



Revue semestrielle – Université Ferhat Abbas Sétif 1

REVUE AGRICULTURE



Approvisionnement maraîcher en Afrique : Une activité de débrouillardise dans la ville de Yaoundé (Cameroun)

Truck-farming supplying in the Yaoundé Mfoundi market-Cameroun

Abdoulay Mfewou¹, Fon Dorothy Engwali², Ibrahim Nchoutnji³

¹Enseignant-Chercheur, Université de Dschang, Cameroun

²Enseignant-Chercheur, Université de Dschang, Cameroun

³Chercheur, Institut de Recherche Agricole pour le Développement (IRAD), Cameroun

Auteur correspondant : mfewou@yahoo.fr

ARTICLE INFO

Reçu : 09-08-2016

Accepté : 19-11-2016

Mots clés :

Approvisionnement, maraîcher, ville de Yaoundé, débrouillardise.

Key words :

Yaoundé market, supplying vegetable crops.

RÉSUMÉ

Les réalités socio-économiques et politiques dans les marchés camerounais connaissent une dynamique qui n'a pas réellement fait l'objet d'étude approfondie sur les acteurs commerçants. L'activité de ravitaillement reste un travail de pauvreté telle qu'elle est accompagnée par les politiques agricole. Notre étude menée sur l'approvisionnement maraîcher au marché Mfoundi de Yaoundé, repose sur une population d'acteurs composée des femmes (57%) et d'hommes (43%), d'âge varié et d'origine géographique diverse. Il ressort que ces acteurs ont passé un séjour académique avant d'abandonner. Le profil de formation est important dans les orientations et les négociations commerciales. Quotidiennement, ces acteurs ravitaillent le marché Mfoundi-Yaoundé en produits frais en provenance des périphériques de la capitale politique du Cameroun. Leur présence dans cette activité s'explique comme solution de lutte contre le chômage des sans-emploi. Nos résultats montrent que 80% d'acteurs n'ont pas accès aux ressources de financement conventionnelles (Banque), ils comptent sur leur fond capital personnel (tontine, entre-aide, prêt micro-finance). Parmi ces commerçants figurent les grossistes qui se déplacent régulièrement dans les zones de production pour ravitailler les consommateurs via les détaillants. Notre analyse sur les revenus montre que 47% d'acteurs ont un gain moyen journalier inférieur à 5000 FCFA /jour contre 6% de ceux qui gagnent plus 41 000 FCFA/jour. Dans l'ensemble, le gain journalier reste discontinu dans le temps. En comparant le gain journalier des grossistes d'un revenu supérieur à 40 000 FCFA (1,8%) contre les organisations de groupe d'intérêt commun (2,5%), nous constatons que le revenu journalier reste toujours faible. La majorité d'acteurs n'a pas une vie décente et ces commerçants vivent toujours dans une précarité financière. Leur revenu faible et le coût de transport sont aussi causés par l'augmentation du prix de carburant à la pompe qui risquerait d'entraîner des problèmes d'approvisionnements à long terme pour les citoyens.

ABSTRACT

Known as a fight against unemployment of the jobless people, the trade truck-farming activity permits to supply a regular fresh product to Yaoundé city consumers. This activity is based on the group of actors: youth, women and men why not the "bayam sellam". It is revealed that the 163 investigated actors have spent an academic trip before giving up. This study on the Yaoundé Mfoundi market truck-farming supplying shows less of gain mark for the decent life of

these resource fullness actors. Our result shows 80% of actors who haven't got any conventional financial resources from the Bank, they count on their personal capital fund (traditional money saving, mixed aid, micro finance aid). Among the traders they are 57% of women over 43% men. The big traders are moved to the production area in order to supply the small traders. Our study on the revenues shows that 47% of actors have a day gain less than 40000 francs per day against 6% of those who win more than 41000 per day. Wholly, the day gains still not continue within the time. By comparing a day gain of the big traders to the revenue superior to 40000 Fcfa (1,84%) against the organization of the common interest group (2,84%), we realize that the daily revenue still poor. The majority of actors haven't got a decent life and the activity still precarious. This situation will create the lack of simply and the lack of the fresh truck-farming products at the Yaoundé city market Mfoundi.

