



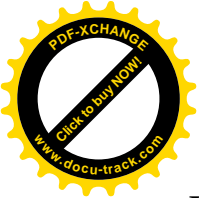
Coordinations des opérateurs et intégration économique en Afrique Centrale : caractérisation du commerce transfrontalier des produits vivriers et horticoles au Cameroun

Auteurs :

MEDJOU S.¹, TEMPLE L.², AZEUFOUET A.³, DAVID O.⁴, PARROT L.¹, TSAGUE E.⁵, AYIWOUE E.⁶ (2007).

Communication à la conférence sous-régionale « Mondialisation et réduction de la pauvreté en Afrique centrale ». Groupe de Recherche en Économie Théorique et Appliquée (GRETA). Faculté des sciences économiques et de gestion appliquée (FSEGA). Université de Douala, Cameroun. (actes à paraître).

Université Yaoundé II¹, Cirad², MINPLADAT³, SCAC-IRAD⁴, MINPLADAT⁵, BEAC⁶



Résumé

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 dans l'intégration économique régionale et dans la mise en complémentarité des bassins de production. Cette étude montre, d'une part, le rôle des opérateurs privés dans la dynamique des flux transfrontaliers et d'autre part, étudie les dispositifs de collecte de données existants dans le but de mettre en place un dispositif de quantification de ces flux.

Suivant une méthodologie reposant sur les enquêtes de terrain et les entretiens, les principaux résultats relèvent la forte diversification de l'organisation des filières d'exportations de produits vivriers. Deux circuits sont différenciés entre le circuit terrestre, qui passe par les marchés frontaliers de la vallée du Ntem, et le circuit maritime qui transite par les ports de Douala et de Bota. Certains marchés frontaliers ont tendance à se spécialiser en fonction de la demande. Les coordinations entre les opérateurs de l'exportation recouvrent une diversité entre des relations basées sur la confiance, des relations fidélisées ou contractualisées qui diminuent les coûts de transaction et les risques liés à l'activité d'exportation.

Ces relations sont d'autant plus nécessaires qu'il n'existe pas de dispositifs financiers et juridiques pour couvrir les risques liés aux accidents et prélèvements informels ou encore pour régler les problèmes entre acteurs des différents pays. Enfin, les dispositifs de quantification des produits exportés sont essentiellement 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. Ces facteurs limitants conduisent à une sous estimation des potentiels des flux de produits de leur rôle dans les mécanismes d'intégration régionaux.

Mots clés : villes, Afrique Centrale, quantification, coordinations, intégration régionale, horticulture



Abstract

The city's growth, the transport and communication infrastructure's improvement, the cultural's integration, the CEMAC's framework intensify transborder flows in central Africa, in particular for the provisioning markets of agricultural, horticultural and halieutic's Products. The current data however, minimise the importance of these flows and their importance in economic's regional integration and the setting in complementarity of production's pools.

The aim of this study is firstly to show the role of the private operators in the dynamics of transborder flows and secondly to study the existing of data acquisition with an aim of setting up the quantification mechanism of those flows.

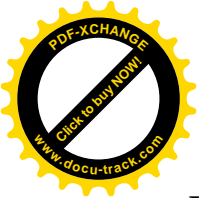
According to a methodology basing on investigations of ground and interviews, the main results raise strong diversification of the export organization of food crops network. Two circuits are differentiated between the terrestrial circuit, which pass by the frontier markets of "la vallée du Ntem", and the maritime circuit which forwards by the Douala and Bota port. Another frontier markets tend to specialize according to the request.

Coordination between the operators of export cover diversity between relations based on trust or contractualized relations which reduce the transaction costs and the risks related to the activity of export.

These relations are as necessary as, there aren't financial and legal mechanisms to cover the risks related to the accidents and informal tax or to regulate the conflict between actors of the various countries. Lastly, the quantification mechanism of the exported products is primarily the work of the head police stations and the customs stations. The exhaustiveness of the recording exported products is however not ensured on all the head police stations.

It follows of all those limiting factors identified, under valorization of the potentials flows products and under significant estimation of these networks.

Key words: Cities, Central Africa, quantification, coordinations, regional integration, horticulture



Introduction

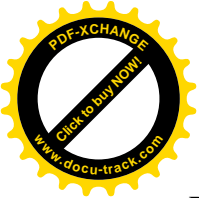
Plusieurs travaux (Nlandu, 2005, N'kodia, 2000) considèrent l'intégration régionale dans la CEMAC comme non effective notamment en raison du faible respect des accords commerciaux qui sous tendent cette intégration. Cependant, considérant la croissance du commerce régional liée à l'activité des acteurs privés cette intégration tend à se renforcer ces dernières années. Selon Courcelle M. et Autessier V. (1995), l'organisation des acteurs en réseau est un facteur clé de l'émergence des échanges commerciaux entre Etats et de l'intégration économique qui en résulte.

Au Cameroun, plusieurs acteurs (producteurs, commerçants, transporteurs etc...), interviennent dans les échanges transfrontaliers. Ce pays de part ses atouts agricoles, joue un rôle clé dans l'intégration économique des pays de la CEMAC (Tchad, Gabon, RCA, Congo, Guinée équatoriale...). Cette intégration historiquement s'appuie au sud sur les migrations humaines qui ont peuplé cette région (migrations des populations Fangs...). D'où les structures ethno linguistiques régionales qui favorisent la réalisation des échanges commerciaux. Ce rôle clé du Cameroun est renforcé par son accès à la mer offert par le port de Douala qui permet l'approvisionnement pour les pays enclavés (Tchad, RCA) en produits importés. Enfin ce rôle s'appuie sur des 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.

