

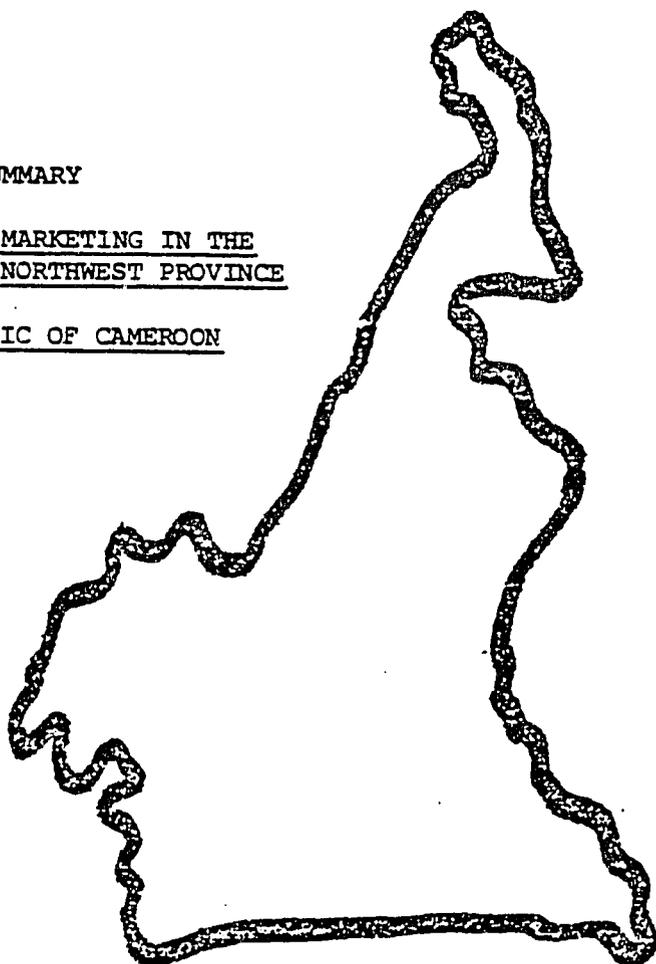
# USAID/CAMEROON

Office of Agricultural  
& Rural Development

EXECUTIVE SUMMARY

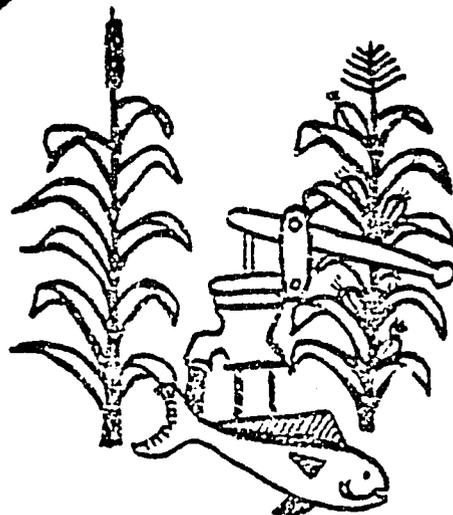
AGRICULTURAL MARKETING IN THE  
NORTHWEST PROVINCE

UNITED REPUBLIC OF CAMEROON



June 1980

AE70  
SCQ



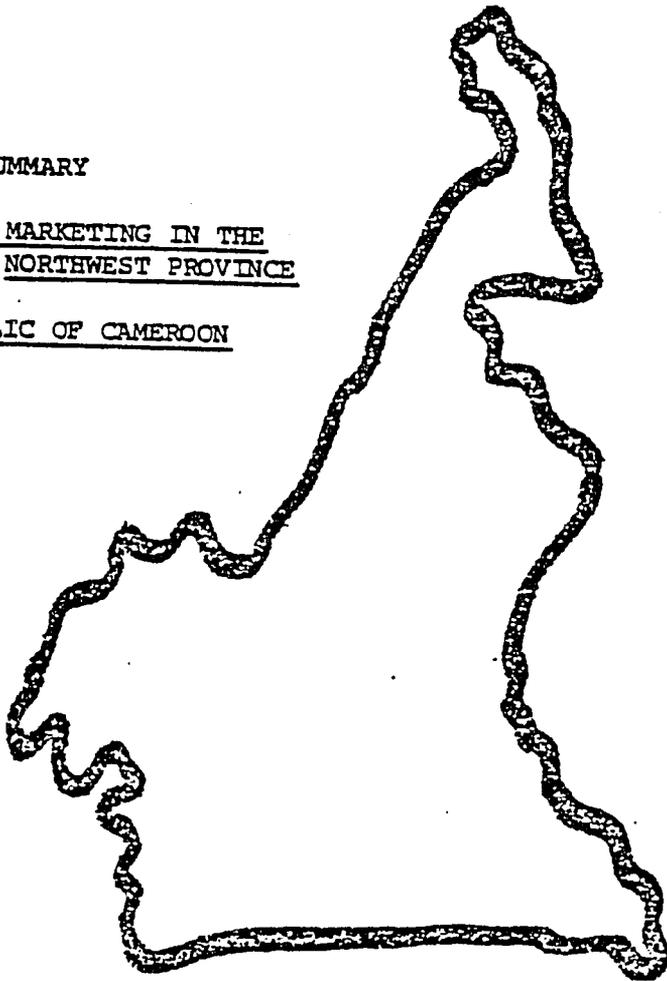
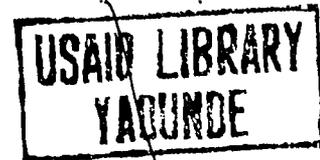
# USAID/CAMEROON