1. INTRODUCTION

En Afrique, l'influence des marchés des villes capitales sur les productions rurales s'accroît et les populations sont de plus en plus mobiles et leurs régimes alimentaires se modifient au cours du temps. En effet, de l'approvisionnement maraîcher au marché d'une part à partir des jardins situés dans la ville capitale (Mfoundi-Yaoundé) et de l'approvisionnement des produits d'origine périurbaine (carte 1 et 2) d'autre part, les acteurs de produit maraîcher établissent une relation très forte entre la zone rurale et la ville (Moustier et al., 2004). Plusieurs contraintes de productions agricoles limitent son envol (Mfewou, 2011; Dauvergne, 2010; Nguégand, 2008). Cette activité commerciale repose sur une couche de population d'acteurs, composés d'hommes et de femmes, d'âge varié et d'origine géographique divers (Ouest, Centre, Est,...). Leurs présences massives dans cette activité s'expliquent par le chômage et la pauvreté ambiante dont ils sont victimes.

Le ravitaillement des consommateurs en produits frais trouvent sa source dans une agriculture intensive pratiquée manuellement par des paysans-migrants sur des petites unités de productions pour nourrir les 3000 000 des citadins de la région du centre (FAOSTAT, 2012). Actuellement, les marchés font pression sur les productions agricoles aux frontières de l'urbaine pour satisfaire la forte demande croissante en produits (tomate, gombo, salade, piment, poivron, poireau...).

Les acteurs (commerçants) ayant chacun un profil scolaire, se sont lancés dans cette activité avec un moyen économique personnel, des sources variables (tontine, entre-aide, prêt micro finance). Ce commerce est considéré comme un moyen de survie pour les sans emploi formel. Mais, Ces commerçants maraîchers sont souvent assimilés à des riches voire même à des parasites des agriculteurs.

La présente étude a pour but de déterminer le gain moyen financier journalier des commerçants maraîchers et d'extrapoler ce gain dans le temps, avant de classer l'approvisionnement commercial maraîcher comme solution de lutte contre la pauvreté des citadins ou non.

2. Méthodologie de recherche

La méthode a consisté à la collecte des données dans le grand marché de Mfoundi comme zone d'étude : auprès d'acteurs, sur le flux commercial des produits en relation avec les grossistes, les ONG, les détaillants, et les consommateurs de la ville de Yaoundé. Sous notre supervision, deux enquêteurs ont collectées les données auprès des 163 acteurs (Bayam Sellams) choisis au hasard dans le marché. La collecte a été réalisée entre le mois de mars au mois de juin 2014.

Dans notre étude, nous n'avons pas déterminé l'indice du développement des acteurs qui est un indice composite qui mesure les aspects fondamentaux du développement humain c'est-à-dire : la santé (espérance de vie), le savoir et le niveau de vie du commerçant. Les variables observées étaient: l'âge, le sexe, l'origine géographique d'acteur, le statut matrimonial, le niveau académique, le fond du capital commercial, le type de produit commercialisé et surtout le gain financier journalier. L'analyse des données a été effectuée à l'aide des logiciels Excel pour la taille de la population étudiée et les données quantitatives.