Dans le prolongement de ces perspectives historiques, la croissance très rapide des villes Africaines (Cour, 2004) est un vecteur central de densification des échanges régionaux de produits agricoles. Cette croissance en Afrique centrale concerne particulièrement les villes de Brazzaville, Libreville, Kinshassa, Yaoundé, Douala, Malabo. Elle se traduit par des besoins en volumes, en régularité et en qualité des approvisionnements auxquels l'agriculture de proximité a de plus en plus du mal à répondre. Il s'ensuit une relation entre cette croissance des marchés urbains et une internationalisation des systèmes d'approvisionnement alimentaire des villes sur les vivriers « secs » (croissance des importations de céréales) et une régionalisation pour les produits frais (tubercules, 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 safous de contre saison ou en citrons à partir de la Guinée Equatoriale ou du Gabon (Isseri, 1998), le Gabon s'approvisionne en plantain de contre saison à partir du centre Cameroun (Gassu, 2000).

D'autres variables parallèlement à la croissance de la demande urbaine, contribuent à intensifier ces flux interrégionaux :

- § L'achèvement de la route bitumée (2005) entre Yaoundé et Brazzaville avec la construction de 2 ponts sur le Ntem qui diminue considérablement les risques et les coûts de transport pour les transactions d'import/export vers la Guinée équatoriale, le Gabon, le Congo, la RDC.
- § Les avantages comparatifs et compétitifs (Tankoua et Bamou 2002 ; Nguema, 1997) du Cameroun pour la production de certaines cultures, soit du fait de contextes 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 (Cgiar, Irad/Cirad, Carbab).



Pourtant en dépit de ces opportunités, les statistiques mobilisables sur les flux interrégionaux avec les pays CEMAC sont toujours 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. Or des travaux récents soulignent (Gassu 2002 ; Awono et al. 2002) la sous estimation importante de ces flux¹. Ils posent pour hypothèse forte que les appareils statistiques nationaux ne saisissent qu'une partie parfois insignifiante des flux transfrontaliers. Cette sous estimation peut s'expliquer de plusieurs manières (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 des enquêteurs à l'estimation des quantités et la faible rémunération de ces agents.
- § 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.

La sous estimation des flux qui en résulte a plusieurs conséquences :

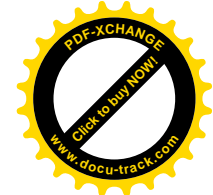
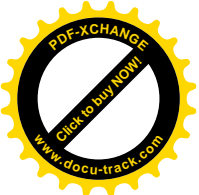
- § Elle conduit à méconnaître la contribution réelle des filières agricoles, halieutiques et horticoles à l'intégration économique régionale et à l'équilibre de la balance commerciale (Nkodia, 1999). Il s'ensuit une sous-estimation du rôle de ces filières dans le développement régional.
- § Elle conduit à mal apprécier la mise en complémentarité existante et potentielle des zones de production dans la sécurisation des approvisionnements des capitales régionales.
- § Elle conduit à des problèmes de calibrages des investissements en infrastructures nécessaires voir à l'adéquation de ces investissements aux besoins spécifiques du commerce transfrontalier (AFD, 2000).
- § Enfin elle ne permet pas d'adapter le contenu des politiques commerciales et des dispositifs d'appui (Systèmes d'Information des Marchés par exemple..) aux besoins réels de ce commerce.

Le constat précédant conduit à proposer trois questions que nous tenterons de résoudre :

- § Quels rôles jouent les opérateurs privés dans la dynamique des flux transfrontaliers et l'impact de ces flux sur le processus d'intégration régional ?
- § Quelles sont les caractéristiques et les limites du dispositif de collecte de données transfrontalier existant ?
- § Quels sont les facteurs limitants des échanges commerciaux sur les produits agricoles dans la région ?

Pour répondre à ces questions nous proposons, d'une part, de caractériser le rôle des opérateurs privés dans la dynamique des flux transfrontaliers et d'autre part d'analyser les

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...).



dispositifs de collecte de données existants dans le but de contribuer à la mise en place d'un dispositif de quantification de ces flux.

Les hypothèses structurantes posées par le questionnaire précédant se déclinent de la manière suivante :

Hypothèse 1 : les acteurs de part leurs coordination au sein de réseaux développent un commerce transfrontalier qui joue un rôle clé dans l'intégration économique régionale.

Hypothèse 2 : les systèmes actuels de collecte d'information sous-estiment de manière importante les flux transfrontaliers et les processus d'intégration par les échanges de produits agricoles entre le Cameroun et les pays situés sur sa frontière Sud.

Dans une première partie nous présenterons la méthodologie adoptée ainsi que la zone étudiée, localisée sur la frontière sud du Cameroun : Cameroun, Guinée Equatoriale, Gabon et Congo. Nous testerons ensuite nos hypothèses sur quelques filières agricoles : banane plantain, tomate, haricot sec, bâton de manioc. Une seconde partie s'attachera à caractériser le fonctionnement de ces filières d'exportation régionales, en insistant sur l'organisation des acteurs impliqués (producteurs, exportateurs, transporteurs...) et sur la connexion entre les marchés frontaliers et les bassins de production au Cameroun (provinces du Sud, du Centre, de l'Ouest, du Littoral et du Sud-Ouest). Enfin une troisième partie rendra compte des principales contraintes identifiées auprès des opérateurs ainsi que les insuffisances des dispositifs de collectes de données sur ces flux, préalables à toute mesure d'appui efficace de la part des pouvoirs publics.

1. Méthodologie

Le cadre méthodologique en complément d'une synthèse bibliographique mobilise deux travaux d'enquêtes semi directives auprès :

- i) des acteurs et des organisations d'acteurs des filières qui réalisent ce commerce (collecteurs, grossistes, exportateurs..)
- ii) d'entretiens auprès de personnes ressources qui participent au système actuel de collecte, de transfert, de traitement des statistiques.

