- autre à préciser _____

(3) (2) Rythme d'approvisionnement Période d'approvisionnement

- | | |
|--------------------------|--------------------|
| 1- Tous les jours | 1- Le matin |
| 2- Tous les deux jours | 2- Le soir surtout |
| 3- Une fois par semaines | 3- A tout heures |
| 4- Autre à préciser | |

(4) A qui est ce que vous acheter vos marchandises ?

- 1- A un grossiste 2 - A un semi grossiste
- 3-a un producteur urbain 4- A un producteur de brousse
- 6- autre à préciser _____

(5) Moyen de transport

- | | |
|------------------|----------------------------|
| 1- par tête | 5- Camionnette |
| 2- pousse-pousse | 6- Camion |
| 3- taxi brousse | 7- autres à préciser ----- |
| 4- taxi de ville | |

39- Quel genre de relation avez- vous avec vos fournisseurs?

- 1- Strictement des relations d'affaire
- 2- De relations de famille
- 3- Des relations d'amitié
- 4- Des affinités ethniques
- 5- Autre à préciser-----

40- Est ce qu'il arrive que votre fournisseur vous accorde certaines facilités

- 1-Oui
- 2-Non

41- Si oui lesquelles ?

- 1- Echéances de paiement
- 2- Des compléments de marchandises en terme de cadeau
- 3- A nouer des relations avec d'autres fournisseurs
- 4- A résoudre certains problèmes de familles
- 5- Autres à préciser-----

42- Est ce qu'il vous arrive de faire des commissions en ville pour votre fournisseur ?

1-Oui

2-Non

43- Si oui de quel genre de commission s'agit-il ?

1- Des achats des produits en villes

2- Transport de courrier ou de message à des membres de familles en villes

3- Intervention dans l'administration en ville

4- Autre à préciser-----

44- Par contre est qu'il vous arrive de traiter d'autres questions que les affaires avec votre fournisseur ?

1- De temps en temps

2- Assez souvent

3- Jamais

45-Si vous traitez d'autres questions que les affaires avec votre fournisseur, de quels types de question s'agit-il ?

1- Assistance en cas de maladie

2- Participation aux funérailles

3- Participation aux mariages

4- Contact avec les médecin en villes

5- Contact avec les guérisseurs au village

6- Autre à préciser_____

IMPORTANT : Amener votre enquêté(e) à raconter (svp)

46-Depuis combien d'année vous traitez avec votre principal fournisseur ?

_____ années

47- Est-ce qu'il vous est arrivé de rompre avec votre fournisseur avant de renouer plus tard ?

1- Oui

2- Non

48- Si oui pourquoi avez vous rompu ?

1- Parce que ses prix étaient très élevés

2- Parce qu'il (elle) m'avait trompé

3- Ses produits étaient de mauvaises qualité

4-autre à préciser----- ----- --

LES STRATEGIES DE VENTE

49- Est-ce qu'il vous arrive de quitter votre emplacement habituelle pour aller vendre ailleurs ?

- 1- De temps en temps
- 2- Très souvent
- 3- Jamais

50- S'il vous arrive de vous déplacer, quelles en sont les raisons ?

- 1- Le mauvais emplacement de ma boutique
- 2- Les difficultés d'accès à ma boutique
- 3- L'exiguïté de ma boutique
- 4- Les relations difficiles avec les autres commerçant (e)s
- 5- Autre à préciser _____

51- Quand est ce que vous vous déplacez ?

- 1- A certaines périodes de la journée (matinée, après midi , le soir)
- 2- A certaines période de l'année
- 3- Pendant le week-end
- 4- Autre à préciser-----

52- Comment est-ce que vous vendez vos produits ? (unité de mesure) ?

- 1- Par tas
- 2- Par kilo
- 3- Par verre
- 4- En boîte
- 5- Par seau
- 6- Autre à préciser-----

53- Avez vous une raison particulière pour expliquer le choix de l'unité de mesure que utilisez ?

- 1-OUI
- 2- Non

54 Si oui lesquelles (raconter svp)

55 - Est ce qu'il vous arrive de donner le cadeau à certains de vos clients ?

- 1- Très souvent
- 2- Quelques fois
- 3- Jamais

56 - A quelle type de client donner vous des cadeaux ?

- 1- Aux hommes
- 2- Aux femmes
- 3- A tous ceux qui achète une grande quantité
- 4- A des parents ou des amis
- 5- Autres à préciser-----

57- Est ce que le fait de donner le cadeau ne réduit pas vos bénéfices ?

- 1- Un peu seulement
- 2- Pas du tout
- 3- Je ne crois pas
- 4- Autre à préciser-----

58- Est ce qu'il vous arrive de refuser donner le cadeaux ?

- 1- Très souvent
- 2- Quelques fois
- 3- Jamais

59- Comment est ce que vous fixez vos prix ?

- 1- En fonction du prix d'achat
- 2- Selon la situation du marché
- 3- En fonction des problèmes urgents que j'ai à résoudre
- 4- Autre à préciser _____

60- Est ce qu'il vous arrive d'augmenter vos prix

- 1- Très souvent
- 2- Quelques fois seulement
- 3- Jamais

61- Par contre est qu'il vous arrive de diminuer les prix ?

- 1- Très souvent
- 2- Quelque fois
- 3- Jamais

62- Si vous baisser vos prix à quel moment le faites-vous ?

- 1- Quand j'ai des grands stocks
- 2- Quand j'ai des difficultés pour conserver
- 3- Quand le marché est dur
- 4- Quand j'ai des contraintes financières pressantes
- 5- Autre à préciser

63- A quel moment de l'année les prix sont meilleurs

- 1- Pendant l'inter saison
- 2- Pendant les fêtes
- 3- A la fin du mois
- 4- Pendant la saison de récolte

64- Souhaiteriez vous que l'administration intervienne dans le commerce des vivre ?

- 1-OUI
- 2-Non

65 - Si oui comment ?

