N° engagement : N° 2005 - 4141
Chapitre Budgétaire : 42.15
Article : 52
Paragraphe : 20
DSUR – CAE – 4C5 -032 Date de notification : 26 octobre 2005

QUANTIFICATION DES FLUX TRANSFRONTALIERS

Etude des flux transfrontaliersde produits agricoles et horticoles sur les frontières sud du Cameroun

PHASE I

RAPPORT FINAL

Auteurs :

Ayiwoue E., Azeufouet A., Medjou S., Parrot L., Temple L.

Mars 2006

Cette étude a été soutenue par un financement du Service d'action Culturelle de l'Ambassade de France

Elle a été réalisé par :

Séraphine Medjou (medjseraph@yahoo.fr)

Alain Azeufouet (azef40@yahoo.fr)

Edouard Ayiwoue (amedouard@yahoo.fr)

sous la coordination au Cameroun de :

Laurent Parrot (laurent.parrot@cirad.fr)

et la supervision de :

Ludovic Temple (ludovic.temple@cirad.fr)

Table des matières

Liste des tableaux et des schémas ..... - 6 -
Résumé exécutif ..... - 8 -
Introduction ..... - 9 -
2- Méthodologie ..... - 14 -
3- Compte rendu des enquêtes ..... - 18 -
3.1- Déplacement dans le département de la Vallée du Ntem ..... - 18 -
3.2- Déplacement dans la province de l'Ouest ..... - 19 -
3.3- Déplacement dans la province du Sud-Ouest ..... - 21 -
3.4- Déplacement dans la ville de Douala ..... - 22 -
3.5- Déplacement dans le département de l'Océan ..... - 22 -
4- Description du fonctionnement des marchés transfrontaliers ..... - 23 -
4.1- Les marchés frontaliers du Sud Cameroun ..... - 23 -
4.1.1- Généralités sur le département de la Vallée du Ntem ..... - 23 -
4.1.2- Organisation et fonctionnement des services du MINAGRI ..... - 23 -
4.1.3- Le marché d'Abang-Minko'o ..... - 23 -
4.1.4- Le marché de Kye-Ossi ..... - 24 -
4.1.5- Le marché de Meyo Biboulou ..... - 25 -
4.1.6- Le marché de Menguikom ..... - 25 -
4.1.7- Les marchés d'Olamze et d'Ebengon ..... - 26 -
4.2- Les marchés vivriers de l'Ouest Cameroun ..... - 26 -
4.2.1- Les marchés de la ville de Bafoussam ..... - 26 -
4.2.2- Le marché de Mbouda ..... - 27 -
4.2.3- Le marché de Foumbot ..... - 27 -
4.3- Les autres lieux de transit : l'aéroport et le port de Douala ..... - 27 -
4.3.1- Le marché Sandaga ..... - 27 -
4.3.2- Le marché de la gare ..... - 28 -
4.3.3- L'ancien marché Plantain ..... - 28 -
4.3.4- Le port de Douala ..... - 28 -
4.3.5- L'aéroport de Douala ..... - 28 -
4.4- Les autres marchés et points de sortie ..... - 29 -
4.4.1- Le marché de Campo Beach ..... - 29 -
4.4.2- Le port de Bota ..... - 29 -
4.4.3- Le port d'Idenau ..... - 29 -
5- Organisation des filières d'exportation ..... - 30 -
5.1- La filière plantain ..... - 30 -
5.1.1- Exportation vers le Gabon à partir des marchés transfrontaliers ..... - 30 -
5.1.2- Exportation vers la Guinée Equatoriale à partir des marchés transfrontaliers ..... - 32 -
5.1.3- Exportation vers le Gabon par voie maritime ..... - 33 -
5.1.4- Exportation directe à partir des zones de production ..... - 33 -
5.1.5- Autres voies d'exportation ..... - 33 -
5.1.6- Les unités de mesure ..... - 33 -
5.1.7- Evolution des quantités exportées ..... - 34 -
5.2- La filière bâton de manioc ..... - 35 -
5.2.1- Exportations vers la Guinée Equatoriale à partir des marchés transfrontaliers ..... - 35 -
5.2.2- Exportations vers le Gabon à partir des marchés transfrontaliers ..... - 36 -
5.2.3- Exportations par le port de Douala ..... - 36 -

5.2.4- Autres voies d'exportation ..... - 36 -
5.2.5- Les unités de mesure ..... - 37 -
5.2.6- Evolution des quantités exportées..... - 37 -
5.3- La filière haricot sec (phaseolus vulgaris) ..... - 38 -
5.3.1- Exportations vers le Gabon et le Congo par le port à partir de l'Ouest - 41 -
5.3.2- Exportations vers le Gabon par Kye-Ossi à partir de l'Ouest ..... - 41 -
5.3.3- Autres voies d'exportation ..... - 41 -
5.3.4- Les unités de mesure ..... - 42 -
5.3.5- Evolution des quantités exportées..... - 42 -
5.4- La filière tomate ..... - 43 -
5.4.1- Exportation vers le Gabon par le port de Douala..... - 43 -
5.4.2- Exportation vers le Gabon et la Guinée Equatoriale par Kye-Ossi..... - 46 -
5.4.3- Exportation vers la Guinée Equatoriale par les ports (Bota, Idenau) ... - 47 -
5.4.4- Autres voies d'exportation ..... - 47 -
5.4.5- Unités de mesure ..... - 48 -
5.4.6- Evolution des quantités exportées..... - 48 -
6- Formes de coordination entre les acteurs des différentes filières étudiées ..... - 50 -
6.1- la zone Sud : accords entre les acteurs..... - 51 -
6.1.1- Les marchés de l'arrondissement d'Olamze..... - 51 -
6.1.2- Le marché d'Abang Minko'o ..... - 51 -
6.2- L'Ouest : accords passés ..... - 51 -
6.2.1- Les coordinations verticales ..... - 51 -
6.2.2- Coordinations horizontales ..... - 53 -
7- Système de quantification des flux transfrontaliers ..... - 54 -
7.1- Présentation des services administratifs en charge de la collecte des données ..... - 54 -
7.2- Quantification des exportations par Abang Minko'o ..... - 54 -
7.3- Quantification des exportations par Kye-Ossi..... - 54 -
7.4- Quantification des exportations par les marchés d'Olamze ..... - 55 -
7.5- Quantification des exportations par le port de Douala ..... - 55 -
7.5.1- Le poste douanier du quai BOSCAM..... - 55 -
7.5.2- Le poste de police phytosanitaire du port de Douala ..... - 56 -
7.6- Quantification des exportations par Bota, d'Idenau et de Campo Beach.... - 56 -
8- Recommandations..... - 57 -
8.1- Sur le plan de l'organisation et de la gestion des échanges ..... - 57 -
8.2- Sur le plan de l'amélioration du système de collecte des données..... - 57 -
Conclusion ..... - 59 -
Bibliographie..... - 61 -
Annexes ..... - 65 -

Liste des tableaux et des schémas

Liste des Tableaux

Tableau 1 : Jours d'ouverture des principaux marchés de la Vallée du Ntem ..... - 19 -
Tableau 2 : Exportations de banane plantain entre 1990 et 2000 (tonnes)..... - 34 -
Tableau 3 : Exportations de plantain entre 1998 et 2003 (tonnes) ..... - 34 -
Tableau 4 : Liste des unités de mesure utilisés pour les bâton de manioc dans les marchés et des points de sortie ..... - 37 -
Tableau 5 : Exportations de bâton de manioc dans la sous-région (tonnes) ..... - 37 -
Tableau 6 : Exportations de haricots secs (tonnes)..... - 42 -
Tableau 7 : Liste des unités de mesure utilisés pour la tomate dans les marchés et des points de sortie ..... - 48 -
Tableau 8 : Exportations de tomates (tonnes)..... - 48 -

Liste des cartes

Carte 1 : Sud Cameroun..... - 16 -
Carte 2 : Localisation des marchés de Kye-ossi, Abang minko'o, Menguikom, et d'Ebengon..... - 18 -
Carte 3 : Circuit des exportations de produits vivriers par la province du Sud..... 77
Carte 4 : Marchés frontaliers du département de la Vallée du Ntem 78
Carte 5 : Exportations de plantain par Abang-Minko'o..... 79
Carte 6 : Exportations de bâton de manioc par Abang-Minko'o 80
Carte 7 : Exportations de plantain, de tomate et de bâton de manioc par Kye-Ossi.. 81
Carte 8 : Exportations de bâton de manioc, de tomate et de plantain par les marchés frontaliers de Menguikom, Olamze, Meyo Biboulou et Ebengon..... 82

Liste des Figures

Figure 1 : la filière plantain..... - 30 -
Figure 2 : La filière bâton de manioc approvisionnant la guinée équatoriale ..... - 35 -
Figure 3 : Organisation de la filière haricots secs ..... - 39 -
Figure 4 : Filière d'exportation de produits vivriers par voie maritime ..... - 44 -

Liste des abréviations et sigles

CAMAIR: Cameroon Airlines

CARBAP : Centre Africain de Recherche sur les Bananiers et le Plantain

CDC : Cameroon Development Corporation

CEMAC : Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale

CIFOR : Centre for International forestry Research

CIRAD : Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement

FED : Fonds européen de développement

GIC: Groupe d'Initiative Commune

ICRAF : International centre of research in agro forestry

INC : Institut National de Cartographie

INS : Institut national de statistiques

IRAD : Institut de Recherches Agronomiques pour le Développement

MINADER: Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural

MINAGRI : Ministère de l'Agriculture

ODECO : Organisme de développement d'étude, de formation, et de conseils

OMC : organisation mondiale du commerce

ONG: Organisation Non Gouvernementale

PAM: Programme Alimentaire Mondial

PNVRA: Programme National de Vulgarisation des Recherches Agricoles

PPP : Poste de Police Phytosanitaire

RCA : République Centrafricaine

RDC : République démocratique du Congo

SACECC : Société Africaine de collecte et d'exportation des céréales du Cameroun

SNV : Organisation néerlandaise de développement

STABEX : Système de stabilisation des recettes d'exportation

UE : Union européenne

Résumé exécutif

La croissance des villes, l'amélioration des infrastructures de transport et de communication, l'intégration culturelle, le cadre de la CEMAC intensifient les flux transfrontaliers en Afrique centrale notamment pour l'approvisionnement des marchés en produits agricoles, horticoles et halieutiques. Les données actuelles rendent cependant peu compte de l'importance de ces flux et de leur importance dans l'intégration économique régionale et la mise en complémentarité des bassins de production. Cette étude par des enquêtes de terrain se fixe pour objectifs principaux d'identifier les flux existants, de caractériser le fonctionnement des filières d'exportation régionales, d'analyser les dispositifs de collecte de données transfrontaliers dans le but de cadrer la mise en place d'un dispositif de quantification. Localisé sur la frontière sud du Cameroun concernant les flux entre le Cameroun, la Guinée Equatoriale, le Gabon, Congo, Malabo elle porte sur les filières principales suivantes : banane plantain, tomate, haricot sec, bâton de manioc.

Elle mobilise des enquêtes auprès d'un réseau de personnes ressources de différentes institutions et des enquêtes conduites sur les opérateurs des filières (producteurs, exportateurs, transporteurs..) dans les provinces du Sud, du Centre, de l'Ouest, du Littoral et du Sud-Ouest du Cameroun, Les principaux résultats relèvent la forte diversification de l'organisation des filières d'exportations de produits vivriers. Deux circuits sont différencies entre le circuit terrestre, qui passe par les marchés frontaliers d'Ambam et porte plutôt sur des produits pondéreux (plantain, vivriers..), et le circuit maritime qui transite par le porte de Douala et concerne des produits périssables à plus forte valeur ajoutée (tomate, bâton de manioc..). Les marchés à partir desquels les produits sont exportés ont tendance à se spécialiser en fonction de la demande. Ainsi, le marché d'Abang-Minko'o qui approvisionne le Gabon se spécialise sur plantain et banane ; celui de Meyo Bibulu qui ravitaille la Guinée Equatoriale se spécialise plutôt sur le bâton de manioc. Les coordinations entre les opérateurs de l'exportation recouvrent une diversité entre des relations basées sur la confiance, des relations fidélisées ou contractualisés qui diminuent les coûts de transaction et les risques liées à l'activité d'exportation.

Cette étude souligne également que l'interdiction de circulation des commerçants a ralenti la croissance de flux de produits ces dernières années et prive la sous région d'une opportunité d'accélérer son intégration économique. Les dispositifs de quantification des produits exportés sont l'œuvre des postes de police phytosanitaires et des postes douaniers. L'exhaustivité de l'enregistrement des produits exportés n'est pas assurée sur tous les postes de polices phytosanitaires, et ces derniers ne couvrent pas toutes les points de transit par manque de moyens matériels et financiers des agents de collecte, voir leur manque de motivation pour cette activité. Un autre problème concerne les difficultés méthodologiques : il n'existe pas d'unités de mesure bien déterminées et suffisamment harmonisés pour être adoptées par tous les services en charge de la quantification, les quantités sont très souvent estimées au juger, faute de matériel adéquat, ce qui a pour effet d'introduire un biais dans l'estimation globale des exportations. En outre, les procédures et fiches d'enregistrement ne sont pas non plus harmonisées, ce qui est un problème supplémentaire aux agents en charge de centraliser et d'agréger les données à l'échelle nationale. Il s'ensuit une sous estimation importante des flux de produit. Les recommandations méthodologiques sont établies pour contribuer à une meilleure quantification des flux transfrontaliers.

Introduction

Le Cameroun joue un rôle clé dans l'intégration économique de la sous région des pays de la CEMAC (Tchad, Gabon, RCA, Congo, Guinée équatoriale…). Ce rôle historiquement s'appuie au sud sur les migrations humaines qui ont peuplé cette région (migrations des populations Fangs…). Il s'ensuit des structures ethno linguistiques régionales qui favorisent la réalisation des échanges commerciaux. Ce rôle s'appui également sur l'accès à la mer offert par le port de Douala qui permet l'approvisionnement en produits importés pour les pays enclavés : Tchad, RCA. Enfin ce rôle est issue de circuits de commercialisation très anciens comme la « route de la Kola » qui conduisait des commerçants du Soudan à venir s'approvisionner dans le sud Cameroun.

En complément de ces éclairages historiques, la croissance très rapide des villes Africaines (Cour, 2004) est un vecteur central d'intensification des échanges régionaux de produits agricoles. Cette croissance qui concerne particulièrement les villes de Brazzaville, Libreville, Yaoundé, Douala se traduit par des besoins en volumes et en régularité des approvisionnements auxquels l'agriculture de proximité a du mal à répondre. Il s'ensuit en relation entre cette croissance des marchés urbains une internationalisation des systèmes d'approvisionnement alimentaire des villes sur les vivriers (croissance des importations de céréales) et une régionalisation pour les produits frais (oignon, tomate..). Cette régionalisation est induite notamment par la mise en complémentarité des différentes zones de production en fonction de leur calendrier de production pour des produits peu stockables (Temple et al., 2005). Ainsi par exemple Yaoundé s'approvisionne en safou de contre saison ou en citron à partir de la Guinée ou du Gabon (Isseri, 1998), le Gabon s'approvisionne en plantain de contre saison à partir du centre Cameroun. L'accélération du processus d'urbanisation est une variable importante de l'intensification du commerce frontalier de produits agricoles.

D'autres variables dans les années à venir vont contribuer à intensifier ces flux interrégionaux :

- L'achèvement de la route bitumée entre Yaoundé et Libreville avec la construction de 2 ponts sur le Ntem qui diminuera considérablement les risques et les coûts de transport pour les transactions d'import/export vers la guinée, le Gabon, le Congo, la RDC. En effet les ponts ont été construits d'abord à Eboro sur le fleuve Ntem, entre le Cameroun et le Gabon, puis à Ngoazik en territoire camerounais. Ces deux infrastructures de transport qui devaient s'achever en novembre 2005, ont été financées conjointement par les gouvernements camerounais et Gabonais d'une part, et d'autre part par l'union européenne au titre du fonds européen de développement (FED) et du STABEX Cameroun.

- Les avantages comparatifs et compétitifs (Tankoua et Bamou 2002 ; Nguema, 1997) du Cameroun pour la production de certaines cultures, soit du fait de contexte pédoclimatiques spécifiques (plateaux bamiléké pour les productions maraîchères tempérés ou de contre saison ; nord Cameroun pour l'oignon) ou des orientations de politique agricole (projet national de promotion du plantain..) ou d'investissements dans la recherche agronomique (Cgaiar, Irad/Cirad, Carbap…).

Malgré ce constat et l'identification de ces opportunités ; les statistiques mobilisables sur les flux interrégionaux avec les pays CEMAC sont très décevantes. En 1997, la compilation des données d'exportations en produits horticoles issues des brigades phytosanitaires d'Abang Minko et du port de Douala comptabilisait un volume de 3 145 tonnes pour une valeur marchande de 1 261 Millions de FCFA (Temple, 1998). Les travaux réalisés plus récemment (Agrocom, 2005), tout en soulignant la nécessité de renforcer l'intégration économique régionale, ne produisent que très peu d'informations sur la réalité des flux commerciaux de produits agricoles et horticoles frais. Pourtant des travaux soulignent (Gassu 2002 ; Awono et al., 2002) la sous estimation importante de ces flux.[1] Les appareils statistiques nationaux ne saisissent qu'une partie parfois insignifiante des flux transfrontaliers. Ceci peut s'expliquer de plusieurs manières à partir des références bibliographiques mobilisables (Egg 1998 et 2000) :

- La multiplicité des points de passage possibles aux frontières compte tenu des défaillances des infrastructures de bases : ponts, routes…
- Les difficultés de contrôle compte tenu des moyens mobilisés en ressources humaines dans le suivi des frontières
- La formation méthodologique à l'estimation des quantités des enquêteurs et leur faible rémunération.
- Les problèmes de transmission des informations compte tenu des moyens de communications
- Les stratégies de contournement des sites postes frontières pour éviter les taxes existantes officielles ou informelles…

Cette sous estimation a plusieurs conséquences :

- Elle conduit à méconnaître l'importance réelle des filières agricoles, halieutique et horticoles à l'intégration économique régionale et à l'équilibre de la balance commerciale (Nkodia, 1999). Il s'ensuit une sous-estimation du rôle de ces filières dans le développement régional.

- Elle conduit à mal apprécier la mise en complémentarité existante et potentielle des zones de production dans la sécurisation des approvisionnements des capitales régionales (Temple et al., à paraître).

- Elle conduit à des problèmes de calibrages des investissements en infrastructures nécessaires voir à l'adéquation de ces investissements aux besoins spécifiques du commerce transfrontaliers (AFD, 2000).

- Enfin elle ne permet pas de cibler le contenu d'un système d'information des marchés susceptibles de renforcer la croissance de ces flux interrégionaux.

[1] La quantification des exportations de PFNL par le Cifor (Awono et all 2002) révèle une valeur des exportations de certains fruits (safou) supérieure à la valeur totale des exportations régionales de produits conventionnels (tomate…).

L'hypothèse posée par cette étude est l'existence d'un gap important entre l'estimation actuelle des flux d'exportation interrégionaux et la réalité des échanges. Pour contribuer à tester cette hypothèse, compte tenu des éléments ci-dessus en février 2005, une proposition d'expertise a été soumise au SCAC de Yaoundé par le CIRAD-FLHOR (M. Ludovic Temple), sur « la quantification des flux interrégionaux de produits agricoles et halieutiques au Cameroun ». L'objet en était une quantification des flux frontaliers entre le Cameroun et ses pays voisins, membres de la CEMAC (Tchad, Gabon, Congo, Guinée Equatoriale, Centrafrique) sur les principaux produits agricoles et halieutiques.

Cette étude cherche à répondre à des préoccupations de politique agricole jugées prioritaires par le Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural :

- En quoi l'exportation de produits agricoles camerounais dans les pays frontaliers constitue une ressource stratégique pour l'économie nationale ?

- Comment ces flux transfrontaliers se situent-ils (en termes de volume, de recettes pour l'Etat, d'emplois et de revenus pour la population) par rapport aux d'exportations (café, cacao, coton) sur le marché international en direction des pays industrialisés ?

Cette proposition d'étude a retenu l'attention du SCAC de Yaoundé compte tenu de son utilité dans le processus d'information des pouvoirs publics et des partenaires privés permettant de renforcer les capacités camerounaises en matière d'élaboration et de suivi des politiques et des programmes agricoles, mais également les capacités des acteurs camerounais de la recherche pour la réalisation d'études de filière. Ce dernier point étant diagnostiqué comme un point faible des ressources humaines du pays.

Le présent rapport livre les résultats des opérations menées sur le terrain au cours de la période allant du 16 décembre 2005 au 20 janvier 2006. Il s'inscrit dans le cadre d'un objectif de mise en place d'un dispositif de quantification des flux.

1- Objectifs de l'étude

Objectif général

Il s'agit d'identifier des circuits et des flux entre le Cameroun et les pays de sa frontière méridionale afin de préparer la mise en place ultérieure d'un travail de quantification de ces flux. L'étude réalisée permettra de fournir les éléments essentiels à une réflexion méthodologique destinée à la mise en place ultérieure d'un dispositif raisonné de collecte de données quantitatives sur les flux régionaux.

Objectifs spécifiques

On cherche à connaître :

✓ **Géographie des flux :** identification des zones de départ, des zones d'arrivées, des périodes d'activité, des moyens de transport, des axes empruntés, des marchés concernés (marchés de jours ou de nuit, rupture de charge, changement de moyens de transport, de propriétaires, de conditionnement…) tout au long du trajet, des points de passage de frontière et des modes de passage…

✓ **Identification des acteurs :** identification des différents commerçants impliqués, de leurs fournisseurs, de leurs clients, des partenaires (financement, transport, logement, formalités douanières, informations, change monétaire…) et des intermédiaires (prestataires de petits services : collecte, rabattage, chargement…), de la variation de ces fournisseurs, clients et autres partenaires au cours de l'année, de leur organisation durable et répétée en réseaux ou non…

✓ **Organisation des réseaux :** nature de l'organisation des producteurs fournisseurs (association, OP ou démarches individuelles…) et de leurs liens, ponctuels ou durables, avec les commerçants selon les périodes d'abondance ou de pénurie (qui finance la campagne, qui va vers l'autre pour la vente, qui décide du conditionnement, qui propose le premier prix, qui propose le prix final, qui stocke…). nature des organisations entre commerçants afin d'identifier les différents centres décisionnels de la filière (qui prête, qui emprunte, qui fait circuler l'information économique le long de la filière, qui intervient en cas de litiges, qui couvre les risques, qui définit le prix de la transaction, qui innove, qui enregistre des données chiffrées sur des cahiers ou sur des feuilles ou sur tout autre support durable…). Nature des organisations entre les partenaires (ex. transporteurs : localisation et fonctions des propriétaires de véhicules, rythme de rotation des moyens de transport au cours de l'année…). Nature des relations entre commerçants, partenaires et petits intermédiaires (qui demande les services de l'autre, liens de dépendance sociologique et/ou économique, liens familiaux, religieux…).

✓ **Fonctionnement des circuits :** recherche d'informations sur les liens entre les différentes filières de produits agricoles (complémentarité saisonnière) ; liens entre les filières agricoles suivies et leur contrepartie (implication des commerçants et des transporteurs dans cette contrepartie, rôle de la contrepartie dans le maintien des filières agricoles…) ; et recherche de toute autre information susceptible d'enrichir une réflexion sur l'organisation des flux entre eux et sur l'impact de cette organisation en matière d'intégration régionale et de durabilité des échanges.

✓ **Evolution de ces filières :** historique des acteurs identifiés (parcours de vie des acteurs les plus influents, comment en sont-ils arrivés à cette activité, à ce ni-

veau, comment reprendre en cas de faillite…) ; conditions à remplir pour s'installer dans ce genre de filière ; et perspectives (leur connaissance du marché par rapport aux importations, aux contraintes sanitaires, aux opportunités nouvelles, aux niches commerciales… ; leurs projets, leurs secteurs de réinvestissement…).

✓ **Environnement politique et économique :** selon les filières étudiées, consulter les statistiques d'importation, les mesures gouvernementales (taxes, fermeture des frontières, construction de routes et de ponts…) ou celles relevant du commerce international (UE, OMC, CEMAC…) afin de comprendre comment les acteurs réagissent et s'adaptent à des modifications de leur environnement économique dont principalement la croissance des marchés urbains.

L'atteinte des objectifs précédents passe par la réponse aux questions principales suivantes :

- ✓ Qui décide des transactions ?
- ✓ Quelle est la traçabilité des produits retenus ?
- ✓ Comment fonctionnent les flux et le processus de réalisation des échanges ?
- ✓ Quels sont les acteurs intervenants dans ce commerce ?
- ✓ Quel le système actuel de collecte de données et ses difficultés ?
- ✓ Quelle est l'intensité du flux retour des camions de transport ?

2- Méthodologie

L'étude se décompose en 4 phases

- ✓ Cadrage méthodologique et synthèse
- ✓ Travail de terrain
- ✓ Synthèse et mise en forme des résultats
- ✓ Restitution et validation

1. Cadrage méthodologique et synthèse

Cadrage méthodologique de l'étude quantification des flux régionaux

La quantification des flux transfrontaliers fait l'objet de travaux méthodologiques principalement réalisés par l'INRA dans les pays sahéliens et sur les frontières du Nigéria (Egg 1998 et 2000) mais également au Cameroun en ce qui concerne la zone nord (Oyep, 1998) et les productions horticoles en 1998 (Temple, 2002). Au Cameroun, des suivis de marchés frontaliers sur les PFNL (produits forestiers non ligneux) ont été également mis en place par les CGIAR et par la FAO (CIFOR/ICRAF, FAO 2000).