1.1 : choix des zones d'enquêtes :

Le choix des zones d'étude s'est concentré dans les zones de production autour des marchés frontaliers, et dans les zones de production connues pour l'approvisionnement des circuits d'exportation concernant les filières sélectionnées. La limitation à la frontière Sud ayant été motivé par l'objectif de situer les résultats de cette étude dans un cadre institutionnel finalisé relevant des pays de la CEMAC. Les investigations effectuées au sud dans les zones transfrontalières ont permis de mener une enquête 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.

L'intérêt s'est d'abord porté sur les marchés frontaliers de la vallée du Ntem (tableau 1) qui compte plusieurs marchés frontaliers : Kye ossi, Menguikom, Meyobibulu, d'Ebengon, d'Olamze et d'Abang minko'o. Ces marchés sont plus ou moins spécialisés en fonction de la demande des pays voisins. Ainsi, sur le marché d'Abang Minko'o qui approvisionne uniquement la Gabon, y sont commercialisés des produits allant des vivriers aux manufacturés mais sa caractéristique majeure est la spécialisation dans la vente de la banane plantain. Les marchés approvisionnant uniquement la Guinée Equatoriale à l'instar de Menguikom, de

Meyobiboulu, d'Olamze, d'Ebengon, sont spécialisés dans la vente des bâtons de manioc très consommés en Guinée.

Tableau 1 : description des marchés frontaliers de la Vallée du Ntem

Marché	arrondissement	Jour du marché	Pays approvisionnés	Principaux produits agricoles proposés
Abang-Minko'o	Ambam	Samedi	Gabon	<u>plantain</u> surtout, banane, bâton manioc..
Kye-Ossi	olamze	Quotidien	-Gabon -Guinée Equatoriale	Plantain, macabo, bâton et tubercule de manioc, huile de palme, arachide, canne à sucre, produits maraîchers, fruits, maïs
Ebengon	Olamze	vendredi	-Guinée- Equatoriale	Plantain, <u>bâton de manioc</u> , macabo, maïs, arachides et autres
Menguikom	Olamze	Jeudi	-Guinée Equatoriale	Plantain, <u>manioc (bâton et tubercule manioc)</u> , macabo, maïs, arachides et autres
Meyo-Biboulou	Olamze	Mardi	-Guinée Equatoriale	Plantain, <u>bâton de manioc</u> , manioc, macabo, maïs, arachides et autres
Olamze-centre	Olamze	mercredi	-Guinée Equatoriale	Plantain, macabo, bâton et tubercule de manioc, huile de palme, arachides, canne à sucre, produits maraîchers, fruits, maïs

Il convient également de noter que si les échanges entre le Cameroun et la Guinée font l'objet de flux croisés d'importation et d'exportation pour ce qui concerne le commerce entre le Cameroun et le Gabon seul des flux d'exportation camerounaise ont été repérés.

Sur les marchés, il a été procédé à l'identification des acteurs intervenant directement dans le commerce transfrontalier des produits retenus à savoir : la banane plantain, la tomate, le haricot sec et le bâton de manioc et à leur caractérisation commerciale à l'aide d'un questionnaire servant de canevas pour la collecte des informations nécessaires à l'atteinte des objectifs définis.

En dehors des marchés frontaliers, certaines zones de production et d'approvisionnement des pays de la CEMAC ont été enquêtées à l'instar des marchés de la province de l'Ouest, de la province du Centre et de la province du Littoral.

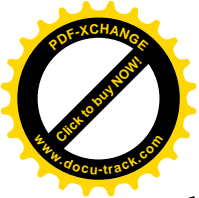
1.2 : Choix de l'échantillon

L'échantillon porte principalement sur les acteurs intervenant dans le commerce transfrontalier à savoir : les producteurs, les collecteurs, les transporteurs, les transitaires, les grossistes etc....

Nous avons enquêté au total 74 acteurs : 49 dans la province de l'Ouest, 8 dans le Littoral, 7 dans le Sud et 10 dans le Centre.

1.3 : Choix des filières d'appui :

Le choix des produits concerne quatre produits importants dans les échanges régionaux mais différents du point de vue des conditions de commercialisation compte tenu notamment de



leur degré de périssabilité. Ceci pour rendre compte de la diversification de l'organisation des filières d'exportation considérées.

2 : Approvisionnement des pays de la frontière Sud : Acteurs et organisation des filières d'exportation des produits vivriers et horticoles

Les enquêtes révèlent l'intervention de plusieurs acteurs dans le commerce transfrontalier, plusieurs circuits d'exportation, une organisation différente selon la filière agricole considérée, et des dispositifs de collecte de données plus ou moins fiables pour estimer les quantités réellement commercialisées.

2.1: Les intervenants, les circuits de commercialisation et les voies d'exportation

2.1.1 : intervenants

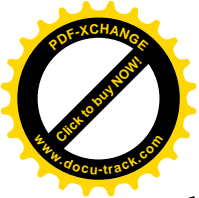
Les grossistes : Comme les grossistes expéditeurs de l'oignon nigérien sur Abidjan étudiés par David (1998), les grossistes expéditeurs des filières concernées par notre étude se situent en amont de la filière d'exportation. Concernant particulièrement les haricots secs, le grossiste expéditeur est l'acteur organisateur de la filière d'exportation. Pouvant mobiliser de gros capitaux, il traite avec tous les autres acteurs de la chaîne de distribution. Il s'approvisionne, non seulement, chez les producteurs, les petits collecteurs, sur le marché mais aussi chez les autres grossistes non exportateurs.