Dans notre approche micro-économique d'activité de débrouillardise nous avons analysé uniquement la dimension de revenu monétaire journalier des acteurs. Partant de l'approche standard (Barrett, 2003), nous avons utilisé l'équation : $Y = A \cdot R + \epsilon^T + \epsilon^M$

Y= Revenu

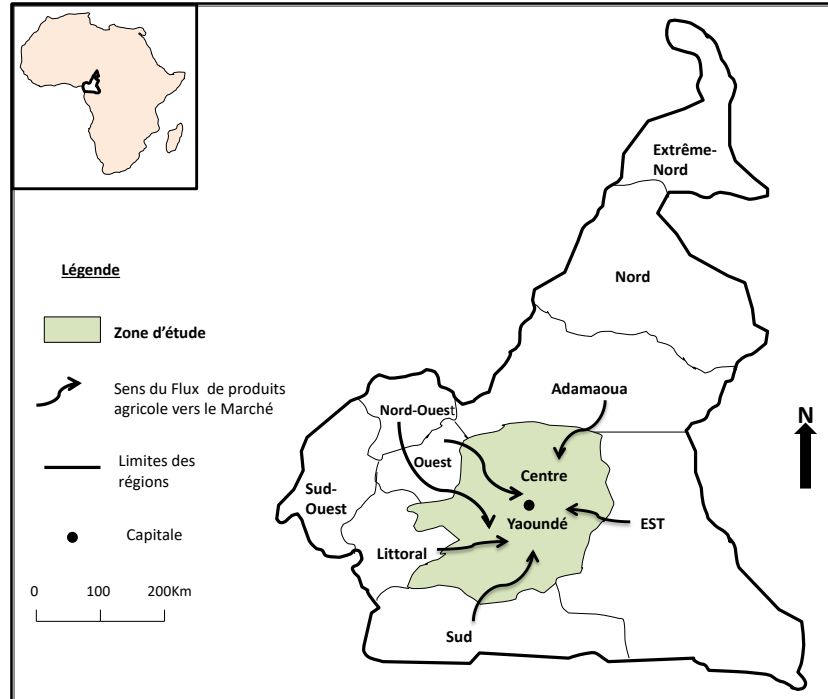
A= Capital productif ou actif productifs

R= Taux de retour sur les actifs (investissement)

ε^T = Revenus transitoire exogènes indépendant de la productivité du capital (tontine, entre-aide, prêt micro finance)

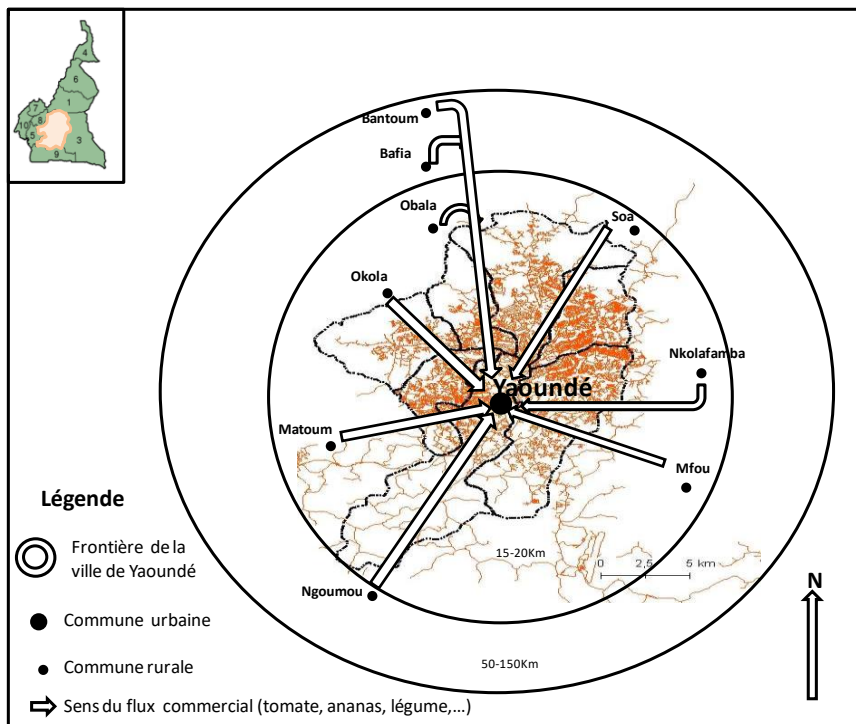
ε^M = Erreurs de mesures du chercheur.