Office of Agricultural  
& Rural Development

EXECUTIVE SUMMARY

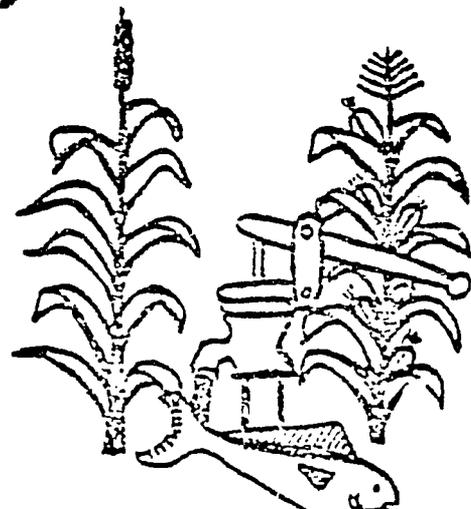
AGRICULTURAL MARKETING IN THE  
NORTHWEST PROVINCE

UNITED REPUBLIC OF CAMEROON



William E. Scott  
and  
Miriam G. Mahaffey

June 1980



A

## TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
Introduction	
Information de Base .....	1
Bref Aperçu Historique de l'Evolution Sociale de la Province.....	7
La Division du Travail .....	9
Production Agricole .....	17
Le Changement de Pa Propriété Foncière dans la Province du Nord-Ouest.....	23
Consommation et Demande.....	37
Structure de Marchés, Commercialisation des Produits Alimentaires.....	40
Commercialisation du Betail .....	48
Réseau Commercial et Organisation des Commerçants.....	52
Rendement des Marchés.....	59
Les Interventions sur les Marchés et le Role des Coopératives.....	67
Conclusion.....	75
Bibliographie	
Tables	

B

NORTHWEST PROVINCE

Divisions and Major Towns



Northwest  
Province  
in United  
Republic of  
Cameroon

United  
Republic of  
Cameroon in Africa

## INTRODUCTION

Ce résumé est destiné à mettre en exergue les principaux éléments du rapport de 530 pages intitulé "Agricultural Marketing in the Northwest Province, United Republic of Cameroon" (La commercialisation agricole dans la province du Nord-Ouest de la République Unie du Cameroun). Ce rapport a été rédigé principalement par William Scott, Brian Schwimmer, Miriam Goheen Mahaffey ainsi que par une équipe de la Michigan State University composée de John Holtzman, John Staatz et Michael Weber. Dean Mahon, Paul Nchoji Nkwi, Wilson Tafon et Margaret Agbaw ont également contribué à cette étude. Le projet était organisé et géré par le Dr John Van D. Lewis, représentant le Bureau du Développement Rural et de l'Administration du Développement, service du Soutien au Développement de l'Agence Américaine pour le Développement International (USAID), assisté de Richard Goldman et Eric Witt du Bureau USAID de Yaoundé et avec l'autorisation et l'appui du Département de Coopération et de la Mutualité du Ministère de l'Agriculture de la République Unie du Cameroun.

Nous nous sommes efforcés de présenter les données chiffrées les plus significatives de l'étude. Dans certains cas, les tableaux ont été révisés et mis à jour en fonction des données disponibles après la date de fin du projet, en décembre 1979. Nous avons également tenté de résumer les arguments les plus pertinents concernant les différentes stratégies et les problèmes de commercialisation, bien que, pour des raisons évidentes, nous ayons dû négliger certains détails. L'étude complète, disponible uniquement en anglais, devra être consultée pour de plus amples informations. Ce rapport reste essentiellement le travail collectif des chercheurs cités plus haut, et c'est pourquoi aucun chapitre n'est signé par un auteur particulier. La version française du rapport est due à George Simon et Elizabeth Mollard. Enfin, notre gratitude va tout particulièrement à tous ceux qui nous ont assisté tout au long de la préparation du présent résumé.

D

## INTRODUCTION

### Environnement géo-physique

Géographie et Climat - La Province du Nord-Ouest a une superficie de 1.730.000 hectares, soit 3,8% de la superficie totale de la République Unie du Cameroun. Cette province fait partie de la région écologique connue sous le nom de Western Highlands, une région agricole dans laquelle abondent les cultures tropicales et tempérées. L'altitude élevée et le climat relativement frais la protègent dans une large mesure de la tripanosomiase, propagée par la mouche tsé-tsé, et d'autres maladies du bétail, et par conséquent la région bénéficie d'un important potentiel pour le développement du bétail et du petit élevage.

La figure 1 (voir Annexe I pour les schémas, cartes et tableaux) donne une représentation schématique des principales composantes géographiques de la Province du Nord-Ouest. Cette région est essentiellement constituée d'un haut plateau de lave entouré de plaines et de vallées de moins en moins élevées et entrecoupées de sommets volcaniques. Les zones les moins élevées de la Province - la vallée de Mentchum dans l'ouest et la plaine de Donga le long de la frontière du Nigéria dans le nord - se situent à moins de 500 mètres. Les plateaux intermédiaires, y compris les plaines de Ndop et de Mbaw, ont une altitude de 1.000 à 1.300 m. alors que les hauts-plateaux aux environs de Bamenda et Kumbo (Banso) dominant à 1.400 à 1.700 m. Le point culminant de la Province du Nord-Ouest est le Mont Oku, à 3.008 m. au-dessus du niveau de la mer. Il faut remarquer que la Figure 1 ne donne qu'un aperçu général de la géographie de la région et que les plateaux sont souvent vallonnés, entrecoupés de montagnes aux pentes abruptes ou coupés de profondes vallées

La température et la pluviométrie varient beaucoup, principalement en fonction de l'altitude. Il tombe plus de 3.000 mm de pluie par an dans les régions de haute montagne, alors que dans les régions moins élevées la pluviométrie moyenne est de 1.000 à 2.500 mm par an. Les températures s'échelonnent entre des moyennes annuelles de 16,7 à 18,9 C° (62-66 F°) au maximum et 8,9 à 10,6 C° (48-51 F°) au minimum dans les régions élevées ; dans les régions les plus basses, la température varie entre 28,5 à 35,3 C° (83,8-95,5 F°) au maximum et 14,6 à 22,2 C° (58,3-72,0 F°) au minimum. Hawkins et Brunt, dans leur étude sur l'écologie du Cameroun Occidental (1965), identifient 10 zones climatiques dans la Province du Nord-Ouest allant de "froid, nuageux et brumeux" à "chaud, très humide et très pluvieux". Les saisons varient considérablement d'une zone à l'autre, mais généralement on constate une saison des pluies de 6 à 7 mois d'avril à octobre, une saison sèche et froide d'octobre à décembre et une saison sèche et chaude de janvier à mars.