Le petit collecteur/courtier : Le petit collecteur (de nationalité Camerounaise) intervient très souvent dans les filières haricots secs, banane plantain et bâton de manioc. Disposant pour la plupart des calendriers de jours de marchés², 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 » pour demander aux producteurs s'ils n'auraient pas quelque chose à vendre. Ils ne disposent pas de capitaux de collecte propres, et sont le plus souvent pré financés par les grands collecteurs car le producteur vend presque rarement à crédit. Ce préfinancement va des fournitures d'instruments (les balances, les véhicules, les unités de mesure etc.) au crédit financier pour la collecte. De fait, les produits collectés sont livrés aux grands collecteurs ou mieux aux collecteurs grossistes avec qui ils sont très liés.

La filière tomate en revanche connaît surtout l'intervention des **courtiers**³. Ces acteurs qui également sont des commerçants (le courtage est un acte de commerce), aident les exportateurs qui viennent se ravitailler à l'intérieur de la zone d'approvisionnement, à trouver

² Un calendrier de jours de marché est un dispositif informationnel qui renseigne sur les jours des marchés ruraux dans la province de l'Ouest. Le calendrier des jours de marché en langue « GHÖMA'LAH » (langue bamiléké) est un document dont disposent non seulement les individus originaires de la région, mais aussi certains nationaux et étrangers (pour la plupart commerçants) qui mènent les activités dans la région. Ce document est élaboré chaque année par le CJERO et sert pour les natifs de la province de l'Ouest de calendrier. Il donne une information complète sur les jours de marchés en langue locale ainsi que des villages concernés, sur les jours en français et sur les jours fériés. A travers ce calendrier, on remarque la fixité de jours de certains marchés et la rotation des jours des autres marchés. On note par exemple pour les marchés à jours fixes : la date du lundi pour Bangourain, de mardi pour Koutaba et Bassamba, de mercredi pour Foumban, jeudi pour Santoum, vendredi pour Makenene, samedi pour Koutaba, dimanche pour Foumbot. Outil principal des commerçants collecteurs, il les aide à établir leur calendrier de collecte des produits.

³ A la suite de Higgins (2000), nous pouvons définir courtiers comme des négociateurs qui facilitent la communication et l'accès à l'information parmi les membres d'un réseau.



les produits de meilleure qualité. C'est à eux que les commerçants grossistes ou les « étrangers » au marché s'adressent donc pour obtenir les marchandises recherchées. Leur rémunération provient d'un prélèvement sur la vente (Egg, 1988).

Le producteur, localisé dans les villages à proximité des grandes zones de stockage et des marchés frontaliers sont de deux groupes :

- § ceux qui produisent d'abord pour consommer et n'échangent que pour satisfaire les besoins essentiels (producteurs des zones frontalières principalement)
- § ceux qui produisent pour satisfaire une demande de marché principalement sur les produits maraîchers tels la tomate.

Le transporteur, il y'en a deux catégories :

- § Les petits transporteurs, qui utilisent comme moyen de transport des pousse-pousse et des brouettes. Ils sillonnent le marché pour porter soit les produits collectés sur les petits marchés de brousse, soit les produits jusqu'à la frontière.
- § Les grands transporteurs, qui se chargent du transport des produits des zones de stockage jusqu'au lieu de destination (Gabon, Congo). 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).

Le calibreur, intervient dans les filières maraîchères et en particulier tomate pour calibrer les tomates commandées. Le calibrage s'effectue directement dans les plantations.

Le chargeur intervient dans l'activité pour s'occuper du chargement des camions à destination des grandes zones urbaines du Cameroun, des marchés frontaliers, du port, et des pays frontaliers. Ils sont rémunérés par le grossiste par camion chargé.

Le transitaire, pour la plupart des Camerounais, se charge de faire passer les produits qui arrivent au port de Douala à des exportateurs qui ne se sont pas déplacés pour la transaction. La filière concernée est la filière haricot sec. Ils limitent les risques de non-paiement et de non livraison par une assurance, une sécurité et une garantie⁴. Les importateurs sollicitent très souvent les services du transitaire pour rentrer en contact avec les fournisseurs. D'autres leurs 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.

Le réceptionniste/l'exportateur, sont de nationalités diverses : des Camerounais (majoritaires), les Congolais, les Gabonais, les Guinéens, les Tchadiens et les Nigériens. Beaucoup résident pour la plupart à l'extérieur des pays exportateurs. Ils traitent très souvent avec les collecteurs grossistes.

2.1.2 : Les circuits de commercialisation

Un circuit de commercialisation d'un produit est considéré comme le canal par lequel transite ce produit du producteur au consommateur. Dans les échanges commerciaux des haricots secs et des tomates entre le Cameroun et les pays régionaux frontaliers, six circuits commerciaux sont identifiés :

⁴ SACECC Société Africaine de Collecte et d'Exportation des Céréales du Cameroun



Producteurs- consommateurs étrangers : Ce circuit concerne uniquement la tomate qui non seulement est produite en grande quantité dans la province de l'Ouest, mais qui désormais est très produite dans la province du centre et dans la région d'Ambam. Dans ce circuit, la tomate est transportée directement de la zone de production au marché frontalier par les producteurs des zones environnantes. De ce fait, les consommateurs des villes étrangères à proximité de la frontière viennent auprès d'eux s'approvisionner le jour du marché. Ce circuit apparaît dans la région du Sud.

Producteur – exportateur - consommateur : On voit apparaître ici les exportateurs qui achètent directement auprès des producteurs pour approvisionner l'extérieur.

Producteur -petits collecteurs/courtiers – exportateur - consommateur : ici, l'exportateur est directement satisfait par les petits collecteurs ou des courtiers.