La place centrale donnée au produit A*R dans cette analyse de revenu journalier permet de comprendre l'un des débats centraux sur l'activité de débrouillardise qui concerne l'importance relative donnée d'un côté à la quantité d'actifs détenus, et de l'autre à la productivité de ces actifs.



Source : Mfewou A., (2014)

Carte 1 : Flux maraicher vers la ville de Yaoundé



Source : Mfewou A., (2014)

Carte 2: Approvisionnement maraicher vers le marché Mfoundi (Yaoundé)

3. Résultat et discussion

3.1. Acteurs de commercialisation maraichère et niveau d'instruction de formation académique

L'analyse des stratégies de commercialisation de produit maraicher au marché Mfoundi-Yaoundé permet de comprendre les motivations d'orientation d'acteurs commerciaux en fonction de leur moyen d'investissement qui varie entre 50 000 à 1000000Fcf comme fond capital. Les acteurs grossistes (commerçants) ont développé des réseaux avec les paysans-migrants pour tout acheté en champ la plantation maraichère. Ils en ont développé aussi une stratégie en aval avec les détaillants pour les revendre en tenant compte du prix d'achat.

Le niveau académique est aussi un facteur déterminant dans le système d'approvisionnement (figure 2). Parmi les acteurs enquêtés, on enregistre 30% des grossistes et ONG qui ont au moins un baccalauréat par rapport à la grande majorité des petits détaillants (70%) qui ont un cursus scolaire faible. Ces grossistes diplômés ont plus de savoir faire, ils connaissent tous les bassins de production de proximité et maîtrisent mieux le calendrier agricole et la variabilité périodique des produits.

Il ressort que les jeunes sont plus représentés à 70%, avec un âge compris entre 15 à 40 ans, nous enregistrons 57% de femmes contre 43% d'hommes. Les célibataires sont plus présents (60%) par rapport à d'autres acteurs (marié, divorcé, veuf) (figure 1). Nous enregistrons en tout trois catégories d'acteurs (les grossistes, les ONG et les détaillants) dont chacun vend en fonction de la loi du marché en tenant compte de la qualité (couleur, grosseur, maturité) et de l'hygiène alimentaire.

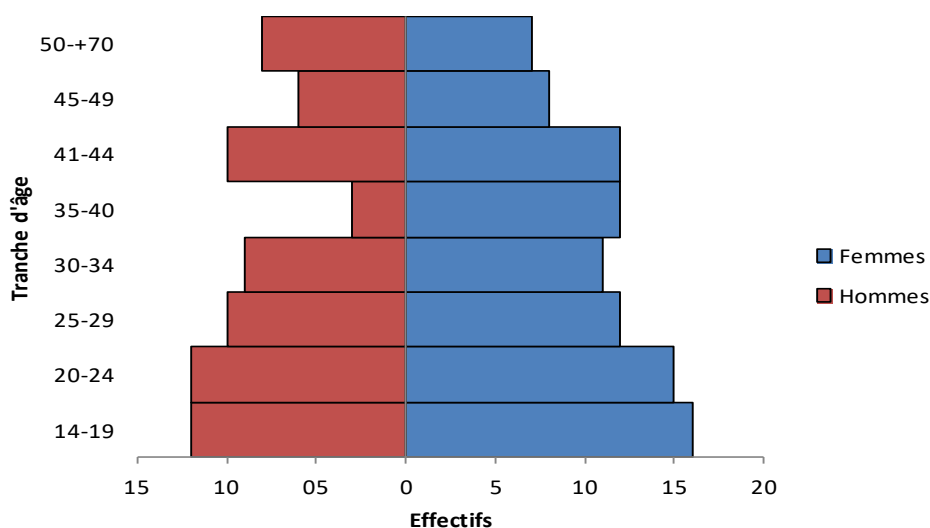


Figure 1 : Pyramide des âges des acteurs enquêtés dans le marché de Mfoundi

Source : enquête effectuée sur 163 acteurs au marché de Mfoundi-Yaoundé (2014).