A partir des travaux référencés ci-dessus le cadrage méthodologique de l'étude présente s'est organisé par la mise en complémentarité de deux travaux d'enquête :

- Une enquête portant sur les systèmes actuels de collecte, de transfert, de traitement des statistiques actuelles et de croisement des différentes sources pour faire l'état des lieux des donnés quantifiées.
- Une enquête sur l'identification des organisations de commerçants qui structurent les échanges régionaux.

Un comité de pilotage de l'étude s'est réuni à Yaoundé le 11 novembre 2005 pour orienter les choix méthodologiques des enquêtes à réaliser. Ce comité de pilotage réunissait des personnes ressources ayant acquis une expérience dans différents projets de quantification des flux au Cameroun à partir du panel suivant :

- ICRAF : FONDJEM D.
- INS : NANTCHOUANG A.
- INC : ISSERI F.
- CIRAD TEMPLE L. et PARROT L.
- Université Yaoundé II KAMGNIA B.
- SNV NGUEKO R.
- ODECO MBOG S.

Les principaux choix et recommandations établies par ce comité figurent ci-dessous.

Choix des produits autour de la nomenclature suivante en fonction de deux objectifs :

(i) rendre compte de filières différentes en termes de fonctionnement
(ii) se polariser sur des produits porteurs pour l'intégration régionale

Le choix des filières supports de l'étude a été le suivant :

- une filière de produit transformé : bâton de manioc
- une filière vivrière de produit pondéreux : plantain
- une filière vivrière de produit stockable : haricot sec
- une filière maraîchage (produits périssable) : tomate
- une filière fruits : safou

Méthodologie :

- Réalisation d'une enquête à dires d'expert pour
  - Caractériser le système de collecte et quantifier les flux à partir des informations secondaires disponibles.
  - Identifier un réseau de personnes ressources concernant des opérateurs à enquêter.
- Réalisation d'une enquête auprès des opérateurs des filières : commerçants, producteurs transporteurs

Référencement des personnes ressources

- Les personnes ressources institutionnelles :
  - Bases phytosanitaires
  - Bureaux des douanes
  - Agents du MINADER (SNAR)
  - MINPAT, Direction sur le service des échanges transfrontalier
  - Recherche : IRAD, CARBAP…

- Les opérateurs des filières
  - Les chefs de marché
  - Producteurs exportateurs et collecteurs
  - Transporteurs

Recommandations principales pour la conduite des enquêtes

- Rédiger une petite brochure expliquant les objectifs de l'enquête : présenter ce travail en montrant qu'il vient en synergie et complémentarité avec ce qui a été fait auparavant.
- Etablir une lettre officielle de l'INS ou de l'université pour informer le préfet de la frontière sud.
- Stratégie d'enquête : on présente le travail, on s'intéresse à l'activité de l'enquêté, on s'intéresse à ses difficultés puis on conduit le questionnaire.
- Privilégier les méthodes d'enquêtes semi directives qualitatives.
- Tenir compte de la multiplicité des enquêtes sur la frontière qui saturent les disponibilités des personnes ressources.

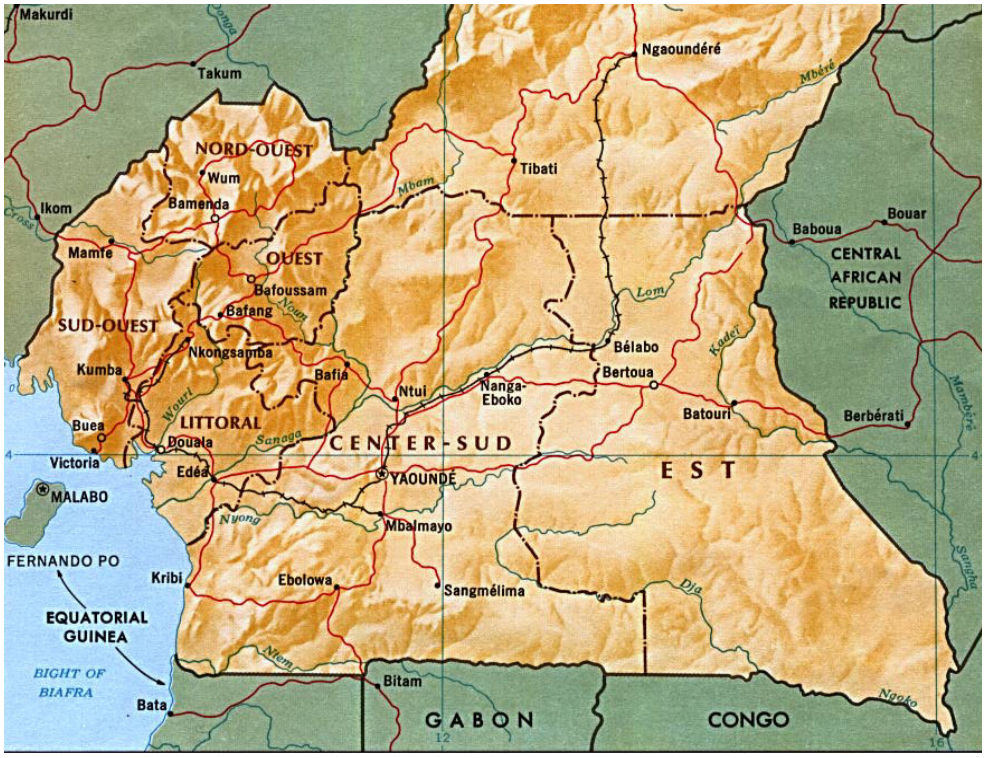
Ce cadrage méthodologique a été complété par des documents d'appuis sur la conduite d'enquêtes (Temple, 1999).

1. Travail de terrain

Le travail de terrain à consisté à se déplacer tout le long des filières choisies depuis les zones de production jusqu'aux frontières des pays frontaliers au Cameroun méridional. Les principales zones d'échanges ou les enquêtes ont été effectuées sont :

- La zone transfrontalière du sud Cameroun où il a été visité tous les marchés par lesquels transitent les produits ainsi que les postes phytosanitaire et la douane.
- La ville de Douala où ont été visités principalement le port autonome et les marchés de la ville à partir desquels s'organisent des exportations régionales
- L'Ouest Cameroun où ont été visitées les principales zones de production (ainsi que les filières directes d'exportation depuis ces zones).
- La côte Kribienne où a été visité le marché de Campo proche de la Guinée équatoriale.
- Le Sud ouest où ont été visités les ports de Limbe et d'Idenau proches de la guinée équatoriale et du Nigeria.

Carte 1 : Sud Cameroun



Les investigations effectuées au sud dans les zones transfrontalières, à Douala, Campo, Limbe et Idenau ont permis de mener une enquête monographique auprès des différents acteurs, des responsables et des experts du commerce transfrontalier qui s'effectue à partir des marchés et les localités proches de la frontière méridionale du Cameroun.

Dans les marchés, il a été procédé à l'identification de tous les acteurs intervenant dans le commerce transfrontalier des produits retenus à savoir : le plantain, le bâton de manioc, le haricot sec, la tomate et à leur caractérisation commerciale à l'aide

d'un questionnaire (annexe 2) servant de canevas pour la collecte des informations nécessaires à l'atteinte des objectifs définis.

Dans les postes phytosanitaires et la douane il a été analysé la méthode de quantification actuelle des flux et de transmission des données existantes.

2. *Synthèse et mise en forme des résultats*

Cette phase a consisté à la rédaction du rapport final de l'étude de terrain. Elle porte principalement sur les points suivants :

- La présentation des réseaux, le traçage des flux etc.

- La caractérisation des systèmes actuels de quantification des flux et la synthèse bibliographique des documents existants.

3. *Restitution et validation*

La phase de cadrage méthodologique a permis de sélectionner les produits suivants : la banane plantain, le bâton de manioc, le haricot sec et la tomate.

A l'issu du cadrage méthodologique il a été décidé de mettre sur pied un questionnaire qui devrait servir de guide pour la collecte des informations nécessaires à l'atteinte des objectifs définis. L'enquête étant monographique, le questionnaire, constitué avec l'aide des Drs. Ludovic TEMPLE et Laurent PARROT, se présente comme suit :

Camion chargeant les sacs de haricots et autres vivriers au marché de Mbouda

- Une première section permettant de localiser la zone d'enquête, les marchés.
- Une seconde section permettant d'identifier les acteurs (caractéristiques socioculturelles et économiques, fonctions dans les filières d'exportation..).
- Une troisième section sur les producteurs permettant de renseigner sur la nature de la production, la démarche de commercialisation, les types d'organisations et les avantages et difficultés rencontrés dans la production et la commercialisation des produits.
- Une quatrième section s'adressant aux acteurs centraux du commerce transfrontalier : commerçants exportateurs et collecteurs. Les informations récoltées ici vont des méthodes de transaction avec les producteurs à la vente dans les marchés transfrontaliers pour les exportations et les collecteurs. Nous avons aussi analysé les différentes transactions et organisation entre les exportateurs d'une part et les collecteurs, producteurs et consommateurs d'autre part. La détermination des prix et des variations dans l'activité a aussi été relevée.
- Une cinquième section sur les transporteurs permettant de relever les contraintes d'ordre structurelles (tracasserie policière, corruption, etc.) et d'avoir les destinations prises régulièrement par les produits.

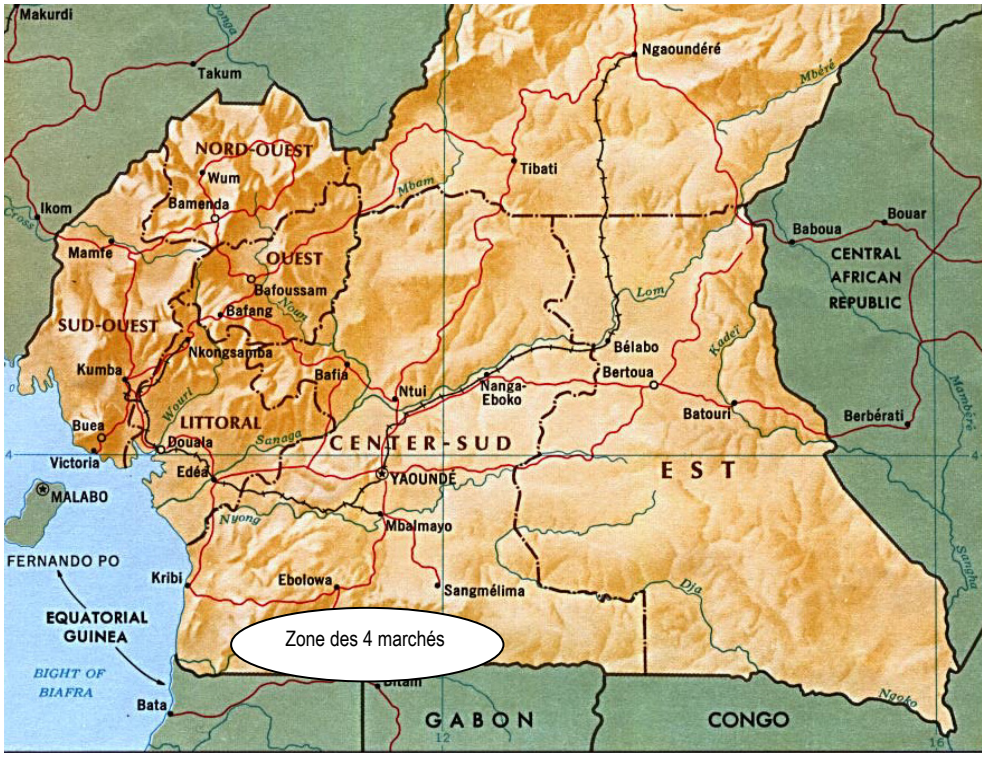
3- Compte rendu des enquêtes

3.1- Déplacement dans le département de la Vallée du Ntem

L'enquête sur la frontière sud s'est déroulée du 16 décembre 2005 au 22 décembre 2005 par l'équipe composée de M. AZEUFOUET Alain, M. AYIWOUE Edouard, et Mlle MEDJOU Séraphine. L'équipe a effectué les travaux sur quatre des marchés frontaliers en l'occurrence les marchés de :

- ✓ Kye-Ossi
- ✓ Abang Minko'o
- ✓ Menguikom
- ✓ d'Ebengon.

Carte 2 : Localisation des marchés de Kye-ossi, Abang minko'o, Menguikom, et d'Ebengon.



Une étude préalable (Ngueko, 2004) a permis à l'équipe de programmer les enquêtes en tenant compte des jours de marché en ce qui concerne les marchés hebdomadaires et des jours d'affluence pour les marchés quotidien. Le chronogramme des enquêtes a été le suivant : Abang Minko'o, très tôt le samedi 16 décembre, ensuite Mardi 19 décembre : Meyo Biboulou, suivi de Kyè-Ossi le mercredi 20 et enfin le jeudi 21décembre le marché de Menguikom.

3.1.1- Rencontre des personnes ressources

La principale ressource d'informations a été le délégué départemental de l'agriculture pour la vallée du Ntem. Le chronogramme de visite des marchés à été complété par un entretien le lundi 18 décembre avec celui-ci afin d'avoir des statistiques d'exportation et de rencontrer ses collaborateurs les plus proches qui exercent dans les marchés frontaliers de la vallée du Nem.

La seconde source d'information très importante fût l'officier EVINA MVE Jérôme qui a fourni les informations sur les marchés de Meyo Biboulou, Meguikom et Ebengon et d'Olamze qu'il suit depuis leur création.

3.1.2- Enquêtes sur les marchés

L'enquête sur le terrain consistait en une identification des acteurs, guidée en cela par les informations reçues auprès des personnes ressources, suivi d'un entretien avec ces acteurs sur la base du questionnaire préétabli.

Tableau 1 : Jours d'ouverture des principaux marchés de la Vallée du Ntem

Marché	Jour du marché	Principaux produits proposés
Abang-Minko'o	Samedi	Produits vivriers (plantain surtout, banane, bâton de manioc, macabo, …)
Ambam centre	Quotidien	Plantain, manioc, macabo, noix de palme, légumes, concombres, fruits, maïs, huile de palme
Meyo	mardi, samedi	Plantain, macabo, manioc et divers
Ma'an centre	mardi, samedi	Plantain, macabo, manioc, concombre, maïs, arachides
Nkpwa Evolu	Mardi	Plantain, macabo, manioc, concombre, maïs, arachides
Kye-Ossi	Quotidien	Plantain, macabo, manioc, huile de palme, arachides, canne à sucre, produits maraîchers, fruits, maïs
Ebengon	vendredi	Plantain, manioc, macabo, maïs, arachides et autres
Menguikom	Jeudi	Plantain, manioc, macabo, maïs, arachides et autres
Meyo-Biboulou	Mardi	Plantain, bâton de manioc, manioc, macabo, maïs, arachides et autres
Olamze centre	mercredi	Plantain, macabo, manioc, huile de palme, arachides, canne à sucre, produits maraîchers, fruits, maïs

Parmi tous Les marchés transfrontaliers de la vallée du Ntem, seuls les marchés d'Olamze[2] et d'Ebengon [3] n'ont pas été visités.

3.2- Déplacement dans la province de l'Ouest

Le déplacement dans la province de l'Ouest a été effectué du 4 au 13 janvier 2006 par Medjou Séraphine.

D'après certaines analyses (Douya 1988), les produits vivriers tels le mais, les haricots secs, la pomme de terre, la tomate font l'objet de commerce régional. Les haricots secs et le mais sont produits dans les départements du Noun, de la Mifi, de la Menoua, de Bamboutos et des Hauts Plateaux. La tomate est produite dans le Noun et dans le Bamboutos. Les pommes de terre sont produites dans le Noun et dans la Menoua. Ainsi, de part ses capacités productives, l'Ouest contribue non seulement à

[2] Initialement prévu pour le mercredi, il a été plus important de visiter le marché de Kyè-Ossi car la fête de Noël étant le dimanche le 25 Décembre, les journées d'affluence se transposaient le lundi prévu pour la rencontre avec le délégué et le mercredi.
[3] Les informations et les observations sur les marchés de Meyo biboulou le mardi et à Menguikom le jeudi nous ont amené à comprendre que ce marché a les mêmes caractéristiques que ces deux derniers marchés car les acteurs qui y exercent sont les mêmes.

l'approvisionnement des plus grandes villes du pays en produits vivriers mais également à l'approvisionnement des villes des pays voisins. Concernant particulièrement la tomate on note que la province de l'Ouest est la principale zone de production. Elle assure à elle seule 39% de la production nationale. La province du Sud par où transitent les exportations sur le Gabon (Kye-Ossi, Abang Minko) est approvisionnée par l'Ouest à 59% des tonnes vendues sur le marché venant principalement de Foumbot puis par le centre à 31% (Temple, 1999).

Dans l'optique de faire une étude qualitative des flux transfrontaliers, il était donc important de retenir l'Ouest comme zone à enquêter. L'objectif principal étant de repérer les réseaux d'exportateurs étrangers de tomates et de haricots secs dans la région. Il s'agissait plus spécifiquement de localiser les différentes zones de production, d'identifier les acteurs et leur nationalité, d'expliciter les formes de coordinations à travers les différents accords passés, la destination des produits, et l'unité de mesure utilisée. L'enquête s'est déroulée auprès des personnes ressources et auprès des acteurs des filières.

3.2.1- Enquête auprès des personnes ressources

Une pré-enquête s'est déroulée au préalable au marché de vente en gros de haricots secs à Yaoundé, le marché de Mokolo. Les grossistes de ce marché ont renseignés sur les grandes zones de production et de collecte des haricots secs et des tomates et sur les jours de marché dans la région. En outre, la rencontre avec Emile Hatcheu de l'Université de Dschang a permis de cibler les destinations des haricots secs et des tomates en provenance de l'Ouest dans la ville de Douala (marché de la gare et marché Sandaga). Ainsi, le marché de la gare est spécialisé dans la vente en gros des haricots secs, celui de Sandaga étant spécialisé dans la vente en gros de tomates et autres produits maraîchers.

3.2.2- Enquête auprès des acteurs

Le calendrier des jours de marché acheté dès notre arrivée dans la région a permis d'avoir une information complète des jours d'ouverture. Ce calendrier renseigne sur les jours de marché de presque tous les villages. La plupart des commerçants de la région en possèdent un.

L'enquête s'est localisée dans quatre sites de la province de l'ouest. Précisément à Bafoussam (chef lieu de la province), à Bandjoun, à Mbouda et à Foumbot. Nous nous sommes intéressés principalement aux personnes vendant les haricots secs et les tomates destinées aux marchés des pays de la frontière Sud. Ainsi :

- A Bafoussam, chef lieu de la province, on compte quatre marchés à savoir : le marché A, le marché B, le marché C et le marché du « carrefour total ». Parmi Ces marchés très peu distants les uns des autres, les marchés de gros pour le haricot sec sont le marché B et celui du carrefour total. On compte sur ces deux marchés environ 30 magasins de vente en gros des haricots secs. Ici, 9 individus ont été interrogés, parmi lesquels 7collecteurs grossistes expédiant également des produits à l'étranger et 2 exportateurs de nationalité Camerounaise vendant au Gabon.
- A Mbouda, village qui est avant Bafoussam la plus grande zone de stockage des haricots secs, on compte environ une cinquantaine de magasins de stockage. Ce marché est encore appelé marché mondial. Ici, 5 collecteurs grossistes ont été interrogés.

- A Foumbot, un marché se tient chaque dimanche. Nous avons compté environ 16 magasins de vente en gros des haricots secs toutes variétés confondues et seulement une boutique de stockage de haricots blancs surtout destinés à l'exportation vers le Congo et précisément dans la ville de pointe noire. Deux commerçants grossistes ont été interrogés. Ils expédient très souvent les haricots secs parmi lesquels le propriétaire de l'entrepôt de haricots blancs. En ce qui concerne la tomate, un seul commerçant a été interrogé. Il est propriétaire de camions chargeant les tomates et plusieurs autres produits maraîchers pour revendre à Kye-ossi. Ce dernier a fait savoir qu'ils sont au nombre de 6 commerçants vendant les mêmes produits et qui ne se déplacent que quand c'est leur tour pour se rendre à Kye-Ossi.
- A Bandjoun, seuls quelques producteurs ont été interrogés; producteurs au nombre de quatre qui ont l'habitude de vendre leurs haricots aux petits collecteurs.

3.3- Déplacement dans la province du Sud-Ouest

Le déplacement dans la province du Sud-ouest a été effectué le 18 janvier 2006 par Medjou Séraphine.

Le port de Bota se trouve à Limbe ; chef lieu du département du Fako. La ville de Limbe relie le Cameroun à la Guinée Equatoriale et au Nigeria. L'un des objectifs majeurs de l'étude étant le traçage des flux, l'objectif de l'enquête a été de connaître les produits qui passaient par Limbe, leur provenance, leur destination et comment s'organisaient les échanges.

3.3.1- Enquête auprès des personnes ressources

- Les personnes rencontrées à Idenau

Selon les services de douane d'Idenau et le personnel communal, le seul produit vivrier qui passe par Idenau est le Niétum et uniquement à destination du Nigeria.

- Les services Phytosanitaires du port de Bota

Le port de Bota existe depuis les années 70 mais il fut suspendu pendant longtemps. Son exploitation était jusque là laissée à la société Cameroon Développement Corporation (CDC). Ce n'est que depuis octobre 2004, du fait de l'exploitation clandestine le long de la côte, que les autorités ont décidé de l'exploiter à nouveau. Cette existence récente explique l'absence de statistiques d'exportation de produits vivriers de ce côté. Ces services travaillent également à Idenau. Les petits bateaux de marchandises qui viennent du Nigeria ainsi que les pirogues qui transportent les vivres pour Malabo accostent ici. De plus en plus, ce port connaît l'affluence des exportateurs des produits vivriers à destination de la Guinée Equatoriale. Ceci pourrait s'expliquer d'après le personnel phytosanitaire par la distance Bota-Malabo qui est moins longue et donc moins coûteuse que Douala-Malabo.

3.3.2- Enquête auprès des acteurs

Dans le Sud Ouest, les produits concernés par l'étude étaient achetés par les exportateurs, soit à Douala, soit dans les zones de production. Le moyen de transport utilisé pour se rendre à Malabo est la pirogue. Il y a deux embarcations sur la ligne qui appartiennent aux Equato Guinéens. Les produits partent généralement le mardi et le vendredi.

Les produits exportés par ordre d'importance sont :

- La tomate : en moyenne 400 cageots de 25 kg/semaine, soit environ 520 t/an ;

- Les haricots secs : 3 sacs de 100 kg par semaine soit en moyenne 15,6 t/an ;

- Les filets d'oignons pesant entre 30 et 35 kg ;

- Les pastèques et autres produits maraîchers contenus dans les cageots sont exportés à raison de 100 cageots de 30 kg / semaine soit en moyenne 156 t par an ;

- Les pommes de terre chargées dans des filets d'environ 25 kg ;

- La banane plantain est peu exportée car elle est produite à Malabo ;

- Le tapioca contenu dans les sacs de 100 kg est transporté à raison de 50 sacs en moyenne par fréquence de sortie des produits. La sortie des produits est abondante au mois de décembre. Elle baisse en janvier pour reprendre au mois de février. En dehors des oignons qui viennent du Nord du Cameroun, du tapioca qui vient de Muyuka dans le Sud-Ouest, le reste des produits vient de l'Ouest.

Nationalité des exportateurs par ordre d'importance

- Les Guinéens représentent environ 70% de la population totale des exportateurs ;

- Les Camerounais, les Nigérians (ibo), les Sénégalais, les Maliens et les Ghanéens représentent environ 30% de la population totale des exportateurs ;

Le transport des produits jusqu'à Malabo se fait par de très grandes pirogues qui appartiennent aux Equato-Guinéens. Parce que très risquées, ces embarcations ne sont pas assurées. Le coût de transport dépend de ce qui est transporté.

Une personne seule (sans bagage) qui voudrait se rendre à Malabo s'acquitte de 86 500 FCFA de frais de transport. Les frais sont répartis entre : 20 000 FCFA de frais de pirogue, 16 500 FCFA de taxes non formelles au Cameroun et 50 000 FCFA de taxes non formelles à Malabo.

Concernant les produits, les commerçants règlent 1 000 FCFA par cageot de tomate ou autres produits maraîchers exportés et 5 000 FCFA par sac exporté.

3.4- Déplacement dans la ville de Douala

L'objectif fixé ici est de détecter les réseaux d'exportation des produits vivriers par voie maritime, de collecter des statistiques récentes sur ces exportations au port et de décrire la technique de collecte de données statistiques mise en œuvre.

Apres des enquêtes au CARBAP, nous avons rencontré au marché de Sandaga des exportateurs qui ont été enquêtés sur leur commerce et les difficultés auxquelles ils font face. A la suite de ces entretiens nous avons enquêté les services douaniers du « quai BOSTCAM », encore appelé « quai gabonais », quai à partir duquel les produits vivriers sont exportés vers le Gabon, la Guinée Equatoriale, le Congo et le Nigeria. Il a été constaté avec le chef de ce poste de douane que les données statistiques sur les exportations de produits vivriers n'y sont pas collectées. Les services douaniers se contentant de délivrer une autorisation d'exporter aux exportateurs.

3.5- Déplacement dans le département de l'Océan

Un marché de vivre est localisé à OPONO. Ce marché spontané ravitaille les travailleurs d'une société forestière proche en situation de faillite entraînant ainsi le marché dans son sillage.

4- Description du fonctionnement des marchés transfrontaliers

4.1- Les marchés frontaliers du Sud Cameroun

4.1.1- Généralités sur le département de la Vallée du Ntem

Situé dans la province du Sud, le département de la Vallée du Ntem s'étale sur une superficie de 8436 km^2. Il est limité au nord et à l'est par le département de la Mvila, au sud par les Républiques du Gabon et de la Guinée Equatoriale et à l'ouest par le département de l'Océan. La forêt dense équatoriale constitue la principale végétation que l'on rencontre dans ce département et les ethnies ici présentes sont les Ntoumou et les Mvae. Le département de la Vallée du Ntem est constitué de 3 arrondissements : Ambam, Olamze et Ma'an.