- 1- Contrôle des prix
- 2- Gestion du marché
- 3- Construction de magasin
- 4- Autre à préciser-----

66-Avez vous un magasin de stockage ?

- 1-Oui
- 2-Non

67- Si non comment est ce que vous conservez les marchandises que vous n'avez pas vendu ?

- 1- Je les garde dans la boutique d'un parent
- 2- Je les laisse sur le marché
- 3- Nous avons un magasin commun à plusieurs vendeurs
- 4- Autre à préciser _____

68- Quels sont les conséquences pour vous de ne pas avoir de magasin ?

- 1- Je ne peux pas acheter de grandes quantité de marchandises
- 2- Je suis obligé de vendre certaines marchandises à perte
- 3- Je dois voyager très souvent
- 4- Mes marchandises pourrissent ou se détériorent
- 5- Autre à préciser _____

LES RELATIONS AVEC LE POUVOIRS PUBLICS**69- Etes vous propriétaire de la boutique ou de l'espace de vente que vous occupez ?**

- 1- Oui
- 2- Non

70- Si oui comment avez -vous fait ?

- 1- Je l'ai acheté à l'administration
- 2- J'ai acheter à un particulier
- 3- Autre à préciser _____

71- Si non comment faite vous ?

- 1- Je loue à un particulier montant
- 2- Je demande à un particulier
- 3- Je loue à l'administration montant
- 4- Je le loue avec un autre vendeur montant
- 5- Autre à préciser _____

72- Est ce que vous payer des taxes à l'administration (commune) ?

- 1- Oui
- 2- Non

73- Remplir le tableau des taxe (SVP)

Nature des taxes (1)	Montant (CFA)	1- Périodicité (2)

Nature de l'impôt

- 1- ticket de marché
- 2- impôt libératoire
- 3- patente
- 4- autre à préciser
- 5 autre à préciser -

Périodicité

- 1- Tous les jours
- 2- Par trimestre
- 3- Par semaine
- 4- Par mois
- 5- Par ans

74- Est ce que vous participez à la gestion du marché

- 1-OUI
- 2- NON

75- Si oui dans quel domaine

- 1- Pour la propreté du marché
- 2- pour la sécurité sur le marché
- 3- pour les travaux d'aménagement du marché
- 4- autre à préciser-----

76- Quelle appréciations faites vous de vos rapports avec l'administration

- 1- Elles sont très bonnes
- 2- Elles sont assez bonnes
- 3- Elles sont mauvaises
- 4- elles sont très mauvaises
- 5- sans opinion

77-(Motivez votre appréciations et raconter (SVP)

MERCI POUR VOTRE COLLABORATION

**ANNEXE 5 : MBANGA-NKONGSAMBA, LE TRAIN NE
SIFFLERA PLUS**

**ANNEXE 6 : Loi N°87/015 DU 15 JUILLET 1987 PORTANT
CREATION DES COMMUNAUTES URBAINES AU CAMEROUN**

**ANNEXE 7 : PROCES VERBAL DE LA SEANCE DE TRAVAIL
ENTRE L' ASSOCIATION DE COMMERÇANTS DU MARCHE
PROVISOIRE DE BONAMOISSADI ET LE SOUS-PREFET DE
DAOULA Vé**

**Annexe 8 : STATUT DE L'ASSOCIATION DE COMMERÇANTS
DU MARCHE SANDAGA A DOUALA**

**ANNEXE 9- STATUT ET REGLEMENT INTERRIEUR D'UN
GROUPE DE TONTINE COMMUNAUTAIRE**

TABLEAUX ET ILLUSTRATIONS

TABLE DES TABLEAUX

TABLEAU 1: <i>REPARTITION DES GROSSISTES ET DES DEMI-GROSSISTES ENQUETES SELON LES MARCHES FREQUENTES A DOUALA</i>	35
TABLEAU 2: <i>REPARTITION DES DETAILLANTS ENQUETES SELON LES MARCHES FREQUENTES A DOUALA.</i>	36
TABLEAU 3: <i>REPARTITION DES TRANSPORTEURS ENQUETES SELON LEUR ZONE DE RESIDENCE</i>	36
TABLEAU 4: <i>EVOLUTION DE LA POPULATION DE LA VILLE DE DOUALA DEPUIS SA CREATION</i>	45
TABLEAU 5: <i>EVOLUTION DE LA PART DES QUATRE PRINCIPAUX GROUPES ETHNIQUES DANS LA POPULATION DE DOUALA (EN %)</i>	49
TABLEAU 6: <i>REPARTITION DE LA POPULATION DE DOUALA NEE AU CAMEROUN PAR PROVINCE D'ORIGINE EN 1987</i>	50
TABLEAU 7: <i>EVOLUTION DES BESOINS ALIMENTAIRES QUOTIDIENS DE LA VILLE DE DOUALA A PARTIR DE 1960</i>	67
TABLEAU 8: <i>CLASSIFICATION DES PRINCIPAUX PRODUITS CONSOMMES AU CAMEROUN EN 1996 PAR ORDRE D'IMPORTANCE.</i>	69
TABLEAU 9: <i>REPARTITION DES MENAGES DOUALAIS SELON L'IMPORTANCE DE LA CONSOMMATION DE CERTAINS PRODUITS DU MANIOC ET PAR PROVINCES (%)</i>	72
TABLEAU 10: <i>COMPARAISON DU PRIX DES DERIVES DU MANIOC AVEC CEUX DES 'AUTRES VIVRIERS DE GRANDE CONSOMMATION A DOUALA</i>	73
TABLEAU 11: <i>STRUCTURE GLOBALE DES DEPENSES ALIMENTAIRES A DOUALA EN 1996</i>	74
TABLEAU 12: <i>DEPENSES DE FECULENTS ET TUBERCULES DANS LA CONSOMMATION ALIMENTAIRE DE LA POPULATION DE DOUALA</i>	75
TABLEAU 13: <i>STRUCTURE DES DEPENSES DE CONSOMMATION DE CEREALE PAR TETE A DOUALA</i>	76
TABLEAU 14: <i>STRUCTURE DES DEPENSES DE CONSOMMATION DES LEGUMES ET LEGUMINEUSES A DOUALA</i>	76
TABLEAU 15: <i>STRUCTURE DES DEPENSES DE CONSOMMATION DE CERTAINS FRUITS A DOUALA</i>	77
TABLEAU 16: <i>DEPENSE DE CONSOMMATION DE BOISSON A DOUALA EN 1996</i>	81
TABLEAU 17: <i>EVOLUTION DES DISPONIBILITES ALIMENTAIRES AU CAMEROUN JUSQU'EN 1990.(EN % PAR RAPPORT AUX BESOINS)</i>	83
TABLEAU 18: <i>DONNEES CLIMATIQUES GENERALES DE DOUALA</i>	89
TABLEAU 19: <i>EVOLUTION DES IMPORTATIONS DE CERTAINES DENREES ALIMENTAIRES AU CAMEROUN ENTRE 1983 ET 1994 (MILLIERS DE TONNES)</i>	96
TABLEAU 20: <i>EVOLUTION DES IMPORTATIONS ALIMENTAIRES PAR LE PORT DE DOUALA ENTRE LES EXERCICES BUDGETAIRES 1995/1996 ET 1997/1998 (EN TONNES)</i>	99
TABLEAU 21: <i>EVOLUTION DES IMPORTATIONS DE CERTAINS PRODUITS ALIMENTAIRES IMPORTEES PAR LE PORT DE DOUALA ENTRE 1996 ET 1998</i>	101
TABLEAU 22: <i>EVOLUTION DES RENDEMENTS DANS LES BAS-FONDS DU PDRPO ENTRE 1984 ET 1990</i>	113