Producteur - petits collecteurs/courtiers - collecteur grossiste – exportateur - consommateur : Dans ce circuit, seuls les petits collecteurs ou les courtiers traitent directement avec les producteurs. Les produits collectés sont ensuite livrés aux grossistes pour être vendus aux exportateurs qui viennent sur place se ravitailler pour approvisionner les consommateurs des pays importateurs.

Producteur - petits collecteurs/courtiers - collecteur grossiste - réceptionniste-consommateur : La logique ici est la même que précédemment à la seule différence que les produits sont plutôt expédiés à des exportateurs réceptionnistes basés dans le pays importateur. Ces produits seront ensuite acheminés par des importateurs jusqu'au consommateur.

Producteur- petits collecteurs/courtiers- collecteurs grossistes- transitaires-réceptionnistes- consommateurs des pays importateurs

Ce circuit fait intervenir un acteur (transitaire) qui joue le rôle d'interface entre les acteurs locaux du commerce transfrontalier et les acteurs externes situés dans les pays frontaliers. Il concerne uniquement la filière haricot sec

2.1.3 : Les voies d'approvisionnement des pays de la frontière Sud

Les exportations vers les pays de la frontière sud transitent principalement par terre et voie maritime⁵.

Exportation par voie maritime :

La voie maritime est par excellence celle utilisée pour l'approvisionnement des pays de la frontière sud (Gabon, Congo) pour la tomate et le haricot sec.

§ Les haricots sont expédiés au port par des exportateurs qui résident dans les zones de production. Ils arrivent au port, sont stockés par des transitaires dans des entrepôts à l'attente des navires. Ceux-ci font passer les haricots secs commandés aux grossistes à des réceptionnaires 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 ce qui concerne les produits frais et périssables comme la tomate, la voie maritime est très peu utilisée sauf pour l'approvisionnement de la capitale Guinéenne (Malabo). La faible exportation maritime s'explique selon les acteurs consultés par les

⁵ Les exportations aériennes dans la sous région concerneraient des volumes extrêmement limités.

risques de pertes liés à la forte périssabilité de la tomate compte tenu du caractère parfois instable du départ des bateaux.

Exportation par voie routière

L’approvisionnement des pays frontaliers se fait principalement par voie routière pour les expéditeurs de banane plantain, de tomates, de bâton de manioc et autres vivriers vers les marchés frontaliers et vers le Gabon. Les flux transitent par les marchés frontaliers de Kye ossi, d’Abang minko’o, de Menguikom, d’Ebengon et de Meyobiboulou.

2.2 : Structures organisationnelles des filières d’exportation

Les quatre filières retenues font également apparaître des formes différentes d’organisation et donc de modalités de coordination entre les acteurs impliqués. Nous tentons de les différencier en localisant l’acteur qui « gouverne » (pilote) le processus d’exportation.

§ La filière haricot sec (produit sec, qui se conserve, qui peut être manipulé et stocké peu pondéreux) fait intervenir de nombreux acteurs pour la collecte du produit. Cette filière est gérée par un réseau de collecteurs grossistes situés dans les zones d’approvisionnement. Ces derniers sont les plus importants de la filière. Ils peuvent mobiliser de gros capitaux. Ils organisent également les expéditions vers les pays de la frontière Sud avec l’aide du transitaire. Certains d’entre eux sont également importateurs de vins en provenance de la Guinée Equatoriale.

Fig. 1 : Filière haricot

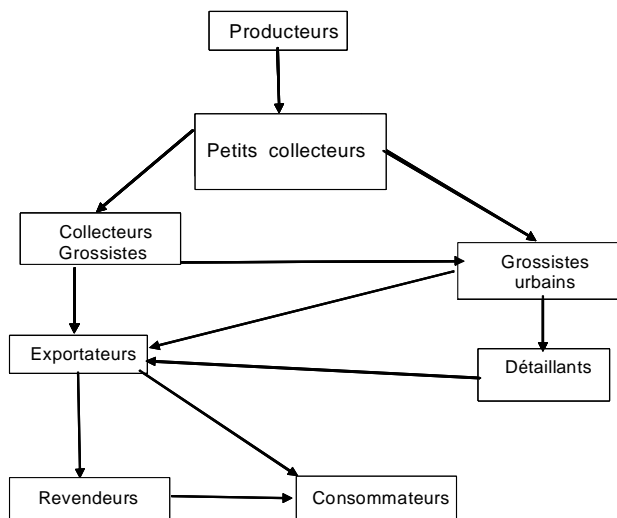
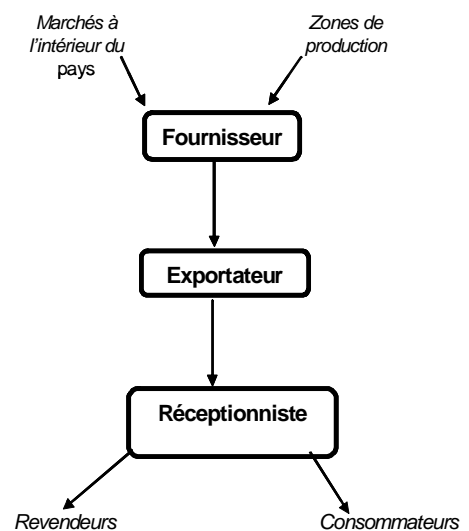


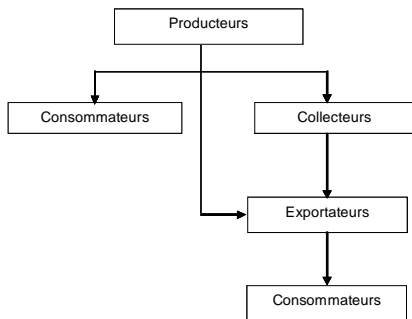
fig. 2 : Filière tomate



§ La filière tomate (produit fragile, périssable..) est également contrôlée pour l’exportation par des exportateurs spécialisés. Elle se différencie de la précédente en amont du fait des fournisseurs fidélisés en aval du fait de l’absence de transitaire. La filière est caractérisée par l’organisation en réseaux de certains fournisseurs à l’instar des fournisseurs en provenance de foubot et vendant sur le marché de kye ossi. Ces derniers sont les acteurs dominants de la filière tomate. Ils alternent leurs jours de chargement, ce qui permet de réguler l’offre sur le marché frontalier.