Du fait de la frontière qu'il partage avec le Gabon et la Guinée Equatoriale, le département de la Vallée du Ntem est l'un des principaux points de sortie pour les produits que le Cameroun exporte vers ces pays. C'est ainsi que divers marchés, quotidiens ou saisonniers, ont vu le jour dans ce département. C'est principalement sur ceux-ci que se rencontrent l'offre nationale et la demande étrangère des divers biens exportés dont en particulier des vivriers.

4.1.2- Organisation et fonctionnement des services du MINAGRI

La délégation départementale de l'agriculture est l'organe en charge d'appuyer et de contrôler toutes les activités liées à la production, à la commercialisation et à l'exportation des vivriers dans le département de la Vallée du Ntem. Elle se charge entre autres :

- de la vulgarisation des recherches agricoles, en collaboration avec le PNVRA ;
- des enquêtes en vue de la production des statistiques agricoles ;
- de la protection phytosanitaire via les postes de police phytosanitaires qu'elle a installé dans les principaux marchés du département (Abang-Minko'o et Kye-Ossi) ;
- de la collecte des statistiques sur les exportations en produits vivriers du Cameroun en direction des pays limitrophes (Gabon et Guinée Equatoriale).

Notons enfin que les postes douaniers situés à la sortie des marchés de Kye-Ossi et d'Abang-Minko'o collectent également des statistiques sur les exportations de vivriers, principalement à destination du Gabon.

4.1.3- Le marché d'Abang-Minko'o

Le marché d'Abang Minko'o est situé à 24 km d'Ambam, chef lieu du département de la Vallée du Ntem, dans le même arrondissement. Il a été construit en 1993 à la suite d'une convention entre le Cameroun et le Gabon avec l'appui financier du Fond Européen de Développement dans le cadre du programme de sécurité alimentaire. Il a été rénové en 2004 grâce au financement de la Banque Mondiale.

Le marché d'Abang Minko'o est un marché hebdomadaire qui fonctionne principalement le samedi matin. En revanche, la majorité des transactions entre les exportateurs et les commerçants débute le jeudi et se termine la nuit du vendredi. Les commerçants gabonais viennent y acheter du plantain, de la banane, du bâton de manioc, du macabo et de la farine de manioc qu'ils exportent ensuite au Gabon. Le

passage de la douane ne se fait pas sans difficultés : paiement des droits de douane à la sortie du Cameroun (au poste de douane installé sur le marché), ainsi qu'à l'entrée du Gabon ; taxes pour le contrôle phytosanitaire et taxes tout au long du trajet pour traverser les postes de police et de gendarmerie. Des particuliers gabonais se rendent aussi au marché le samedi matin. Outre les produits déjà cités, on trouve un peu de tout au marché d'Abang Minko'o : des produits manufacturés, des vêtements, des produits artisanaux etc. Le Bulu est la principale langue utilisée pour les échanges dans le marché car les acteurs, acheteurs/vendeurs, camerounais, gabonais sont des Fang-Beti. On note la faible présence d'acteurs originaires d'autres régions du Cameroun.

Hangar de stockage de banane plantain et de bananes douces à Abang Minko'o, un samedi matin vers 10 heures. Les transactions sont pour les produits vivriers déjà presque toutes terminées (Tabuna le 17dec 2005).

4.1.4- Le marché de Kye-Ossi

Le marché de Kye-Ossi est l'un des plus grand marché frontalier de la vallée du Ntem. Il s'étend sur une longue distance et il est situé de part et d'autre de l'axe reliant le Cameroun, le Gabon et la Guinée Equatoriale. Distant d'Ambam de 30 km, il commence à la gare de la ville (« gare voyageurs »), suivie du marché des vivres avec un espace réservé au déchargement des camions. Ces camions ravitaillent le marché en produits vivriers. A la suite du marché des vivres commence des étalages et des boutiques modernes où on retrouve un peu de tout allant des produits manufacturés et cosmétiques aux produits artisanaux. En outre, on retrouve après le poste de douane, des meubles exposés de part et d'autres de la route sur une très courte distance jusqu'à la frontière. Les vins et bières d'Espagne ainsi que les produits cosmétiques présents proviennent de la Guinée Equatoriale. Le Gabon ne ravitaille pas le Cameroun à travers ce marché.

Cageots de tomates et des paniers d'autres produits maraichers achetés par un exportateur guinéen au marché de Kye Ossi (Tabuna, décembre 2005).

Le marché a lieu tous les jours avec une grande affluence le lundi, le mercredi et le samedi car les gabonais et les équato-guinéens sont présents. Les gabonais font

leurs achats la veille et très tôt le matin. Les produits achetés, en l'occurrence banane plantain, tomates et oignons, sont chargés dans des camions qui repartent aussitôt pour le Gabon.

4.1.5- Le marché de Meyo Biboulou

Le marché de Meyo Biboulou est l'un des 5 marchés situés le long de la frontière qui sépare le Cameroun de la République équato-guinéenne et rattachés à l'arrondissement d'Olamze. Il est contrôlé par un poste de police frontalier, dont la juridiction s'étend sur une portion de la frontière, longue de 80 km qui sépare le Cameroun de la Guinée Equatoriale, allant d'Ebengon à Nbourangwa en plein cœur de la forêt dense équatoriale. La frontière est rectiligne et s'étend de Kye-Ossi à Campo. Du coté équato-guinéen il y a une route en latérite dont le bitumage est en cours et qui longe la frontière en partant d'Ebebiyin à Bata. La distance moyenne entre la frontière terrestre non encore démarquée et cette route est de 3 km environ. Aucune route carrossable ne relie les deux pays le long de la frontière. Cette frontière est très poreuse. Elle est franchie au quotidien dans un sens comme dans l'autre par les populations autochtones, ces derniers entretenant des liens parentaux et culturels très étroits.

Le marché de Meyo Biboulou a été récemment créé. Il se développe à partir des échanges initiés par des camerounais qui vendaient des produits aux équato-guinéens en traversant régulièrement la frontière. Le marché a été créé effectivement le 17 décembre 2004 sous l'initiative du chef de poste de contrôle frontalier. Il se tient tous les mardis, très tôt le matin. Il est construit en matériaux traditionnels. On y rencontre un large éventail de produits allant des vivres (plantains, manioc, bâtons de manioc, oignons, fruits, agrumes, arachides, produits de la chasse) aux produits manufacturés (vêtements, appareils, produits pharmaceutiques, produits cosmétiques, vins importés de Guinée et fabriqués en Espagne, produits cosmétiques venant de Guinée) ainsi que divers autres biens de consommation (vins traditionnels, « Ovianga » ou viande de brousse). Certains produits proviennent des villages environnants et d'autres de certaines régions du Cameroun, oignons et arachides venant du nord, fruits, légumes agrumes venant de l'ouest. On note également la présence sur le marché du pain en provenance du Gabon (de Bitam), d'Ambam ou d'Ebolowa.

4.1.6- Le marché de Menguikom

Le marché de Menguikom, distant du marché d'Ebengon de 3km et situé dans l'arrondissement d'Olamze, se trouve à 1 km de la Guinée Equatoriale. Les transactions hebdomadaires (jeudi) concernent les produits vivriers et en particulier les bâtons de manioc destinés à l'exportation (généralement très tôt le matin). Le bâton de manioc est le produit le plus important. Plusieurs autres produits y sont également commercialisés : les produits vivriers cultivés sur place et dans les villages de la région, les produits maraîchers en particulier la tomate cultivée dans la région et en très grande quantité, les produits de la pêche telle que la carpe séchée venant de l'Ouest du pays, les produits manufacturés importés et réexportés ou produits à l'intérieur du pays, vendus par des commerçants venant de douala et de Yaoundé. Des produits énergétiques comme le pétrole et l'essence sont aussi importés de Guinée par les Camerounais. Ces produits lorsqu'ils sont achetés par des commerçants guinéens approvisionnent les villes guinéennes.

4.1.7- Les marchés d'Olamze et d'Ebengon

Les marchés d'Olamze et d'Ebengon sont situés dans l'arrondissement d'Olamze. Ils sont distants l'un de l'autre de 16 km. Le marché d'Olamze chef lieu de l'arrondissement se tient chaque mercredi tandis que celui d'Ebengon se tient chaque jeudi. Le marché d'Ebengon se trouve à 1 Km de la Guinée équatoriale. Il est distant de celui de Menguikom de 3 km. Ces deux marchés approvisionnent, tout comme ceux de Meyo biboulou et Menguikom, uniquement la Guinée Equatoriale. Le marché d'Olamze n'est pas aussi achalandé que les autres. Les produits vendus sur ces marchés sont des vivriers ou des biens manufacturés. Les produits vivriers en dehors des graines (haricots secs, maïs et arachides) proviennent de l'Ouest et du Nord Cameroun, et ils sont produits dans la vallée du Ntem. Les bâtons de manioc y sont principalement commercialisés. Ces marchés sont proches les uns des autres et alternent. On y rencontre les mêmes acteurs que sur les marchés de Menguikom et de Meyobibulu car il faut rappeler que ces marchés sont tous situés dans l'arrondissement d'Olamze.

4.2- Les marchés vivriers de l'Ouest Cameroun

La province de l'Ouest compte environ une cinquantaine de marché. Les produits vendus sur ces marchés sont très variés. Ils vont des produits vivriers aux biens manufacturés. Parmi ces marchés, on dénombre trois grandes zones de collecte et de vente des produits vivriers et surtout des haricots secs et des tomates ; quelques produits sur lesquels porte l'étude des flux transfrontaliers. De fait, l'enquête s'est déroulée sur les marchés de trois villages de la province de l'ouest. Précisément à Bafoussam (chef lieu de la province), à Mbouda et à Foumbot. L'intérêt s'est porté principalement sur les personnes vendant les haricots secs et les tomates destinées aux marchés des pays de la frontière Sud.

Activité de collecte de haricots secs au marché total de Bafoussam (Medjou S., le 06/01/2006).

4.2.1- Les marchés de la ville de Bafoussam

Chef lieu de la province de l'Ouest, la ville de Bafoussam compte à elle seule quatre marchés : le marché A, le marché B, le marché C et le marché du carrefour total. Ces marchés, très peu distants les uns des autres, sont journaliers mais connaissent un même jour d'affluence rotatif car ils se déroulent tous les 3 jours.

A Bafoussam, les marchés se caractérisent par la spécialisation dans la vente en gros de certains produits. Les marchés de gros pour le haricot sec sont le marché B et celui du carrefour total. On note sur les deux marchés environ 30 magasins de vente en gros des haricots secs. En dehors des haricots secs, plusieurs autres produits vivriers y sont vendus. Ces produits qui approvisionnent les marchés B et le marché du carrefour total proviennent des plantations des villages environnants.

4.2.2- Le marché de Mbouda

Distant du chef lieu de la province de 27 km, Mbouda est situé dans le département du Bamboutos et en est le chef lieu. Il est l'un des plus grands greniers de produits vivriers de la province et même du Cameroun. De fait, les grossistes des marchés urbains (Douala et Yaoundé) viennent s'y ravitailler chaque jour de grand marché. Les produits vendus sur le marché sont cultivés à Mbouda et dans tout le département du Bamboutos.

En ce qui concerne particulièrement les haricots secs, le marché de Mbouda, tout comme ceux de Foumbot et de Bafoussam, est une grande zone de stockage des haricots secs. On y compte environ une cinquantaine de magasin de stockage. Encore appelé « marché mondial », le marché de Mbouda connaît la visite de commerçants de plusieurs nationalités : Camerounais, Tchadiens, Maliens, Nigérians, Congolais, Gabonais etc. Comme sur les marchés de Bafoussam, les jours de marché sont rotatifs pour les produits : les commerçants spécialisés dans un produit se regroupent alternativement d'un marché à l'autre. Cela permet de regrouper les échanges pour les produits en question en un lieu et éviter par la même occasion des situations concurrentielles.

Entrepôt de farine de manioc destinée à l'exportation au marché de Mbouda (Medjou S.)

4.2.3- Le marché de Foumbot

Distant du chef lieu de la province d'environ 30 km, le marché de Foumbot est situé dans le département du Noun et se tient chaque dimanche. Ce marché approvisionne autant les marchés étrangers que les marchés urbains en produits vivriers et maraîchers de toutes sortes. Ces denrées sont cultivées dans tout le département du Noun. La langue utilisée par les commerçants pour faire les transactions est le Bamoun. Sur le marché, les producteurs sont quasi absents.

Concernant les haricots secs, il y existe environ 16 magasins de vente en gros des haricots secs toutes variétés confondues et seulement une boutique de stockage de haricots blancs. Ces haricots stockés sont collectés dans les villages voisins. En ce qui concerne la tomate vendue à Foumbot, elle est produite dans le département.

4.3- Les autres lieux de transit : l'aéroport et le port de Douala

Douala est, à travers son port, la principale porte de sortie et d'entrée du pays en direction non seulement des autres pays de la sous-région, mais aussi d'Afrique et du monde entier. Le port de Douala est à l'heure actuelle le plus important du Cameroun, voire même de la CEMAC, comme en témoignent son étendue et la densité du trafic qui y est observé. C'est ainsi que des produits vivriers sont exportés en direction du Nigeria, du Gabon, de la Guinée Equatoriale et du Congo.

4.3.1- Le marché Sandaga

Le marché Sandaga est situé à Bonanjo, à moins d'un kilomètre du port autonome de Douala. On n'y retrouve que des produits vivriers vendus soit en détail à des consommateurs, soit en gros à des revendeurs ou des exportateurs. Des camions et

autres petits véhiculent stationnent régulièrement à chacune des entrées principales et à l'intérieur du marché :

- soit pour décharger des produits en provenance d'autres marchés ou des régions environnantes et destinées à y être vendus,
- soit pour charger les produits vivriers et les transporter au port (plus précisément au quai BOSCAM) à partir d'où ils seront exportés. A l'intérieur du marché Sandaga ne sont vendus que des vivriers, exposés dans des comptoirs ou à même le sol. Les principaux produits sur ce marché sont par ordre d'importance : la tomate, les choux, les pommes, les carottes, les poireaux et le piment (exporté par voie aérienne), mais aussi les condiments, le plantain et les tubercules. Ce marché qui se tient quotidiennement est le principal secteur de vente en gros des maraîchers dans la ville de Douala.

4.3.2- Le marché de la gare

Le marché de la gare est situé à proximité du marché central de Douala. C'est le lieu de vente en gros des haricots secs venant de l'Ouest et du Nord Ouest ainsi que des autres vivriers venant des mêmes provinces. On y trouve 3 grands entrepôts de haricots secs où sont déchargés les camions de haricots secs mais aussi d'autres vivriers de l'ouest tels les pommes de terre. Etant le seul marché de vente en gros des haricots secs de la ville, tous les semi-grossistes et détaillants des marchés de Douala viennent s'y ravitailler. Le marché connaît également la visite de certains exportateurs qui ne peuvent pas aller plus loin dans les zones de production. Les grossistes du marché de la gare achètent leurs produits soit directement chez des petits collecteurs qu'ils pré financent, soit chez les grands collecteurs de Bafoussam, de Mbouda, de Foumbot et de Kumbo (dans le Nord ouest). Toutes les variétés de haricot sont présentes. La variété de haricot à la couleur blanche et à la couleur rouge tachetée de blanc (communément appelée « mac-mac ») est surtout destinée à l'exportation. Ces deux variétés sont exportées respectivement vers le Congo et vers le Gabon. Les autres variétés de haricots à savoir : les rouges (forme de petits pois et longs grains) et les noirs sont surtout consommés au Cameroun.

4.3.3- L'ancien marché Plantain

L'ancien marché plantain, comme son nom l'indique, était le lieu où la banane plantain se commercialisait avant qu'il ne devienne en 2002 le marché des produits du nord Cameroun : oignons, ail, niébé, haricot du Nord, arachides. Situé au quartier New Bell non loin du marché de la gare, ce marché connaît également des expéditions de produits vers les pays frontaliers. Dont principalement le haricot (niébé). Cette variété de haricot vendue ici est produite dans le grand Nord du Cameroun plus précisément dans l'extrême nord. Le niébé a deux variétés : la variété « gros grains » et la variété « petits grains ». La variété surtout expédiée est la première variété, exportée en grande quantité d'abord au Congo puis au Gabon.

4.3.4- Le port de Douala

Le port de Douala est l'une des principales portes de sortie et d'entrée du Cameroun. Les produits vivriers exportés au Gabon, au Congo et en Guinée Equatoriale sortent du port par le quai BOSTCAM, encore appelé « quai gabonais ».

4.3.5- L'aéroport de Douala

Les produits vivriers sont aussi exportés par l'aéroport de Douala, non seulement en direction de l'Europe, mais aussi du Gabon, de la Guinée Equatoriale, du Congo.

4.4- Les autres marchés et points de sortie

4.4.1- Le marché de Campo Beach

Le marché de Campo Beach est constitué d'un entrepôt qui sert de stockage pour le contrôle des autorités douanières et une petite plage de moins de 50 m de long. Le long de la plage se trouvent 3 à 5 pirogues qui font régulièrement le transport des marchandises dans les deux directions à savoir le Cameroun et la Guinée Equatoriale dont les premières maisons (situé à Rio Campo) sont visibles depuis la côte camerounaise. Quelques jeunes du coin se sont spécialisés dans le transport des marchandises des pirogues en provenance de la guinée vers l'entrepôt et de celui-ci vers les camions de transports qui desservent l'intérieur du pays, ainsi que dans le transport inverse. Le marché de Campo Beach est beaucoup plus un lieu d'importation de produits en provenance de Guinée équatoriale : vins, sardine, noix de coco que d'exportation de produits Camerounais. Ces produits transformés ravitaillent principalement les marchés de Douala et de Bafoussam. Un seul fournisseur du coté Guinéen se charge du ravitaillement ce qui implique des pénuries constantes au vu de la forte demande par les opérateurs nationaux. Les produits exportés vers la Guinée sont des produits manufacturés, matériaux de construction et une faible quantité de produits vivriers : haricot sec, couscous, et arachide.

4.4.2- Le port de Bota

Le port de Bota existe depuis les années 70 mais fut suspendu pendant longtemps. Il était jusque là laissé à la CDC. Et ce n'est que depuis octobre 2004 du fait de l'exploitation clandestine le long de la côte que les autorités ont décidé de le ré habiliter pour l'exportation des vivriers. Les petits bateaux de marchandises qui viennent du Nigeria ainsi que les pirogues qui transportent les vivres pour Malabo accostent ici.

Le niveau de l'eau n'étant pas très haut. Seules les petits bateaux et les pirogues peuvent accoster. Les grands bateaux accostent plutôt à Douala. Les exportateurs des produits vivriers qui passent par ici vont à Malabo. Ce port est de plus en plus sollicité par les exportateurs de denrées vers la guinée Equatoriale. Cette sollicitation trouve sa justification dans la distance entre Limbe et Malabo deux fois moins longue et moins coûteuse que la distance entre Douala et Malabo. La durée du voyage est de 4 heures.

4.4.3- Le port d'Idenau

Situé dans le même département que Limbe, Idenau se trouve à environ 30 km de Limbe. Ici seules les pirogues et les petits bateaux en provenance et en partance au Nigeria accostent. Le seul produit vivrier qui passe par là et qui approvisionne le Nigeria en très grande quantité est « l'okok » du nom scientifique « nietum ». Idenau n'est pas un port construit en tant que tel. Bien que doté d'un poste de Douane, c'est juste un endroit où accostent de petits bateaux et pirogues.

5- Organisation des filières d'exportation

5.1- La filière plantain

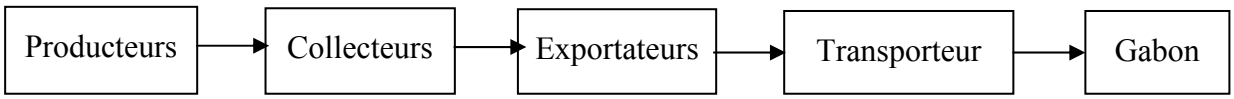
Stock de bananes plantain et de batons de manioc, acheté et prêt à être chargé dans un camion pour le gabon au marché d'Abang Minko'o (Tabuna, le17 dec 2005).

Le plantain est l'un des produits vivriers que le Cameroun exporte le plus en direction des pays situés sur sa frontière sud, principalement le Gabon. Des quantités moins importantes sont exportées vers la Guinée Equatoriale. Une hypothèse est que le différentiel de prix entre les deux pays n'est pas suffisamment incitatif. L'autre hypothèse est que les habitudes alimentaires des équato-guinéens les conduisent à préférer le bâton de manioc au plantain. Il existe plusieurs filières d'exportation de plantain en direction de ces pays. La plus importante exporte le plantain au Gabon à partir des marchés frontaliers d'Abang-Minko'o et de Kye-Ossi. Le plantain est aussi expédié au Gabon par le port de Douala, ou directement par voie routière (et là aussi le camion affrété depuis l'intérieur du pays passe par Kye-Ossi) à partir des marchés situés à l'intérieur du pays, principalement de Yaoundé. Les exportations en direction de la Guinée Equatoriale passent par les marchés transfrontaliers de la Vallée du Ntem.

5.1.1- Exportation vers le Gabon à partir des marchés transfrontaliers

Les marchés frontaliers de la Vallée du Ntem sont l'un des principaux points autour desquels s'organise l'exportation du plantain en direction du Gabon. En effet, les exportateurs gabonais achètent du plantain en abondance dans le marché d'Abang minko'o qui en est le principal point de vente et dans celui de Kye-Ossi. Comme l'illustre le schéma qui suit, la filière d'exportation de plantain à partir des marchés frontaliers de la Valée du Ntem s'organise autour de 4 principaux acteurs : les producteurs, les collecteurs, les exportateurs et les transporteurs.

Figure 1 : la filière plantain



- **les producteurs** : localisés dans les régions environnantes, ils assurent la production du plantain exporté vers le Gabon. Ce sont généralement des autochtones. Leur seul rôle est de produire ; ils ne viennent généralement pas livrer directement au marché. Le plantain exporté est produit à Boumyebel, la route de Boro, Akam-Bitam, Mbam Essaobam, Djombé, Ebolowa et les environs du marché, Messi-Messi, Ambam, Sa'a, Ntui, Yaoundé et les zones environnantes.

- **les collecteurs** :

Camion chargé par arceau et transportant en majorité la banane plantain pour le Gabon (Tabuna, le 17 dec 2005).

Généralement de nationalité camerounaise, ils vont directement dans les campagnes acheter auprès des producteurs pour venir vendre aux importateurs gabonais sur le marché d'Abang Minko'o. Leur activité a récemment été protégée par les autorités administratives locales qui ont signé un arrêté interdisant aux importateurs gabonais d'aller acheter directement auprès des producteurs. Les collectionneurs paient le plus souvent une avance au producteur (2 000 FCFA à 10 000 FCFA par exemple) qui leur sert de gage et reviennent quelques temps plus tard acheter au comptant la production et verser le restant de la somme due. Notons que le prix est alors renégocié en fonction de la taille des régimes de plantain. Il arrive parfois que, lorsque l'offre excède la commande, le producteur laisse une partie de la production au collecteur à crédit. Les contrats sont verbaux et basés sur la confiance mutuelle. Les produits achetés sont transportés par divers véhicules (pick-up pour plus de 200 régimes, taxis et autres petites voitures) en fonction de la quantité totale achetée. Le coût de transport est fonction de la quantité totale achetée et du lieu de collecte (40 000 FCFA pour le pick-up, 25 000 FCFA pour les taxis). Les véhicules sont affrétés c'est à dire loués à la gare routière. Ils seraient environ une trentaine.

- **les importateurs** : tous de nationalité gabonaise, ils viennent sur les marchés d'Abang Minko'o et de Kye-Ossi acheter les produits qu'ils ramènent au Gabon dans des véhicules. Ils ne peuvent plus aller directement acheter auprès des producteurs depuis le décret du gouverneur évoqué. Ils avaient jusqu'alors la possibilité de financer la récolte en versant une avance au producteur, ce qui leur permettait de jouer sur les prix et de faire ombrage à l'activité des collecteurs qui devaient alors faire face à la concurrence. Ceux qui se hasardent à violer cette règle s'exposent à de lourdes amendes : en guise d'exemple on peut signaler le cas de la sœur d'un des commerçants gabonais interrogés qui a dû payer une amende de 200 000 FCFA pour être allée s'approvisionner directement chez le producteur, faute de quoi toute sa cargaison aurait été saisie. C'est en guise de réponse à ce décret que les autorités gabonaises ont interdit aux camerounais de venir vendre leurs produits directement au Gabon. Il faut alors avoir la nationalité Gabonaise pour faire rentrer des produits vivriers au Gabon. Il n'existe pas d'entente formelle entre les importateurs gabonais et les collectionneurs camerounais qui leurs vendent les produits au marché d'Abang Minko'o. Même s'ils déclarent se connaître du fait des rencontres d'affaires fréquentes, il n'y a pas de fidélisation qui tienne car chaque importateur vient sur place acheter ses produits auprès de celui des collecteurs qu'il trouve. Les importateurs sont organisés au Gabon en 2 groupes de 20 personnes environ et se relaient au marché (un groupe vient chaque semaine et laisse l'autre venir se ravitailler la semaine suivante). Ils tiendraient une comptabilité (même rudimentaire) et s'organisent à l'avance avant de venir sur le terrain. Ces importateurs sont des grossistes pour la plupart (ceux qui vont à Libreville) et vendent leur plantain en tas aux

détaillants dont certains seraient camerounais. Ceux d'entre eux qui sont des détaillants s'arrêtent à Oyem ou à Bitam. Certains font des tontines, d'autres pas. Ils ont des comptes d'épargne en banque et à la poste.