Sols et utilisation des terres - L'utilisation des terres dans la Province du Nord-Ouest est étroitement liée à la qualité des sols. Champaud (1973) identifie trois types de sols : 1) ferrallitique, 2) hydromorphe, 3) faiblement développé. La terre de culture la plus fertile est la région aux sols humiques et ferrallitiques allant s'élargissant de Bamenda vers Nkambe et, au sud de Bamenda, vers Bafoussam. Une importante zone de terres moins fertiles aux sols typiquement ferrallitiques est située dans le centre et le nord de la province où est localisée la plupart des pâturages. Les plaines de Ndop et Mbaw ont des sols hydromorphes à fertilité variable avec une faible capacité de drainage dans certaines régions occasionnant des inondations saisonnières. Les sols faiblement développés des régions de Wum et du Mont Oku sont assez fertiles quoique leur capacité de retenir l'eau soit assez faible.

On estime que l'utilisation des terres de la Province du Nord-Ouest est répartie de la façon suivante : (voir Figure 1a pour la carte de l'utilisation des terres)

terres cultivées	10,6%
terres à cultures développées	11,0%
réserves forestières	7,0%
pâturages	59,1%
autres	12,3%

La différence entre les terres cultivées et les terres à cultures développées réside dans l'intensité des cultures, certaines terres restant en jachère. On constate que, à cause d'une pénurie croissante de terres, la jachère dure moins longtemps et, en conséquence, la fertilité de la terre diminue. L'autre problème rencontré dans le domaine de l'utilisation des terres est la concurrence entre les agriculteurs et les éleveurs. Par exemple, le développement de la culture irriguée du riz dans les plaines de Ndop et de Mbaw a diminué la quantité de pâturages disponibles en saison sèche pour les troupeaux Foulbé en provenance de leurs pâturages de saison humide dans les collines.

### Environnement humain

Population - La Province du Nord-Ouest, avec une population de plus d'un million d'habitants est une des régions les plus densément peuplées du pays avec une moyenne de 53 habitants au km<sup>2</sup>. Quelque 85% de la population du Nord-Ouest réside en zone rurale alors que la moyenne nationale est de 72%. Comme il apparaît au Tableau 1, la distribution de la population varie considérablement au sein de la province avec une concentration maximum dans le Département de Mezam (104 hab/km<sup>2</sup>) et une densité minimum dans le Département de Mentchum (30,2 hab/km<sup>2</sup>). En général, les zones les plus densément peuplées de la province sont les régions agricoles les plus fertiles qui bénéficient de surcroît de la meilleure infrastructure de transport et de communication. Ainsi, le Tableau 2 montre que le Département de Mezam avec le réseau routier le plus développé et les meilleurs sols, a le plus grand nombre de fermes, la population résidant dans les fermes la plus importante, le plus grand nombre de travailleurs agricoles et la plus grande surface de terre cultivée. La taille moyenne des exploitations agricoles de la province est de 1,22 hectares bien que cette moyenne varie de 0,7 hectares à Momo à 1,5 hectares à Mentchum.

La répartition de la taille des fermes dans le Nord-Ouest est donnée dans le Tableau 3. La taille des fermes varie considérablement, on note 26% de fermes de moins de 0,5 ha et 53% de moins de 1,0 ha alors que 10,5% des exploitations ont plus de 2,5 ha, ces dernières représentant quelque 32% de la surface cultivée totale. On distingue trois catégories d'exploitations, d'une part environ 10% des fermes sont engagées spécifiquement dans la production commerciale, d'autre part, environ 36% ont une production destinée à la fois à la commercialisation et à l'auto-subsistance, enfin, une majorité produit principalement pour l'auto-consommation, le surplus étant éventuellement destiné aux marchés. Néanmoins la province est moins engagée dans la production commerciale que le pays dans son ensemble (voir Tableau 4).

Emploi - Les statistiques de l'emploi extraites du Recensement de la Population de 1976 donnent une population active de 312.000 personnes soit 44% de la population de la province âgée de plus de 6 ans. Dans le Nord-Ouest, le taux de chômage est de 10,4% alors que la moyenne nationale est de 6,1% (12,2% dans les zones urbaines et 4,3% dans les zones rurales) Comme il apparaît dans le Tableau 5, la majorité de la population active (57,7%) est employée dans l'agriculture. Le reste de la population active se répartit principalement entre les travailleurs manuels et les chauffeurs d'une part, et les personnes employées dans le secteur commercial, d'autre part. Ces données tendent à sous-estimer le nombre de personnes occupées dans le commerce agricole parmi lesquelles on compte beaucoup de commerçants à temps partiel indépendants. De plus, un nombre important de personnes, principalement des femmes, s'adonnent à des activités à temps partiel rémunérées sur des exploitations autres que les leurs. Les jeunes gens qui ont quitté leur village peuvent devenir commerçants à temps partiel ou salariés agricoles ou encore aller travailler dans les grandes plantations des Provinces du Sud-Ouest et du Littoral pour lesquelles le Nord-Ouest est l'un des principaux fournisseurs de main d'oeuvre. Ces occupations occasionnelles et à temps partiel ne figurent pas dans les données du Tableau 5.

Revenu - Selon les quelques estimations disponibles concernant les revenus, la moyenne du revenu annuel par tête dans le Nord-Ouest varie entre 15.000 et 20.000 FCFA alors que la moyenne nationale s'établissait à 101.542 FCFA en 1977. Ce dernier chiffre peut, néanmoins, paraître quelque peu élevé. Quoique le revenu par tête au niveau national, en FCFA courant, a connu un taux de croissance annuel moyen de 12,1% entre 1970 et 1977, le revenu par tête réel, en FCFA constant, qui était en 1977 de 49.737 FCFA a crû à un taux annuel de 1,2%. De toute façon, nous pouvons supposer que le revenu par tête dans le Nord-Ouest est inférieur à la moyenne nationale. Il est encore plus difficile d'obtenir des informations fiables concernant la distribution des revenus. Toutefois, étant donné le nombre de fermes dont la taille est inférieure à la moyenne de la province (au moins 53,3%) et celles dont la taille est largement supérieure à la moyenne, il semble que les revenus dans le Nord-Ouest soient distribués d'une manière relativement inégale.

