



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

Organismes publics face au secteur libre dans la commercialisation des produits vivriers : le cas du Cameroun

Thomas Defo

Résumé

Confronté depuis les années 1970 à la croissance démographique et plus particulièrement à celle de la population urbaine, le Cameroun tente depuis quinze ans, par différentes politiques agricoles, de résoudre le problème du déséquilibre constaté naguère entre cultures de rente et cultures vivrières. Parmi les différentes mesures adoptées figurait une intervention des pouvoirs publics dans la commercialisation des produits vivriers. La présente étude tente d'analyser les résultats de cette politique et au-delà, montre les limites de l'intervention de l'Etat dans une économie certes pauvre, mais où le secteur privé connaît un certain dynamisme.

Abstract

Facing ever since the early 70's the steady population growth and specifically the rapid expansion of the urban population, Cameroun has, over the past decade, been striving through various agricultural policies to resolve the evident imbalance between cash crops and food crops. Among different measures, the government intervened directly in the commercialisation of food crops. This study attempts to analyze the results of this policy and eventually demonstrates how is the governmental intervention limited within an economy which is certainly poor but where the private sector has proved its dynamism.

Citer ce document / Cite this document :

Defo Thomas. Organismes publics face au secteur libre dans la commercialisation des produits vivriers : le cas du Cameroun. In: Économie rurale. N°194, 1989. pp. 23-28;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1989.4019>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1989_num_194_1_4019

Fichier pdf généré le 08/05/2018

ORGANISMES PUBLICS FACE AU SECTEUR LIBRE DANS LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS VIVRIERS : LE CAS DU CAMEROUN

Thomas DEFO*

Résumé :

Confronté depuis les années 1970 à la croissance démographique et plus particulièrement à celle de la population urbaine, le Cameroun tente depuis quinze ans, par différentes politiques agricoles, de résoudre le problème du déséquilibre constaté naguère entre cultures de rente et cultures vivrières. Parmi les différentes mesures adoptées figurait une intervention des pouvoirs publics dans la commercialisation des produits vivriers. La présente étude tente d'analyser les résultats de cette politique et au-delà, montre les limites de l'intervention de l'Etat dans une économie certes pauvre, mais où le secteur privé connaît un certain dynamisme.

Summary :

Facing ever since the early 70's the steady population growth and specifically the rapid expansion of the urban population, Cameroun has, over the past decade, been striving through various agricultural policies to resolve the evident imbalance between cash crops and food crops. Among different measures, the government intervened directly in the commercialisation of food crops. This study attempts to analyze the results of this policy and eventually demonstrates how is the governmental intervention limited within an economy which is certainly poor but where the private sector has proved its dynamism.

Dès son accession à l'indépendance, le Cameroun adopte une stratégie de croissance basée essentiellement sur le secteur agricole. Ce faisant la première décennie de développement sera marquée par de multiples actions prises par les pouvoirs publics pour accélérer la production du sous-secteur agricole d'exportation, source de devises nécessaires pour financer le développement du pays. Ainsi, parmi les structures d'encadrement créées, une grande place est accordée aux mouvements coopératifs. Mais ces coopératives, mises en place dans la région du sud avec les SAP* ou les SOMUDER*, dans l'ouest avec l'UCCAO*, se préoccupent essentiellement de la commercialisation du cacao et/ou du café.

Mais à la fin de la décennie, le Cameroun tente de réajuster sa politique de développement et principalement du développement rural. Avec le 3^e plan quinquennal de développement économique et social (1969/70 – 1974/75), la tendance est à la restructuration du secteur rural et à la relance de la production agricole, visant une complémentarité entre cultures de rente et cultures vivrières. Pour la première fois, des objectifs de croissance sont définis (5 % par an pour les cultures de rente, 3% pour les cultures vivrières).