- **les transporteurs** : ils sont de nationalités diverses (maliens, camerounais) et ont des véhicules de contenance hétérogène. Les transporteurs par camion sont au nombre de 11 à opérer sur le marché d'Abang Minko'o. Ils sont 4 à être venus au marché au cours de la semaine de référence et ceux qui ont été interrogés témoignent d'une évolution inconstante de l'activité, avec une tendance à la baisse car on est passé selon les témoignages recueillis d'une moyenne de 7 camions par semaine il y a deux ans à une moyenne de 5 camions de nos jours. Un camion de 8 tonnes (6 roues) est affrété à 500 000 FCFA. Lorsqu'un importateur a affrété un camion, il négocie avec les autres et leur loue des subdivisions appelées arceaux, pour 62 000 FCFA pour les petits arceaux et 82 000 FCFA pour les plus grands. Les camions sont généralement assurés (l'un de ceux rencontrés est assuré par AXA), ce qui couvre le risque encouru en cas de sinistre. Les témoignages confirment le bon fonctionnement des assurances qui remboursent effectivement au bout de 6 mois environ en cas de réalisation de risque. Certains camionneurs sont propriétaires de leurs camions et pour ceux qui sont employés le salaire est supérieur à 100 000 FCFA et varie avec le nombre de voyages effectués. Le contrat qui les lie aux importateurs est implicite et leur devoir est de mener la cargaison à bon port et au moment fixé à l'avance.

5.1.2- Exportation vers la Guinée Equatoriale à partir des marchés transfrontaliers

La seconde filière d'exportation de plantain est organisée autour des marchés transfrontaliers du département de la Vallée du Ntem, principalement ceux de Kye-Ossi, Meyo Biboulou, Ebengon, Olamze et Menguikom. Des commerçants ou consommateurs équato-guinéens se rendent dans ces marchés pour acheter les produits vivriers. Compte tenu du caractère hebdomadaire de chacun de ces marchés c'est les mêmes importateurs équato-guinéens qu'on y rencontre.

Hottes servant à transporter les produits par les femmes de la région du Sud. C'est également utilisé par toutes les femmes transportant au dos les produits achetés par les exportateurs guinéens à Meyobibulu, Menguikom et Ebengon.

Les produits achetés au marché de Kye-Ossi sont transportés par des camerounais dans des « pousses-pousses » jusqu'à la frontière qui se trouve à quelques mètres du marché. Ceux des transporteurs qui se sont acquittés de leurs frais de traversée quotidiens traversent la frontière avec les produits. Ils les déposent sur le territoire équato-guinéen où ils sont chargés dans des camions en direction de Bata.

Les produits achetés sur les autres marchés sont transportés par des femmes équato-guinéennes dans des hottes cylindriques sur une distance pouvant aller de 1 à 3 km, à travers les diverses pistes menant en Guinée Equatoriale à partir de ces mar-

chés. La rémunération de ces porteuses peut varier entre 1 000 FCFA et 2 000 FCFA, en fonction du poids de leur cargaison.

5.1.3- Exportation vers le Gabon par voie maritime

Le plantain est aussi expédié au Gabon par voie maritime, à partir du port de Douala. Les quantités ainsi expédiées sont cependant moins importantes que celles expédiées par voie terrestre, surtout depuis la construction du pont sur le Ntem. La filière qui se charge de ces exportations s'occupe beaucoup plus des exportations de tomate (référence chapitre 5.4.1).

5.1.4- Exportation directe à partir des zones de production

Outre les voies d'exportation précédemment décrites, le plantain est également expédié au Gabon directement à partir de l'intérieur du pays. Ainsi, il est avéré que des camions de plantain partent du marché Mfoundi pour le Gabon, en passant par Kye-Ossi. Ces exportations sont surtout le fait des Camerounais. Les produits ainsi exportés sont produits dans les environs de Yaoundé et les exportateurs qui les acheminent au Gabon les revendent à des détaillants.

5.1.5- Autres voies d'exportation

L'exportation du plantain par les ports de Bota, d'Idenau et de Campo Beach est quasi-inexistante car la guinée Equatoriale n'est pas un grand importateur de plantain. En ce qui concerne l'Aéroport de Douala, les voyageurs transportent fréquemment du plantain pour le Gabon.

5.1.6- Les unités de mesure

Les statistiques sur les exportations de plantain sont présentées en tonnes. Dans la pratique, au cours de la collecte, les méthodes de mesure de ces quantités diffèrent d'un point de sortie à l'autre.

- A Abang-Minko'o, les quantités de plantains exportées (en direction du Gabon) sont très importantes. Elles sont chargées dans des camions avec 6,8 ou 12 roues (indicateur de la contenance du camion). Divers acteurs se chargent de cette quantification : la brigade phytosanitaire, le service de fret terrestre et le service de douane. Pour ce qui est du plantain, la quantité transportée est évaluée en tonnes après chargement dans un véhicule de transport. La contenance de ceux-ci étant connue, il suffit d'ôter la quantité de macabo et de bâton de manioc transportée dans le même véhicule pour avoir une estimation de la quantité de plantain et de banane transportée. Le macabo est mesuré en sacs. Chaque sac pèse entre 100 et 110 kg environ. Les bâtons de manioc sont conditionnés en lots de 5 paquets et chaque paquet pèse 4,5 kg exactement. Ainsi, une fois déclarés le nombre de sacs de macabo et de paquets de bâtons de manioc transportés, une simple soustraction permet de déterminer la masse totale de plantains et de banane transporté. Notons cependant que la quantité de banane douce achetée est très inférieure à celle de plantain. La valeur marchande totale d'un camion est estimée à environ deux millions de FCFA. Une tentative de quantification par décompte et classification des régimes de plantain initiée par les autorités locales ici a été un échec, du fait de l'importance des quantités exportées et du manque de motivation des exportateurs pour qui cette tâche représentait beaucoup d'efforts.

- A Kye-Ossi, les produits qui vont en direction du Gabon sont quantifiés suivant la procédure précédemment décrite par le poste douanier situé à la sortie du marché. En revanche, ceux qui sont destinés à la Guinée Equatoriale sont quantifiés

à la frontière par le service phytosanitaire. L'unité de mesure ici employée est le régime de plantain. La masse moyenne d'un régime de plantain retenue est de 15 kg. Ainsi, après décompte du nombre de régimes, les agents le multiplient par 15 kg pour obtenir la quantité totale de plantain exportée par cette voie.

- Sur les autres marchés transfrontaliers de la Vallée du Ntem, le plantain est vendu en régimes, de tailles et de poids variables, donc de prix différents. Les quantités exportées ne sont pas enregistrées, du fait de l'absence de postes douaniers ou de PPP.

- Au port de Douala, les quantités de plantain exportées sont estimées à vue d'œil par les agents du PPP.

5.1.7- Evolution des quantités exportées

Les statistiques disponibles sur les exportations de plantain sont incomplètes et parfois discordantes.

Tableau 2 : Exportations de banane plantain entre 1990 et 2000 (tonnes)

Voie d'exportation	90/91	91/92	92/93	93/94	94/95	95/96	96/97	97/98	98/99	99/00
Quai Peschaud	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	130	133	123	n.d.	2	0,58
Kye-Ossi	148	558	456	418	458	308	394	56	328	462
Abang-Minko'o*	-	-	-	n.d.	n.d.	129	182	7	51	587
Total	**148**	**558**	**456**	**418**	**588**	**570**	**699**	**63**	**381**	**1050**

Source : compilation des registres des postes de police phytosanitaires (Gassu, 2002).
* Les exportations n'ont débuté qu'en 1993.
n.d. : non disponible

Tableau 3 : Exportations de plantain entre 1998 et 2003 (tonnes)

	1998/1999	1999/2000	2000/2001	2001/2002	2003*
Port Peschaud	2	0,6	0,12	0,2	-
Kye-Ossi	328,1	n.d.	479,3	401	270,9
Abang-Minko'o	401,3	588,6	390	481	625
Aboulou	n.d.	22,95	84	-	-
Est	n.d.	33,6	-	-	-
Total	**731,4**	**645,75**	**953,42**	**882,2**	**895,9**

Source : compilation des données AGRI-STAT, numéros 9 à 13.
* Passage de l'année budgétaire à l'année civile.
n.d. : non disponible

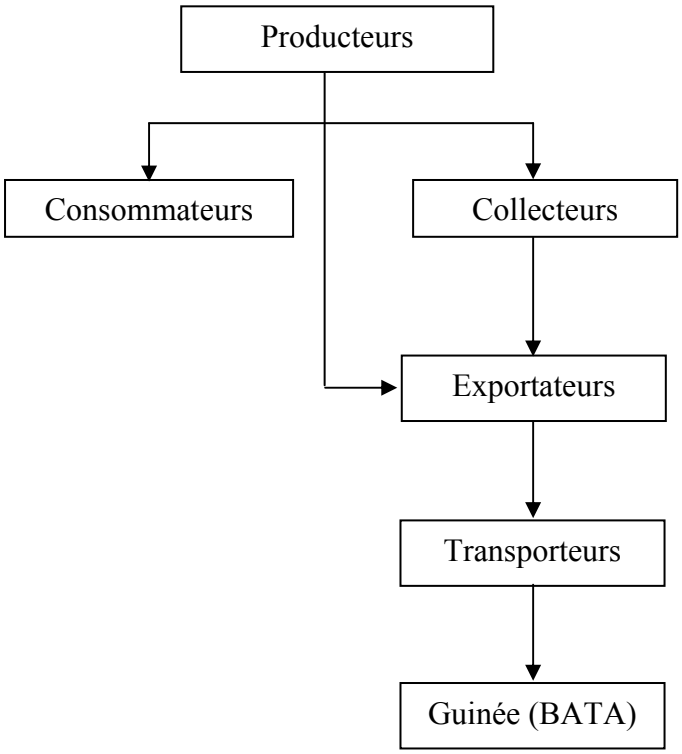
L'examen de ces tableaux de sources différentes montre des légères différences entre les données des exercices 1998/1999 et 1999/2000. Elles sont dues au fait que dans le premier les exportations par Abang-Minko'o sont largement sous-estimées pour l'exercice 1998/1999 et dans le second elles sont indisponibles pour l'exercice 1999/2000. La non disponibilité des exportations par l'une des portes de sortie lors de l'agrégation des données entache significativement les résultats obtenus. Il convient également de relever les autres limites de ces données qui sont la non exhaustivité de l'enregistrement aux portes de sortie, l'estimation visuelle des quantités lorsqu'elles sont enregistrées et la non prise en compte des quantités exportées par les autres voies de sortie (Menguikom, Olamze, Meyo Biboulou, Ebengon). Les quantités ici présentées sont donc largement inférieures aux quantités réelles.

5.2- La filière bâton de manioc

5.2.1- Exportations vers la Guinée Equatoriale à partir des marchés transfrontaliers

Les marchés frontaliers du département de la Vallée du Ntem, en particulier Meyo Biboulou, sont les principales voies d'exportation de bâton de manioc en direction de la Guinée Equatoriale. Le circuit d'exportation que l'on retrouve sur ces marchés comprend 3 à 4 acteurs : les producteurs, les buyam-sellam, les acheteurs équato-guinéens et les transporteurs.

Figure 2 : La filière bâton de manioc approvisionnant la guinée équatoriale



- **Les producteurs :** ils transportent parfois leurs produits au marché où ils les vendent directement aux équato-guinéens. Il s'agit généralement des producteurs des régions environnantes (villages de l'arrondissement d'Olamze : Mekak Minkoumou, Biyi, Mbedoumou, …).

- **Les buyam-sellam** : ils achètent chez les producteurs des régions environnantes (essentiellement le bâton de manioc et le plantain, …), transportent au marché dans des taxi-brousse et vendent aux équato-guinéens.

- **Les exportateurs équato-guinéens :** ils achètent sur le marché tous les produits, principalement le bâton de manioc qui est l'une de leurs nourritures de base. Les produits ainsi achetés sont soit directement consommés soit commercialisés. Les produits destinés à la commercialisation sont acheminés vers Bata (capitale économique du pays) pour y être revendus. Les équato-guinéens achètent parfois les produits vivriers avant même que les producteurs les aient récoltés (préfinance-

ment de la production). Ce type de contrat est basé sur la confiance et il n'existe aucun document formel certifiant qu'une quantité donnée de produits a été vendue. Une fois la récolte effectuée, le producteur remet sa production à l'acheteur qui peut alors l'acheminer vers la Guinée Equatoriale. Les acheteurs Equato-Guinéens commandent parfois des quantités importantes de bâtons de manioc aux buyam-sellam qui les leurs livrent le jour du marché.

- **Les transporteurs :** essentiellement du sexe féminin, ils sont de nationalité camerounaise ou équato-guinéenne. Elles portent leur cargaison dans des hottes cylindriques sur leur dos et se dirigent en Guinée Equatoriale à travers les nombreuses pistes dans la brousse qui relient les deux pays de ce coté de l'arrondissement d'Olamze. Après un parcours long de 2 à 3 km, elles arrivent en Guinée Equatoriale et déchargent leur cargaison. Celle-ci sera alors prise en charge par des transporteurs par véhicule (camions, voitures) qui les achemineront vers leur destination finale, Bata le plus souvent. Les coûts de transports varient de 700 à 1200 FCFA par trajet, en fonction du poids des produits transportés. Les produits achetés à Kye-Ossi sont acheminés de l'autre coté de la frontière dans des « pousse-pousse » par des transporteurs camerounais.

Les différents acteurs présents sur ces marchés ne sont pas généralement organisés de façon à peser sur les prix ou à rendre leur activité plus rentable. Aucun regroupement n'est signalé du coté des producteurs présents sur le marché ou des transporteurs. On note cependant l'existence d'une association des filles « Essa-Kounan », une tribu que l'on retrouve des deux cotés de la frontière. Ces dernières sont toutes commerçantes et achètent les produits d'un coté de la frontière pour le vendre de l'autre. Elles tiennent leurs réunions une fois par mois, soit au Cameroun, soit en Guinée Equatoriale, suivant le lieu de résidence de l'hôte retenu.

5.2.2- Exportations vers le Gabon à partir des marchés transfrontaliers

Le bâton de manioc est aussi exporté vers la Guinée Equatoriale à partir des marchés transfrontaliers de Kye-Ossi et d'Abang Minko'o. Ces exportations sont le fait des mêmes acteurs qui ont été précédemment décrits dans le cas de la filière banane plantain opérant sur ces marchés et ce commerce s'organise de façon similaire. Ainsi, ce sont les mêmes commerçants camerounais et exportateurs gabonais qui se chargent d'approvisionner le Gabon en bâton de manioc et les produits, provenant des régions environnantes dans le département, suivent le même parcours.

5.2.3- Exportations par le port de Douala

Le bâton de manioc est également l'un des produits exportés au Gabon et en Guinée Equatoriale par le port de Douala. Le bâton de manioc exporté par cette voie provient principalement des marchés de Yaoundé, de Douala (marché Alfred Saker et marché Central) et des régions du Moungo où il est produit (Dibombari, Souza, Mbanga). Il est exporté vers le Gabon et la Guinée Equatoriale et vers l'Europe par voie aérienne. Ce sont les mêmes grossistes qui exportent à la fois le bâton de manioc, la tomate et des agrumes (Référence chapitre 5.4.1), leur principale activité étant l'exportation de la tomate et autres agrumes.

5.2.4- Autres voies d'exportation

Quelque fois en bagages accompagnés, les passagers emportent, les bâtons de manioc par l'Aéroport de Douala, les pesés des produits se font au service de fret. Les produits expédiés au Gabon par voie aérienne sont payés à raison de 450 F CFA le kg. Deux compagnies aériennes transportent des produits du Cameroun au

Gabon : Air Gabon et la CAMAIR. Il n'y a quasiment pas d'exportations de bâtons de manioc par les ports d'Idenau, de Bota et de Campo Beach.

5.2.5- Les unités de mesure

Les unités de mesure pour la vente du bâton de manioc sont pratiquement identiques dans les marchés de la vallée du Ntem et sont des unités traditionnelles. En effet ils sont conditionnés en paquets et seul le nombre d'unités par paquet diffère d'un marché à l'autre. En effet dans les marchés de Meyo Biboulou, Menguikom et Ebengon ces paquets sont aux nombre de 10 unités de bâtons et pèsent environs 10 kg.

Tableau 4 : Liste des unités de mesure utilisés pour les bâton de manioc dans les marchés et des points de sortie

Unité de conditionnement	Point de passage & marchés	Reconditionnement a la traversée de la frontière	Caractéristiques
Paquet de 5 bâtons	Kye-Ossi	Non	Poids=5Kg
Paquet de 10 bâtons	Abang Minko'o	Non	Poids=4,5Kg
Paquet de 10 bâtons	Meyo Biboulou	Non	Poids=5Kg
Paquet de 10 ou 15 bâtons	Menguikom	Non	Poids=5 ou 10Kg
Paquet de 15 et 30 bâtons	Ebengon	Non	Poids=10 ou 15 Kg
Paquets variables	Quai Bostcam	Non	Variables
Paquets variables	Aéroport de Douala	Non	Variables

Les paquets se présentent sous forme de bâton de manioc regroupés et attachés par un fil en raphia laissant les bâtons de manioc exposés à l'air libre. Les unités achetées dans ces marchés sont transportées vers la Guinée équatoriale mais il est difficile de dire si elles sont conservées au niveau de la revente dans ce pays. Dans le marché de Kye-Ossi ils sont conditionnés de la même manière mais cette fois en paquet de 5 mesurant environs 5 kg et ils sont transportés vers la Guinée. Il en est de même du marché d'Abang Minko'o qui ravitaille le Gabon. La même question en ce qui concerne les unités de revente en Guinée se pose toujours à ce niveau.

5.2.6- Evolution des quantités exportées

Tableau 5 : Exportations de bâton de manioc dans la sous-région (tonnes)

	1998/1999	1999/2000	2000/2001	2001/2002	2003*
Kye-Ossi	n.d.	n.d.	4,74	6,9	8,06
Abang-Minko'o	n.d.	28,28	33,77	41,1	73,64
Aboulou	n.d.	0,03	0,45	-	-
Total	**n.d.**	**28,31**	**38,96**	**48**	**81,7**

Source : compilation des données AGRI-STAT, numéros 9 à 13.
* Passage de l'année budgétaire à l'année civile.
n.d. : non disponible.

Le tableau ci-dessus présente l'évolution des exportations de bâton de manioc en direction du Gabon et de la Guinée Equatoriale, principaux clients du Cameroun pour ce produit dans la sous-région. En dépit des chiffres manquants pour l'exercice 98/99, on constate une tendance nette à la hausse des quantités exportées. Ces données sont, selon toute vraisemblance, inférieures aux chiffres réels, compte tenu

de l'importance des quantités exportées vers la Guinée Equatoriale à partir des marchés de Menguikom, d'Ebengon, d'Olamze et de Meyo Biboulou qui ne font pas l'objet d'enregistrements.

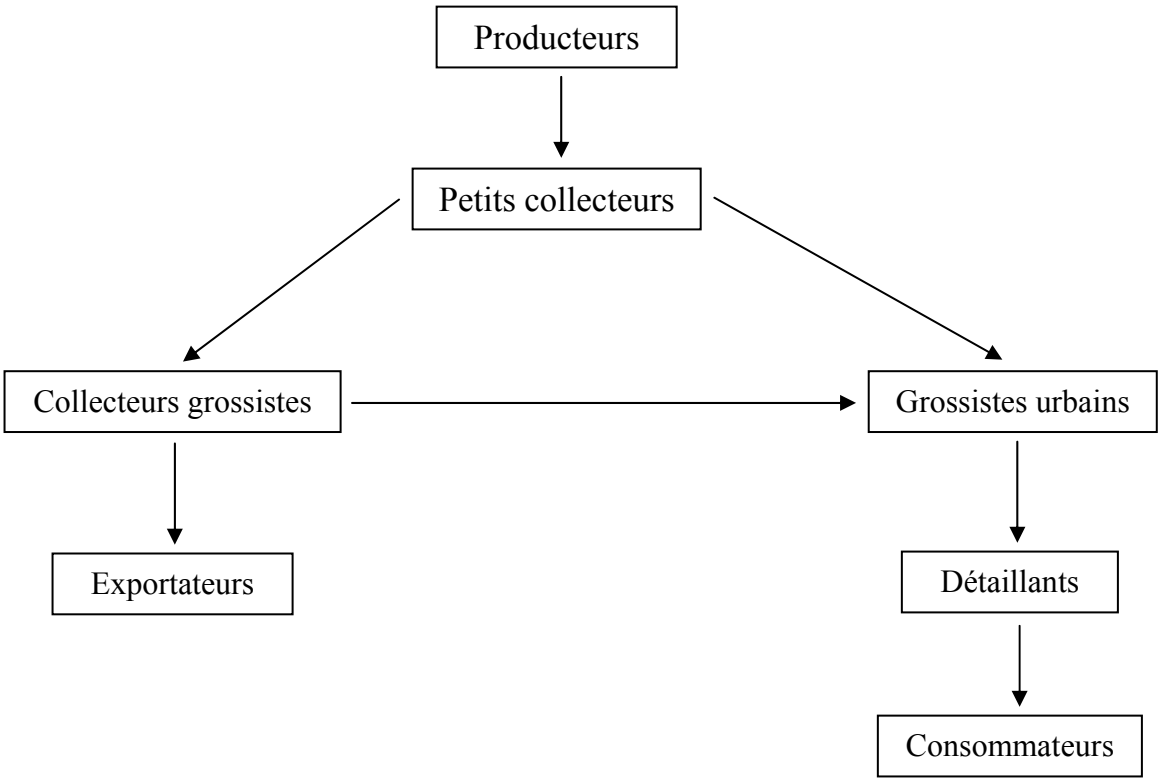
5.3- La filière haricot sec (phaseolus vulgaris)

Les haricots secs sont vendus par les grands collecteurs aux grossistes venant de Yaoundé pour le marché de Mokolo, de Douala pour le marché de la gare, aux exportateurs pour Pointe Noire au Congo surtout les haricots blancs, pour Libreville au Gabon surtout les haricots tachetés, et en petite quantité pour la guinée Equatoriale.

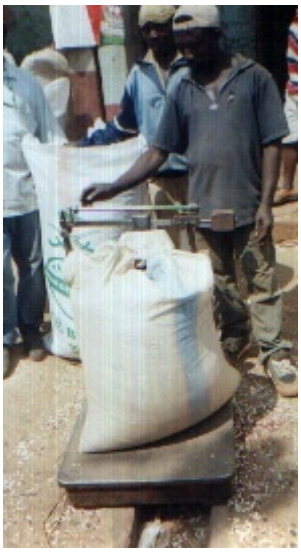
Activité de collecte devant un entrepôt de haricots secs au marché total de Bafoussam (Medjou S., le 06/01/2006).

La filière haricot connaît la participation de divers acteurs. Il s'agit des producteurs, des petits collecteurs, des collecteurs grossistes, des transporteurs, des grossistes urbains, des exportateurs et des transitaires.

Figure 3 : Organisation de la filière haricots secs



-Les producteurs, localisés dans les villages à proximité des grandes zones de stockage, assurent la production des haricots toutes variétés confondues. La production est réalisée dans des exploitations à main-d'œuvre familiale, principalement par les femmes. Elles sont destinées d'abord à l'autoconsommation et ensuite vendue, soit pour inscrire les enfants à l'école, soit pour s'approvisionner en produits manufacturés. Les jours de marché, ils vendent leurs marchandises à des petits collecteurs.



Sac de haricots secs collectés et posé sur une bascule au marché total de Bafoussam

-***Les petits collecteurs***, disposant pour la plupart des calendriers de jours de marchés. Ils sont présents sur les marchés des villages voisins des grandes zones de stockages mais aussi ils vont jusque dans les plantations acheter les produits bord champ. Certains font du « porte à porte » demander aux producteurs s'ils n'auraient pas quelque chose à vendre. Ils ont comme instrument de travail des bascules et achètent les haricots par kg. Le prix varie selon la saison et la variété de haricot. Beaucoup ne disposent pas de capitaux de collecte propre, ils sont financés par les grands collecteurs car presqu'aucun producteur ne vend à crédit. De fait, Les haricots collectés sont livrés aux grands collecteurs ou mieux aux collecteurs grossistes qui sont généralement leurs employeurs. Ils ont avec ces derniers des liens familiaux et amicaux.

- ***Les collecteurs grossistes*** ont des magasins dans les grandes zones de stockage. Ils emploient pour leurs services des petits collecteurs qui se chargent de collecter les haricots moyennant une rémunération. Leurs différents lieux d'installation dépendent en grande partie de la capacité de production des villages environnants. Ainsi, ils sont installés en majorité d'abord à MBouda (environ cinquante magasins), puis à Bafoussam (trentaine magasins) et enfin à Foumbot (quinze magasins). Les variétés stockées dépendent de la destination des produits. Certains se trouvent spécialisés dans le stockage du haricot blanc beaucoup sollicité par les exportateurs qui vont au Congo. A Foumbot par exemple, il existe parmi la panoplie des magasins, un seul magasin spécialisé dans le stockage des haricots blancs. Ils ont des balances qui leurs permettent de peser les sacs qu'ils chargent. Sur place, ils vendent à des grossistes venant des zones urbaines, à des exportateurs venus se ravitailler sur place ou restés à l'étranger. Très souvent, ils expédient également les produits dans les pays frontaliers. Ces grossistes sont tous de nationalité camerounaise et en majorité des natifs de l'ouest; une minorité venant du Nord Ouest du Cameroun.

- ***Les transporteurs***, en majorité de nationalité Camerounaise sont de deux catégories. Il y a :

  - Des petits transporteurs, qui utilisent comme moyen de transport des pousse-pousse et des brouettes. Ils sillonnent le marché pour porter les haricots collectés jusqu'au lieu de stockage.