## Transports et communications

Le système de communications routières est constitué de deux artères principales. La première, la Ring Road, longue de 368 km, est la principale route d'accès de la province. Recouverte de latérite et relativement bien entretenue, la Ring Road est la principale route d'évacuation des produits agricoles. La seconde, reliant Bamenda et Bafoussam, récemment goudronnée, est la plus importante voie de communication avec l'extérieur. Parmi les autres routes de dégagement de la province, on retiendra une route en assez mauvais état de Widekum à Mamfé dans la Province du Sud-Ouest ainsi que la route reliant Jakiri à Fouban dans la Province de l'Ouest. Un certain nombre de voies secondaires complètent l'infrastructure routière.

La plupart des routes deviennent à peu près impraticables durant la saison des pluies et sont accessibles uniquement aux véhicules à quatre roues motrices. A certains endroits, particulièrement dans les plaines, les routes demeurent inondées pendant de longues périodes. Là où les pentes sont raides, l'accumulation des eaux sur les routes et l'érosion qu'elles provoquent à cause du mauvais écoulement sont la principale cause de dégradation des voies de communication. L'insuffisance de l'entretien, le manque d'études préalables à la construction et la mauvaise qualité de celle-ci expliquent le mauvais état de l'infrastructure routière en général. La mise sur pied d'un système de barrières de pluies où les camions sont obligés de s'arrêter durant 4 heures après la dernière pluie contribue à limiter la détérioration des routes pendant la saison des pluies. Néanmoins ce système accroît encore le coût, pourtant déjà très élevé, des transports dans la province.

Le transport des produits agricoles est assuré soit par des coopératives, soit par des particuliers. Ceux-ci sont organisés en un syndicat appuyé par le gouvernement. Les syndicats soumettent les tarifs et réglementations au gouvernement pour approbation. Les transporteurs pratiquent souvent des tarifs supérieurs aux tarifs officiels en particulier pendant la saison des pluies ainsi que lorsqu'il y a pénurie de véhicules, ce qui, d'après les représentants du syndicat des transporteurs, arrive le plus fréquemment entre les mois de juin et d'août, et pendant la période où le café est exporté de la province en saison sèche. Le coût élevé du transport s'explique par l'utilisation intensive des véhicules, les pénuries occasionnelles de carburant et le taux élevé d'accidents sur les routes souvent raides et glissantes. En 1979, 35 camions privés de 12 tonnes étaient déclarés auprès du syndicat des transporteurs et 17 camions de 7 et 12 tonnes auprès des coopératives de la province. De nombreux véhicules tout-terrain privés assurent également le transport des produits sur les petites routes.

Les prix officiels de base pour le transport des produits de Bamenda à Douala est de 5 à 8 FCFA/kg et de Bafoussam vers Douala de 3 à 5 FCFA/kg. Lorsque ces biens proviennent d'autres endroits que Bamenda, le prix du transport vers Douala peut aisément être doublé. Ainsi, pendant la saison sèche de 1979, le prix du transport de Nkambe à Bamenda s'élevait à 7,50 FCFA/kg. Au départ d'autres localités les tarifs étaient les suivants:

Banso :	5,00 FCFA/kg
Wum :	4,20 FCFA/kg
Ndop :	3,30 FCFA/kg
Bali et Mbengwi:	1,60 FCFA/kg

Le coût réel du transport peut être considérablement plus élevé suivant l'état des routes et la disponibilité des véhicules.

Le réseau de télécommunications entre le Nord-Ouest et le reste du Cameroun est assez peu développé. Il n'est guère aisé de contacter Douala ou Yaoundé et également difficile d'avoir des liaisons téléphoniques dans la province au départ de Bamenda. Le réseau téléphonique entre Bafoussam et les autres centres urbains est nettement meilleur grâce à une meilleure infrastructure dans les régions francophones du Cameroun.

### Administration

Les villages de la Province du Nord-Ouest sont regroupés en 40 unités correspondant au conseil régional, la subdivision administrative la plus élémentaire. Dans certains cas, tels à Banso, Kom et Bali, ces unités correspondent aux groupes politiques traditionnels mais la plupart émanent des districts traditionnels établis par les Anglais. Ces conseils régionaux sont regroupés en arrondissements qui, groupés deux par deux, forment les 5 départements de la province.

L'administration est fortement centralisée. Des fonctionnaires dépendant du gouvernement central sont responsables de l'administration au niveau provincial, départemental et local. Le gouverneur, en tant que principal représentant du gouvernement dans la province, est chargé de coordonner le travail de toutes les agences du gouvernement. Les services techniques, l'administration quotidienne et les opérations sur le terrain dépendent directement du ministère de tutelle. Les conseils régionaux sont élus mais un contrôle de fait est assuré par les autorités du gouvernement.

Quoique les marchés dépendent des communautés villageoises, l'administration en est assurée par les conseils régionaux qui, les jours de marché, perçoivent les taxes et les droits d'utilisation des emplacements avec ou sans possibilité de stockage. De plus, des particuliers mettent également en location des étalages qu'ils ont construits. Le gouvernement

provincial perçoit des taxes provenant des patentes imposées aux commerçants permanents. Les marchés à bestiaux sont gérés par des délégués du conseil régional et du Ministère de l'Elevage et des Industries Animales.