TABLEAU 23: <i>EVOLUTION DE LA PRODUCTION DE BANANES PLANTAIN DANS LE BASSIN D'APPROVISIONNEMENT DE DOUALA ENTRE 1984 ET 1990 (EN MILLIERS DE TONNE).</i>	125
TABLEAU 24: <i>FONCTIONS ATTRIBUEES AUX CULTURES MARAICHERES ET VIVRIERES DANS LE SYSTEME DE PRODUCTION BAMILEKE</i>	131
TABLEAU 25: <i>ORIGINE DES TOMATES VENDUES SUR LE MARCHE DE SANDAGA A DOUALA</i>	133
TABLEAU 26: <i>LA POMME DE TERRE DANS LE SYSTEME DE PRODUCTION AGRICOLE DES BAS-FONDS DE BATSINGLA ET FOKAMEZO. DANS LA MENOUA</i>	135
TABLEAU 27: <i>LES DEBOUCHES DE LA PRODUCTION AGRICOLE DANS LE BASSIN D'APPROVISIONNEMENT DE DOUALA.</i>	138
TABLEAU 28: <i>PRIX DE CERTAINES DENREES DANS LES VILLES CAMEROUNAISES ET A LIBREVILLE AU GABON (EN FCFA)</i>	139
TABLEAU 29: <i>SITUATION DES PRIX DE CERTAINES DENREES ALIMENTAIRES DANS LES ZONES DE COLLECTE ET SUR LES MARCHES DE DOUALA EN JUIN ET OCTOBRE 2000</i>	141
TABLEAU 30. <i>VARIATIONS SAISONNIERES DE L'OFFRE DU PLANTAIN AU MARCHE CENTRAL ET AU MARCHE DE NEW-DEIDO</i>	144
TABLEAU 31: <i>SITUATION DU PARC NATIONAL DE VEHICULES AU CAMEROUN EN 1992</i>	166
TABLEAU 32: <i>PEAGES ET CONTROLES ROUTIERS SUR CERTAINES ROUTES RELIANT DOUALA A SON BASSIN D'APPROVISIONNEMENT</i>	168
TABLEAU 33: <i>MODELE DE CORRESPONDANCE ENTRE RESEAU DE COMMUNICATION INTER ET INTRA URBAINE DANS LE SADA DE DOUALA.</i>	185
TABLEAU 34: <i>STRUCTURE DES COUTS DE TRANSPORT D'UN CAMION DE 12 T DE PRODUITS ALIMENTAIRES DE FOUMBOT AU MARCHE DE SANDAGA A DOUALA</i>	196
TABLEAU 35: <i>NATURE DES ORGANISATIONS AUXQUELLES ADHERENT LES COMMERÇANTS DE DOUALA</i>	268
TABLEAU 36: <i>LA PLACE DES TONTINES DANS LA VIE ASSOCIATIVE DES COMMERÇANTS</i>	269
TABLEAU 37: <i>LA PRATIQUE DES TONTINES CHEZ LES GROSSISTES DE CERTAINS MARCHES VIVRIERS DE DOUALA.</i>	289
TABLEAU 38 : <i>IMPLICATION DES DETAILLANTS DANS LES TONTINES EN FONCTION DE LEUR ORIGINE ETHNIQUE</i>	289

TABLE DES GRAPHIQUES

Ière PARTIE

Chapitre 1

Graphique 1: Evolution de la population urbaine par rapport à la population totale au Cameroun entre 1976 et 2000	43
Graphique 2: Evolution de la population de Douala entre 1884 et 2000	49
Graphique 3: Evolution de l'effectif des groupes ethniques au sein de la population doualais	51
Graphique 4: Evolution de la population et des besoins alimentaires à Douala	69
Graphique 5: Les formes de consommation de manioc à Douala	73
Graphique 6: Les centres de consommation de pomme de terre	75
Graphique 7: Répartition des dépenses de consommation des féculents et tubercules à Douala en 1996	76
Graphique 8: Structure des dépenses de consommation de céréales	77
Graphique 9: Répartition des dépenses de légumes à Douala en 1996	78

Chapitre 2

Graphique 10: Evolution des précipitations et des températures à Douala	90
Graphique 11: Evolution de l'hygrométrie et de l'insolation à Douala	91
Graphique 12: Importations moyennes annuelles de certaines denrées alimentaires au port de Douala entre 1983 et 1994	93
Graphique 13: Importation de certaines denrées alimentaires au port de Douala entre 1995 et 1998	103