  - Des grands transporteurs, qui se chargent du transport des produits des zones de stockage jusqu'au lieu de destination. Ils sont soit propriétaires des moyens de transport, soit employés. Ils transportent généralement les produits dans les Camions de 20 tonnes jusque dans les grandes villes du pays et souvent jusqu'au Gabon et à l'Est du Cameroun pour pointe noire au Congo (frontière Cameroun Congo).

Des produits transportés à Douala, une partie est livrée directement au port pour être expédiée et l'autre partie livrée au marché de la gare. Ceux en direction de Yaoundé sont livrés surtout aux grossistes du marché Mokolo. Ils transportent les produits de plusieurs personnes à la fois. Le transport est taxé par sac transporté. Un sac pour être transporté jusque dans les zones urbaines coûte 1 000 FCFA.

- ***Les exportateurs*** sont de nationalité diverse : des Camerounais (majoritaires), les Congolais, les Gabonais, les Tchadiens et les Nigérians. Beaucoup restent à l'extérieur et font leurs transactions. Ils ne traitent ni avec les producteurs ni avec les petits collecteurs mais avec les collecteurs grossistes.

- ***Les grossistes urbains*** sont des Camerounais qui viennent dans la région se ravitailler pour revendre dans les grandes villes camerounaises.

- ***Les transitaires*** tous Camerounais, se chargent de faire passer les produits qui arrivent au port de Douala à des exportateurs qui ne se sont pas déplacés pour la transaction. Ils limitent les risques de non-paiement et de non-livraison par une assurance, une sécurité et une garantie. Tel est le cas de la SACECC (Société Africaine de Collecte et d'Exportation des Céréales du Cameroun). Certains commerçants étrangers sollicitent très souvent leur service pour rentrer en contact avec les fournisseurs. D'autre leur passent parfois des commandes et ils se chargent de leur trouver le produit de bonne qualité, de veiller à ce que la livraison soit faite et que le fournisseur reçoive son dû.

5.3.1- Exportations vers le Gabon et le Congo par le port à partir de l'Ouest

L'exportation des haricots secs vers le Gabon et le Congo se fait généralement par le port. Les haricots, lorsqu'ils arrivent au port, sont stockés dans des entrepôts à l'attente de l'arrivée des navires. Cette exportation est facilitée par les transitaires. Ces derniers font passer les haricots secs commandés à des exportateurs en majorité de nationalité camerounaise installés à Libreville, à Brazzaville et à Pointe-Noire et qui ne se sont pas déplacés pour la transaction. En effet, les exportateurs de haricots secs se déplacent rarement. Les commandes sont passées aux fournisseurs soit directement par téléphone, soit par le biais des transitaires. Dans les bateaux, on charge les haricots dans la cale. La variété à destination du Gabon est celle de couleur blanche, tachetée de rouge ; appelée communément « mac-mac », haricot dont la référence scientifique au Cameroun est GLP190. La variété qui est exportée vers le Congo est le haricot blanc.

5.3.2- Exportations vers le Gabon par Kye-Ossi à partir de l'Ouest

Les exportations de haricots secs vers le Gabon à partir de l'Ouest passant par Kye-Ossi ne s'effectuent pas en très grande quantité. La plupart des exportateurs préfèrent passer par voie maritime.

5.3.3- Autres voies d'exportation

La filière d'exportation d'haricot par Campo Beach est organisée en une chaîne à deux maillons : le transitaire et l'exportateur. D'autres acteurs interviennent dans l'acheminement du produit vers les zones de consommation ce sont les transporteurs par pirogue. Les quantités exportées sont très faibles car ne constituant pas l'activité principale de cette zone qui est plus une zone d'entrée au Cameroun.

L'exportateur : C'est un commerçant équato-guinéen qui s'approvisionne généralement dans les marchés de douala en produits manufacturés, quincaillerie et quelque produit vivrier (haricot, couscous etc.). C'est l'acteur central de la filière. Les exportateurs traversent la frontière généralement le mardi et le mercredi et reviennent le vendredi avec généralement 1 camion de 20 tonnes (trois pendant les périodes de fin d'année) comprenant tous les produits citées plus haut. Au niveau de la plage le service de douane après le contrôle du service de douane et la délivrance du certificat de circulation CEMAC les produits sont déchargés des camions et acheminées vers la pirogue qui s'occupe du transport vers Rio Campo en Guinée Equatoriale et de là ils sont acheminés vers Bata. Leur nombre n'est pas maîtrisé par les autorités en place et ils se déplacent avec les produits achetés.

Les transitaires : Ce sont des camionneurs retenus dans les marchés ou dans la ville de Douala par les exportateurs. Les prix sont négociés lors du chargement et celui-ci voyage avec l'exportateur pour Campo Beach où il livre les produits. Il peut rentrer avec des marchandises venant de Guinée si elles sont disponibles.

Les transporteurs par pirogue : Environ 5 pirogues se chargent du transport entre Campo Beach et Rio Campo. Chaque pirogue a son jour de travail fixé par la marine marchande et ce jour-là, il est le seul à effectuer le transport dans les deux sens. Les prix sont négociés directement lors du chargement et les marchandises déchargées du camion et acheminées dans la pirogue par des groupes de jeunes du coin qui ce

sont spécialisés dans l'activité. L'exportateur voyage dans la pirogue avec les marchandises et il les récupère à Rio Campo.

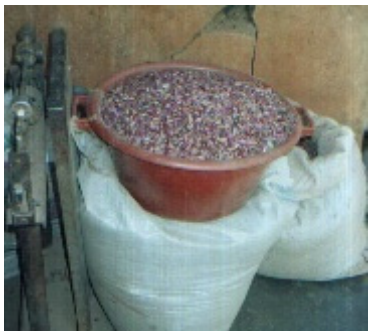
Quant-au port de Bota, il connaît une exportation timide de haricots secs en direction de Malabo, avec une moyenne de 3 sacs de 100 kg par semaine.

Le haricot sec est également vendu sur les marchés transfrontaliers de la Vallée du Ntem, principalement à Kye-Ossi. Il y est vendu en petites quantités et les acheteurs équato-guinéens viennent en acheter pour leur consommation propre ou pour une revente. On ne peut parler ici de filière d'exportation compte tenu de la faiblesse des quantités écoulées.

Les haricots secs passant par la province de l'Est sont à destination de la ville de pointe noire au Congo. Ces haricots suivent généralement deux itinéraires. Le premier itinéraire consiste à partir de Bafoussam jusqu'à Yaoundé ; précisément depuis le quartier Tropicana avec les haricots et à les charger dans des camions de grumiers qui vont à vide dans la province de l'Est chercher les billes de bois. Le second itinéraire consiste à partir de Tropicana pour Batouri.

5.3.4- Les unités de mesure

De part son conditionnement, le haricot sec lorsqu'il est exporté ne devrait pas poser des problèmes de quantification. En effet, il est vendu et transporté dans des sacs fermés, de contenance certes variable (pouvant aller de 50 à 130kg), mais bien identifiée et connue le plus souvent de l'exportateur. Ainsi, une harmonisation des unités de compte ici devrait s'avérer plutôt aisé à mettre en œuvre. On pourrait standardiser les sacs dans lesquels il est transporté, en proposant par exemple des sacs de 50 kg et de 25 kg aux exportateurs. Notons cependant que des quantités bien moins importantes sont vendues en détail sur les marchés transfrontaliers aux équato-guinéens qui le consomment eux-mêmes la plupart du temps.



Haricots de variété GLP 190 contenus dans l'unité de mesure et posé s sur une bascule au marché de Mbouda.

5.3.5- Evolution des quantités exportées

Tableau 6 : Exportations de haricots secs (tonnes)

Voie de sortie	1998/1999	1999/2000	2000/2001	2001/2002	2003*
Port Peschaud	132,1	128,1	436,11	275,8	86,6
Kye-Ossi	31,2	8,35	12,98	35,4	43,11
Abang-Minko'o	41,7	62,9	34,39	17,3	18,3
Est	-	30,8	-	-	-
Aboulou	-	11,75	8,1	-	-
Campo	-	-	-	21	27,5
Total	**205**	**241,9**	**491,58**	**349,5**	**175,51**

Source : compilation des données AGRI-STAT, numéros 9 à 13.
* Passage de l'année budgétaire à l'année civile.

Le tableau ci-dessus présente l'évolution des exportations de haricots secs vers les pays de la frontière sud du Cameroun. On constate une croissance, puis une baisse des quantités exportées à partir de l'exercice 01/02 expliquée notamment par les interdictions de circulation des commerçants gabonais sur le territoire Camerounais et réciproquement Camerounais sur le territoire Gabonais. Par rapport aux autres voies de passage, le port de Douala a enregistré les statistiques les plus importantes

durant les trois premières années comme l'indique le tableau. La baisse observée en 2003 peut s'expliquer par un ralentissement des échanges avec le Congo qui aurait repris ses propres activités de production agricoles.

5.4- La filière tomate

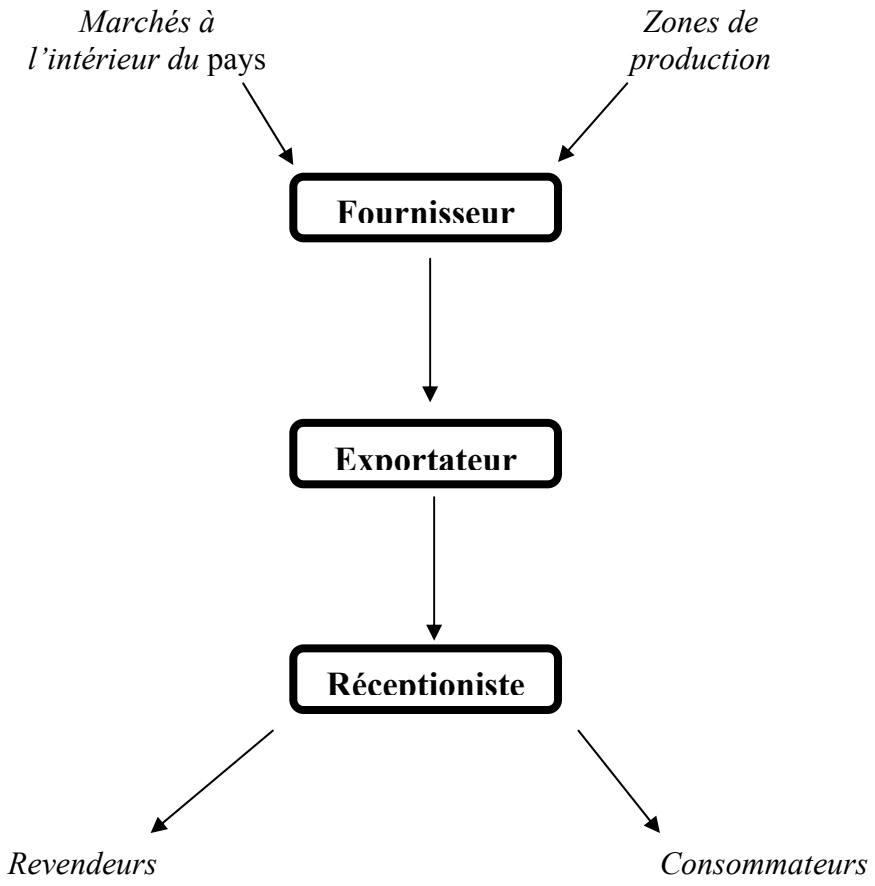
Selon les personnes interrogées, le Cameroun exporte de grandes quantités de tomates en direction de la Guinée Equatoriale et du Gabon. Ce produit passe le plus souvent par le port de Douala, à partir du marché Sandaga et par Kye-Ossi pour le Gabon, ainsi que par les ports de Bota pour Malabo en Guinée Equatoriale. Des quantités résiduelles sont aussi exportées à partir des marchés transfrontaliers de la vallée du Ntem en direction de la Guinée Equatoriale.

5.4.1- Exportation vers le Gabon par le port de Douala

Les exportations de tomates par le port de Douala s'organisent principalement à partir du marché Sandaga. Les tomates proviennent principalement de Foumbot, Bangangté et Dschang. Celles qui sont le plus souvent expédiées sont celles de Bangangté et de Dschang, parce qu'elles se détériorent moins vite que celles de Foumbot. Des exportations d'autres produits, en fonction de la demande du marché Gabonais, s'organisent à partir de la filière d'exportation de tomate de Sandaga.

La filière d'exportation de produits vivriers par voie maritime est organisée en réseau pour ce qui est de la tomate (principal produit exporté à partir de ce marché), du plantain et du bâton de manioc. Quoique les principales zones de production de ces produits ne soient pas les mêmes, on constate que ce sont les mêmes exportateurs et les mêmes clients à l'étranger qui se chargent de leur commercialisation. La filière fait intervenir trois acteurs principaux : le fournisseur, l'exportateur et le réceptionniste.

Figure 4 : Filière d'exportation de produits vivriers par voie maritime



- Le fournisseur

C'est un commerçant qui se charge d'aller dans les marchés à l'intérieur du pays ou dans les plantations pour acheter les produits qui seront exportés vers le Gabon ou vers la Guinée Equatoriale par voie maritime. Il réside le plus souvent dans les zones de production (certains fournisseurs sont eux-mêmes producteurs) et opère à la demande d'un exportateur auquel il est fidèle. Ainsi, une fois que ce dernier a passé sa commande, le fournisseur achète les produits vivriers et les acheminent au marché Sandaga à Douala pour les livrer à l'exportateur. Les produits sont transportés dans des camions ou des taxis-brousses et les frais sont à la charge du fournisseur qui les répercutera sur le prix du produit lorsqu'il le vendra à l'exportateur. C'est alors que les prix sont négociés et le règlement peut se faire au comptant ou avec un différé, suivant la convenance des deux acteurs. Il arrive parfois que le fournisseur perçoive une avance sur une commande qu'il n'a pas encore livrée. Il règne en général un climat de confiance entre un fournisseur et son exportateur, même si le contrat (virtuel) qui les lie peut être rompu si l'une des parties s'estime insatisfaite.

Le plantain exporté ici provient de Njombé (dans le département du Moungo), ainsi que des autres marchés de Douala et du reste de la province. Il est principalement exporté vers le Gabon.

Le fournisseur loue parfois les services d'un « calibreur » qui se charge de trier les tomates et de les classer, afin que seules les moins mûres et les mieux conditionnées soient expédiées.

- L'exportateur

C'est l'acteur central de la filière d'exportation de produits vivriers. Généralement de nationalité camerounaise, il opère depuis le marché Sandaga où il reçoit la livraison des produits qu'il a au préalable commandés à son fournisseur. Il achète alors les produits, en réglant au comptant la totalité ou une partie de la somme due au fournisseur et achemine les produits au port par des camions ou des taxi-brousse. Chaque exportateur a un réceptionniste au Gabon ou en Guinée qui lui est fidèle. Ce dernier lui communique par téléphone les quantités de produits qu'il désire acheter, en prenant compte de la demande du marché. Le contrat qui lie les deux associés est basé sur la confiance. L'exportateur supporte les frais de transport des produits du marché au port, frais qui s'élèvent à 15 000 à 30 000 FCFA par chargement de camion. Les exportateurs de produits vivriers qui opèrent à partir du marché Sandaga sont environ une dizaine et envoient des produits dans les deux pays, par voie maritime et même par voie aérienne pour certains. Outre ces exportations, certains vendent également leurs produits aux commerçants ou aux consommateurs sur place. Ils ne se déplacent pas avec les bateaux pour acheminer les produits au Gabon ou en Guinée Equatoriale et leur argent leur est retourné soit par le bateau, soit par règlement bancaire. Ils expédient leurs colis à nom propre et sans laisser leur adresse afin d'éviter à payer des impôts. Ceux d'entre eux qui ont été rencontrés déplorent l'absence d'une organisation syndicale.

- Le réceptionniste

Le réceptionniste est le commerçant qui a pour fonction de recevoir et de commercialiser les produits vivriers exportés vers le Gabon ou la Guinée Equatoriale. Il réside dans le pays où il exerce, mais peut être de nationalité camerounaise. C'est lui qui passe la commande à l'exportateur qui fournit et auquel il est fidèle, en fonction de la demande des consommateurs. Les deux associés communiquent par téléphone. Une fois la livraison déchargée, il règle les frais de transport (les produits sont transportés par bateau pour le Gabon et par pirogue pour la Guinée Equatoriale) et après avoir vendu les produits, il règle l'exportateur en lui envoyant l'argent par bateau ou par la banque. Ce règlement a lieu 2 à 7 jours après la livraison.

- Le transport des marchandises

Les produits vivriers exportés par le port de Douala sont transportés dans des camions et des taxis-brousses du marché Sandaga au port, situé non loin de là. C'est au quai BOSTCAM, communément appelé « quai gabonais », ou encore « quai Peschaud » qu'ils sont embarqués vers le Gabon, la Guinée Equatoriale, le Nigeria et le Congo. Cinq bateaux battant pavillon connu et assurés font la ligne du Gabon et 3 pirogues celle de la Guinée Equatoriale. L'embarcation vers le Gabon est programmée 2 fois par semaine et est connue à l'avance des exportateurs. Les tarifs sont fixés par unité de mesure de chaque produit et sont standards pour tous les bateaux. Les transporteurs ramènent du poisson du Gabon car le poisson y est moins cher et abondant. Ces importations sont parfois l'œuvre de certains exportateurs de produits vivriers, même si certains de ceux rencontrés déclarent ne pas se livrer à ce commerce qu'ils ne maîtrisent pas.

5.4.2- Exportation vers le Gabon et la Guinée Equatoriale par Kye-Ossi

Le marché de Kye-Ossi est l'une des principales voies d'exportation de la tomate en direction du Gabon et de la Guinée Equatoriale. Les principaux acteurs sur ce marché sont : les producteurs, les commerçants à propre compte (communément appelés « buyam-sellam ») ou employés (communément appelés « Katikas »), les transporteurs, les exportateurs.

- ***Les producteurs*** : ils sont peu nombreux sur le marché. Ceux qui sont présents sont surtout les producteurs de tomates en majorité organisés en GIC. Ces derniers cultivent leurs produits dans la région, notamment à Kye-Ossi , à Ambam et dans les environs d'Ambam . Cette quasi absence des producteurs sur le marché est due au fait que les produits qui ravitaillent le grand marché de Kye-ossi viennent de plusieurs région du pays (l'Ouest, le Littoral, le Centre, et le Nord).

- ***Les commerçants*** **:** ils sont essentiellement originaires de la province de l'Ouest (Bamoun principalement). Une partie des produits qu'ils vendent sont produits dans la vallée du Ntem, l'autre partie provenant de l'intérieur du pays. Certains commerçants de plantains se ravitaillent dans les principaux marchés de la ville de Yaoundé, à savoir Mokolo, Essos et Mfoundi. Sur le marché de Kye-Ossi, on rencontre plusieurs types de commerçants : les grossistes, les détaillants et les employés couramment appelés ici « Katikas ». Tous de nationalité camerounaise, les « katikas » interviennent sur le marché pour commercialiser les produits des personnes d'autres régions du Cameroun considérées comme étrangères sur les marchés frontaliers, non intégrés dans le milieu et ne détenant pas d'informations sur le fonctionnement du marché. Ils jouent en quelque sorte le rôle de courtiers. Ils sont rémunérés en fonction des quantités vendues au terme de la journée. Ils tirent également un revenu substantiel des négociations avec les clients. Ainsi, si le commerçant qui l'emploie demande à l'un d'eux de vendre un régime de plantain à 500 FCFA et qu'il parvient à le vendre à 600 FCFA, il peut empocher le différentiel qui s'élève à 100 FCFA.

La banane plantain et la tomate sont vendues en gros tandis que les haricots secs sont vendus en détail. Les commerçants de ces denrées ne sont pas vraiment organisés ils évoluent très souvent en rangs dispersés.

- ***Les exportateurs*** : ils sont soit équato-guinéens, soit gabonais pour la plupart. Les gabonais arrivent très tôt dans le marché pour prendre possession des commandes déjà effectuées et faire les derniers achats. Ainsi ils repartent très tôt le matin. Ils versent parfois une avance aux commerçants lors de la commande, avance qui atteint parfois la somme de 500 000 FCFA. Ils achètent des vivres en grandes quantités, principalement la tomate, le plantain et le macabo, et les acheminent au Gabon dans des camions. Les équato-guinéens sont dans le marché pendant la journée et achètent un peu de tout (tomate, pastèques, condiments, produits manufacturés), en petites quantités.

- ***Les transporteurs*** : deux catégories de transporteurs se distinguent sur le marché de Kye-Ossi. La première est constituée des camionneurs qui transportent les produits pour le Gabon. Le fonctionnement de ces derniers est analogue à celui des camionneurs qui opèrent à Abang-Minko'o. La deuxième quant à elle est constituée des pousseurs (personnes qui utilisent des pousses-pousses pour porter les marchandises) et des chauffeurs de petites voitures tous de nationalité camerounaise qui vont à la frontière de la Guinée Equatoriale, située à la sortie du marché. Au niveau de la deuxième catégorie il existe une organisation constituée en amont

par des démarcheurs qui se chargent de la négociation du transport avec les exportateurs équato-guinéen. Ces démarcheurs négocient les prix en fonction des produits à transporter. Ainsi, un cageot de tomates est transporté à 200 FCFA, un sac de produits vivriers à 500 FCFA, un filet d'oignon à 250 FCFA. Un chargement entier revient à environ 3000 FCFA et 4000 FCFA à l'exportateur lorsqu'il emprunte une voiture. Certains démarcheurs sont propriétaires d'un pousse-pousse. Une fois le pousse-pousse chargé, il est confié à un pousseur qui le conduit jusqu'à la frontière pour la somme de 500 FCFA. Après le contrôle phytosanitaire le pousse-pousse est confié à un passeur qui traverse la frontière sur une certaines distance pour une somme de 300 FCFA, jusqu'aux voitures qui vont transporter les marchandises sur Bata en Guinée Equatoriale. Les passeurs payent 1000 FCFA à la frontière chaque jours de travail.

5.4.3- Exportation vers la Guinée Equatoriale par les ports (Bota, Idenau)

La tomate est expédiée en grande quantité vers Malabo à partir du port de Bota. Outre la tomate certains produits sont aussi exportés par cette porte de sortie du pays. Il s'agit de l'oignon, la pastèque, les pommes de terre et le tapioca. Les oignons proviennent du Nord Cameroun, le tapioca de Muyuka et le reste de produits de la province de l'Ouest. Les produits exportés en direction de la Guinée Equatoriale sont transportés par 2 pirogues appartenant aux équato-guinéens, et qui partent généralement de Bota le mardi et le vendredi. Les exportations par Bota sont abondantes en décembre, puis baissent au cours du mois de janvier pour reprendre un rythme constant en février. 70 % des exportateurs opérant sur cette porte de sortie sont équato-guinéens, le reste étant des Camerounais, des Nigérians, des Sénégalais, des Maliens et des Ghanéens.

Le transport des produits jusqu'à Malabo se fait par de très grandes pirogues qui appartiennent toutes au Equato-Guinéens. Parce que très risquées, ces embarcations ne sont pas assurées. Le coût de transport dépend de ce qui y est transporté.

- Une personne seule sans marchandise paie 86 500 FCFA. Frais répartis ainsi : 20 000 FCFA de frais de pirogue, 16 500 FCFA de taxes non formelles au Cameroun et 50 000 FCFA de taxes non formelles à Malabo.

- Concernant les produits, on paie 1 000 FCFA par cageot de tomate ou autres produits maraîchers exportés et 5 000 FCFA par sac exporté.

Les marchandises sont généralement acquises à crédit. Le règlement est surtout envoyé par avion à des pilotes confiants car les institutions de transfert d'argent coupent d'énorme frais de commissions (10 000 FCFA pour l'envoi de 100 000 FCFA). Lorsque l'argent est envoyé, le gestionnaire informé par le biais du téléphone portable va le chercher et règle la dette des fournisseurs.

5.4.4- Autres voies d'exportation

La filière d'exportation par voie aérienne est organisée et fonctionne de façon similaire à celle par voie maritime. Elle est également organisée autour de 3 acteurs principaux : le fournisseur, l'exportateur et le réceptionniste. Les produits expédiés au Gabon par voie aérienne sont payés à raison de 450 FCFA le kg. Deux compagnies aériennes transportent des produits du Cameroun au Gabon : Air Gabon et la CAMAIR. Les exportations par voie aérienne de tomate sont en baisse depuis la construction du pont sur le Ntem.

Des quantités résiduelles de tomate sont aussi expédiées en Guinée Equatoriale à partir de Campo, par des pirogues.

5.4.5- Unités de mesure

Les unités de mesure en ce qui concerne la tomate sont regroupées dans le tableau ci-dessous

Tableau 7 : Liste des unités de mesure utilisés pour la tomate dans les marchés et des points de sortie

Unité de conditionnement	Point de passage & marchés	Reconditionnement a la traversée de la frontière	Caractéristiques
Cageot	Kye-Ossi	Non	Poids=35Kg
Panier et tas	Meyo Biboulou	Non	Panier : 35 kg ; tas variable
Panier et tas	Menguikom	Non	Panier : 35 kg ; tas variable
Panier et tas	Ebengon	Non	Panier : 35 kg ; tas variable
Cageot	Sandaga	Non	Variables
Cageot	Quai Bostcam	Non	Variables
Cageot	Bota	Non	Variables
Cageot	Idenau	Non	Variables

De ce tableau, il ressort principalement la grande hétérogénéité des unités de vente et de conditionnement de la tomate. La tomate est soit vendue en détail (en tas de dimensions très variables même au sein d'un même marché), soit en gros dans des cageots qui peuvent tout aussi bien différer dans le même marché, quelques fois en fonction de l'origine du produit, de la convenance des exportateurs ou du mode de transport.