Ce rééquilibrage de la politique agricole se justifie à plus d'un titre ; d'abord les autorités du pays marquent la volonté d'exploiter aussi rationnellement que possible toutes les potentialités agricoles. Ensuite le pays connaît une forte poussée démographique ; le taux de croissance natu-

rel passe de 1,5% entre 1960-1965 à 2,5% en 1969-70. Enfin, la politique agricole pratiquée durant la première décennie n'a pas été très favorable aux paysans ; le revenu moyen du paysan demeure extrêmement bas et il est surtout perçu par ceux qui exploitent des cultures de rente.

De plus le réseau commercial lié à ses produits est détenu par un certain nombre d'agents agréés par les autorités (pour la plupart des étrangers) ; très peu d'intermédiaires sont issus du milieu rural. C'est ce qui explique, en partie, la présence en zone rurale d'une forte main-d'œuvre inutilisée (pour la plupart des jeunes) qui va tenter de rechercher des emplois rémunérateurs dans les secteurs secondaires et tertiaires, localisés pour la plupart dans les centres urbains.

Ce faisant, la croissance de la population urbaine s'accélère, passe de 5,6% en 1965 à 7,7% au seuil du 3^e plan (1969/70). Cette situation nécessite une augmentation de l'offre et de la distribution des produits vivriers. Dès lors, on comprend pourquoi la seconde décennie a été placée sous le signe de la réalisation de l'autosuffisance alimentaire, tenant compte des potentialités de chaque région du pays. Elle est marquée par une intervention de plus en plus forte de l'Etat dans la production et la commercialisation des produits vivriers.

Cette stratégie, et les résultats qui en découlent, font l'objet du présent article. Nous ne nous préoccupons pas de l'Etat en tant que producteur des denrées vivrières à

* Département des Sciences Economiques, Université de Yaoundé (Cameroun).

* Voir le développement des sigles à la fin de l'article.

travers les sociétés de développement (Semry, UNVDA, Sodeblé, Socapalm etc.), ni de la commercialisation des produits de ces sociétés : leurs prix sont fixés ou homologués administrativement et elles interfèrent peu avec le secteur libre de la commercialisation. Le rôle des pouvoirs publics sera apprécié à travers deux grandes structures d'intervention créées au cours du 3^e plan quinquennal : la MIDEVIV pour les féculents et les légumineuses, l'Office Céréalière pour la commercialisation des céréales.

La MIDEVIV (Mission de développement des cultures vivrières, maraîchères et fruitières), mise en place en 1974, devait selon les autorités « travailler avec des méthodes de gestion souples, rationnelles, efficaces comme celles d'entreprises privées dynamiques, afin d'assurer la meilleure rentabilité des investissements et des moyens en hommes ». Le programme qui lui est assigné consiste, au niveau de la production, à des plantations de cultures vivrières, et au niveau de la commercialisation à acheter et vendre les produits vivriers, pour enrayer la hausse des prix observée sur les marchés, et limiter les pertes à la production en développant les moyens de stockage. Mais l'expérience de cette mission au niveau de la production a vite tourné court et elle s'est surtout illustrée dans la commercialisation des produits vivriers ; et c'est sur ce second point qu'il faudra l'apprécier.

L'Office Céréalière, mis en place en 1975 dans l'ex-province du nord (Adamaoua, nord, extrême-nord) pour remédier aux perturbations du marché céréalière, devait, selon des objectifs qui lui étaient assignés, soutenir le pouvoir d'achat des paysans producteurs de céréales traditionnelles et assurer, par un système de stock régulateur, un approvisionnement régulier des consommateurs.

Avant 1975, dans le nord du pays, des sociétés coopératives (SOCOOPED) étaient chargées d'approvisionner les zones rurales en biens de première nécessité d'origine manufacturière, à des prix non spéculatifs, et de collecter les produits vivriers pour leur écoulement en zone urbaine. Mais après cette date, les activités de l'Office ont totalement effacé celles des SOCOOPED. La plupart des équipements appartenant à ces coopératives ont été réquisitionnés pour les opérations de l'Office Céréalière, et leur impact sur le marché céréalière demeure marginal.