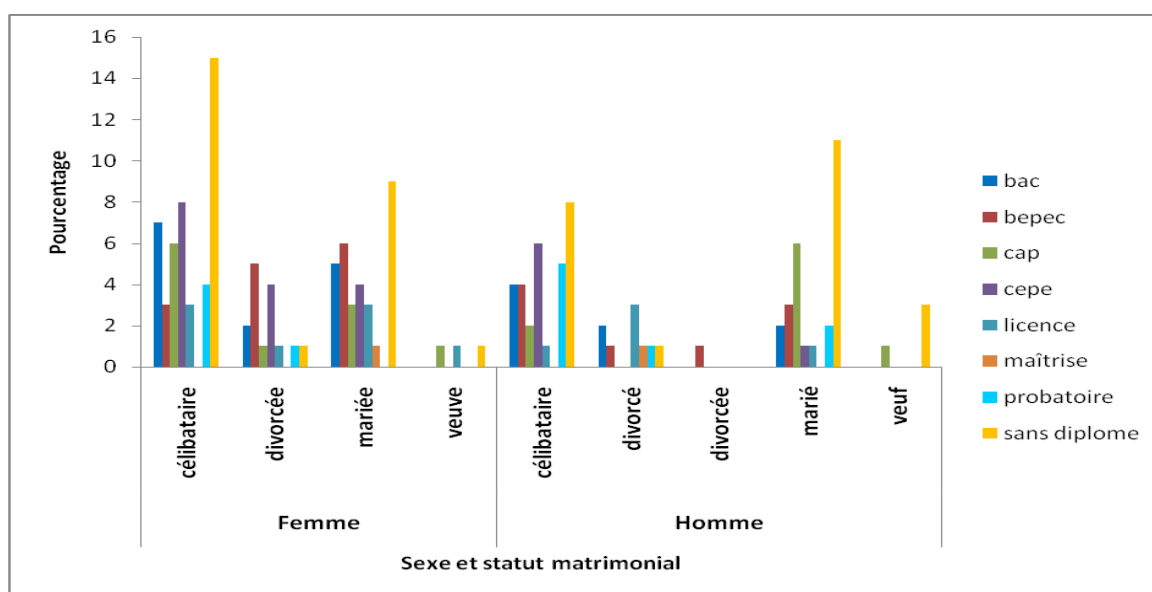


Figure 2 : Niveau académique des acteurs enquêtés au marché Mfoundi

Source : Enquête effectuée sur 163 acteurs au marché de Mfoundi-Yaoundé (2014).

3.2. Interaction maraichère entre la frontière urbaine et la ville de Yaoundé

Dans une économie spatiale agricole, plusieurs paysans ont développé une migration maraichère vers les frontières de la ville de Yaoundé (Bafia, Obala, Okola, Matoum, Ngoumou, Nfou, Nkolafamba, Soa...) pour ravitailler facilement la ville en produit frais. Dans cette interaction positive entre la ville de Yaoundé avec ces frontières nous observons que cette migration a ouvert la possibilité de proximité du marché et des opportunités d'approvisionnement maraicher pour satisfaire les consommateurs.

Il ressort que les grossistes enquêtés du marché de Mfoundi se déplacent dans les plantations environnantes pour négocier l'achat, directement avec les producteurs pendant la pré-maturation des produits.

A la maturation, ces grossistes engagent eux-mêmes la main-œuvre rémunérée (1500Fcfa/jour) pour les récoltes et le calibrage dans les cageots pour les tomates ou dans les sacs de 100kg pour le gombo. Nos résultats montrent que plusieurs familles de produits sont vendues dans ce marché, il faut aussi noter les différentes espèces et familles qui sont très variables (tableau 1).