### Conclusions

Plusieurs conclusions peuvent être tirées de cette brève introduction concernant l'environnement physique et humain dans la Province du Nord-Ouest. La haute altitude et le terrain montagneux ont été à la fois un frein et un stimulant au développement régional. D'une part, ces facteurs ont rendu les transports et les communications extrêmement difficiles. La province est ainsi, à différents égards, restée isolée du reste du Cameroun à cause de facteurs géographiques et historiques. D'autre part, la région a un climat sain et une production agricole diversifiée. Les différentes zones climatiques permettent des productions spécialisées depuis l'huile de palme et les tubercules en région de basse altitude jusqu'au café, haricots, pommes de terre et légumes dans les zones de haute altitude. Les conditions écologiques et cette production spécialisée ont fourni les bases d'un commerce interne à la province ainsi que d'une distribution inégale des richesses entre districts et individus. La nature hiérarchisée des structures politiques et sociales traditionnelles, favorisée par la relative isolation de la région, a encouragé un accès inégal à la richesse alors que simultanément elle assurait la satisfaction des besoins élémentaires de tous les membres de la société. Pour comprendre la dynamique du développement de la région aujourd'hui, il est important de se représenter la Province du Nord-Ouest non pas comme une société homogène, mais bien comme une société dont les secteurs, aussi bien ruraux que urbains, sont stratifiés et différenciés.

BREF APERCU HISTORIQUE DE L'EVOLUTION SOCIALE DE LA PROVINCE

Il est difficile d'aborder la "Province du Nord-Ouest" comme si il s'agissait d'une région dont la population est homogène et qui a connu une évolution uniforme. Il y a néanmoins, de par la province, des similitudes dans l'évolution des coutumes sociales et de l'organisation économique et politique, similitudes que l'on retrouve encore d'une manière ou d'une autre à l'heure actuelle.

La Province du Nord-Ouest est entourée d'une région communément appelée "Bamenda Grassfields". Grassfields est le nom donné aux régions élevées du Cameroun occidental qui s'étendent juste au nord de la forêt tropicale entre 5 et 7 degrés au nord de l'Equateur, entre la rivière Cross au sud, la rivière Katsana Ala au nord et la rivière Mbam à l'est (Warnier, 1975). Les différences écologiques et la forte densité de population expliquent le commerce entre zones complémentaires qui existait déjà avant la colonisation européenne. Les principaux groupes ethniques de la région sont les Tikar, les Widikum, les Mbembe, les Bali et les Aghem. Les Tikar, le groupe le plus nombreux, ont exercé une influence culturelle dominante. D'après leurs propres traditions, les premiers Tikar ont émigré vers les Grassfields il y a quelques 300 ans en provenance de la région nord-est qui fait maintenant partie du Cameroun francophone. Ils provenaient originellement de Tabati, Banyo, Kimi, Ndobo et Rifum (actuellement Bankim) (Eyongetah et Brain, 1974). De plus, on trouve quelques 40.000 éleveurs Foulbé dans la province. Ils sont divisés en deux groupes, les Bororos qui arrivèrent au début de ce siècle et les Akous qui sont des nouveaux arrivants puisqu'ils n'ont immigré dans la province que durant les années 50 en provenance des régions de savane chaude et sèche du nord Nigéria. A l'exception des éleveurs Foulbé, toutes les populations du Grassfield étaient organisés en chefferies de différente importance; presque partout les chefferies étaient transmises de manière héréditaire et le chef était un symbole sacré pour son peuple. Les chefferies du Grassfield varient en taille et en complexité, allant des petites chefferies villageoise de Widikum jusqu'aux états expansionistes de Nso et de Bafut dont la population fut estimée à quelques 20.000 à 25.000 personnes par les colonisateurs allemands (Chilver, 1962). Ces chefferies étaient reliées entre elles par un système complexe de relais de commerce pour les produits de subsistance, entrecroisé d'un système commercial à longue distance par lequel les esclaves étaient échangés contre des biens européens par l'intermédiaire des chefs Bamiléké au sud et d'autres populations de la région de la rivière Cross au sud-ouest (Rowlands, 1978).

Il y avait de nombreuses sociétés secrètes masculines dans les chefferies. La répartition du pouvoir entre ces sociétés, chefs, lignages et chefs de quartier variait d'une chefferie à l'autre. A de rares exceptions près, les populations de la région étaient patrilinéaires et chaque chefferie combinait les principes de la descendance et de la résidence en un modèle complexe d'organisation sociale (Warnier, 1979). L'unité de base de ces chefferies était le quartier composé du chef, de ses femmes, de ses fils adultes, des enfants et des autres personnes à charge. Le prestige et le pouvoir de tout

homme était intimement lié au nombre de personnes qu'il abritait dans son quartier ainsi qu'à son appartenance et à son rang dans les différentes sociétés secrètes masculines. La terre était héritée de manière individuelle et communautaire, le chef du village, ou Fon, assurait la cohérence des propriétés alors qu'un contrôle de fait était exercé à différents niveaux par les chefs de famille et de lignage.

Les chefferies du Grassfield étaient liées entre elles par un système sophistiqué d'alliances politiques et matrimoniales, d'accords commerciaux et d'échanges de différents objets symboliques et de dons royaux. Il existait dans cette région d'importantes spécialisations économiques locales et dès lors un commerce régional. Les richesses accumulées grâce à ce commerce local assurait l'expansion des ménages et était la principale condition d'accès au commerce privilégié des esclaves et des produits européens (Rowlands, 1978).

L'ivoire jouissait d'un prestige royal et commercial; les chasses annuelles étaient menées au nom du chef ou Fon. A la différence de l'ivoire et des esclaves dont le commerce était l'apanage des chefs et des notables, le kola, produit en grande quantités, était commercialisé par une large majorité de la population masculine. Ce commerce contribuait à enrichir les chefs de famille ou de lignage qui contrôlaient les récoltes.

Dans toutes les chefferies, la production pour la consommation et l'échange faisait partie des activités économiques de chaque quartier. Une stricte division du travail par sexe rendait les hommes responsables de la production artisanale, de la chasse et des activités militaires, alors que les femmes s'occupaient de l'agriculture, des activités domestiques et de la production de quelques biens artisanaux principalement destinés à l'usage du ménage.