La MIDEVIV et l'Office Céréalière vont, à partir de 1985, entrer en concurrence avec le circuit traditionnel ou le « marché libre » dans la commercialisation des produits vivriers tant pour les féculents et dérivés que pour les céréales traditionnelles (maïs, mil, sorgho).

Nous examinerons dans un premier temps les activités de la MIDEVIV et de l'Office Céréalière face au circuit traditionnel. Dans un second temps, nous ferons des constats critiques au niveau des marchés pour dresser, si possible, une meilleure ligne pour le futur.

CIRCUIT TRADITIONNEL ET CIRCUIT MODERNE

Pour les tubercules et les banane-plantains, l'analyse comparative sera faite au niveau de la zone du centre et du sud. Dans ce milieu, la plupart des transactions vise au ravitaillement de la métropole de Yaoundé qui absorbe plus de 90% de l'activité des deux circuits.

Parmi les intervenants, sur le marché libre, on peut distinguer deux grands groupes : d'une part les grossistes distributeurs dont le champ d'action se limite au centre

urbain, d'autre part les grossistes collecteurs qui font la navette entre le milieu urbain et les marchés ruraux de la zone. L'appartenance à l'un de ces deux groupes tient au niveau du capital détenu qui, d'après les enquêtes, apparaît assez élevé chez les collecteurs et plus faible chez les distributeurs ; ainsi, en 1983/84, un agent « collecteur », requérant les services d'une camionnette pour une distance de 50 à 100 km autour de Yaoundé et effectuant les transactions en banane-plantain, devait disposer d'une somme de 80.000 à 100.000 F CFA couvrant le prix d'achat, les frais de transport, les taxes et frais de charge etc., alors qu'un agent distributeur, à la même date, pouvait débiter ses activités avec une somme de 30.000 à 50.000 F CFA seulement (P. Baris et J. Zaslavsky, 1984). Mais entre ces deux groupes existent d'autres types d'intermédiaires reliant les collecteurs du milieu rural aux détaillants urbains ; certains d'entre eux étant seulement des occasionnels apparaissant sur le marché, juste le temps nécessaire pour amasser une somme destinée à satisfaire un besoin précis. Ainsi la structure du marché libre est marquée par une forte concurrence entre ces intermédiaires, mais également par une grande autonomie d'action de chacun. Ce faisant, le produit parcourt un long circuit du paysan au consommateur urbain. Dès lors, le prix au niveau du détail est quelquefois le double du prix au producteur ; c'est ce qu'illustre le tableau 1, montrant les écarts de prix pour trois produits, entre Yaoundé et son milieu rural environnant.

Tableau 1. — Prix de certains féculents à Yaoundé et dans leur zone de production (F CFA/kg, 1984)

Zone	Distance de Yaoundé (km)	Plantain (prix)	Macabo (prix)	Manioc (prix)
Obala	45	111	73	42
Okola	36	101	93	57
Essé	88	78	73	35
Akonolinga	120	81	59	39
Bôt-Makak	100	98	35	25
Prix moyen à Yaoundé		140	173	85

Source : enquêtes directes.

Pour le manioc et le macabo, les prix à Yaoundé sont doubles de ceux pratiqués à Obala (45 km) et triples de ceux pratiqués à Bôt-Makak (100 km). Plus on s'éloigne de Yaoundé, plus l'écart de prix est accentué. Dès lors, le prix élevé de certaines denrées dans cette ville s'expliquerait non seulement par le nombre d'intermédiaires, mais également par la distance des zones de ravitaillement. Or, il ressort de l'enquête effectuée que l'aire de ravitaillement pour les produits autres que les céréales et certaines légumineuses (maïs, haricots, venant surtout de l'Ouest et du Nord), s'étend dans la partie Nord-Ouest, Sud-Ouest et Sud de la ville. On note ainsi que les plantains proviennent dans une forte proportion de la Lékié ; les macabo du Nyong et Kéllé et Dja et Lobo ; les ignames du Mbam ; les produits maraîchers de la Lékié ; les graines de courge viennent de Mvengue dans le département de l'Océan. On peut ainsi dresser les grands axes de ravitaillement du circuit traditionnel :

- Axe nord : Yaoundé-Obala-Bokito
Yaoundé-Okola-Evodoula
- Axe ouest : Yaoundé-Matomb-Bôt-Makak
et sud-ouest : Yaoundé-Mvengue
- Axe sud : Yaoundé-Métet jusqu'à Zoétélé.