Chapitre 3

Graphique 14 : La production de banane plantain dans le bassin d'approvisionnement de Douala entre 1984 et 1990	128
Graphique 15 : Offre de la tomate sur le marché de Sandaga	135
Graphique 16 : Prix comparés de certaines denrées	140
Graphique 17 : Variations des prix de certaines denrées en juin	143
Graphique 18 : variations des prix de certains produits en octobre	143
Graphique 19 : Variation saisonnière du prix de plantain au marché central à Douala	145
Graphique 20 : Variation saisonnière du prix de plantain au marché de New-Deido à Douala	146

IIé PARTIE

Chapitre 4

Graphique 21 : Moyens de transport utilisés par les grossistes	167
Graphique 22 : Appréciation des transporteurs et des grossistes sur l'entretien des routes depuis l'institution du péage	174
Graphique 23 : Reproches faits au péage par les transporteurs selon le circuit	174
Graphique 24 : Niveau d'instruction chez les transporteurs	198
Graphique 25 : Disposition des transporteurs à payer de nouveaux impôts pour les équipements selon le lieu de résidence	201
Graphique 26 : Structure de participation à l'aménagement des infrastructures routières dans le bassin d'approvisionnement de Douala	202
Graphique 27 : cadre de participation au l'aménagement des infrastructures	203

Chapitre 5

Graphique 28 : Marchés fréquentés par les grossistes à Douala	208
--	------------

Graphique 29: Marchés d'approvisionnement des détaillants à Douala	209
Graphique 30: Les marchés fréquentés par les détaillants à Douala selon les filières	210
Graphique 31: Rythme d'approvisionnement des détaillants et des grossistes	237

Chapitre 6

Graphique 32: Implication des détaillants dans la vie associative	267
Graphique 33: Fonctions des associations des détaillants	268
Graphique 34: Motifs d'adhésion aux associations	269
Graphique 35: Nature des structures associatives chez les détaillants	270

IIIé PARTIE

Chapitre 7

Graphique 36: Evolution du secteur informel de l'emploi dans l'économie camerounaise entre 1975 et 1998	277
Graphiques 37 : Mutations professionnelles chez les acteurs de l'approvisionnement et de la distribution alimentaire à Douala	279
Graphique 38: Les emplois antérieurs chez les opérateurs	280
Graphique 39: Types de financement chez grossistes	284
Graphique 40: Les institutions de financement	286
Graphique 41: Les atouts de la tontine selon les acteurs	288
Graphique 42: Typologie des tontines chez les commerçants	289
Graphique 43: Les stratégies de démarrage du commerce vivrier	293

Chapitre 8

Graphique 44: Vente en tas dans certaines filières d'approvisionnement à Douala	298
--	------------

Graphique 45: Domaines d'intervention des grossistes auprès des producteurs	307
Graphique 46 : Les rapports sociaux dans le bassin d'approvisionnement de Douala	308
Graphique 47: Préfinancement de la production par les grossistes	309
Graphique 48: Période de financement de la production par les grossistes	310
Graphique 49: Fréquentation des marchés par les transporteurs à Douala	314
Graphique 50 : Stratégies de transports chez les grossistes dans le bassin d'approvisionnement de Douala	316
Graphique 51: Stratégie de paiement selon la résidence du grossiste	316
Graphique 52: Les Motifs de rupture des rapports entre les détaillants et les grossistes	320
Graphique 53: Importance de suspensions des activités pour des motifs économiques chez les détaillants	321
Graphique 54: Proportion de détaillants possédant un magasin de stockage sur certains marchés vivriers de Douala	325

Chapitre 9

Graphique 55: Nature des relations entre les grossistes et leurs partenaires	334
Graphique 56: Possession de magasin et logique de correspondance selon les filières des grossistes	338
Graphique 57 : Les attentes des détaillants à l'égard de l'administration	347
Graphique 58 : Attentes des détaillants suivant les filières	348
Graphique 59: Attentes des détaillants sur les marchés vivriers	349
Graphique 60: Nature des relations entre les commerçants et l'Etat	350
Graphique 61: Relations Etat- détaillants sur certains marchés vivriers	350

TABLE DES PHOTOGRAPHIES

Photo 1 : Le lotissement des terrains coutumiers commence toujours par une stratégie d'appropriation qui se traduit par le marquage de l'espace 58

Photo 2 : Une parcelle mise en culture dans le quartier périphérique de Mandaba :La production agricole dans la zone de mangrove est handicapée par l'inondation. Le rendements du bananier plantain cultivé sur les buttes est assez médiocre. 93

Photo 3 : *La dépendance de la ville de Douala à l'égard des zones de production de plus en plus éloignées pour son approvisionnement nécessite d'importants moyens de transport, notamment des camions gros porteurs comme ici en attente de chargement sur marché de collecte de Bafoussam* 174

Photo 4 : *Les camionnettes spécialisées assurent la redistribution entre les marchés de gros et de détail dispersés dans le tissu urbain : ici des camionnettes sur le parking du stade de la Réunification à Douala. Un des rares point de stationnement dans la ville.* 175

Photo 5: *Un véhicule Hiace transportant les légumes : A défaut de camions ou de camionnettes, les mini bus de transport public assurent l'acheminement des vivres vers les marchés de Douala.* 175

Photo 6 : *Commerçants grossistes et transporteurs sont avant tout des entrepreneurs, des partenaires et des chefs de réseau. Sur les grands marchés de collecte comme à Foumbot, ils dépendent étroitement des chargeurs.* 176

Photo 7 : *Une équipe de chargeurs professionnels en œuvre sur le marché de collecte de Dschang . Le rôle de ces acteurs est fondamental dans le système d'approvisionnement des villes* 176

Photo 8:*Déchargeurs ,« armée de l'air », au marché de Madagascar à Douala : les personnes plus âgées se sont réservées non seulement les taches les moins pénible mais surtout l'organisation et la gestion de la profession.* 176