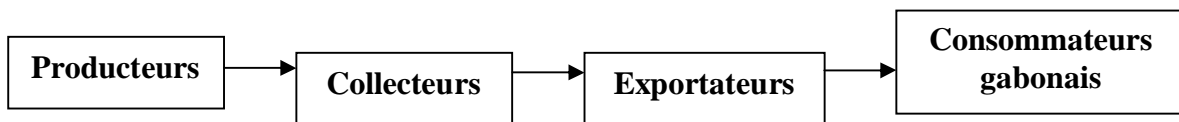
§ La filière bâton de manioc⁶ (produits relativement périssables) fait intervenir peu d'intermédiaires. C'est une filière « dispersée ». Cette dispersion ne s'observe pas que sur des filières longues, acheminant un produit lointain sur de grandes distances comme les haricots secs.

Fig. 3 : Filière Bâton de Manioc



§ Enfin la filière plantain fait l'objet d'une forte organisation des acheteuses de plantain en provenance du Gabon (regroupées en plusieurs équipes, avec une rotation des achats entre les équipes, commandes passées à l'avance, recours à des collecteurs, préfinancement d'une partie du chargement, etc. ...). La rotation des achats entre les équipes de gabonais permet à ces derniers d'assurer leur approvisionnement et d'augmenter leur marge en limitant l'abondance sur le marché gabonais.

Fig.2 : Filière Plantain



Le point commun à toutes ces filières est de voir apparaître des grossistes spécialisés sur la fonction d'exportation. En revanche elles se différencient en amont dans l'organisation du système d'approvisionnement selon la nature des produits et en aval en fonction du circuit commercial dominant (circuit terrestre ou maritime). Elle se différencie également dans la localisation de l'acteur qui pilote l'exportation : les exportateurs résidents dans les pays exportateurs (haricot sec..), les importateurs (plantain..)...

Coordination des acteurs

Plusieurs formes de coordinations entre les acteurs ont été mises en évidence :

- des coordinations horizontales (entre les mêmes acteurs au niveau d'un maillon spécifique de la filière) qui sont le plus souvent institutionnalisées par des organisations ou réseaux. Ont été observés :

- § GIC (Groupement d'initiative commune) des producteurs de tomate à Ambam
- § les associations des collecteurs de la tomate de Foubot à Kyé Ossi (Akombang). Les collecteurs pour prévenir un surplus de tomate sur le marché de Kye ossi et donc une baisse des prix de vente s'organisent en petit groupes et alternent leurs jours de chargement.
- § les association des exportatrices Camerounaises et Gabonaises de plantain de Libreville (Abang Minko'o). L'objectif de cette association visé par les opérateurs privés est de réguler l'offre et la demande de la banane plantain tant sur le marché

⁶ Le bâton de manioc doit parcourir son trajet de vente dans les trois jours



gabonais que sur le marché frontalier en vue de prévenir une trop grande fluctuation des prix.

- **des coordinations verticales** (entre les différents acteurs de la filière) qui mobilisent différentes formes ; on note :

- § des accords de confiance entre l'acheteur et son fournisseur (plantain : entre la grossiste « gabonaise » et son collecteur « camerounais » à qui elle peut verser une avance allant jusqu'à 50% du chargement). Cette confiance est en grande partie mue par la réputation.
- § des accords de fidélisation par les dettes (tomate : l'acheteur ne payant pas la totalité de la marchandise et motivant ainsi son fournisseur à continuer de l'approvisionner dans l'espoir de gagner plus tard le manque à gagner). Cette forme d'accord s'est observée entre les commerçants de la tomate de foubot à Kye ossi et les exportatrices Guinéennes de tomates.
- § des accords avec arbitre (haricot sec : recours à un transitaire chargé de mettre en équation une demande avec une offre)
- § des accords de troc (haricot camerounais contre vin de Guinée Equatoriale) qui conduisent les deux parties à se diversifier dans les deux commerces (deux entrepôts, deux équipes, deux marchés bien différents, etc.) au lieu de se spécialiser...

Les termes des accords

Les accords que ce soit entre exportateurs Camerounais ou importateurs portent souvent sur les termes suivants :

- § le prix qui parfois est fixé à l'avance entre certains acteurs à l'instar du producteur et du grossiste expéditeur,
- § la qualité qui ne concerne que l'aspect externe⁷ du produit et non l'aspect interne ou technique du produit,
- § le moyen de paiement et les délais de paiement,
- § le préfinancement,
- § l'alternance des vendeurs sur les marchés.

Les contrats passés sont soit verbaux, soit écrits. Dans le dernier cas, ils sont soit légalisés, soit non légalisés. Ils spécifient rarement le dispositif de règlement des conflits, ceci surtout en ce qui concerne les transactions entre les acteurs du pays exportateur et ceux des pays importateurs.