La Division du Travail dans l'Economie de Subsistance

Une grande partie du territoire du Sud de Sahara en Afrique a été originairement le domaine de l'agriculture féminine et, elle l'est encore de nos jours. La région de Bamenda nous donne l'exemple, par excellence, d'un système productif de l'agriculture féminine où les femmes sont les seules membres actifs dans la production agricole. Suivant la division traditionnelle du travail, la plus essentielle--et souvent la seule--participation de l'homme à la culture vivrière était celle d'exécuter les tâches laborieuses telles que le défrichement des terres un travail qui demande, en principe, deux semaines dans l'année. Les autres tâches sont réservées à la femme. Elle doit cultiver, planter, sarcler et récolter. Ces travaux doivent être exécutés, dans l'ensemble, toute l'année et exigent aussi une attention quotidienne; d'autres en plus qu'ils sont fatiguants et, pour la plupart, ardues surtout quand on considère le niveau de technologie disponible. La houe, un outil indispensable au serclage et au morcellement de la terre rude est pesante et difficile à manipuler. A travers la Province, les femmes collaboraient entre elles pour cultiver la terre, particulièrement aux moments où la main-d'oeuvre supplémentaire devenait une nécessité aux contraintes laborieuses.

Phillis Kaberry (1952) a estimé que la plupart des femmes destinent 60% de leurs temps au champ, travaillant souvent 12 heures par jour.<sup>1</sup> Outre le travail agricole, les femmes étaient toujours, et elles le sont encore, responsables de tous les travaux domestiques.

Les activités productives des hommes variaient selon l'âge et le rang social. Etant donné qu'ils n'entreprenaient une besogne quelconque que pour quelques heures, il était difficile d'obtenir des données précises sur leur nombre d'heures de travail. Les métiers exercés par les hommes étaient surtout le commerce, la couture, la maçonnerie, la menuiserie et celui de forgeron. En outre, la plupart des hommes s'engageaient dans une variété de travaux afin de compléter leurs salaires. Ils s'occupaient de l'extraction et de la vente du vin de raffia, et entretenaient les arbres fruitiers--kola, bananes, plaintains--qui faisaient partie du commerce d'échanges. Les hommes ramassaient le bois pour le feu, ainsi que le chaume et aidaient quelques fois à la construction des maisons.

Au sein de cette économie de subsistance, la responsabilité majeure de la ~~ferme~~ femme était de cultiver la terre et d'approvisionner

---

<sup>1</sup> Kaberry, P., Women of the Grassfields, Her Majesty's Royal Stationary Shop, 1952.

sa maison des aliments nécessaires. La cultivation était considérée comme une activité féminine dans laquelle l'homme ne se sentait pas assez compétent pour y intervenir. Dans certains lieux, il y avait un préjugé vis-à-vis la femme qui vendait au marché ou celle qui manipulait une large somme d'argent, soi-disant un commerce. Si on peut parler de commerce, car les femmes n'entretenaient qu'une minime quantité de cultures vivrières, de la bière, et des objets divers tels que paniers, marmites fabriqués par elles-mêmes. Le but du commerce était de se procurer quelque argent pour pourvoir aux besoins du ménage, et non pour acquérir un capital.

On confiait à la femme la tâche et la responsabilité de pourvoir aux besoins du ménage et sa vie était centrée sur celle-ci. Quoique son travail soit rude, le fait de cultiver la terre donnait à la femme un rang considérable dans la communauté auquel étaient liés le respect, la dignité et l'indépendance économique.

#### Division du Travail dans l'Economie Monétaire

L'intégration de Camérout à l'économie mondiale a créé le travail salarié, la production commerciale, sa participation croissante à une économie monétaire et l'accroissement de la bureaucratie gouvernementale. Tous les lieux "publiques" ont un surcroît de personnel masculin. Les anciennes modes de relations sociales, qui gardaient encore du moins quelques traces de la production traditionnelle disparaissaient lentement, se transformaient et tombaient en désuétude tout en perdant une bonne partie de leurs histoires qui représentaient l'intégralité du travail social de la communauté.

Au sein de l'économie de subsistance, la famille était l'unité de base de la production économique--non pas le "travail salarié" de l'homme--mais plutôt le ménage. Quoiqu'il y avait une division acharnée du travail selon le sexe et l'âge, il n'y avait de division aigüe entre la famille et le monde de la production économique. La notion du moi chez la femme conçue à "l'extérieur" de la société était limitée par le fait que cette société n'était composée que d'unités familiales. La nécessité du travail salarié ajoutée à celle d'avoir un revenu afin de satisfaire les demandes d'impôts croissants et les frais scolaires obligeaient l'homme à participer aux modes de travail non traditionnel, ce qui l'oblige souvent de quitter la campagne. Il existe de nos jours une forte quantité d'hommes entre 18 et 30 ans qui contribuent à l'exode rural et provincial vers les villes de la Province. Plusieurs d'entre eux sollicitent un emploi sur les plantations du Province du Sud-Ouest ou en Nigéria. Ceci ajoute un fardeau aux charges de la femme, qui en plus

de travailler des heures supplémentaires à la culture commerciale de son mari, doit s'occuper de la culture vivrière; en outre, il y a plusieurs femmes qui sont chargées d'envoyer des provisions aux hommes employés en ville.

Les hommes disposent leurs temps de travail aux activités commerciales et ne s'adonnent aux activités domestiques qu'en cas d'urgence familiale, par exemple; en cas de maladie ou d'absence de la femme lorsque celle-ci va au champ en dehors du village. Les hommes participent beaucoup plus aux activités agricoles depuis l'introduction de la production commerciale-- en particulier, celle du riz et du café.<sup>1</sup> Cependant l'homme ne se servira pas de la houe, réservée aux femmes, et alors il ne lui est pas permis de sarcler, planter ou défricher pour la culture vivrière. D'un autre côté, les femmes ont toujours été "admises" au travail de l'homme. Actuellement, les femmes emploient la machette et aident leurs maris à défricher les terres destinées à la culture. Elles travaillent aussi aux champs de café et de riz. Etant donné que la technologie disponible aux femmes ne subisse aucune amélioration, et, que les enfants--qui étaient à l'origine une source de main-d'oeuvre importante dans l'économie familiale--sont à l'école pour une bonne partie de l'année, le travail de la femme a considérablement augmenté ainsi que l'exigence sur son revenu pour l'achat des commodités du ménage telles que huile, sel, savon, sucre, et tissu indispensables de nos jours à la mode de vie de campagne. Quoiqu'il en soit le travail de la femme ait subi un accroissement, il faut dire que dans le contexte de l'économie monétaire, le sens économique du travail fait par les femmes est devenu analogue au travail de maison faite par les femmes des pays industrialisés.