Photo 9 : *En bas de la pyramide des âges et de l'échelle sociale, le portage est une activité réservée aux adolescents et aux cadets sociaux qui souhaitent contribuer à la salubrité sur les marchés vivriers. Porteurs au marché de Sandaga à Douala.* **177**

Photo 10 : *Jeunes et moins jeunes exercent comme pousseurs . Plus qu' une activité de survie les auxiliaires de transport considèrent cette phase comme une étape transitoire.* **177**

Photo 11 : *Lieu dit « Carrefour Anatole» au marché centrale de New-Bell. La rue est complètement exclue de la circulation automobile. Même les motos taximen n' osent pas s'aventurer à l'intérieur du marché.* **184**

Photo 12 : *Une rue complètement défoncée et presque exclue de la circulation dans la zone de Koulouloun. Les fortes précipitations sont l'une des causes de la dégradation des routes à Douala.* **185**

Photo 13 : *La confrontation des logiques contradictoires est plus qu'évidente au marché central de Douala. Au niveau de l'Etat et de l' appareil de l' Etat domine la logique architecturale. Le marché est avant un équipement urbain. Pour les commerçants le marché est un espace commercial.* **221**

Photo 14 : *l'apparition des petits marchés de carrefours indique souvent la saturation du grand marché le plus proche : Ici au carrefour St Michel non loin du marché Madagascar dans la zone Nylon, le petit commerce discute l'espace au stationnement de véhicules. Le laisser faire des autorités accélère la mégalopolisation de la ville.* **224**

Photo 15 : *La banane Poyo est une des denrées les plus commercialisées au marché de Madagascar parce que plus consommée par les populations de la zone Nylon.* **225**

Photo 16 : *...mais en raison des difficultés de conservation et de la carence des équipements de stockage, les pertes sont considérables si la commerçante n'écoule pas rapidement son stock. Très souvent elle est obligée de brader pour limiter les pertes !* **225**

Photo 17 : *Le commerce des produits vivriers sur les marchés de Douala se fait dans des conditions d'insalubrité inimaginables. Ici à sur le marché New-Deido, les commerçantes de plantain et de macabo exposent à même le sol et vendent dans la boue et sous la pluie.* **228**

Photo 18 : *Immeuble haut standing pour les cadres moyens dans un quartier de la ville nouvelle de Douala nord...* **230**

Photo 19:...Les infrastructures et l'emplacement prévus par les urbanistes pour le marché ont été tout simplement abandonnée au profit d'un autre espace géré par la MAETUR.

231

Photo 20 : Faute de couverture sociale, ce vendeur de plantain, octogénaire ne peut envisager la retraite. Il est sur le marché tous les jours bravant les intempéries, l'insécurité et l'insalubrité pour gagner de l'argent et cotiser à la tontine.

291

Photo 21: Un atelier de fabrication de panier à Foumbot. Dans la filière tomate le fabricant de panier d'emballage occupe une place stratégique au sein du le réseau marchand. Le fabricant travaille en partenariat avec le fournisseur de bambou de raphia.

340

Photo 22 : Le correspondant reçoit la marchandise au marché central de Douala et s'occupe de la vente en restant en communication permanente avec le grossiste.

340

Photo 23 : En attendant la modernisation du processus, le transfert des fonds à **M.k**, commerçant grossiste installé à Foumbot s'effectuera par le canal d'un transporteur ou d'un voyageur anonyme.

341

TABLE DES CARTES

Carte 1 : Douala dans le maillage urbain au Cameroun

Carte 2 : La zone d'influence de la ville de Douala au Cameroun

Carte 3 : Extension spatio-temporelle de la ville de Douala

Carte 4 : La zone Nylon à Douala

Carte 5 : La ville nouvelle à Douala nord

Carte 6 : Les densités urbaines à Douala

Carte 7 : Douala dans son environnement naturel

Carte 8 : Les migrations dans le bassin d'approvisionnement de Douala

Carte 9 : Les grandes zones de spécialisation agricole dans le bassin d'approvisionnement de Douala

Carte 10 : Productions industrielles et paysannes dans le Mungo-Meme

Carte 11 : Zones de production et marchés de collecte la province de l'ouest du Cameroun

Carte 12 : Les marchés de collectes sur les hautes terres de l'ouest Cameroun

Carte 13 : Douala dans le système de transport au Cameroun

Carte 14 : Les marchés et les axes de circulation à Douala

Carte 15 : Fréquentation des marchés de Douala par les transporteurs

Carte 16 : Flux de distribution de fruits et de pomme de terre à partir du marché de la gare de New-Bell

Carte 17 : Distribution de banane plantain à partir du Marché de New-Bell aéroport

Carte 18 : Distribution de la tomate et des produits maraîchers à partir du marché Sandaga

Carte 19 : Les communes urbaines d'arrondissement et les quartiers à Douala

INDEX DES AUTEURS ET DES TERMES

A

ACTEURS,301, 302, 471, 477
ASSOCIATION,5, 129, 270, 275, 292, 301,
326, 327, 368, 436, 460, 474, 480, 481,
487, 488

B

BAMILÉKÉ,33, 45, 50, 51, 52, 54, 57, 87, 115,
116, 117, 121, 122, 130, 160, 166, 171,
244, 313, 316, 318, 321, 357, 361, 366,
373, 402, 407, 413, 417, 420, 481, 483
BANANE PLANTAIN,194
BERTONCELLO,277
BONAMOISSADI,34, 36, 53, 56, 65, 92, 94,
189, 236, 243, 255, 256, 272, 274, 276,
293, 297, 321, 354, 357, 370, 382, 384,
386, 387, 388, 392, 415, 422, 426
BRUNEAU,24, 55

C

CHALEARD,24, 221
COMMERÇANT,366
COMMUNE,167, 392, 425, 426
CORRUPTION,472
COURADE,2, 9, 10, 13, 15, 16, 22, 24, 32, 44,
53, 55, 74, 105, 116, 122, 129, 131, 141,
167, 305, 377, 390, 482, 483
CRISE,420, 469, 476