La zone de ravitaillement a un rayon d'action compris entre 120 et 130 km autour de Yaoundé (voir carte à la fin de l'article).

La MIDEVIV, élément essentiel du circuit moderne, a pour but la réalisation d'un circuit court entre le producteur et le consommateur. Elle s'approvisionne auprès des communautés villageoises. Au début de l'opération, sa zone de ravitaillement était au nord de la ville (département de la Lékié). En 1984/85 cette zone connaît une extension avec la création des centres de collecte dans le sud jusqu'au département du Dja et Lobo. Le rayon d'action de cette société, qui était de 80 à 100 km autour de Yaoundé, est alors porté à 120-130 km. L'évolution des achats et des ventes est présentée dans le tableau 2.

Tableau 2. — Evolution des achats et ventes de la MIDEVIV (quantité en tonnes, valeur en milliers de F CFA)

année	Achats		Ventes	
	Quantité	Valeur	Quantité	Valeur
1974/75	1169	23.968	1134	33.459
1975/76	1496	36.048	1449	43.305
1976/77	2166	49.640	2168	64.179
1977/78	1258	48.543	1180	69.015
1978/79	2073	76.874	2151	99.334
1979/80	2211	82.629	2211	98.936
1980/81	2313	93.384	2288	108.801
1981/82	2088	144.661	2184	171.160
1982/83	1773	131.080	1733	154.026
1983/84	1603	159.241	1602	202.002
1984/85	2482	216.609	2426	272.525
TOTAL	20.632	1062.677	20526	1316.742

Source : les rapports d'activité de la MIDEVIV

En onze ans d'activité, cette structure n'a commercialisé que 20.600 t de vivres. Or à sa création, elle devait arriver à contrôler au moins 20% du marché de vivres à Yaoundé. Cet objectif n'a jamais été atteint car même en période de croisière, elle n'a jamais pu commercialiser plus de 2.500 t de vivres par an. En 1983, l'offre des féculents pour la ville de Yaoundé était évaluée à 144.000 t (P. Baris et J. Zaslavsky, 1984), la part de cette société n'en représente que 1,5%. Mais avant de faire un bilan comparatif entre cet organisme et le marché libre, examinons d'abord le marché des céréales traditionnelles pour mieux apprécier l'impact du second organisme d'intervention.

Dans le cas des céréales : le champ d'analyse sera l'ex-province du nord. C'est la zone par excellence de culture de ces types de produits (partie 2 de la carte). En général, la production commercialisée, bien que difficile à appréhender avec précision à cause de l'insuffisance des statistiques fiables, est estimée à environ 10 à 15% de la production totale (FAO, 1985). L'offre sur le marché est fluctuante selon les périodes de l'année, en fonction des conditions climatiques, ce qui provoque une oscillation périodique des prix. En effet, la demande connaît une augmentation soutenue, à cause de la poussée démographique, de l'exode vers les centres urbains et également de la demande extérieure (marché nord nigérian, Tchad, République Centre Africaine). Le réseau d'échange entre les provinces de

l'Ouest et du Nord-Ouest productrices du maïs, avec l'Adamaoua, Nord et Extrême-Nord n'est pas encore très développé ; ainsi les prix varient de 1 à 5 entre les marchés de Bafoussam et ceux de Garoua.