5.4.6- Evolution des quantités exportées

Le tableau suivant donne les statistiques d'exportations de tomate en direction des pays de la frontière sud du Cameroun.

Tableau 8 : Exportations de tomates (tonnes)

Voie de sortie	1998/99	1999/2000	2000/2001	2001/2002	2003*
Port Peschaud	11	11,7	9,42	59	32,1
Kye-Ossi	408	32,5	87,2	214,6	207,2
Abang-Minko'o	262,4	518,91	329,52	n.d.	97,12
Est	-	14,7	-	-	0
Aboulou	-	0,75	3,07	-	0
Campo	-	-	-	21	43,5
Total	**681,4**	**578,56**	**429,21**	**294,6**	**379,92**

Source : compilation des données AGRI-STAT, numéros 9 à 13.
* Passage de l'année budgétaire à l'année civile.
n.d. : non disponible.

Dans ce tableau, on constate une baisse des quantités exportées, tendance confirmée par les témoignages des exportateurs qui parlent d'une baisse de l'activité entre 1999 et 2004 en relation avec les interdictions de circulation des commerçants sur les deux pays[4]. Le faible tonnage (environ 500 t) enregistré ne correspond pas aux

[4] Les chiffres entre 2000/2001 et 2002/2003 sont aberrants en raison d'absence de collecte de données.

volumes que laissent sous entendre les entretiens réalisés avec les acteurs de cette filière sans que nous puissions proposer un chiffre. La non exhaustivité de l'enregistrement dans les postes de police phytosanitaires et l'absence de postes dans certaines voies de sortie du pays sont les principales raisons de cette sous estimation.

6- Formes de coordination entre les acteurs des différentes filières étudiées

Introduction

Dans les analyses de la théorie économique classique, la coordination des activités des agents économiques n'est possible qu'à partir des prix du marché. Tous les changements de production ou de consommation seraient dus aux variations des prix. Si la production diminue par exemple, le prix augmente, ce qui encouragerait davantage les producteurs à cultiver et à terme à faire diminuer les prix.

Cependant cette analyse est basée sur les hypothèses de perfection de l'information, de reflet instantané par les prix de tous les changements offre/demande; changements qui pourtant sont très fluctuants et de la capacité des producteurs à réagir instantanément à la variation du prix qui est le régulateur du marché. Cette dernière hypothèse suppose donc une absence totale de contraintes de production. Ces conditions restrictives qui guident la théorie classique lorsqu'elles sont levées montrent que les prix ne peuvent pas à eux seuls réguler les activités des agents économiques. Notamment les activités de production, d'échange et de consommation.

Pour les économistes contemporains par contre, il est nécessaire de coordonner l'activité des agents par les « règles », « les conventions » ou « les contrats ». Pour Simon (1979), la rationalité de l'individu contrairement à ce que pensaient les théoriciens traditionnels est limitée. En effet, l'individu n'a pas une connaissance parfaite de son environnement, il doit chaque jour apprendre à le connaître. Cette absence d'information affecte négativement ses transactions car ses capacités sont limitées. Selon Williamson (1984), l'incertitude combinée à la spécificité des actifs conduit à des problèmes d'organisation. Le recours au marché conduisant à des coûts de transactions il y a nécessité d'une organisation.

Dans les filières vivrières en particulier les filières bâtons de manioc, haricots secs, tomates et banane plantain, le recours au marché conduit l'agent à supporter les coûts de transaction liés à l'accès aux ressources (capital, main d'œuvre, savoir faire, l'information, la disponibilité des transports et autres service, le pouvoir de négociation…) nécessaire à l'échange. Parmi ces ressources, l'information est capitale. Pour réduire ces coûts, les théoriciens des organisations pensent que ceci peut être possible par les organisations.

Aujourd'hui, les opportunités s'offrent aux exportateurs Camerounais des produits vivriers sur les marchés des pays voisins à l'instar du Gabon, de la Guinée Equatoriale et du Congo. Mais Partir à la conquête de ces marchés demande une organisation des échanges. Pour Moustier (1997), l'organisation est nécessaire à la commercialisation des produits vivriers, si elle est définie comme la coordination des activités de production, de commerce, de consommation et de l'ensemble des services nécessaires à l'échange (transport, transformation, stockage, tri, crédit, etc…).

Dès lors, il est nécessaire de voir quels sont les différents accords passés par les agents, comment s'établissent les liens entre eux, et comment ils règlent leurs différends.

Les accords passés

A l'issue des enquêtes effectuées on note que la confiance est en grande partie au centre des accords passés par les acteurs. Contrairement au réseau Nigérien étudié par David en 1997 où la religion Musulmane était l'un des déterminants de la confiance mutuelle entre les agents, ici, les agents appartiennent à diverses religions

qui influencent très peu leurs liens. Respectivement au Sud et à l'Ouest, cette confiance qui se pose au niveau de la vente à crédit à court terme est construite sur plusieurs variables :

- la proximité géographique comme c'est le cas particulier des acteurs de la zone frontalière du Sud.
- les liens familiaux, les liens d'amitié ou encore de simple affinité qui incite les acteurs à se faire confiance mutuellement
- les références à des groupes ethnolinguistiques communs : la manière de passer les accords diffère des zones enquêtées.

6.1- la zone Sud : accords entre les acteurs

Dans la région transfrontalière du Sud, on compte environ cinq marchés frontaliers situés précisément dans l'arrondissement d'Olamze et à Abang Minko'o. Le premier ravitaille en grande partie la guinée Equatoriale et le second uniquement le Gabon.

6.1.1- Les marchés de l'arrondissement d'Olamze

Sur les marchés frontaliers du Sud, on note les coordinations verticales c'est-à-dire entre les différentes fonctions en aval de la production et les coordinations horizontales (les GIC de producteurs de tomates rencontrés sur le marché de Menguikom). Les relations commerciales existantes entre acteurs différents rencontrés sont:

- les transactions exportateur/producteur ou organisation paysanne.
- les transactions exportateur/transporteur
- les relations police/acheteur.
- les transactions collecteur/exportateur.

Le fait que ces populations soient toutes frontalières et donc se connaissent facilitent une contractualisation pour la vente des produits à crédit. Ainsi les commerçants qui viennent de loin pour vendre les produits (Ouest par exemple) fidélisent des relations avec des exportateurs.

6.1.2- Le marché d'Abang Minko'o

Sur ce marché, la banane plantain est la denrée principalement commercialisée. Tout comme précédemment, les mêmes acteurs reviennent. Uniquement visité par les sujets Gabonais (les exportateurs gabonais), la régularité des agents sur le marché contribue à établir les liens de confiance qui sécurise une partie des transactions. La perte de cette confiance peut occasionner de grosses pertes pour la partie victime car le recours à l'Etat pour résoudre des conflits (non paiement etc..) est peu envisageable.

6.2- L'Ouest : accords passés

Dans la région de l'Ouest on note les coordinations verticales entre les acteurs et horizontales entre les mêmes acteurs.

6.2.1- Les coordinations verticales

Elles concernent le transfert de propriété des produits et diffèrent selon le produit. Ainsi, on note plusieurs formes de coordination entre les acteurs.

✓ ***Les contrats de confiance***

Les activités se déroulant dans l'informel, les acteurs sont liés ici par des relations de confiance. Pas besoin d'avoir un papier légal pour se prémunir du risque.

Entre le grossiste et l'exportateur, la confiance est établie selon la fréquence des transactions et la capacité de l'acheteur à payer au comptant. En effet, l'acheteur se rend sur les lieux de vente les premières fois, passe de grosses commandes et paie au comptant. Ainsi, il montre au vendeur qu'il est à mesure de payer les marchandises commandées. De fait, aux prochaines commandes, il peut demander le crédit moyennant une petite avance ; ce qui ne lui sera pas refusé. Tant qu'il règle au moment convenu ses dettes, la confiance est maintenue. Cette démarche est valable pour des clients étrangers. Quand on est le frère ou l'ami du vendeur, pas besoin de la démarche ci-dessus, il faut juste avoir prouvé par le passé sa réputation d'honnêteté. Cependant ce type de coordination loin de limiter les risques crée d'autres. Ainsi, nous pouvons citer les risques de non paiement ou de livraison des produits non satisfaisants.

✓ ***Les contrats de fidélisation dans lequel les agents sont liés par les dettes***

Dans ce type de contrat, le vendeur se trouve parfois contraint de continuer à traiter avec son client quand bien même l'ancien contrat achat-vente n'est pas arrivé à terme. Il peut ainsi faire un nouveau crédit alors que l'ancienne dette n'a pas été réglée entièrement. Le contrat est déterminé par le degré de périssabilité du produit, du lieu de commercialisation et de la régularité du client. C'est notamment le type d'accord passé dans la filière tomate en l'occurrence par les commerçants qui achètent à Foumbot pour livrer aux guinéens à Kye-Ossi. Ces commerçants se déplacent sous commande. Si parvenus à Kye-Ossi leurs clients n'ont pas la totalité de leur argent et désirent faire de nouveau crédits, ils ne peuvent pas faire autrement que d'accepter car les produits sont périssables.

Le risque majeur est qu'il n'est pas évident de laisser tomber un client potentiel car on est tenu par l'argent qu'il détient. Le risque de faillite et de non règlement est également très élevé car lorsque le client équato-guinéen détient une somme abondante d'argent, il y a risque d'aléa moral. Aucun engagement formel ne liant les partenaires, l'agent peut adopter un comportement opportuniste et quitter le marché au grand dam du principal qui en pâtit. Toutefois, pour contourner cette difficulté de non paiement, le cageot de tomate est vendu à un prix élevé de telle sorte que l'avance faite par l'importateur permette aux grossistes de récupérer au moins son prix d'achat au producteur et même une petite marge.

✓ ***Contrat avec arbitre (transitaire)***

Il concerne surtout les fournisseurs et les exportateurs. Dans ce type de coordination, les risques sont moindres que les autres ; car le transitaire est l'intermédiaire entre le fournisseur et l'exportateur. La SACECC par exemple, basée à Douala est une société de transit qui sert aux fournisseurs locaux et aux clients étrangers de garantie, de sécurité et d'assurance.

La SACECC est située au quartier Akwa en face du supermarché Mahima. C'est une structure privée qui existe depuis 7 ans et dont l'idée de départ était d'expédier les vivres aux pays en guerre. Aujourd'hui, elle joue un rôle d'interface entre deux acteurs du commerce international à savoir les fournisseurs locaux et les clients étrangers. Elle traite uniquement avec les collecteurs grossistes des zones de production.

Son rôle se situe à trois niveaux ; la garantie, la sécurité et l'assurance (la SACECC n'a pas pu fournir de renseignements supplémentaires).

✓ ***Contrat de troc***

Des contrats de troc sont constatés principalement sur la filière haricot sec qui conduit les opérateurs à échanger des volumes d'haricot sec contre du vin rouge importé de Guinée Equatoriale.

Les deux parties sont à la fois fournisseur et client. La transaction se fait entre un commerçant basé au Cameroun et un autre commerçant basé en Guinée Equatoriale. L'idée est d'avoir pour un même acteur un magasin de haricot et un magasin de Vin. Le commerçant Camerounais qui s'engage dans cette relation contractuelle est à la recherche des nouveaux débouchés pour son haricot. De ce fait c'est lui qui se rend en premier sur le marché Guinéen à la recherche d'un partenaire commerçant de vin qui accepterait de contracter avec lui.

L'inconvénient ici est qu'il faut avoir un gros capital. Mais l'avantage est qu'il peut réduire les risques de non paiement car les intérêts coïncident un peu chez les deux partenaires.

Ces types de contrats n'ont pas été identifiés dans le cadre de cette étude sur les autres filières, mais ce qui ne veut pas dire qu'ils ne sont pas pratiqués.

6.2.2- Coordinations horizontales

Les coordinations se laissent facilement percevoir ici entre les producteurs des cultures maraîchers et en particulier de la tomate organisés en GIC. La filière haricot est très atomisée (on note juste quelques GIC faisant dans le haricot et le maïs). Ceci serait dû au fait que le haricot est produit d'abord pour être consommé et de surcroît est facilement conservable ce qui n'est nullement le cas pour la tomate. En ce qui concerne les commerçants et les multiples autres intermédiaires, entre eux il n'y a pas à proprement parler de concertation liée directement à leur activité.

Conclusion

En définitive, force est de constater qu'il existe diverses organisations entre acteurs des filières vivrières. Il existe des organisations assurant des coordinations verticales et des organisations assurant des coordinations horizontales. Ces organisations ne réduisent pas vraiment les risques liés à l'activité commerciale. Ceci pourrait être dû au fait que de nombreux acteurs ne voient pas la nécessité d'une bonne organisation pour l'activité. Ainsi le commerce transfrontalier risque de n'être rentable qu'à court terme si rien n'est fait dans le domaine de l'organisation. Une organisation horizontale par exemple entre exportateur Camerounais permettrait mieux à ces derniers de contrôler le marché et rendrait par ricochet les filières vivrières compétitive tant à court terme qu'à long terme.

7- Système de quantification des flux transfrontaliers

7.1- Présentation des services administratifs en charge de la collecte des données

La quantification des produits vivriers exportés vers le Gabon, la Guinée Equatoriale et le Congo est réalisée par les postes de polices phytosanitaires et des postes douaniers situés aux diverses portes de sortie du pays par lesquels ces produits passent.

Les postes de police phytosanitaires sont des services du MINADER, situés dans les marchés transfrontaliers, les ports, les aéroports et autres portes de sortie du pays, dont le rôle est de veiller à ce que les produits qui sortent ou rentrent dans les pays soient propres à la consommation. Après inspection de ceux-ci, ils enregistrent les quantités (le plus souvent sur la déclaration de l'importateur ou de l'exportateur ou sur une estimation, faute de matériel adéquat) et délivrent un certificat d'inspection qui permettra à l'opérateur de traverser la frontière. Les données ainsi collectées sont agrégées au niveau de la délégation départementale au terme d'une période (d'un mois, d'un semestre ou d'une année) et les statistiques ainsi obtenues sont transmises aux autorités du MINADER (précisément à la Direction des Statistiques Agricoles) pour la production des statistiques nationales.

Les postes douaniers sont situés à la frontière, le plus souvent dans les points de passage autorisés. Ils inspectent et enregistrent les produits qui traversent la frontière dans un sens comme dans l'autre. Outre la tenue des statistiques d'exportations et d'importations, ils se chargent également de recueillir les droits de douane. Les données statistiques qu'ils récoltent sont transmises à la Direction Générale des Douanes pour l'agrégation à l'échelle nationale.

7.2- Quantification des exportations par Abang Minko'o

Les produits achetés au marché d'Abang Minko'o à des fins d'exportation sont de part leur conditionnement impropre à un tonnage implicitement connu à l'avance. Ces produits sont quantifiés à l'aide d'un système de mesure adapté pour la circonstance. Divers acteurs se chargent de cette quantification : la brigade phytosanitaire, le service de fret terrestre et le service de douane. Pour ce qui est du plantain, la quantité transportée est évaluée en tonnes après chargement dans un véhicule de transport. La contenance de ceux-ci étant connue, il suffit d'ôter la quantité de macabo et de bâton de manioc transportée dans le même véhicule pour avoir une estimation de la quantité de plantain et de banane transportée. Le macabo est mesuré en sacs. Chaque sac pèse entre 100 et 110 kg environ. Les bâtons de manioc sont conditionnés en paquets de 10 et chaque paquet pèse 4,5 kg exactement. Ainsi, une fois déclarés le nombre de sacs de macabo et de paquets de bâtons de manioc transportés, une simple soustraction permet de déterminer la masse totale de plantains et de banane transporté. Notons cependant que la quantité de banane douce achetée est très inférieure à celle de plantain. La valeur marchande totale d'un camion est estimée à environ 2 millions de FCFA.

7.3- Quantification des exportations par Kye-Ossi

Les produits exportés vers le Gabon et qui passent par Kye-Ossi sont enregistrés au poste de douane. Comme à Abang minko'o la technique consiste sur le tonnage d'un camion plein de retirer les tonnages des autres produits transportés (obtenu par déclaration du transporteurs ou par visites des agents du poste) qui sont un peu mieux

conditionnées (sacs, cageots, filets…) pour déduire la quantité de plantain dans le camion. Ces quantités sont consignées dans des carnets d'enregistrement comportant les données suivantes : la date, le nombre de colis (vrac pour les plantains), la nature du produit, le poids net, le poids brut, la valeur marchande déclarée, l'expéditeur, le destinataire, l'immatriculation du châssis et le tonnage. L'exhaustivité des enregistrements est assurée dans ce poste douanier et les quantités de produits sont estimées avec une marge d'erreur de 10% en plus ou en moins d'après la déclaration du chef de poste douanier.

Pour les produits en direction de la Guinée Equatoriale le poste de police phytosanitaire effectue la quantification. Les agents qui effectuent l'enregistrement disposent d'unités de mesure relativement fiables et homogènes. Ainsi,

- un régime moyen de plantain pèse 15 kg ; notons que le plantain est parfois pesé avant le passage de la frontière ;
- un paquet de bâtons de manioc pèse 5 kg ;
- un filet de haricots pèse 100 kg ;
- un cageot de tomates pèse 35 kg ;
- un cageot de safou (prunes) pèse 30 kg.

Le décompte du nombre d'unités transportées et sa multiplication par le poids moyen de chaque unité permet d'obtenir la masse totale de produits exportés. Ce système est pratiquement identique à celui rencontré au marché d'Abang Minko'o.

7.4- Quantification des exportations par les marchés d'Olamze

Contrairement aux marchés d'Abang Minko'o et de Kye-Ossi où plusieurs agents interviennent dans la quantification des flux de produits, les produits sortant par les marchés d'Olamze (à savoir le marché d'Olamze Centre, de Meyo Biboulou, de Menguikom et d'Ebengon) pour la Guinée Equatoriale ne sont pas enregistrés, encore moins ceux venant de la Guinée Equatoriale et approvisionnant ces marchés. La porosité de la frontière qui rend les déplacements très difficiles à contrôler et l'absence de postes de police phytosanitaire ou de poste de douane en sont les principales raisons. Toutefois, les agents des postes de police phytosanitaire de Kye-Ossi et d'Abang-Minko'o effectuent de temps en temps des tournées dans ces marchés pour relever les prix et effectuer des estimations ponctuelles des quantités exportées afin de donner une estimation des exportations par ces marchés.

Il existe une unité de mesure homogène pour quantifier les exportations de bâtons de manioc vers la Guinée Equatoriale qui est le conditionnement en paquets de 10, 15 ou 30. Quant au plantain que l'on retrouve aussi sur le marché et qui est exporté vers la Guinée Equatoriale, il est vendu en petites quantités, l'unité de mesure ici étant le régime. La tomate est vendue dans ces marchés en détail ou en cageots.

7.5- Quantification des exportations par le port de Douala

7.5.1- Le poste douanier du quai BOSCAM

Le poste douanier à partir duquel les produits sont exportés vers le Gabon et la Guinée Equatoriale n'enregistre pas les quantités de produits vivriers exportés. Ici, l'exportateur se fait signer une déclaration par les agents douaniers auxquels le droit de signature a été délégué et le poste douanier ne s'intéresse pas aux quantités ainsi exportées. L'explication fournie par le chef du poste douanier à ce manque d'intérêt pour la quantification des exportations de produits vivriers est que cette opé-

ration aurait pour effet, du fait des différentes procédures administratives qu'elle nécessite, de renchérir les produits exportés par le port. C'est afin de préserver la compétitivité des produits vivriers camerounais à l'extérieur que les douaniers préfèrent laisser faire les exportateurs. Un projet d'enregistrement des produits vivriers exportés à partir du quai BOSCAM est cependant en train d'être finalisé et les premiers résultats devraient être perçus dès la fin de cette année, s'il résiste aux réticences des douaniers.

Les exportateurs rencontrés déclarent qu'il existe un bon système d'enregistrement et de quantification des produits vivriers qui rentrent au Gabon par les services douaniers de Libreville et de Port-Gentil. Cette observation importante montre qu'un recoupement entre les données saisies à l'importation dans les pays frontaliers permettrait peut être d'apprécier l'importance des écarts entre les flux réels et les flux enregistrés.

7.5.2- Le poste de police phytosanitaire du port de Douala

Le poste de police phytosanitaire du port de Douala est le plus important du Cameroun. Il procède à l'inspection, à la quantification et à l'enregistrement des produits vivriers qui sont exportés ou importés. L'enregistrement se fait dans des registres dont les statistiques sont tirées à la fin de chaque semestre par une simple agrégation. Même si l'exhaustivité de l'enregistrement est presque assuré, on constate qu'il se pose un réel problème aux agents du poste de police phytosanitaire : les quantités de produits sont estimées à vue d'œil lorsqu'il n'existe pas d'emballage normalisé, ce qui est très souvent le cas. Ainsi, faute de matériel adéquat et d'emballage standardisé, les quantités sont estimées avec une certaine marge d'erreur qui se répercute sur les résultats lors de l'agrégation des données.

Des efforts sont faits pour pallier à ce manquement au niveau du poste. Ainsi, le chef du poste propose une normalisation des emballages de tous les produits exportés. Ceci permettrait non seulement de résoudre le problème de quantification (car alors il suffirait de compter le nombre d'unités distinctes et de le multiplier par la masse unitaire du produit pour obtenir le tonnage exporté), mais aussi d'adapter qualitativement l'offre à la demande extérieure par une bonne connaissance des variétés et des stades de mûrissement requis et un bon conditionnement. Il propose également une harmonisation de la codification des produits utilisée par les services douaniers et celle utilisés par leurs propres services, par l'adoption d'un code unique pour chaque produit, code indiquant s'il s'agit d'une importation, d'une exportation ou d'un transit. Toutes ces propositions sont consignées dans un document que le chef du poste de police phytosanitaire a transmis à la hiérarchie.

7.6- Quantification des exportations par Bota, d'Idenau et de Campo Beach

Les ports de Bota, de Campo Beach et d'Idenau sont équipés de postes de police phytosanitaires qui fonctionnent de manière similaire à ce qui a été décrit dans le cas des postes de Kye-Ossi et d'Abang Minko'o dans le département de la Vallée du Ntem.

8- Recommandations

8.1- Sur le plan de l'organisation et de la gestion des échanges

Le commerce entre le Cameroun et les pays situés le long de sa frontière Sud se heurte encore à des problèmes de nature à freiner le développement des échanges. Ces problèmes sont principalement d'ordre administratif et infrastructurels.

✓ Sur le plan administratif, on relève les entraves à la libre circulation des personnes et des biens entre les pays de la CEMAC, clause pourtant élémentaire dans une communauté économique. En outre, les diverses tracasseries policières que les commerçants rencontrent et les droits de douanes, parfois non enregistrés, qu'ils sont amenés à verser en chemin ont un impact négatif sur les échanges entre le Cameroun et les pays voisins. Le décret du Gouverneur du Sud interdisant aux exportateurs gabonais d'aller s'approvisionner chez le producteur est une mesure protectionniste qui est très mal perçue par ceux-ci, comme en témoigne la riposte des autorités gabonaises. Ce genre de décret est plutôt nuisible aux échanges commerciaux entre les deux pays.

✓ Sur le plan infrastructurel, tout en relevant le grand bien que la récente construction du pont sur le Ntem a fait aux commerçants et populations environnantes, il convient de noter qu'il y a encore des efforts à faire dans ce sens. Les populations frontalières de la Guinée Equatoriale, en particulier ceux d'Olamze, ont un réel besoin d'une route directe reliant l'un des marchés de leur arrondissement à la ville guinéenne d'Ebebiyin, située seulement à quelques kilomètres de la frontière. Ils déplorent également le mauvais état des routes qui relient les zones de production aux marchés.

Les solutions à ces problèmes sont les suivants :

✓ Sur le plan administratif, la mise sur pied effective d'un passeport CEMAC afin de faciliter la circulation des personnes et la suppression des droits de taxes douaniers à l'importation et à l'exportation, ainsi que la suppression du décret du gouverneur de la province du Sud.

✓ Sur le plan infrastructurel, la construction d'un axe routier reliant l'arrondissement d'Olamze à la ville équato-guinéenne d'Ebebiyin et le réaménagement des routes de cet arrondissement reliant les principales zones de production aux marchés transfrontaliers.

8.2- Sur le plan de l'amélioration du système de collecte des données

Le système de collecte des données rencontrés sur le terrain et organisé autour des postes de polices phytosanitaires et des postes douaniers situés au diverses portes de sortie du pays présente des défaillances, liées le plus souvent à la faiblesse des moyens mis à leur disposition. Ainsi, les plus frappantes de celles-ci sont :

✓ La non-exhaustivité de l'enregistrement dans les points de passage officiels ;

✓ L'inexistence de postes douaniers ou de poste de police phytosanitaire dans certains points de sortie du pays, notamment sur les marchés frontaliers d'Olamze, de Meyo Biboulou, d'Ebengon et de Menguikom, ce qui entraîne le non enregistrement d'une part importante des produits qui vont au quotidien en Guinée Equatoriale ;

✓ La porosité de la frontière, en particulier de celle que le Cameroun partage avec la Guinée Equatoriale, qui rend presque impossible le contrôle des mouvements des commerçants le long de celle-ci ;

✓ L'hétérogénéité des unités de mesures utilisées par les divers services en charge de la quantification, ce qui entraîne forcément des erreurs de mesure relativement importantes et rend difficile le centralisation des données au niveau national ;

✓ L'insuffisance, voire même l'inexistence d'équipements de mesure qui oblige les agents à recourir à des estimations visuelles ou à enregistrer les quantités exportées sur la simple déclaration des exportateurs, ce qui a pour effet d'introduire un biais dans les estimations ;

✓ Les problèmes d'ordre logistique, liés notamment au déplacement des agents sur le terrain et au matériel didactique : comment attendre d'eux qu'ils produisent des statistiques fiables quand on sait que toute la délégation départementale de la Vallée du Ntem et les PPP de Kye-Ossi et d'Abang Minko'o ne sont même pas équipés d'un seul ordinateur pour traiter les données, ni d'un seul véhicule pour faciliter leurs déplacements le long de la frontière ?