3. Les limites des dispositifs de collecte des données

3.1. Les 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 sur 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

⁷ Lorsque le haricot est par exemple bien sec, il est jugé de bonne qualité, de même, lorsque la tomate n'est pas abimée, elle est jugée de bonne qualité. Les acteurs ne se posent pas souvent la question de savoir s'il ya des résidus de pesticides dans les produits qu'ils commandent.



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.

Les sources d'informations ci-dessus énumérées permettent ainsi de collecter les données sur les exportations. Toutefois, ces deux sources d'information ne se recoupent pas, elles font chacune une évaluation indépendante des quantités exportées.

3.2 : la diversité des unités de conditionnement

Les unités de mesures diffèrent des produits et des pays à destination desquels ces produits sont exportés. A titre d'illustration nous comparons les différents conditionnements selon la destination du produit.

Tab.3. Unités de conditionnement au Gabon et en Guinée

Produits	Unités en Guinée	Unités au Gabon
Plantain	Gros régimes, moyens régimes, petits régimes	Gros régimes, moyens régimes, petits régimes, Camions, Arceau ⁸
Bâtons de manioc	Paquets de 5, 10, 15 et 30 bâtons	Paquets de 10 bâtons
Haricot rouge sec	Sac de 100 kg	Sac de 120 kg
Tomate	Cageots (le terme « cageot » correspond en fait à des paniers de 25 à 30 kg)	Caisses de 70 kg

Les termes de gros, moyens et petits régimes, dans le cas de la banane plantain, relèvent d'une convention héritée des étalonnages fixés par l'administration centrale et transmis aux services techniques décentralisés (Police Phytosanitaire, SNAR, etc.) afin de relever les prix sur des bases normées. Le problème de cette démarche se pose particulièrement pour le plantain qui ne se commercialise pas dans un emballage standardisé et la notion de « moyen » de « petits » ou de « gros régimes » recouvrent des réalités très différentes notamment en fonction des variétés. Par ailleurs des critères de qualité, de variété, de couleur, de taille de chaque doigt au sein d'une main sur un régime entraînent des variations de prix (ramenés au kilo) très élevées

⁸ Le terme « arceau » désigne une sous division du camion (ou « Canter ») dont la borne arrière compte plusieurs arceaux



d'un régime à l'autre sur un même marché. Notons enfin que les haricots blancs exportés vers le Congo sont conditionnés dans de grands sacs de toile. Cette non homogénéité des unités de mesure, rend difficile une bonne estimation des quantités exportées par les services officiels.

3.3 : les principaux dysfonctionnements des dispositifs de collecte

La caractérisation de ce dispositif de quantification (AYIWOUE et al, 2006) permet d'identifier les principaux dysfonctionnements suivants :

- § Absence de postes douaniers et de postes de police phytosanitaire dans les marchés ruraux du district d'Olamze (Meyo Bibulu, Menguikom, Ebengon, Olamze) ;
- § Quantification au jugé dans les postes douaniers et intérêt très partiel des douanes quant au volume détaillé des produits vivriers qui quittent le territoire (ex. : Douala);
- § Poids des unités de conditionnement trop normatif dans les PPP à cause du manque du matériel de pesées et de l'absence de nouveaux étalonnages répétés de façon régulière au cours de l'année ;
- § Manque d'harmonisation dans les nomenclatures douanières utilisées (produits vivriers sortants enregistrés sous différents codes selon les postes) ce qui entraîne une difficile consolidation des statistiques au niveau des services centraux concernés ;
- § Absence de normes de conditionnement homogènes et appliquées de manière égale et systématique par tous les acteurs privés des différentes filières, sans parler des emballages comprenant plusieurs produits.

Il s'ensuit de fait une probabilité très forte de sous estimation actuelle des flux d'exportation et donc d'appréciation réelle du rôle des produits agricoles dans l'intégration économique régionale.

Conclusion

De cette étude, il ressort que l'analyse des structures organisationnelles des filières d'exportation de produits vivriers et horticoles pour l'approvisionnement des villes confirme l'émergence d'acteurs spécialisés dans cette fonction. Ces flux densifient parfois des échanges croisés d'export import (cas du haricot sec et du vin par exemple) qui renforcent l'intégration économique régionale. Un premier ensemble de facteurs limitants à la croissance de ces échanges est identifié au niveau de la méconnaissance des quantités réelles qui font l'objet de ce commerce compte tenu des défaillances du système statistique actuel qui ont été caractérisées : insuffisance des postes d'enregistrement (non enregistrement sur les marchés de Menguikom, d'Olamze et de Meyo Biboulou), insuffisance des moyens mobilisés, non harmonisation des unités etc... Un travail de recouplement et d'harmonisation des méthodologies de collecte des données d'import export entre les différents pays de la zone considérée permettrait d'améliorer la connaissance de ces flux.

Les flux transfrontaliers du sud Cameroun s'organisent autour de deux circuits géographiques dominants. Le circuit terrestre qui transite par les postes frontaliers principaux d'Abam Minko et Kye ossi. Il concerne particulièrement les productions de plantain et autres vivriers et approvisionne le Gabon et la Guinée équatoriale. Le circuit maritime à partir du port de Douala. Il porte plus particulièrement sur les productions de tomate et de haricot sec, voir d'oignon provenant du nord.

Le degré de périssabilité des produits conduit à des structures organisationnelles et des formes de coordinations des acteurs différentes entre les filières afin de minimiser les coûts de



transactions. Les formes dominantes reposent sur des relations de fidélisation, de confiance. Les accords contractuels passés par les acteurs sont majoritairement informels. Quand ils sont écrits et légalisés, ils ne détaillent pas le cas de leur non respect par une des deux parties. Le facteur limitant à une plus grande formalisation de ces contrats est le vide institutionnel juridique autour des questions de règlement des conflits : quelle autorité ? quelles sanctions ? La stabilisation institutionnelle de procédures de résolution des conflits est de nature à contribuer à la sécurisation des transactions. Les travaux en cours participent à cet effort en tentant d'évaluer l'efficacité comparée des différentes formes mobilisées par les acteurs.