Le circuit traditionnel présente à peu près la même stratification que celui des féculents. Ainsi entre les consommateurs et les producteurs, on note trois niveaux d'intermédiaires : les grossistes, demi-grossistes et les détaillants. Les grossistes collectent depuis les fermes paysannes jusqu'aux marchés ruraux, soit pour le ravitaillement des centres urbains, soit pour les exportations clandestines en direction des pays voisins. Les demi-grossistes interviennent sur les marchés ruraux, soit pour revendre sur d'autres marchés, soit pour le compte des grossistes, moyennant le prélèvement d'une marge commerciale. Enfin les détaillants, titulaires de places sur les marchés urbains, se ravitaillent soit auprès des grossistes, soit directement auprès des producteurs.

Ces différents agents composent le secteur privé de commercialisation très dynamique, traitant plus de 90% de la production commercialisée de céréales traditionnelles (mil, sorgho, maïs). L'intervention de ces différents intermédiaires ne va pas sans poser des problèmes de hausse de prix qui se trouvent néanmoins tempérée, par des habitudes socio-économiques des agents. Ainsi le marchandage est de règle dans l'établissement d'un prix et la patience est nécessaire.

Le circuit moderne est constitué par des organismes dont on peut percevoir plus clairement les niveaux d'activités ; le commerce des céréales modernes (riz, blé) est directement assuré par les sociétés d'encadrement et de production ; pour les autres céréales, les principaux relais du circuit moderne sont, dans cette partie du pays, l'Office Céréalière et les Socooped de la zone.

Mais depuis 1985, les activités des SOCOOPED se sont trouvées amoindries par celles de l'Office, si bien que le rôle de ces coopératives dans le commerce des céréales est très limité. Ainsi, appréhender les activités du circuit moderne revient ici à analyser les opérations de l'Office Céréalière.

Les activités de l'Office Céréalière peuvent être appréhendées à partir des opérations d'achat et de vente de la région. Pour l'approvisionnement, la politique de l'Office a toujours consisté à acheter la production locale au prix du marché pour constituer des stocks devant lui permettre d'accomplir sa mission. Depuis 1975, l'Office a mis sur pied dans sa zone d'action (voir partie 2 de la carte) 108 points de collecte répartis dans les quinze départements que comptent ces trois provinces. Hormis ce circuit, il effectue également ses achats par l'intermédiaire des chefs traditionnels (Lamido) et s'approvisionne aussi auprès des sociétés de développement, en mil et en sorgho. Jusqu'en 1985, les achats effectués ont représenté en moyenne 7,5% de la part de la production commercialisée. Pour la distribution, l'Office cède aux consommateurs (ruraux et urbains) les céréales achetées, à des prix jugés acceptables de manière à contrer la hausse des prix et la spéculation. Ainsi à travers ses 125 points de vente répartis sur les 3 provinces, l'office est en contact direct permanent avec le consommateur final de la région. Mais ce contact semble un peu rigide car l'unité de vente est le sac de 100 kg (exceptionnellement de 50 kg). Pendant la période

d'analyse retenue (1975-1985), ces ventes ont représenté en moyenne 6,5% de la production commercialisée et selon certaines estimations 1,8% des besoins de consommation des dites provinces (FAO, 1985).

Après cette présentation des structures du marché des céréales et des féculents, il est nécessaire dans une seconde partie de faire un bilan comparatif des différents opérateurs.

CONSTATS ET ANALYSE CRITIQUE

Dans cette partie, il est question de voir, à partir des résultats obtenus par les deux types d'intervenants (organismes publics et opérateurs sur le marché libre), ainsi que les moyens mis en œuvre par chacun d'eux, quels opérateurs semblent les plus performants et les plus adaptés au contexte socio-économique du pays, c'est-à-dire aux habitudes de consommation, mœurs et pouvoir d'achat des différentes couches de la population. Pour ce faire, l'analyse traitera d'abord du marché des féculents, ensuite de celui des céréales.