Tableau 1 : Diversité d'espèce maraichère présente dans le marché Mfoundi

Produit maraicher	Nom scientifique	Famille
Tomate	<i>Lycopersicon esculentum</i>	Solanaceae
Gombo	<i>Abelmoschus esculentus</i>	Malvaceae
Piment	<i>Capsicum frutescens L.</i>	Solanaceae
Laitue	<i>Lactuca sativa</i>	Compositae
Poireau	<i>Allium ampeloprosom</i>	Liliaceae
Poivron	<i>Capsicum annum</i>	Solonaceae

Source : enquête au marché Mfoundi-Yaoundé (2014)

3.3. Diagnostic des systèmes d'approvisionnement au marché Foundi

Il ressort de notre analyse que le système d'approvisionnement est porteur de concurrence de commercialisation des produits entre les différents acteurs (grossiste, ONG, détaillant). Actuellement, les grossistes font face au prix du transport élevé à cause de l'augmentation du prix du carburant à la pompe. Il est signalé que certains producteurs vendent directement leur produit aux consommateurs sans intermédiaire. La figure 3 montre les liaisons qui existent entre ces différents acteurs dans le circuit commercial.

Les Bayam-Sellams ont développé aussi le système d'information (téléphone portable) sur les productions et sur les marchés par rapport à la demande. C'est ainsi qu'on observe les prix variant des produits dans le temps. Par exemple dans la zone d'étude, un cagot de tomate est vendu à 12 000Fcfa pendant la saison sèche et moins de 8000Fcfa en saison de pluie, le sac de 100kg de piment coûte de 40000Fcfa en saison sèche. Ces prix variant sont en fonction de l'offre et de l'abondance des produits sur le marché de Mfoundi. Le prix dépend aussi des pouvoirs de négociation entre commerçants et consommateurs (acheteurs).

Nous avons observé que la rémunération est inégalement répartie par rapport à la loi du marché. Les acteurs développent des relations entre les producteurs et de libre accès au marché pour vendre sans barrière à condition de payer les taxes du marché qui varient entre 100 à 200fcfa/comptoir.

La chaîne d'approvisionnement se fait souvent par transaction entre les producteurs et les grossistes-détaillants qui se placent à l'entrée du marché de Mfoundi très tôt le matin (05h) pour livrer les camionnettes des produits en provenance de la frontière de la ville de Yaoundé aux petits détaillants. Les grossistes deviennent les détaillants quand ils ne réussissent pas à tout écouler à temps.