Dans certaines régions--surtout aux environs de Bamenda-- on trouve beaucoup plus d'hommes dans la culture vivrière à cause de la hausse de prix des produits agricoles dans toute la Province. Un autre fait contribuable à la participation croissante de l'homme à la culture vivrière est lié au taux élevé de la migration rurale qui résulte d'un manque de travailleurs en plusieurs endroits. De jeunes hommes et un nombre croissant de jeunes femmes quittent la campagne pour les villes urbaines de la région afin de trouver un emploi en dehors du secteur agricole, à savoir que le travail agricole représente pour eux une source de soutien à cause du peu de

---

<sup>1</sup> Quelques hommes vont dans la région du Nord-Ouest pour travailler dans l'agriculture, surtout quand il s'agit de grands projets agricoles comme ceux de la Plaine de Ndop. Ces hommes viennent surtout du côté de Bamun et de Tikar dans la Province de l'Ouest, et, y reçoivent une rémunération de 250 à 300 fr CFA par jour. Certains travaux sont payés à la pièce, donc, il est difficile de déterminer la moyenne du salaire agricole annuel ou de saison.

revenus et les problèmes d'argent qui en résultent.<sup>1</sup> D'autres en plus, il y a de ces jeunes hommes qui ne reçoivent que le logement et les repas comme rémunération pour le travail agricole, surtout quand il s'agit de parentés ou de liens familiaux. Outre le travail agricole qui donne aux femmes un accès à des revenus minimes, elles sont réduites, en grand nombre, de prendre un travail venant de l'extérieur. Quoiqu'il y ait beaucoup plus d'hommes qui s'engagent dans le travail agricole, une grande partie de ce travail est encore exécutée par les femmes.

D'après Simon (1978), une femme ordinaire de la Province du Nord-Ouest se livre à peu près 50 jours par an au travail du ménage, et 170 jours au champ; soit 160 jours pour cultiver son champ personnel, soit 10 jours pour aider son mari. Aucun renseignement dans l'étude mentionnée sur le nombre d'heures dont ressort un jour. Plusieurs obligations économiques telles que le paiement des frais scolaires, et même le paiement des impôts, traditionnellement réservées aux hommes sont actuellement assumées par les femmes. En moyenne, la proportion de produits cultivés par la femme destinée à la consommation est de 85%, et le reste de 15% est vendu contre argent comptant.

Le taux de la polygamie est relativement élevé pour la Province. D'après les données, 26.910 hommes à la campagne ont plus qu'une seule femme, ce qui impose une exigence sur le revenu de la femme étant donné que l'homme doit partager le sien entre un plus grand nombre de femmes et d'enfants.

D'après notre étude, nous avons observé que les femmes travaillent dans les champs quatre à six jours par semaine, et encore, tout dépend de quel jour de la semaine est considéré comme le "dimanche de campagne", et si le dimanche même est considéré comme un jour de repos. Après avoir vécu pendant un an dans les contrées de Kumbo et de Nseh de la Division Bui, les observations suggèrent qu'ordinairement la femme commence à préparer les repas et l'eau de toilette de la famille dès six heures du matin. Elle prépare en même temps le petit déjeuner et le repas du midi, part à huit heures à son champ pour ne retourner qu'à dix-huit heures ou plus tard suivant les saisons. Elle lui reste encore deux ou trois heures de travail à faire tel que la préparation du repas du soir et la toilette des enfants. La durée du travail journalier varie suivant les saisons, mais la moyenne est de cinq jours de dix à quinze heures de travail dans l'année. Au total, environ soixante heures de travail par semaine dont 1/3 est voué aux besognes du ménage, ce qui est une tâche quotidienne, et 2/3 au travail du champ. Il est à signaler que la participation de la femme au travail agricole collectif, ou en groupe, devient

---

<sup>1</sup> Plusieurs cultivateurs ne peuvent pas se permettre de payer les travailleurs qu'après la récolte et la vente de la culture.

de plus en plus étendue, peut-être à cause du fait que le temps et le revenu de celles-ci sont de plus en plus restraints. De fait, toutes les femmes interviewées participent au travail agricole en groupe

La durée du travail des hommes était plus difficile à calculer du fait que cela varie suivant l'être en question. D'après Simon (1978) il existe une variation entre moins de 100 jusqu'à 200 jours par an. La durée de travail d'un homme au champ dépend de ses activités extérieures, la dimension de son champ de café, et l'emploi ou non de la main-d'oeuvre extérieure. Suivant notre enquête, nous pouvons conclure que qu'a peu près la moitié des hommes ont recours à la main-d'oeuvre extérieure pour la culture du café et du riz. Cependant, la main-d'oeuvre supplémentaire est rarement employée pour le travail traditionnel de la femme. Il y a des cas où les femmes ont recours à la main-d'oeuvre extérieure tels que dans les cas de maladie, ou dans les cas où le mari exerce un métier salarié.

L'histoire démontre que les femmes ont toujours travaillé beaucoup plus d'heures que les hommes, et ceci encore jusqu'à nos jours. Cependant, les hommes ont toujours eu beaucoup plus de contrôle dans le domaine de la production. L'homme peut mobiliser le travail de la femme afin que celle-ci travaille à son champ, l'inverse est rarement vrai. En ce qui concerne le travail agricole, les femmes reçoivent l'aide de leurs enfants ou l'aide mutuel du groupe.