Les multiples taxes formelles et informelles prélevées tant au Cameroun que dans les pays de la frontière Sud, entravent par ailleurs le développement de ce commerce. A un autre niveau cette étude a constaté des entraves à la libre circulation des commerçants (à priori non-conformes à la réglementation CEMAC) gabonais (et sa réciproque) qui évidemment ont ralenti (voir réduit) le commerce transfrontalier malgré des conditions devenues favorables au niveau des infrastructures⁹ 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 » et pour le Gabon par la concurrence des produits Camerounais qui déstabiliserait l'offre de produits locaux. Ces deux constats semblent contestables car aucune étude réelle d'impact identifiée ne permet de les valider.

Références bibliographiques

- AGROCOM (2005). Etude sur le commerce intra régional des produits bio-alimentaires dans les pays de la zone CEMAC
- AYIWOUE E, AZEUFOUET A, MEDJOU S, PARROT L, TEMPLE L. (2006). Quantification des flux transfrontaliers des produits vivriers et horticoles au Cameroun, Rapport phase I, CIRAD.
- COUR (2004). Contexte du développement urbain en Afrique Subsaharienne : http://www.citiesalliance.org/doc/resouces/paper-pres/ssa/french/chap_2.pdf
- COURCELLE M, AUTESSION V. (1995). Afrique de l'Ouest : un réseau d'entrepreneurs. *Courrier de la planète*, numéro 28, Mai-Juin 1995, 30 P.
- DAVID O. (1997). Le réseau marchand Nigérien face à l'approvisionnement d'Abidjan; thèse de Géographie. Paris-Nanterre.
- DURY S, BRICAS N, TCHANGO J, TEMPLE L, BIKOI A. (2002). "The determinants of urban plantain consumption in Cameroon" in: *Food Quality and Preference*, 13:81-88.
- GASSU P. (2002). Compétitivité des filières d'exportation de la banane plantain Camerounaise sur le marché Gabonais ; master ; Université de Dschang, Cameroun.
- EGG J. (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, HERRERA J. (1998). Echanges transfrontaliers et intégration régionale en Afrique subsaharienne. *Cahiers des sciences humaines*, -n° 6, Série Autre part - Editions de Orstom.

⁹ 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.



- HATCHEU TCHAWÉ E. (2000). *Les commerçants et les transporteurs dans l'approvisionnement vivrier et la distribution à Douala (Cameroun)* In , Bulletin de l'APAD N° 19, PP 63-78
- HIGGINS R. (2000). The success and failure of policy-implemented inter-firm network initiatives: motivations, processes and structures. 12 *entrepreneurship and regional development* 111.
- HUGON P. (2003). *Les Economies en développement à l'heure de la régionalisation*, Paris : Karthala, 335 P.
- ISSERI F. (1998). Etude phyto-géographique du safoutier et quantification de la production de safou. Mémoire de maîtrise, Université Ngaoundéré.
- LAMBERT A. (1995). Afrique : commerce informel, L'intégration séculaire. *Courrier de la planète*, numéro 28, Mai-Juin 1995, 27 P.
- MOUSTIER. P (1997). Contrats et concertation entre acteurs des filières vivrières, synthèse des rencontres de Mbalmayo, Cameroun, 7 au 11 juillet 1997. Inter-reseaux, développement rural.
- NDOYE O. (1999). Commerce transfrontalier et intégration régionale en Afrique Centrale : cas des produits forestiers non ligneux. *Bulletin arbre forêt et communauté rurale* 17 : 4-12.
- NGUEKO R. (2004). Rapport d'enquête sur les réalités transfrontalières dans la Vallée du Ntem au Sud du Cameroun ; INICA.
- N'KODIA C. (2000). *L'intégration économique : les enjeux pour l'Afrique Centrale*, Paris : l'Harmattan, 195 P.
- NLANDU H. (2004). L'impact de l'intégration Economique en Afrique Centrale sur le commerce extérieur du Cameroun, mémoire de maîtrise, Université Catholique d'Afrique Centrale, Cameroun.
- OYEP ENGOLA J. (1995). Approche des échanges de produits Agro-pastoraux entre le Cameroun et le Nigeria de janvier 1994 à juin 1995, IRAM/INRA/LARES, Montpellier, 41P.
- SINDZINGRE A., EGG J., HERRERA J., (1988). Réseaux, organisations et marchés : exemple du Bénin; échanges transfrontaliers et intégration régionale en Afrique subsaharienne. *Autrepart*, (6) : 73-90.
- TANKOUA BAMOU L. (2002). Promoting export diversification in Cameroon: Toward which products? African Economic Research Consortium Paper 114, Nairobi - Mars 2002.
- TEMPLE L, 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. Internal Project report, projet fruits et légumes, IRAD, Yaoundé, Cameroun.
- TEMPLE L, ENGOLA OYEP. (1998). Système des marchés et sécurité alimentaire. Le cas du plantain dans le centre et dans le Sud du 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. (2001). Quantification des productions et des échanges de fruits et légumes au Cameroun, *Cahiers Agricultures*, vol. 10, n. 2, p. 87-94.
- TSAGUE E, AZEUFOUET A, MEDJOU S, DAVID O, TEMPLE L, PARROT L. (2006). Quantification des flux transfrontaliers des produits vivriers et horticoles au Cameroun, Rapport provisoire phase II (TRANSFLUX II), Rapport CIRAD.