D

DÉCENTRALISATION,427, 471, 480
DÉTAILLANT,365
DÉVELOPPEMENT,1, 5, 6, 7, 8, 10, 12, 23, 60,
101, 104, 122, 124, 186, 211, 215, 333,
338, 377, 379, 394, 422, 472, 479, 481
DISTRIBUTION,6, 501, 502
DONGMO,32, 51, 121, 130, 336
DOUALA,5, 12, 13, 14, 21, 28, 29, 30, 31, 32,
33, 34, 35, 36, 37, 38, 40, 42, 43, 44, 45,
49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 59, 60,
61, 62, 63, 64, 65, 68, 69, 70, 71, 72, 73,
74, 75, 76, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 86,
87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 96, 97, 99,
100, 101, 103, 105, 107, 108, 109, 112,
113, 114, 115, 116, 117, 118, 120, 121,
122, 125, 126, 127, 128, 134, 135, 136,
137, 138, 139, 140, 143, 144, 146, 147,
148, 149, 150, 151, 156, 157, 159, 160,
161, 165, 166, 167, 169, 171, 172, 173,
176, 177, 178, 179, 180, 181, 182, 183,
184, 185, 186, 187, 188, 189, 190, 191,
192, 193, 194, 195, 196, 201, 204, 206,

207, 208, 209, 210, 211, 213, 215, 216,
217, 218, 219, 220, 221, 223, 224, 225,
226, 227, 228, 230, 231, 232, 235, 236,
240, 243, 244, 245, 246, 247, 248, 251,
252, 253, 254, 255, 256, 257, 258, 260,
261, 263, 264, 265, 266, 267, 268, 269,
270, 271, 272, 274, 275, 277, 278, 279,
280, 281, 282, 283, 285, 286, 289, 290,
291, 292, 293, 294, 295, 297, 301, 305,
306, 307, 308, 309, 311, 313, 314, 315,
321, 322, 323, 324, 325, 328, 331, 333,
334, 335, 336, 337, 341, 343, 345, 347,
351, 352, 354, 356, 357, 360, 362, 363,
365, 366, 367, 368, 369, 370, 371, 373,
374, 376, 380, 382, 384, 385, 387, 388,
389, 390, 391, 392, 393, 395, 396, 398,
399, 400, 401, 404, 405, 406, 407, 408,
409, 410, 412, 413, 414, 416, 417, 420,
421, 422, 423, 425, 426, 432, 437, 441,
443, 446, 450, 455, 482, 486, 487, 489,
490, 491, 492, 493, 494, 495, 496, 497,
498, 499, 500, 501, 502

DUBRESSON,262

DWALA,42, 50, 52, 53, 69, 70, 112, 120, 126,
171, 251, 336, 344, 404, 407, 420

E

ESCANDE,32, 79, 142
ETAT,13, 14, 21, 27, 30, 39, 42, 57, 61, 68,
70, 74, 84, 85, 104, 122, 123, 130, 141,
193, 195, 210, 212, 213, 242, 246, 251,
270, 275, 278, 281, 282, 287, 288, 289,
290, 292, 294, 296, 297, 298, 312, 333,
345, 360, 361, 362, 363, 364, 366, 374,
377, 379, 380, 381, 382, 384, 386, 387,
389, 390, 391, 392, 393, 394, 395, 396,
397, 399, 401, 402, 404, 407, 408, 409,
410, 411, 412, 415, 417, 418, 421, 427,
428, 429, 439, 444, 448, 449, 451, 453,
470, 471, 473, 475, 480, 484, 494, 495, 499

F

FRANQUEVILLE,24, 32, 113, 121, 336

G

GESTION,382, 466, 476, 487
GOOSSENS,18, 23, 24, 26, 179, 347, 363
GRÉGOIRE,20, 240, 337, 360, 366, 374, 396
GROSSISTES,301, 302, 322, 323, 400, 494

H

HAERINGER,29, 53, 54, 63, 430

HATCHEU,103, 123, 124, 129, 141, 145, 146,
166, 167, 190, 216, 217, 218, 219, 249,
250, 254, 257, 323, 330, 351, 372, 375, 376
HAUBERT,10, 294, 297, 469, 470, 471
HUGON,18, 24, 361, 390

J

JANIN,15, 129, 327, 328, 390

K

KOM TCHUENTÉ,278

L

LABAZÉE,20, 366, 374, 396, 412
LAUTIER,10, 14, 21, 288, 363, 389, 391, 473,
477

M

MADAGASCAR,5, 7, 34, 35, 62, 63, 151, 189,
203, 204, 205, 211, 218, 220, 231, 236,
239, 243, 247, 248, 249, 250, 251, 252,
265, 269, 272, 273, 274, 275, 292, 293,
296, 313, 317, 321, 336, 346, 410, 415,
422, 425, 442, 478, 499
MAINET,32, 44, 45, 49, 54, 93, 220, 251, 268
MARCHÉ,5, 7, 34, 35, 36, 151, 153, 155, 168,
189, 231, 236, 248, 255, 264, 269, 270,
273, 275, 292, 293, 312, 317, 321, 346,
370, 411, 415, 421, 422, 423, 432, 438,
442, 450, 451, 455, 477, 484, 501
MARIE,10, 400, 401, 412
MÉGALOPOLISATION,430
MUNGO,35, 36, 44, 51, 52, 108, 112, 113,
114, 115, 116, 117, 118, 120, 121, 126,
127, 128, 129, 131, 132, 135, 138, 140,
145, 147, 149, 154, 159, 160, 161, 162,
169, 172, 177, 194, 206, 208, 213, 226,
228, 231, 232, 236, 244, 248, 253, 258,
336, 337, 340, 342, 343, 346, 371, 404,
405, 415, 420, 421, 481