✓ Le manque de motivation de certains agents, notamment ceux du port de Douala, qui ne jugent pas la tenue de ces statistiques très utile.

Tous ces problèmes sont essentiellement d'ordre matériel et leur résolution passe nécessairement par la mise à la disposition des services mentionnés un minimum d'équipements et de moyens financiers afin de leur faciliter la tâche dans l'accomplissement de leur devoir quotidien. Ainsi, il faudrait penser à :

✓ Equiper tous les PPP de matériel de mesure, tels les bascules, afin de s'assurer une meilleure mesure des quantités par eux enregistrées ;

✓ Créer des PPP sur les marchés transfrontaliers du Sud qui n'en disposent pas encore ;

✓ Fournir aux services compétents le matériel adéquat pour l'enregistrement et le traitement des données statistiques qu'ils sont amenés à produire, tels les ordinateurs ;

✓ A moyen terme, penser à une harmonisation progressive des unités de mesure que les agents utilisent dans les divers points de sortie du pays, ainsi qu'à l'harmonisation des procédures à suivre pour exporter ;

✓ A long terme, penser à une normalisation des emballages des produits exportés ; ceci aura un effet bénéfique, non seulement sur le système de quantification, mais aussi sur le conditionnement des produits et leur transport.

Conclusion

Les travaux réalisés valident l'hypothèse structurante de cette étude : les flux actuels d'exportation de produits agricoles et horticoles liés à l'approvisionnement des villes sont largement sous estimés par les dispositifs de quantification existants. Un certain nombre de raison identifiées recoupent des constats établis dans d'autres pays d'Afrique de l'ouest : insuffisance des postes d'enregistrement (non enregistrement sur les marchés de Menguikom, d'Olamze et de Meyo Biboulou), insuffisance des moyens mobilisées... D'autres raisons interpellent les besoins d'harmonisation méthodologiques à l'intérieur du Cameroun entre les différents postes d'observation mais également, entre les pays de la sous région. Un recoupement des données statistiques d'import des différents pays permettrait de révéler les écarts entre flux réels et flux enregistrés. Au delà de ce constat et des recommandations établies sur le dispositif de quantification des flux frontaliers existants, cette conclusion souligne trois résultats :

- Les flux transfrontaliers s'organisent autour de deux circuits géographiques dominants. Le circuit terrestre qui transite par les postes frontaliers d'Abam Minko et Kye ossi et qui concerne particulièrement les productions de plantain et autres vivriers. Il approvisionne le Gabon et la Guinée équatoriale. Le circuit maritime à partir du poste de Douala. Il porte plus particulièrement sur les productions de tomate et de haricot sec, voir d'oignon. Il s'organise à partir du marché de Sandaga (Douala) approvisionné par les provinces de l'Ouest.

- Les entraves à la libre circulation des commerçants gabonais (et sa réciproque) ont ralenti (voir réduit) le commerce transfrontalier malgré des conditions devenues favorables au niveau des infrastructures[5] et de la demande. Ces entraves seraient principalement justifiées au vue de la littérature :

  - pour le Cameroun par « les pénuries qui créent sur les marchés locaux l'exportation des produits Camerounais vers les pays frontaliers »
  - pour le Gabon par la concurrence des produits Camerounais qui déstabiliserait l'offre de produits locaux

Nos résultats conduisent à « discuter » les deux observations précédentes.

- En ce qui concerne le haricot sec, les variétés consommées par le Gabon, la Guinée ne sont pas celles consommées par les Camerounais. La production de haricots secs ne crée pas de concurrence mais une opportunité de diversification sur l'exportation. Par ailleurs le haricot sec qui pousse bien sur les hauts plateaux de l'ouest est peu produit en zone forestière.
- En ce qui concerne la tomate les tendances de prix de la tomate sont en baisse au Cameroun (Temple L et al. .2003). Sur un marché en cours de saturation, l'augmentation des exportations est plus une opportunité qu'une contrainte pour les agricultures et filières locales.
- En ce qui concerne le plantain l'organisation des exportations se fait par l'émergence progressive d'un bassin de production dans la vallée du Ntem. Cette zone d'après les quantifications réalisées contribuait peu à

[5] Par hypothèse ces entraves imposent une rupture de charge au niveau des marchés frontaliers qui probablement engendre d'un point de vue logistique une augmentation des coûts de commercialisation et baisse la rentabilité des opérations d'exportation.

l'approvisionnement de Yaoundé. L'effet de concurrence des exportations se localiserait sur le marché d'Ebolowa (Temple, Engola, 1998).

Sur la base de ces observations en terme de développement des agricultures régionales, l'augmentation des flux transfrontaliers des produits agricoles pour l'approvisionnement des villes nous semble plus une opportunité qu'une contrainte. Nous recommandons de fait la restauration d'une libre circulation des commerçants.

Enfin la présente étude fournit des indications importante sur le fonctionnement des réseaux commerciaux et les différentes coordinations mise en œuvre qui permettent dans certaine situations de diminuer les coûts de transaction et renforce l'efficacité commerciale. Un certain nombre d'innovations contractuelles ont été repérées. L'évaluation de leur efficacité et de leur degré de généralisation fait l'objet de travaux complémentaires en cours.

Bibliographie

AGROCOM, 2005, *Etude sur le commerce intra-régional des produits bio-alimentaires dans les pays de la zone CEMAC*.

ASAA Ngeguang P, 2003, *Situation et perspectives de recherche sur l'agriculture urbaine et périurbaine à Yaoundé* ; Mémoire de DESS.

COLEACP, 1994, Etude d'opportunité des échanges intra-extra régionaux de certains fruits et légumes en Afrique Centrale dans la perspective du développement du commerce sud-sud. Rapport final - Cameroun-Gabon-Tchad.

DAVID O., 1997, *Le réseau marchand Nigérien face à l'approvisionnement d'Abidjan; thèse de Géographie*.

DOUYA E., 1988, *Le commerce de la tomate au Cameroun* ; Thèse en économie Université de Montpellier I.

GASSU. P., 2002, *Compétitivité des filières d'exportation de la banane plantain Camerounaise sur le marché Gabonais* ; mémoire de master ; Université de Dschang.

EGG J. et al., 1993, L'intégration sur les marchés dans le sous-espace est : l'impact du Nigéria sur ses voisins immédiats – Rapport de synthèse – INRA-IRAM-UNB.

EGG J., IGUE J., COSTE J.,1998, Echanges régionaux, commerce frontalier & sécurité alimentaire en Afrique de l'Ouest -Méthodologie et premiers résultats. INRA – UNB – IRAM.

EGG J., 1998, Echanges intra-régionaux en Afrique de l'Ouest, Johny Egg. Communication à la session de printemps de la S.F.E.R., La situation alimentaire mondiale – Conséquences pour les politiques agricoles.

EGG J. et al., 1998, Echanges transfrontaliers et intégration régionale en Afrique subsaharienne. Cahiers des sciences humaines –n° 6 / 1998, Série Autre part - Editions de l'aube / Orstom.

Exim Consult., 2004, Africa Marché Gabonais des produits alimentaires (Potentiel global, profil par produits, diagnostic du circuit de distribution physique par voie maritime).

HATCHEU E., 2003, L'approvisionnement et la distribution alimentaires à Douala : logiques spatiales et pratiques des acteurs. Thèse IEDES Paris.

ISSERI F., 1998, Etude phyto-géographique du safoutier et quantification de la production de safou. Université Ngaoundéré.

MINAGRI, Agri-Stat, numéros 8 – 12, publications annuelles 2001 à 2006.

MINAGRI, 2001, *Document de stratégie de développement du secteur rural*.

MINAGRI, 2004, *Rapport annuel 2004 du poste de police phytosanitaire d'Abang Minko'o*.

MINAGRI, 2005, *Rapport de suivi de l'année 2005 du poste de police phytosanitaire de Kye-Ossi*.

MINAGRI, de 1999 à 2005, *Rapports annuels d'activité de la délégation départementale de la Vallée du Ntem*.

MINAGRI : *Rapports annuels des activités des postes de police phytosanitaires de l'aéroport de Douala* ; Exercices 2000-2001 et 2001-2002

MINAGRI, 1997, *Schéma directeur de développement du secteur des produits frais et transformés du Cameroun*.

Moustier P., 1994, « Approvisionnement vivrier des villes africaines: les organisations au coeur des ajustements », Présentation synthétique du projet, Document de travail CIRAD/UR Economie des filières.

MOUSTIER. P, 1997, *Contrats et concertation entre acteurs des filières vivrières*.

N'DA Adopo A. et al., 1998, « Les perspectives d'évolution du circuit de distribution la banane plantain en Côte d'ivoire ». Symposium international : les productions bananières : un enjeu économique majeur pour la sécurité alimentaire Douala 10 au 14 novembre 1998.

NDEMBOU S., Kamgnia Dia B., 2000, *Les revenus des producteurs ruraux des zones du projet « pôles de Développement Rural » du Centre et du Sud Cameroun. Rapport final, GRIOT/INC, Yaoundé, Mars.*

NDOYE O., 1999, *Commerce transfrontalier et intégration régionale en Afrique Centrale : cas des produits forestiers non ligneux. 21 P. Bulletin arbre forêt et communauté rurale*.

NGUEKO R., 2004, *Rapport d'enquête sur les réalités transfrontalières dans la Vallée du Ntem au Sud du Cameroun* ; INICA.

NGUEMA ENGO P., 1997, Une économie régionale transfrontalière : Gabon – Cameroun – Guinée Equatoriale Thèse de doctorat de l'Université de Bordeaux III, Université Michel Montaigne – Bordeaux III.

OYEP ENGOLA. J : *Approche des échanges de produits Agro-pastoraux entre le Cameroun et le Nigeria ; de janvier 1994 à juin1995* ; IRAM/INRA/LARES ; Montpellier ; 41P.

LYDIE Tankoua Bamou, 2002, *Promoting export diversification in Cameroon: Toward which products?*, AERC Research Paper 114 - African Economic Research Consortium, Nairobi - Mars 2002.

SHIEMBO NDE P., 1997, *Domestication of Gnetum by vegetative propagation technic*.

SAVOYE B., 2000, La chaîne des transports au Cameroun – Evolutions récentes et nouvelles problématiques - Bertrand Savoye. Département des Politiques et Etudes – Division de la macro-économie et des études - Juin 2000.

SOLAGRAL – IRAM – Septembre, 1993, Rapport de synthèse. Etude : « Politiques de commerce extérieur des produits d'origine animale en Afrique de l'Ouest et du Centre ».

TABUNA H., 1999, Le Marché des Produits Forestiers Non Ligneux de l'Afrique Centrale en France et en Belgique. CIFOR, Occasional Paper n° 19 - Février 1999.

TEMPLE L. et CHATAINIER J., 1996, *« Le marché du plantain au Cameroun ; des dynamiques de l'offre au fonctionnement du système de commercialisation ». Fruits*, Vol 51, Juin, pp 83 – 98.

TEMPLE L., 1999, *Le marché des fruits et légumes au Cameroun. Quantification des flux – analyse des prix, projet fruits et légumes* ; IRAD.

TEMPLE L. et ENGOLA OYEP., 1998, *Système des marchés et sécurité alimentaire. Le cas du plantain dans le centre et dans le Sud du Cameroun*.

TEMPLE L., 1999, Les cadres méthodologiques de la collecte de données : Cours de formation sur la collecte des données pour la recherche sur Musa. CARBAP, Cameroun.

TEMPLE L., 1993, Le marché des fruits et légumes au Cameroun. Quantification des flux et analyse des prix. Rapport IRAD – 163 p.

TEMPLE L, DAVID O., MVOGO C, KANDEM C. (2005). Déterminants de la compétitivité de la filière tomate au Cameroun. Poster In Réunion annuelle FIhor « filières productions maraîchères et vanille » Juillet, Montpellier.

TEMPLE L., 2001, Quantification des productions et des échanges de fruits et légumes au Cameroun, *Cahiers Agricultures*, vol. 10, n. 2, p. 87-94.

TEMPLE L., ENGOLA OYEP J., 1999, Système d'information des marchés et analyse de la sécurité alimentaire : le cas du plantain dans le Centre et le Sud du Cameroun. In : *Les productions bananières : un enjeu économique majeur pour la sécurité alimentaire*. Montpellier, France, INIBAP, p.525-536. Symposium International les Productions Bananières, 1998/11/10-14, Douala, Cameroun.

WILLIAMSON, 1984, *Théorie des organisations*.

Annexes

Annexe 1 : Liste des personnalités ressources et des personnes enquêtées

Annexe 2 : Tableau du nombre d'acteurs enquêtés par marché

Annexe 3 : Questionnaire

Annexe 4 : Carte des exportations de produits vivriers par la province du Sud

Annexe 5 : Carte des marchés frontaliers du département de la Vallée du Ntem

Annexe 6 : Carte des exportations de plantain par Abang-Minko'o

Annexe 7 : Carte des exportations de bâton de manioc par Abang-Minko'o

Annexe 8 : Carte des exportations de plantain, de tomate et de bâton de manioc par Kye-Ossi

Annexe 9 : Carte des exportations de bâton de manioc, de tomate et de plantain par les marchés frontaliers de Menguikom, Olamze, Meyo Biboulou et Ebengon

Annexe 1: Liste des personnalités ressources rencontrées

Département de la Vallée du Ntem

- BITCHAI NDONGO Samuel
- EFFA ZOE Richard : Chef de poste phytosanitaire d'Abang Minko'o
- ELA EDJO André : Délégué départemental du MINAGRI
- EVINA MVE Jérôme : Chef de poste frontalier de sûreté nationale de Meyo-Biboulou
- EVINA PARFAIT Magloire
- HYBRAHIM : Inspecteur de police
- MBO Daniel : Chef section transit Kye-Ossi
- NDOEAlain André : Inspecteur de police
- NGUEMA Anatole : Service statistique du MINAGRI vallée du Ntem

Yaoundé

- AWAMBA : Représentant du secrétariat exécutif de la CEMAC au Cameroun
- A. AWONO : Chercheur CIFOR
- BOURGES Marie José : Programme PIP/COLEACP, Union Européenne
- DAVID Olivier : IRAD / SCAC
- DR NDONGMO : Ministère de la Recherche
- ENGOLA OYEP : Chercheur, Ministère de la recherche
- FOTIO Daniel : Attaché de recherche, IRAD.
- FOUNDJEM Tita Divine : Agro-économiste, assistant de recherche
- ISSERY Fernand Guy : Institut National de Cartographie
- KAMGNIA DIA Bernadette : Université de Yaoundé II
- KENGUE J.: Chercheur de l' ICRAF
- KUETCHE : INS / service des statistique du commerce extérieur
- MBOG Sylvie : ODECO, Marché Mfoundi
- MGIMGO Blaise : Chercheur projet légumineuse, IRAD.
- NANTCHOUANG Azer : Institut National de la Statistique
- NGUEKO Raoul : Consultant permanent
- NOUNAMO Emmanuel : Chercheur au projet légumineuse à l'IRAD
- TCHUINTE : Ingénieur principal de travaux

Douala

- BENENGUEYE Aimé : Inspecteur des régies financières ; Quai BOSTCAM
- BIKOI Achille : Centre de recherche du CARBAP à Djombé
- CHRISTOPHER : Exportateur, marché Sandaga
- EBELLE George : Secrétaire exécutif AGROCOM
- EFANDEN Cyrille : Chercheur au CARBAP, Njombé
- EKATA MVONDO Jean Brice : Chef du PPP du port de douala
- MEZEKOUANG Benoit : Exportateur, marché Sandaga
- NJOCK Joseph Pierre : SACCEC, Douala
- TAGNI TEPIE Samuel : Chef du PPP de l'aéroport de Douala
- TIENTCHEU NJIEGOUE Valentin : Contrôleur phytosanitaire, Aéroport de Douala

Province de l'Ouest

- HATCHEU TCHAWE Emile : Géographe à l'Université de Dschang, consultant FAO
- TCHENGANG Emmanuel : Marche total de Bafoussam, Membre du PNVRA

Province du Sud-ouest

- KAZE Justine : Chef de secteur phytosanitaire de Bota
- MEH Basile : Commune de Idenau
- NAME : Douanier, Idenau

Campo Beach

- MBARGA BEYALA : Chef brigade de Douane de Campo

Annexe 2 : Tableau du nombre d'acteurs enquêtés par marché

	Producteurs	Collecteurs	Exportateurs	Transporteurs	Total
Bafoussam		7	2		**9**
Mbouda		5			**5**
Foumbot		2	1	1	**4**
Bandjoun	4				**4**
Douala		5	3		**8**
Sud-ouest				1	**1**
Abang-Minko'o		1	3	4	**8**
Menguikom		1	1		**2**
Kye-ossi		3		1	**4**
Yaoundé		11		4	**15**
Total	**4**	**35**	**10**	**11**	**60**

Annexe 3 : Questionnaire

QUESTIONNAIRE

STRICTEMENT CONFIDENTIEL ET A BUT NON FISCAL

Les informations collectées au cours de cette enquête sont strictement confidentielles au terme de la loi N° 91/023 du 16 décembre 1991 sur les Recensements et Enquêtes Statistiques qui stipule en son article 5 que « les renseignements individuels d'ordre économique ou financier figurant sur tout questionnaire d'enquête statistique ne peuvent en aucun cas être utilisés à des fins de contrôle ou de répression économique ».

Superviseur :			Enquêteur :	
Contrôleur :			Date de l'enquête :	

Date de l'Interview : Jour / Mois _____/_____/2005

Heure de début de l'interview : _____/_____ Heure de fin d'interview : _____/_____

Langue utilisée pendant l'interview – Entourer un seul code **c. 27-28**

Anglais	01	Français	02	Langue nationale	03

SECTION I : LOCALISATION GÉOGRAPHIQUE

CODE	QUESTION	REPONSE	SAUT
LOC 1	Ville		
LOC 2	Arrondissement		
LOC 3	Quartier		
LOC 4	Numéro du questionnaire	|__|__|__|__|	

SECTION II : IDENTIFICATION DES ACTEUR

CODE	QUESTION	MODALITÉ	RÉPONSE	SAUT
ID 1	Nom de l'enquêté			
ID 2	Sexe de l'enquêté	1- Masculin 2- Féminin	] ___]	
ID 3	Age de l'enquêté		|___]___]	
ID 4	Nombres d'enfants			
ID 5	Lieu de résidence permanent			
ID 6	Niveau d'instruction de l'enquêté	1. Sans niveau 2. Primaire 3. Secondaire 4. Supérieur	] ___]	
ID 7	Type d'acteur	1. Producteur 2. Collecteur 3. Commerçant 4. Transporteur 5. Autre (à préciser)	]___]	Si 1 aller à producteur Si 2,3 aller a commerçant Si 4 aller à transporteur
ID 8	Revenu	|___]___]|___]___]|___]___]|___]|___]		
ID 9	Nationalité de l'enquêté	1. Camerounaise 2. Gabonaise 3. Equato Guinéenne 4. Autre (à préciser)	]___]	
ID 10	Département d'origine de l'enquêteur	1. Centre 2. Sud 3. Ouest 4. Sud Ouest 5. Nord Ouest 6. Littoral 7. Nord 8. Adamaoua 9. Extrême nord 10. Nord Ouest	|___]___]	
ID 11	Avez-vous d'autres activités professionnelles ?			
ID 12	Adresse de l'enquêté	1-BP : 2-Email : 3-Tel :	]___]	
ID 13	Langue parlée			
ID 14	Langue d'origine			
ID 15	Participez-vous à une tontine	1. Oui 2. Non	]___]	
ID 16	Si oui quelles sont les autres membres de cette tontine	1. Exportateur 2. Importateur 3. Transporteurs 4. Producteur 5. Collecteurs 6. Autres à préciser	]___]	
ID 17	Participez-vous à d'autres organisations qui ont de l'importance pour votre activité ?	1. Oui 2. Non	]___]	
ID 18	Si oui lesquelles			
ID 19	Sinon pourquoi			

SECTION III : PRODUCTEUR

CODE	QUESTION	MODALITÉ	RÉPONSE	SAUT
PROD 1	Quel est le lieu de vente de votre production ?	1. Marché 2. Maison 3. Autre (à préciser) _____	]___]	
PROD 2	Quelle est la nationalité de vos acheteurs	1. Camerounaise 2. Gabonaise 3. Equato Guinéenne 4. Autre (à préciser) _____	]___]	
PROD 4	Quel est le lieu de destination de la production ?	1. Camerounaise 2. Gabonaise 3. Equato Guinéenne 4. Autre (à préciser) _____	]___	
PROD 5	Quelle est la fréquence de votre production	1. Annuelle 2. Saisonnière 3. Mensuelle 4. Autre (à préciser) _____	]___]	
PROD 6	Quelles sont les produits que vous produisez ?	1. Plantain 2. Bâton de manioc 3. Tomate 4. Safou 5. Autre (à préciser) _____		
PROD 7	Quelles sont les quantités produites ?	_____		
PROD 8	Comment les déterminez-vous ?	_____		
PROD 9	Qui fixe les prix d'achat ?	1. Les producteurs 2. Les acheteurs 3. Le marché 4. Autre (à préciser) _____	]___]	
PROD 10	Quant avez-vous commencé l'activité de production ?		|__|__|__|__|	
PROD 11	Comment évolue votre production depuis 2000 ?	1. Evolue 2. Baisse 3. Reste constante 4. Autre (à préciser) _____	]___]	
PROD 12	variation, qu'est ce qui justifie cette variation ?			
PROD 13	Que proposez-vous pour améliorer vos conditions de production ?			

SECTION IV : COMMERÇANT
Identification des acteurs et caractérisation des transactions entre vendeur/acheteur

	Producteur	Grossiste spécialisé	Collecteurs	Autre (à préciser)
Achetez vous sur les marchés urbains (Yaoundé…) à des…				
Citez les marchés urbains :				
Etes-vous fidélisés (toujours les mêmes) à celui (ceux-ci) ?				
Passez vous un accord avant l'achat avec celui (ceux-ci) ?				
Cet accord fait-il l'objet d'un engagement écrit ? (Si oui récupérer un accord)				
Décrivez comment s'organise cet accord ?				
Le prix d'achat du produit :				
Le lieu de livraison :				
Les quantités livrées :				
Les qualités : • variété, • stade de maturité • autre				
Le conditionnement :				
La date de livraison :				
Le mode de paiement :				
Les coûts de chargement :				
Le chargement déchargement				
Les pertes				
Si pas d'accord, comment et ou s'organise l'achat aux				
Donnez la répartition de vos achats entre les trois types d'opérateurs précédents				
précisez s'ils font partie de votre famille ?				

CMRT 1	Avez-vous un document comptable ?	1. Oui 2. Non	]___]	
CMRT 2	Mesurez vous vos achats ?	1. Oui 2. Non	]___]	

CMRT 3	Quel est votre lieu d'approvisionnement ?	1. Producteur 2. Collecteur 3. Marché 4. Autre (à préciser) _____	]___]	
CMRT 4	Quels sont vos principaux lieux de reconditionnement			
CMRT 6	Quels sont vos lieux de transit (frontière)			
CMRT 7	Quel est la destination de vos produits (ville) ?			
CMRT 8	Comptez vous restez dans l'activité ?	1. Oui 2. Non		
CMRT 9	Pourquoi ?			
CMRT 10	Quelles sont les deux principales causes de la croissance de ce commerce	1- 2-		
CMRT 11	Quel est le moyen de transport que vous utilisez pour acheminer les produits ?		]___]	
CMRT 12	Quels produits commercialisez-vous principalement ?			
CMRT 13	Comment s'effectue la vente ?			
CMRT 14	Êtes-vous organiser en syndicat ?	1. Oui 2. Non	]___]	
CMRT 15	Indiquer le % de pertes (rapport entre la quantité de X invendable /quantité de X vendue) en volumes à l'arrivée sur la marché destinataire ?	1-% de pertes liées à des mûrissages avant l'arrivée ? 2-% de pertes liées à des accidents ? 3-% de pertes liées à la perte de poids et de volume pendant le transport ? 4- Autre (à préciser)		
CMRT 16	Avez-vous des contrats de ventes ?	1. Oui 2. Non	]___]	
CMRT 17	Comment payez-vous vos marchandises ?	1. Au comptant 2. A crédit 3. Autre (à préciser)	]___]	
	Si à crédit après combien de temps s'effectue le remboursement ?			
CMRT 18	Le commerce est-il opportun ou permanent ?	1. Opportun 2. Permanent		
CMRT 19	Financer vous les producteurs ?	1. Oui 2. Non		
	Êtes-vous liés par des contrats de vente avec les producteurs et autres ?	1. Oui 2. Non	]___]	
CMRT 20	Décrivez comment s'organise l'accord			
CMRT 21	Comment êtes-vous rentré en contact avec vos partenaires (fournisseur, producteurs) ?			
CMRT 22	Sur chaque lieux expliquez les principaux problèmes que vous rencontrer pour vous approvisionnez ?			
CMRT 23	Que ce soit avec les producteurs, les collecteurs les grossistes, il arrive qu'un élément de l'accord n'est pas respecté citez ces situations les plus fréquentes et	1.		

	comment vous résolvez le problème ?	2. 3. _____ _____		
CMRT 24	Qui va vers l'autre ?	1. L'acheteur 2. Le vendeur 3. Autre (à préciser) _____	]___]	
CMRT 25	Comment vous organisez le transport du produit ?			
CMRT 26	Quel est le moyen de transport utiliser Pour acheminer les produits ?			
CMRT 27	Pourquoi ce moyen de transport ?		]___]	
CMRT 28	Lieux de location du moyen de transport ?			
CMRT 29	Quel est le Type de contrat passé avec le transporteur ?			
CMRT 30	coûts de transport			
CMRT 31	Pertes liés au transport			
CMRT 32	Après combien de temps êtes vous livrés ?			
CMRT 33	Utiliser vous le téléphone portable dans vos transactions ?	1. Oui 2. Non	]___]	
CMRT 34	Dans quels types de transaction ?			
CMRT 35	A quel degré ?	1. Constamment 2. Parfois 3. Jamais 4. Autre (à préciser)	]___]	
CMRT 36	Connaissez vous d'autres lieux de transit des flux frontaliers sur la frontière et expliquer	1. 2. 3.		
CMRT 37	pourquoi vous ne les utilisez pas :			
CMRT 38	Y'a t-il des conditions pour devenir commerçant ?		]___]	
CMRT 39 CMRT 40	Si oui lesquelles Combien vous connaissez de personnes qui exportent le même produit que vous ?			
CMRT 41	Vous concertez vous avec ces personnes ?	1. Dans des tontines ? 2. Pour organiser des exportations communes ? 3. Pour s'informer sur les marchés ? 4. Pour négocier les coûts de commercialisation 5. Autre (à préciser)	]___]	
CMRT 41	Quelles sont les informations dont vous avez le plus besoin pour améliorer votre activité ?			