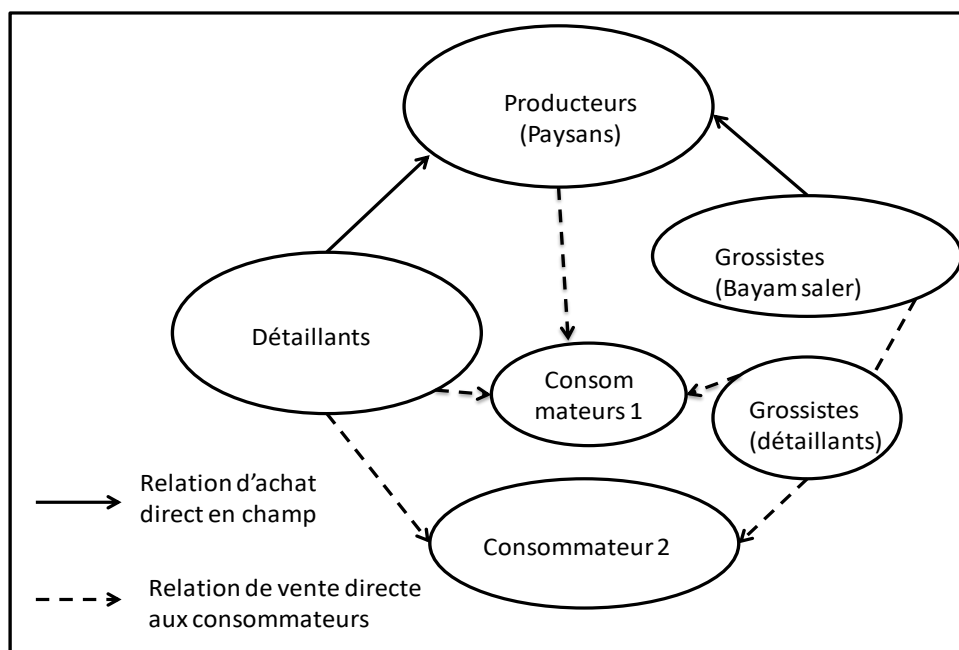


Figure 3 : Circuit d'acteurs et de commercialisation des produits maraichers dans le marché Mfoundi.

3.4. Une pratique difficile et des retombées financières faibles

Il ressort de notre étude que les difficultés d'accès aux ressources de financement conventionnelles (Banque) sont multiples : le taux d'intérêt élevé (12%), l'échéancier de remboursement inadapté aux réalités d'activité de débrouillardise maraichère. Tous ces contraintes amènent les acteurs de compter sur leur propre moyen d'investissement (tontine, entraide...). Les difficultés de déplacement dans les zones de productions parfois avec de pénétrente impraticable. L'état de transport est un enfer, parfois les grossistes empruntent les motos taxi pour se déplacer dans les bassins de productions.

Nous avons aussi observé que les prix varient dans le temps et dans l'espace en fonction de la loi du marché (offre et demande), les acteurs cherchent toujours à obtenir un prix d'achat plus bas chez les producteurs pour maximiser le profit à la vente.

Notre analyse (tableau 2) sur les revenus montre que 47% d'acteurs ont un revenu moyen journalier inférieur à 5000Fcfca contre 6% de ceux qui gagnent plus 41 000Fcfca par jours. Dans l'ensemble, le revenu journalier reste discontinu dans le temps. En comparant le gain journalier des grossistes d'un revenu supérieur à 40 000Fcfca (1,84%) contre les organisations de groupe d'intérêt commun (2,45%), nous constatons que ce revenu reste toujours faible.

Bien qu'ayant un rôle social, à la contribution, à la sécurité alimentaire et de lutte contre le chômage, les acteurs réussissent souvent à résoudre les besoins ponctuels du ménage mais notre étude montre que la majorité d'acteur n'a pas une vie décente et l'activité reste précaire. Or Les politique de lutte contre la pauvreté se sont pendant longtemps concentrées sur l'amélioration du capital productif, et ceci par des encouragements à investir dans l'agriculture, par des programmes d'éducation et de santé pour renforcer le capital humain des plus pauvre.

Tableau 2 : Gain journalier de revenu monétaire par groupe d'acteur au marché de Mfoundi-Yaoundé(%)

Acteurs	Gain Journaliers (Fcfca)						Total
	≤ 5000	≤ 10 000	≤ 20 000	≤ 30 000	≤ 40 000	≥ 41 000	
Grossistes	1,84	0,61	7,97	9,2	2,45	1,84	23,92
ONG	0,61	0,61	1,84	0,61	1,84	2,45	7,97
Détaillants	44,78	18,4	1,22	1,84	0,61	1,22	68,09
Total	47,23	19,63	11,04	11,65	4,91	5,52	100

Source : enquête effectuée sur 163 acteurs au marché de Mfoundi-Yaoundé (2014).

Il faut noter que la formation des prix des produits entraîne celle de revenu journalier par acteurs dans les filières (légume, condiment...). Les gains sont inégalement répartis et moins les ajustements entre l'offre et la demande sont souvent fluide.