N

NEW-BELL,34, 35, 59, 62, 63, 70, 90, 93, 94,
138, 153, 171, 183, 189, 190, 220, 224,
226, 228, 231, 232, 243, 244, 245, 246,
247, 251, 252, 258, 263, 264, 276, 282,
314, 357, 384, 406, 420, 421, 425, 450,
498, 501
NEW-DEIDO,5, 139, 154, 155, 189, 192, 220,
226, 232, 251, 252, 253, 254, 255, 270,
271, 347, 351, 357, 387, 411, 415, 422,
425, 490, 492, 497, 499
NYLON,42, 52, 54, 59, 61, 62, 63, 64, 65, 68,
70, 91, 93, 94, 108, 171, 183, 211, 247,
248, 249, 250, 257, 264, 274, 293, 354,
410, 421, 422, 487, 499, 501

P

PAUVRETÉ,472, 487
PÉLISSIER,17
POMME DE TERRE,78, 80, 124, 145, 148,
151, 194, 457
PORTEUR,191, 201

Q

QUARTIER,455

R

RÉSEAU,191, 470, 471

S

SANDAGA,34, 36, 143, 151, 156, 157, 189,
200, 201, 205, 206, 208, 209, 211, 219,
224, 225, 226, 227, 232, 233, 235, 236,
243, 260, 270, 271, 272, 273, 291, 292,
293, 294, 296, 300, 302, 303, 310, 321,
325, 346, 354, 369, 370, 382, 384, 389,
406, 411, 415, 423, 450, 451, 490, 492,
496, 497, 499, 502
SARDAN,22, 195, 391, 470
SUD-OUEST,36, 78, 112, 114, 116, 117, 121,
122, 126, 128, 134, 136, 137, 144, 147,
154, 160, 164, 169, 172, 177, 178, 197,
198, 199, 211, 213, 226, 232, 258, 314,
317, 337, 340, 350, 356, 371

T

TEMPLE,32, 79, 137, 144, 228, 469
TOLLENS,23, 24, 227, 239
TOMATE,82, 194
TONTINE,301, 302, 436, 460, 476
TRANSPORTEUR,365

V

VENNETIER,17, 24
VILLE,54, 186

W

WARNIER,19, 122, 313, 316, 317, 327, 356,
373

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE	4
DEDICACE	5
LISTE DES ABREVIATIONS	6
AVANT-PROPOS	9
INTRODUCTION GENERALE	13
1. L'alimentation urbaine en afrique	14
2. Le contexte général et le questionnement de la thèse	15
3. Le cadre theorique de l'analyse	16
3.1. L'analyse géographique	16
3.2. Diversité et interpenetration des echelles spatiales	17
3-3 L'approche filière	18
3.4 L'entrepreneur comme acteur	20
3.5. Les acteurs en réseaux	21
3.6.Des réseaux marchands aux reseaux clientélistes	22
4.L'état de la question	23
5- Les hypothèses de l'étude	28
6. la grille de lecture	31
7- la méthodologie de recherche	32
8- Les limites de l'étude	37
9- L'organisation de l'étude et le plan de la thèse	38
PREMIERE PARTIE :UNE OFFRE SUFFISANTE, DES CONDITIONS D'ACCES DIFFICILES : FILIERES ET MARCHES	40
Chapitre 1: CROISSANCE URBAINE ET DEMANDE ALIMENTAIRE A DOUALA	42
1.1.La croissance demographique	43
1. 1.2. Autochtones et allogènes : de la rivalité à l'indispensable compromis	51
1.2. La consommation de l'espace	53
1 .2 .1 . L'habitat spontanée a douala	53
1.2.2. Les tentatives etatiques d'aménagement urbain	59
1.3. La consommation alimentaire	67
1-4 L'impact de la conjoncture macro-économique sur la demande et la consommation alimentaire	78
la consommation hors domicile	79
de l'alimentation de rue a la restauration populaire.	80
chapitre 2: LES TROIS CIRCUITS D'APPROVISIONNEMENT A DOUALA	83
2.1. Heurs et malheurs de l'agriculture urbaine	84
2.1.1. Une activite reduite, un apport marginal	84
21.2. Les contraintes naturelles et les entraves institutionnelles	88
2.1.3. Les pratiques agricoles a la peripherie de la ville	93

2.2. Les importations dans la consommation alimentaire	95
2.3. Un vaste bassin d'approvisionnement	102
2.3.1 Au delà de la proximité géographique	103
2.3.2 Les mouvements migratoires dans les zones d'approvisionnement de Douala	105
Chapitre 3 : LES MUTATIONS DANS LES ZONES DE PRODUCTION ET L'EMERGENCE DE NOUVELLES FILIERES MARCHANDES .	116
3.1. La revanche des cultures vivrières, fruitières et maraichères	117
3.1.1 La fin du café	118
3.1.2 La banane plantain résiste aux plantations industrielles dans le mungo et le Sud-ouest	123
3.1.3 L'émergence de la papaye solo dans le mungo	126
3.1.4 La spécialisation maraichère des hautes terres de l'ouest	130
3.2. l'instabilité des prix	137
3.2.1 Les fondements géographiques de l'instabilité	137
3.2.2. Les manifestations de l'instabilité sur les marchés	140
3.3. Systèmes et marchés de collecte	147
3.3.1. Les marchés hebdomadaires et la marque de l'administration dans le Mungo	149
3.3.2 De la production à la commande à un début d'organisation dans le Sud-Ouest	150
3.3.3 Le calendrier traditionnel et la rotation des marchés en pays bamileke	151
Deuxième partie: LA MOBILISATION DES ESPACES ET LA GESTION DES MARCHES URBAINS	158
Chapitre 4 : L'ACHEMINEMENT DES VIVRES DES ZONES DE PRODUCTION AUX MARCHES DE DOUALA	161
4.1. Le transport entre Douala et son bassin d'approvisionnement	161
4.1.1 : Un réseau routier inégalement reparti	161
4.1.2 L'insuffisance des moyens de transport.	165
4.1.3. Fiscalité, péages et corruption dans les coûts et délais de transport	167
4.2. La voirie urbaine et les problèmes de circulation à Douala	178
4.2.1. Le rôle central du port	178
4.2.2. Les caractéristiques de la voirie urbaine	180
4.2.2. La circulation à Douala	183
4.3. Stratégies et pratiques des acteurs du transport	187
4.3.1. Typologie et fonctions des acteurs du transport	187
4.3.2 Rentabiliser les déplacements et les chargements	192
4.3.3. L'implication des acteurs à l'amélioration du système de transport	198

chapitre 5 : LA MISE A DISPOSTION DES ALIMENTS VIA LES MARCHES _____ **202**

5. 1. Des marchés specialisés	_____	205
5.2. Les marchés mixtes	_____	220
5.3. Distinguer grossistes et détaillants	_____	234