Sur le marché des féculents, la description des activités du circuit libre et de celles de la MIDEVIV montre que, pour l'approvisionnement de la ville, l'aire de collecte, hormis le département de Ntem, est la même. Ces deux circuits traitent les mêmes produits, d'où une concurrence acharnée entre MIDEVIV et agents du circuit libre pour l'achat des produits aux paysans. A ce niveau, on note un avantage relatif du circuit libre à cause de certaines contraintes rencontrées au niveau de la MIDEVIV. Ainsi, dans les centres de collecte de cet organisme, les achats se font souvent à un jour fixé d'avance ; le prix d'achat est aussi unilatéralement fixé par ladite société. Dans ce contexte la situation des deux circuits s'apparenterait sur le plan théorique à deux types de marché qui s'affrontent ; d'un côté la MIDEVIV tente d'agir comme s'il était en situation de monopole, de l'autre côté les agents du circuit libre agissent tantôt comme en situation de monopole bilatéral, tantôt comme en celle d'oligopole bilatéral. Dans le premier type de marché (monopole) aucune tractation n'est possible dans l'établissement d'un prix. Ce faisant le champ de manœuvre des cultivateurs est réduit. A cause de cette rigidité du marché, les paysans deviennent quelquefois très exigeants ; par exemple pour eux, les quantités stockées doivent être complètement prises en charges par la MIDEVIV, le problème de qualité ne devant pas se poser. De plus les retards des véhicules engendrent très souvent des dépréciations de stocks, et dès lors il devient difficile pour cette société de répondre à son objectif de limiter les nombreuses pertes à la production observées en milieu paysan.

Sur le second type de marché (monopole bilatéral ou oligopole bilatéral), le prix se détermine par un système de marchandage souvent long et quelquefois pénible. Mais ce marchandage est souvent très bénéfique pour les co-intervenants car chaque partie sait qu'en cas de non conclusion du contrat, elle s'expose à un risque de perte totale ; le producteur sait par exemple qu'il ne peut conserver le produit très longtemps ; or, il ne sait pas quand passera le prochain groupe d'intermédiaires. L'acheteur de son côté sait qu'il risque de rentrer « bredouille », supportant ainsi sans contre partie des frais de transport non négligeables. Dès lors chacun est poussé pour son propre

compte à renoncer à son avantage maximum. Le prix d'échange est alors déterminé par une « ligne de contrat » qui, ici, représente une courbe joignant les différents points de tangence des courbes d'isoprofits des co-intervenants.

Ainsi dans ce second type de marché, le champ de manœuvre des paysans est un peu plus large. Ils interviennent dans la détermination des quantités à offrir et des prix à pratiquer. Dès lors ces derniers auront tendance à se porter sur le marché libre et à éviter de vendre à la MIDEVIV.

Les remarques faites à propos de la collecte des produits peuvent également l'être pour les ventes en zone urbaine. A ce stade, la MIDEVIV veut agir comme si elle était en situation de monopole et fixer le prix de vente et la quantité du produit à livrer alors qu'une situation de concurrence pure et parfaite existe sur le marché libre au stade du détail. Il va sans dire que le marché libre est ici le plus avantageux pour le consommateur final. Il n'est donc pas surprenant que les paysans en milieu rural ou les ménages en zone urbaine se penchent plutôt vers le circuit libre de commercialisation.

Pour conquérir moins de 2% du marché des vivriers de Yaoundé, un examen du compte d'exploitation de la MIDEVIV, après dix ans de fonctionnement, montre une perte de plus de 415 millions de F CFA (T. Defo, 1987). Ainsi, dans le cas des tubercules et banane-plantains, on note un échec de l'organisme public d'intervention, face au dynamisme du secteur commercial libre. Qu'en est-il dans le cas des céréales ?

Sur le marché des céréales, la politique commerciale pratiquée par l'Office Céréalière est souvent bien loin de permettre la réalisation de ses objectifs. Il s'approvisionne auprès des paysans, tout comme le circuit privé, au prix du marché, donc sans prix minimum garanti. Dès lors, le producteur de céréales n'est nullement protégé par cet organisme ; par exemple, en pleine saison, l'offre sur le marché étant importante, on assiste à une baisse générale de prix qui entame le pouvoir d'achat des paysans. L'Office aurait dû jouer un rôle stabilisateur. Or ce n'est pas le cas puisque, malheureusement, cette structure achète tout au long de l'année au prix du marché. En outre, en cas d'insuffisance de l'offre, toute quantité achetée et/ou mise en stock par l'Office provoque une flambée de prix et dès lors on est bien loin de l'objectif de stabilisation des cours.