Tel qui est mené, les résultats viennent confirmer que cet emploi reste une activité de débrouillardise. Le fort taux d'acteurs est constitué de détaillants à 70% contre 30 % de grossistes et ONG. En déterminant un gain de 3000Fcfa/jours, moins le dimanche (jour du repos) soit un jour sans activité commerciale par semaine, on obtient un gain mensuel à 66 000Fcfa/mois. Les acteurs interrogés partagent que n'ayant pas pu avoir un emploi convenable dans le formel, l'activité maraîchère apparaît comme leur seule chance à obtenir et à faible coût, un minimum de revenu monétaire pour nourrir le ménage.

Conclusion

Les bassins de production de proximité offrent des produits régulièrement frais aux consommateurs de la ville Capitale du Cameroun. Le repère de l'approvisionnement maraîcher au marché de Mfoundi-Yaoundé (Cameroun) montre néanmoins des points positifs et plus des points négatifs. Les aspects positifs d'approvisionnement observé sont : l'indépendance et la présence en produits frais dans le marché pour satisfaire le consommateur.

Mais, les revenus monétaires des acteurs (commerçants) dans son grand ensemble restent très faibles. Cette étude montre que les acteurs n'ont pas une vie appropriée, le gain journalier financier permet de répondre juste au besoin de ménage, cette activité reste dans une dynamique de débrouillardise.

En nous appuyant sur nos résultats, nous constatons que les prix des produits maraîchers font l'objet de très fortes variations saisonnières. Nous enregistrons que l'offre est plus abondante en saison de pluie, il permet un bon écoulement des produits par les bayam sellams et d'une amélioration du bien-être du consommateur. Les produits ne sont pas disponibles à tout moment sur le marché.

Il faut rappeler ici les difficultés et les limites de notre enquête sur les prix et les gains de revenu quotidiens des acteurs : un prix de produit n'a de sens que s'il est bien spécifique dans le temps et dans l'espace (type de marché) (Moustier P. et al., 2004). Comme nous ne disposons pas des données sur une longue période de trois ans sur un échantillon représentatif de ménage. Nous nous sommes limités à un échantillon réduit et procédé à une analyse de gain journalier et de l'estimation mensuelle d'un petit échantillon d'acteur. Au regard de ce résultat, cette activité commerciale reste une activité de débrouillardise.

Références bibliographiques

- Bardhan P., 1989.** The economic theory of agrarian institutions. Oxford, Royaume-Uni, Clarendon, 408 p.
- Dauvergne, S., 2010.** Dynamique des agricultures périurbaines en Afrique Sub-Saharienne et statuts fonciers le cas des villes d'Accra et Yaoundé .In *novation and Sustainable Development in Agriculture and Food*.
- David O., Moustier P., 1993.** Systèmes maraîchers approvisionnant Bissau: resultats des enquêtes. Montpellier, France, Cirad, Document de l'Unité de recherche en économie des filières n. 7, 101 p.
- FAOSTAT. 2012.** The Food and Agriculture Organization Corporate Statistical Database (FAOSTAT). faostat.fao.org.
- Kouemo F., 2002.** Synthèse des travaux de recherche développement sur l'agriculture urbaine et périurbaine à Yaoundé - CORAF, 31 p.
- Ménard C., 1990.** L'économie des organisations. Paris France, La Découverte, Repères, 128p.
- Mfewou A., 2011.** Migrations, Dynamiques Agricoles et Problèmes fonciers dans Le Nord-Cameroun : Le périmètre de Lagdo (Ed. Harmattan). 210p.
- Moustier P., 1995.** L'économie des filières pour la recherche agronomique et le développement : Cirad, le cas des légumes frais en Afrique. *Fruits*, 49 (4) : 1-8.
- Moustier P., Moubélé M., et Huat J., 2004.** La gestion concertée et durable des filières maraîchères urbaines. cirad.fr ISBN 2-87614-551-0.
- Nguegang A. P., 2008.** L'agriculture urbaine et périurbaine à Yaoundé: analyse multifonctionnelle d'une activité montante en économie de survie – Thèse.