Chapitre 6 : GESTION DES MARCHES ET GESTION DE LA VILLE A DOUALA _____ **238**

6.1. L' état des marchés	_____	239
6.1.1.L'accès à'espace de vente	_____	239
6.1.2. L'environnement insalubre des marchés	_____	242
6.2. A la recherche d'un modèle de gestion	_____	244
6.2.1. Des appréciations divergentes	_____	244
6.2.2. Le bilan mitigé des tentatives de privatisation	_____	250
6.2.3 Les instances de gestion s'accusent	_____	252
6.3. Quelle autonomie pour les gestionnaires urbains ?	_____	254
6.3.1. L'impuissance des autorites municipales	_____	255
6.3.2. Une decentralisation en trompe-l'œil	_____	258
6.3.3. Des associations qui ne demandent qu'a etre prises en compte!	_____	260

**Troisième partie :ACTEURS, REGULATION ET POUVOIR :
DERRIERE LES RAPPORTS SPATIAUX LES RAPPORTS
SOCIO-POLITQUES** _____ **271**

Chapitre 7: UNE GENERATION DE COMMERCANTS ET DE TRANSPORTEURS ISSUS DE LA CRISE _____ **273**

7.1 L'ENTREE DES ANCIENS SALARIES COMME OPERATEURS DU SYSTEME	_____	274
7.1.1. Itinéraires professionnels des nouveaux commerçants	_____	276
7.1.3.Comment devient-on commerçant ?	_____	280
7.2. Reussir dans le commerce de produits vivriers	_____	282
7.2.1. Les tontines et le financement du commerce alimentaire	_____	282
<i>La cotisation dans la tontine</i>	_____	285
<i>L'intérêt financier de la tontine</i>	_____	288
7.2.2. Le recours à l'aide	_____	291
7.2.3. Des pratiques adaptées aux revenus des consommateurs	_____	296
Conclusion	_____	300

CHAPITRE 8: LE ROLE CENTRAL DU GROSSISTE _____ 301

8.1. grossistes et producteurs ruraux _____	302
8.1.1. L'efficacité des Bayam-Sellam _____	302
8.1.2. La sécurisation contractuelle des approvisionnements _____	305
8.2. Grossistes et transporteurs : dépendance et calculs _____	312
8.2.1 Les logiques de fonctionnement des transporteurs _____	312
<i>Les stratégies collectives des grossistes par rapport aux transporteurs</i>	
_____	314
<i>Les stratégies individuelles des grossistes à l'égard des transporteurs</i>	316
8.3. Grossistes et détaillants _____	317
<i>Précarité et fragilité des détaillants _____</i>	317
<i>L'impossible émancipation des détaillants _____</i>	318
<i>Les formes de dépendance _____</i>	321

CHAPITRE 9. REGULATION PAR L'ETAT ET/OU PAR LES ACTEURS COMMERCIAUX ? _____ 327

9.1. Les limites des capacités regulatrices du grossiste _____	328
9.1.1. La force et les limites des réseaux communautaires _____	329
9.1.2. L'importance du correspondant dans les réseaux _____	334
9. 2. 3. LA REGULATION PAR LE MARCHE CONCURRENTIEL _____	336
9.2. LES INSUFFISANCES ET LE BESOIN D'ETAT _____	341
9.2.1. DE LA CONCURRENCE ETATIQUE AU PARTENARIAT _____	342
9.2.2. LES ATTENTES DES DETAILLANTS ET DES GROSSISTES _____	344
9.3.3. LES RAPPORTS COMMERÇANTS- ADMINISTRATION _____	347
9.3 LES RESEAUX MARCHANDS ET LES RESEAUX ETATIQUES _____	351
CONCLUSION DE LA TROISIEME PARTIE _____	355

CONCLUSION GENERALE _____ 358**BIBLIOGRAPHIE _____ 367****ANNEXES _____ 386**

Annexe 1 : Glossaire _____	387
Annexe 2 :Reperes Historiques _____	390
Annexe 3 : Les composantes territoriales des six communes urbaines d'arrondissement de Douala _____	395
Annexe 4 : les questionnaires d'enquete _____	396
Annexe 4.1 : Enquête n° 1: enquete aupres des commerçants grossistes _____	396
Annexe 4.2 : Enquêtes auprès des chauffeurs _____	410
Annexe 4.3 : Enquête auprès des détaillant(e) s et des vendeur(e)s de rue _____	419
Annexe 5 : Mbanga-Nkongsamba, Le Train Ne Sifflera Plus _____	433

Annexe 6 : Loi N°87/015 Du 15 Juillet 1987 Portant Creation Des Communautes Urbaines Au Cameroun _____	434
Annexe 7 : Procès verbal de la séance de travail entre l' Association Des commerçants du marché provisoire de Bonamoussadi e le Sous-Prefet de Daoula Ve _____	435
Annexe 8 : Statut De L'association De Commerçants Du Marche Sandaga A Douala _____	436
Annexe 9- statut et reglement interrieur d'un groupe de tontine communautaire _____	437

TABLEAUX ET ILLUSTRATIONS _____	438
Table des tableaux _____	439
Table des graphiques _____	441
Table des schémas _____	Erreur ! Signet non défini.
Table des photographies _____	445
Table des cartes _____	448
Index des auteurs et des Termes _____	449