<u>SECTION V :</u> TRANSPORTEUR

TRANS 1	Quel es l'itinéraire que vous emprunter le plus souvent ?	
TRANS 2	Volume de transport du camion	

TRANS 3	Le camion est-il rempli uniquement d'un produit ou transporte t-il autres produits ?	1. un produit 2. plusieurs produits	]___]	
TRANS 4	Quels sont les produits que vous transportez dans le camion actuellement			
TRANS 5	Quels produits transporter vous très souvent ?	1. Plantain 2. Bâton de manioc 3. Tomate 4. Safou 5. Autre (à préciser)	]___]	
TRANS 6	Connaissez-vous la quantité de produit que vous transporter pendant vos voyages ?	1. Oui 2. Non	]___]	
TRANS 7	Qui détermine cette quantité ?			
TRANS 8	De quelle manière ?			
TRANS 9	Quelle est cette quantité			
TRANS 10	Quelles sont les contraintes et tracasseries que vous rencontrez sur la route ?			
TRANS 11	Ou livrez vous vos produits ?			
TRANS 12	Chez qui livrez vous les produits transportés ?			
TRANS 13	Que ce soit avec les producteurs, les collecteurs les grossistes, il arrive qu'un élément de l'accord n'est pas respecté citez ces situations les plus fréquentes et comment vous résolvez le problème ?	1. 2. 3.		
TRANS 14	En cas d'accident de camion qui assument les pertes ?			
TRANS 15	Qui est propriétaire de votre moyen de transport ?	1. Vous même 2. Société 3. Une tierce personne 4. Association 5. Autre (à préciser)	]___]	
TRANS 16	Si société ou est elle basé ?			
TRANS 17	Etes-vous organisé ?	1. Oui 2. Non	]___]	
TRANS 18	Si oui de quel type d'organisation ?			
TRANS 19	Comment déterminer vous les prix du transport ?			
TRANS 20	Qui couvre les risques de transport ?			
TRANS 21	Quelles conditions faut-il remplir pour être transporteur ?			
TRANS 22	Avez-vous des projets pour l'avenir dans votre activité ?	3. Oui 4. Non	]___]	
TRANS 23	Quel est le principal projet ?			
TRANS 24	Comptez-vous rester dans cette activité ?	1. Oui 2. Non	]___]	

Thème 2 : Essai de quantification des flux

[6]Remplissez le calendrier suivant

**	Janv	Fev	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sep	Oct	Nov	Déc
Mois de forte expédition												
Mois de faible expédition												
Mois sans expédition												

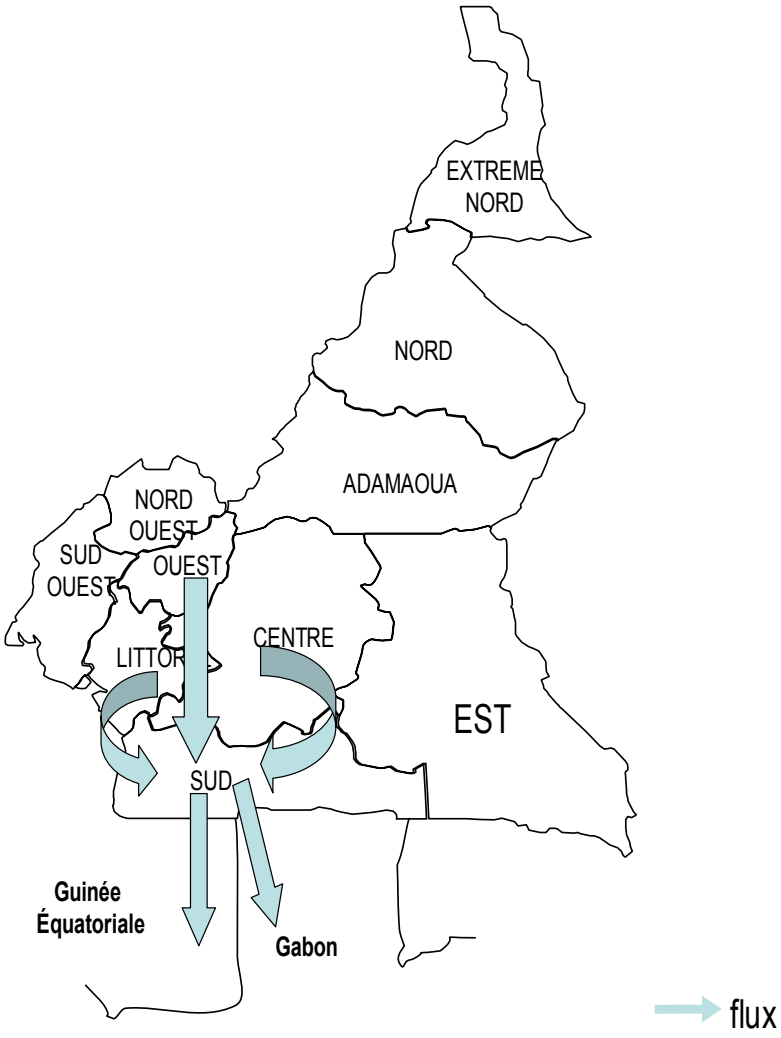
** Mettre une croix dans les cases du tableau ci-dessus

<u>En période de forte expédition :</u>

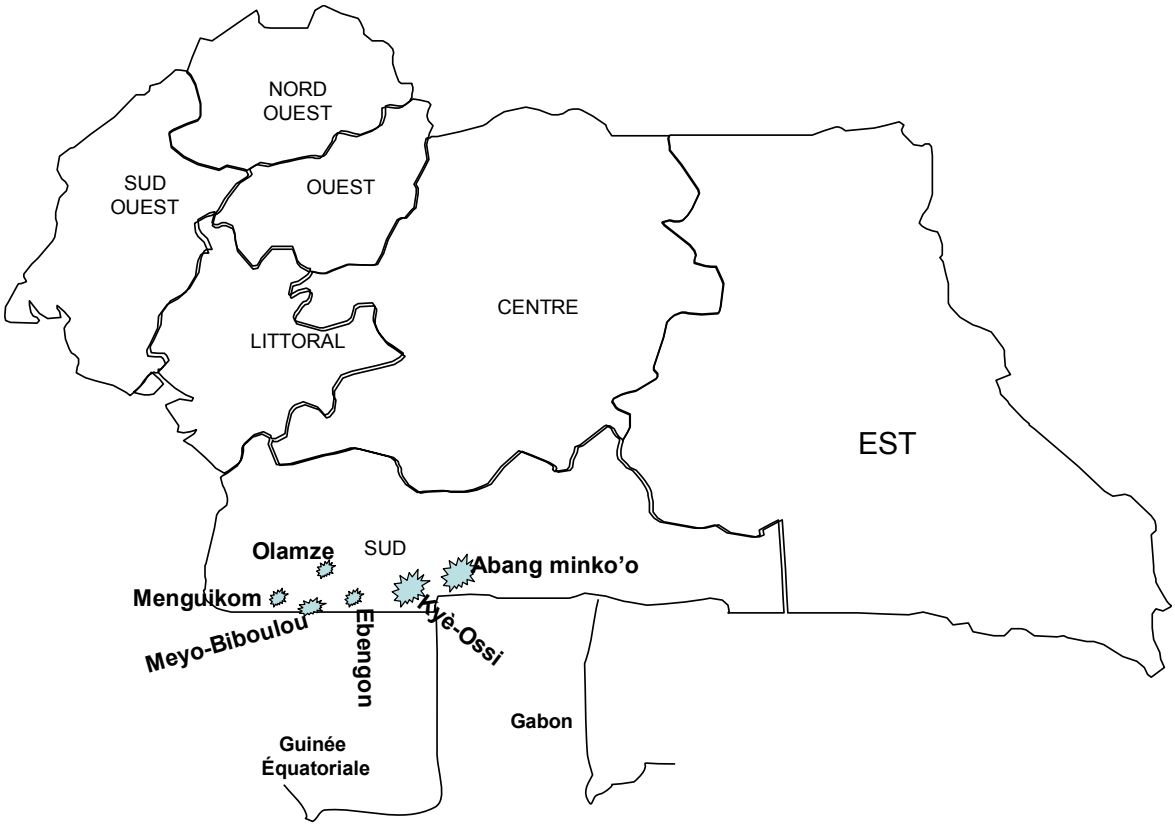
	Quantité	Unité utilisée
Par expédition quantité moyenne expédie ?		
Nombre d'expéditions par mois		
Par expédition quantité moyenne en période faible production ?		
Nombre d'expédition par mois		

Quels sont les principales recommandations que vous pouvez faire pour améliorer le commerce transfrontalier ?

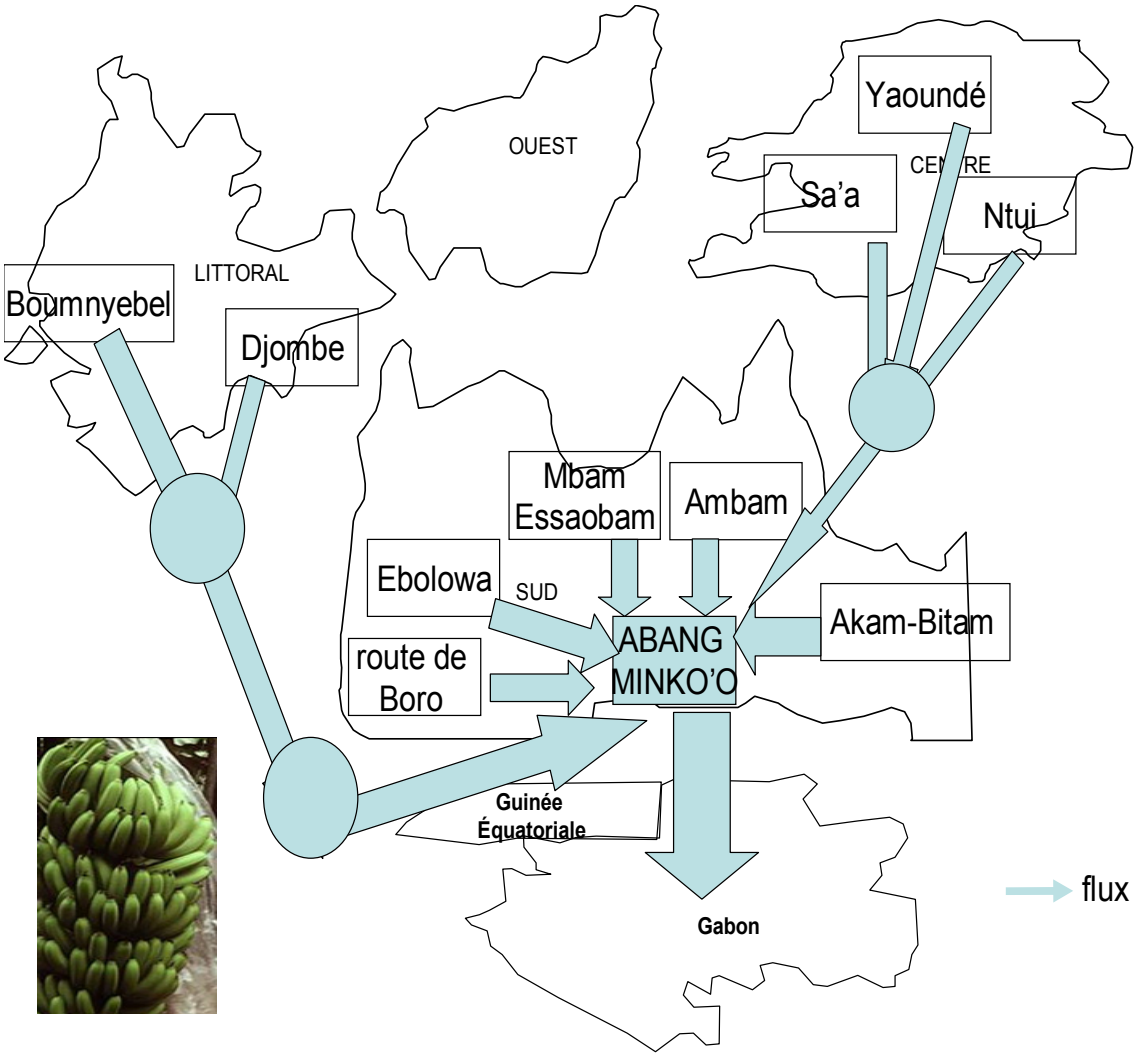
Carte 3 : Circuit des exportations de produits vivriers par la province du Sud



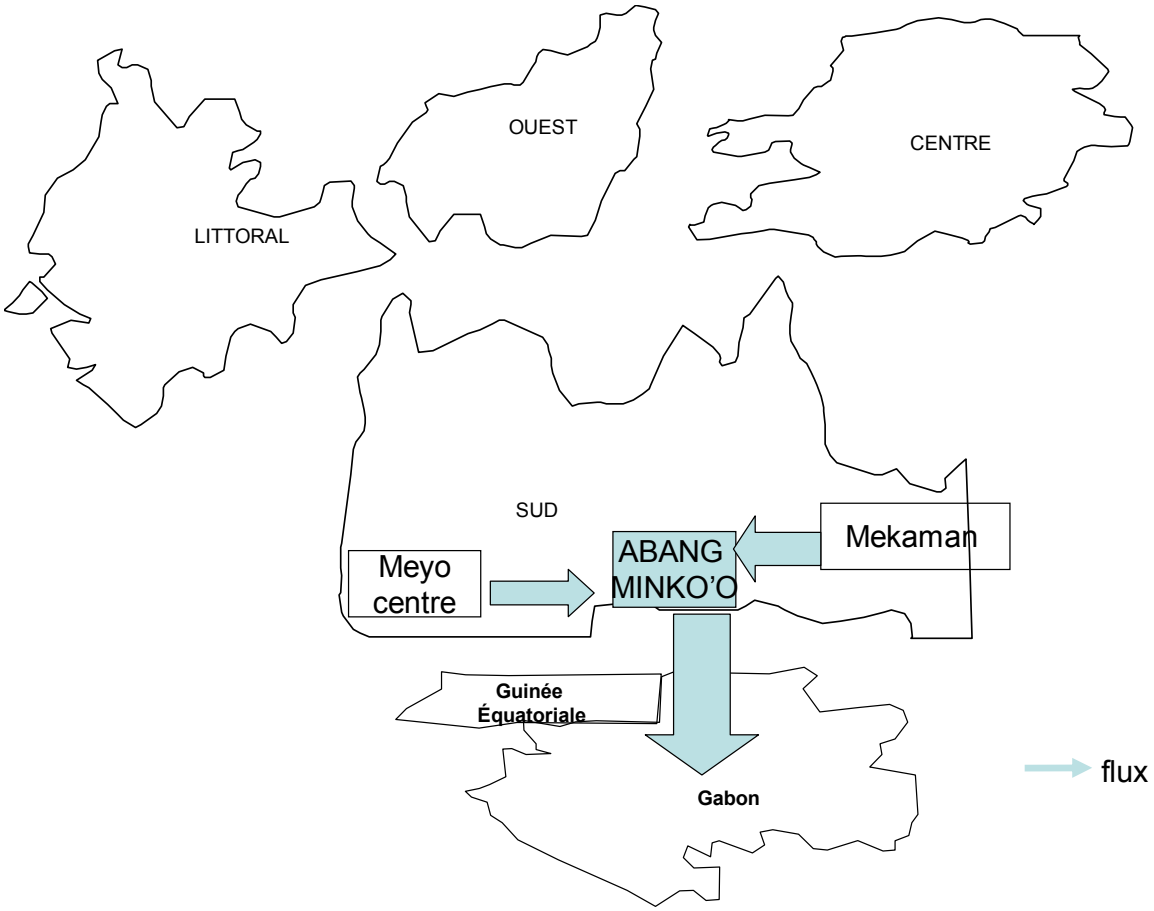
Carte 4 : Marchés frontaliers du département de la Vallée du Ntem



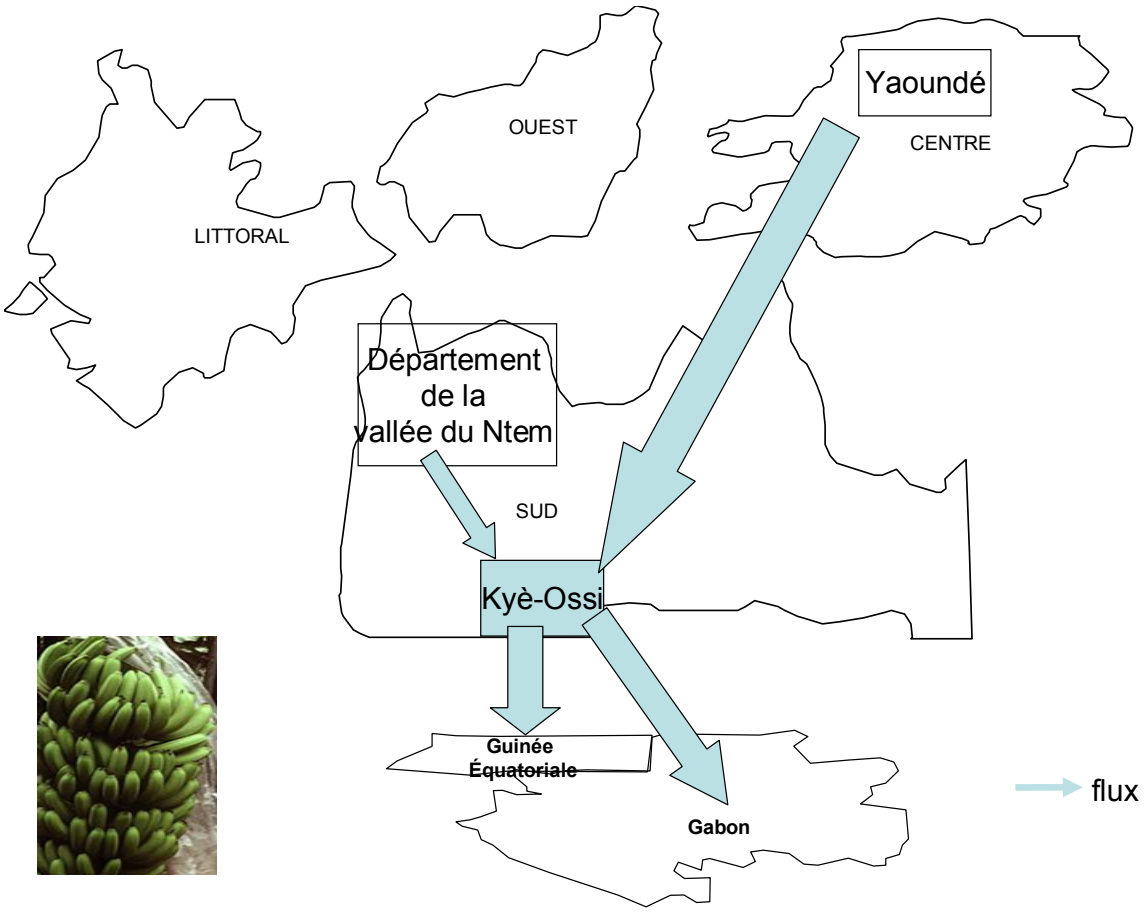
Carte 5 : Exportations de plantain par Abang-Minko'o



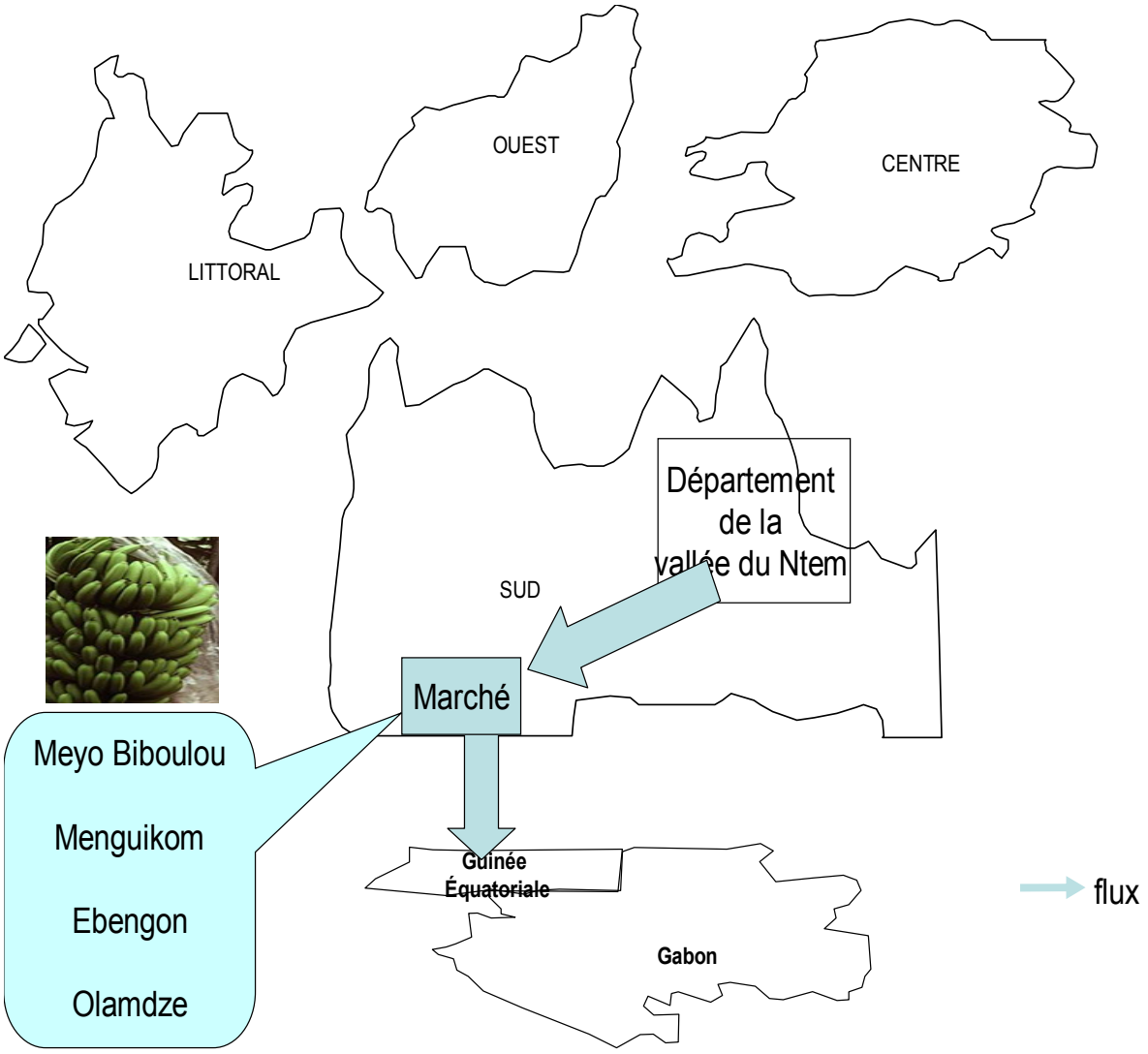
Carte 6 : Exportations de bâton de manioc par Abang-Minko'o



Carte 7 : Exportations de plantain, de tomate et de bâton de manioc par Kye-Ossi



Carte 8 : Exportations de bâton de manioc, de tomate et de plantain par les marchés frontaliers de Menguikom, Olamze, Meyo Biboulou et Ebengon



Exemple de bordereau de douanes.

Bill of Lading for Combined Transport or Port to Port Shipment

Nordana Line
www.nordana.com

SCR MAYA & CIE
DOUALA CAMEROUN

SADI
BP 4293
POINTE NOIRE CONGO

SADI
BP 4293
POINTE NOIRE CONGO

PROJESDORG
DOUALA
POINTE NOIRE

Container number	Description	Gross Wt.
CRXU 214424-9	CETC X 20 DISANT CONTENIR	
FB 448875	1600 CARTONS DE SAVON MAY	24892,5KGS
NODU 2715706	1600 CARTONS DE SAVON MAY	24892,5KGS
FB 443859	1600 CARTONS DE SAVON MAY	24892,5KGS
NODU 2715878		
FB 443874	1600 CARTONS DE SAVON MAY	24892,5KGS
NODU 2713247		
FB 443873	450 CARTONS DE SAVON	11417KGS
NODU 2713401	175 CARTONS D HUILE MAYOR	2465KGS
FB 443852	100 CARTONS D HUILE MAYOR	1432KGS
	200 CARTONS D HUILE MAYOR	2860KG
	50 CARTONS D HUILE MAYOR	800KG
	7015 CARTONS	118472KGS
	FRET PREPAID	

Total