De plus, l'éparpillement des centres de collecte provoque de lourdes charges d'exploitation. La couverture de ces frais peut entraîner des prix de vente plus élevés que ceux du marché ; ce qui détériore le pouvoir d'achat des consommateurs. Enfin, si cet organisme arrive à suivre les prix du marché, ceci n'est possible que grâce à des subventions budgétaires.

La pratique de vente de l'Office s'apparente à celle de la MIDEVIV décrite plus haut (détermination de la quantité à livrer, fixation du prix). Un tel système de vente, nous l'avons noté, ne permet pas d'atteindre la majorité des consommateurs au pouvoir d'achat souvent très bas. Dès lors, la plupart des consommateurs seront toujours fidèles au marché libre parce que ne pouvant acheter qu'aux détaillants privés.

Ainsi, l'Office n'a jamais été à même de jouer le rôle régulateur recherché. L'objectif, très modeste, fixé au départ, d'une couverture de 10 à 15% de volume des transactions en céréales de la région, n'a jamais été atteint. Jusqu'en 1984-1985, la société n'a pu couvrir que 7,5% du volume des achats et 6% du volume des ventes ; or, cette faible part est très insuffisante pour réguler un marché dont le volume est évalué à plus de 115.000 t par an.

L'Office Céréalière n'a pu répondre qu'aux besoins de 1,8% de la population des trois provinces indiquées ; plus de 98% de ces besoins étant alors satisfaits par le circuit libre de commercialisation (FAO, 1985). Ainsi, cette structure moderne d'intervention n'a pas su créer, comme le secteur privé, un circuit de distribution dynamique et efficace, pratiquant la rotation continue des stocks et minimisant ses coûts d'intervention.

Comme la MIDEVIV, l'Office a connu une perte d'exploitation estimée, jusqu'en 1984, à plus de 209 millions de F CFA, soit une perte moyenne de plus de 26.000 F CFA par tonne de céréales traitée (d'après le rapport d'activité de l'Office Céréalière 1984-1985).

Pour les céréales comme pour les tubercules et les bananes, la performance du secteur privé reste de loin supérieure à celle des organismes d'intervention, qui se sont surtout illustrés par des charges d'exploitation élevées et par un bas niveau d'activité.

*
* *

Cet examen des performances des organismes publics a permis de déceler les limites de l'intervention de l'Etat dans une économie jeune où le secteur privé connaît un certain regain d'activité. Il se pose, dans ce contexte, un problème d'orientation des ressources productives en période de rareté. Dans la plupart des pays en développement, le capital productif est rare, du fait de la faiblesse de l'épargne interne ; dès lors, toute politique économique mise en place devrait tendre à éviter tout gaspillage de ressources. L'intervention de l'Etat devrait alors surtout viser des pôles prioritaires où le secteur privé n'est pas très dynamique.

Dans la production et la commercialisation des produits vivriers au Cameroun, le secteur privé est performant (l'offre nationale des produits vivriers découle à plus de 90% du secteur traditionnel) : il ne reste qu'à l'encadrer. Et c'est à ce niveau que l'action des pouvoirs publics peut

être déterminante, laissant la commercialisation au circuit libre, son rôle peut d'abord se cantonner à un encadrement des paysans, de manière à provoquer des mécanismes endogènes capables d'accroître le potentiel productif en milieu rural. Ce rôle peut ensuite consister à allouer une partie des ressources disponibles à la création et à l'entretien d'infrastructures de communications interprovinciales, pour qu'une augmentation de l'offre, dans une zone donnée, puisse avoir des répercussions sur le niveau de prix en zones urbaines.

Le Cameroun dispose d'une grande variété de zones écologiques. Les régions à déficit saisonnier (nord, est) peuvent être régulièrement ravitaillées par des régions à excédent (ouest, sud). Le circuit libre de commercialisation a été établi depuis 1970 (Dongmo, 1976) un courant d'échange inter-régional qui n'a pas progressé au rythme de la demande, à cause d'une infrastructure routière défectueuse (surtout l'axe sud-nord du pays), et de certaines entraves administratives au libre échange. Si ces contraintes étaient levées, le secteur de commercialisation connaîtrait une meilleure expansion.

Pour les régions menacées de pénurie périodique (provinces de l'Adamaoua, nord et extrême-nord), le système de grenier traditionnel devrait être encouragé. Les SOCOOPED de la zone peuvent être remplacés par de véritables organisations paysannes à tendance redistributrice, où la gestion et les décisions sont l'œuvre des ruraux eux-mêmes. A ce niveau, il s'agit de substituer l'initiative privée à celle des organismes publics. Ainsi les paysans pourront, en commercialisant leur récolte, assurer eux-mêmes leur sécurité alimentaire par des systèmes de stockage au niveau de chaque communauté. Regroupés au sein de ces organisations, ils peuvent être régulièrement crédibles vis-à-vis de tout organisme de financement.

Abréviations utilisées

SAP : Sociétés Artisanales de Prévoyance.
SOMUDER : Sociétés Mutuelles de Développement Rural.
SEMRY : Société de Modernisation de la Riziculture.
UNVDA : Upper Nun Valley Development Authority.
SODEBLE : Société de Développement du Blé.
SOCAPALM : Société de Développement de Palmeraies.
SOCOOPED : Société Coopératives d'Épargne et de Développement.
UCCAO : Union Centrale des Coopératives Agricoles de l'Ouest.

Références Bibliographiques

Programme de Coopération FAO/Cameroun (1985). — Mission d'une politique de sécurité alimentaire et de factibilité de stock de sécurité. FAO, Rome, 1985.

P. BARIS et J. ZASLAVKY (1984). — *Le marché des vivres dans les villes du Centre et du Sud du Cameroun*. SODECAO, Yaoundé, 1984.

Th. DEFO (1987). — La ville et son espace rural : le cas de Yaoundé. In *Revue des Sciences Economiques*, Université de Yaoundé, publiée par Economica, Tome 2-1, 1987, édition spéciale.

J.L. DONGMO (1976). — Production et commercialisation des den-

rées alimentaires à destination des villes, dans la province de l'Ouest du Cameroun. In *Recherches sur l'approvisionnement des villes*. Mémoire du Centre d'Etudes de Géographie Tropicale, CNRS, Paris 1976.

R.Y. KINIMO (1986). — Autosuffisance alimentaire en Côte d'Ivoire : paradoxe ou réalisme socio-économique. In *Economie Rurale*, n° 175, septembre-octobre 1986.

N'SANGOU AYOUNA (1977). — Secteur refuge et développement économique, In *Travaux de l'ISH*, Yaoundé, 1977.

LE MECANISME D'APPROVISIONNEMENT DES ORGANISMES PUBLICS ET DU MARCHÉ LIBRE EN PRODUITS VIVRIERS AU CAMEROUN

LEGENDE

① CENTRE - SUD



Zone de production des tubercules et de la banane-plantain.



Principaux centres de collecte des produits du marché libre



Centres de collecte des produits de la MIDEVIV

② NORD CAMEROUN



Zone d'intervention de l'Office Céréalière



Zone de culture privilégiée du maïs



Zone de culture privilégiée du mil et du sorgho



Principaux entrepôts de Céréales de l'Office Céréalière

③ PRINCIPAUX ITINERAIRES SUIVIS PAR LES AGENTS DU MARCHÉ LIBRE ET LES OFFICES DE COMMERCIALISATION

Itinéraire routier

Itinéraire ferroviaire



Principaux centres urbains

ECHELLE