Quoique les femmes aient le droit d'usufruit, selon la coutume l'homme seul détient les droits de propriété. Ceci s'explique quand on remarque la différence actuelle qui existe entre les droits permanents sur les terrains de café ou d'arbres fruitiers qui sont les propriétés de l'homme, et l'absence de ces droits sur les terrains réservés à la culture vivrière consacrée à la femme. La fertilité même du terrain dépend d'ordinaire de rites exécutés par les hommes. Ces rites ont une grande importance, même de nos jours, et souvent les femmes doivent attendre la permission du chef de famille avant de récolter leurs champs.

La production des produits alimentaires est avant tout une activité subsistante, et les prix élevés y sont pour beaucoup. Au cours des sept dernières années, le taux annuel de croissance du coût général a été, en moyenne, de 11,6%, tandis que celui de l'alimentation a été de 12,7%. Cependant, l'accroissement du prix de café a été, en moyenne, de 8,4%. Le café, culture monétaire, est une source majeure du salaire agricole au Nord. La capacité de la famille rurale de produire des propres produits alimentaires est devenu indispensable.

### Emploi de L'homme et de la Femme et Contribution aux Dépenses du Ménage

Instruction. En milieu rural il n'y a pas longtemps que l'instruction des femmes n'avait aucune importance, et, était considéré comme un détriment. Cette idée a réellement changé à travers les années, et la discordance entre garçons et filles agés de six à quatorze ans inscrits à l'école dans la Province du Nord-Ouest n'existe presque plus. Le pourcentage d'enfants de six à quatorze ans inscrits dans les écoles de Province est relativement bas comparé au standard national: soit 58,5% comparé qu pourcentage national de 64,8%, en moyenne; un pourcentage qui place les écoles de la Province du Nord-Ouest au deuxième rang comparativement à la Province du Nord. Au Nord-Ouest, parmi les 58,5% d'enfants inscrits à l'école, le pourcentage de garçons est de 64,4%, et pour les filles 52,1%. Tandis que beaucoup de parents envoient leurs filles à l'école ils considèrent l'instruction d'une fille comme un investissement qui paiera lors du mariage. Le nombre croissant de filles inscrites à l'école est tout de même un pas vers la bonne marche

Selon les données publiées dans le cens de 1976, la discordance apparaît après les études primaires. Pour la population du Nord-Ouest 5,2% des enfants âgés de quinze ou plus ont fait des études secondaires dont 3,7% de garçons, et 1,5% de filles. Il n'y a que 0,3% de la population féminine âgée de quinze ou plus qui ont eu une instruction supérieure comparé à 1,2% pour la population masculine. Le pourcentage de la population de Province inscrit dans les écoles supérieures est au-dessous de la moyenne nationale de 8,5%. Exceptées les Provinces de l'Est et du Nord qui ont eu un pourcentage encore plus bas. Cependant, l'accroissement des inscriptions de l'école primaire ajouté au désir de suivre des cours secondaires exprimé par une grande majorité de filles indiquent que l'instruction des femmes continuera à croître dans la Province.

Emploi. Le Tableau démontre que les hommes sont employés dans la majorité des travaux professionnels et salariés. La huitième catégorie "cherchant pour la première fois" avec 34% de femmes, démontre le désir qu'expriment les jeunes femmes interviewées de rentrer dans une profession avant le mariage et de continuer après dans un travail salarié. Les femmes qui se livrent à un travail salarié continuent à travailler dans les champs, souvent elles y travaillent tard dans l'après-midi ou pendant les fins de semaine, pour ce fait, elles embauchent souvent la main-d'oeuvre extérieure.

Dans la sixième catégorie, le nombre de femmes classifié sous la rubrique "culture, pêche et chasse" sont toutes des cultivatrices. Il n'y a que 7% qui exerce le métier de chauffeurs ou un métier en dehors de l'agriculture.

Les obligations domestiques et économiques de la femme, qui l'exigent à produire et à préparer les aliments du ménage, lui laissent peu de temps pour augmenter ses activités économiques. Tandis que la plupart des femmes s'adonnent à la production agricole, il n'y a que quelques unes qui vendent plus de 10 à 15% de leurs produits. En ce qui concerne la petite commerce, les femmes s'y engagent mais les profits sont minimes. Donc, on peut dire qu'elles s'y engagent pour acquérir un certain maintien. Les kiosques que l'on trouve aux marchés ruraux sont dirigés par les hommes, ils sont souvent les habitants du lieu qui voyagent à kumbo ou à Bamenda chaque mois pour acheter ou marchander, ou ils sont les habitants de Kumbo ou Bamenda qui font le tour des marchés ruraux. A l'extérieur de la région de Bamenda, très peu de femmes jouent le rôle d'intermédiaire dans le commerce, n'empêche que la grande partie des kiosques aux marchés ruraux vendant toutes sortes de cultures vivrières leur appartiennent.

#### Contribution aux Dépenses du Ménage

D'après Simon (1978), un homme ordinaire de la Province du Nord-Ouest reçoit un revenu annuel de 79.880 fr CFA, dont 67% en espèces et 33% en contribution subsistante au ménage. Pour une femme ordinaire, le revenu annuel est de 56.040 fr CFA, dont 32% représente la valeur en espèces, et 68% la valeur en contribution de subsistance.<sup>1</sup> Quoique les femmes travaillent sans arrêt et beaucoup plus d'heures que les hommes, le rendement économique laisse beaucoup à désirer. Il est bon de signaler ici que les changements qu'ont subi la division du travail dans l'économie monétaire ne sont pas seulement dus aux habitudes culturelles, mais aussi aux intérêts de l'économie politique dominante. L'introduction de la culture d'exportation--surtout celle du café-- a créé des changements fondamentaux dans l'économie de subsistance. Le café a mis l'économie agricole sous l'influence du marché mondiale. La valeur monétaire associée aux produits agricoles donne actuellement un moyen par lequel les produits des hommes peuvent être comparés à ceux des femmes. Une évaluation par sexe de la contribution économique aux besoins du ménage révèle que la contribution en subsistance et en espèces provenant de la femme est moins que celle de l'homme en termes économiques. Il faut se rappeler que dans l'ensemble le travail de la femme demande beaucoup plus d'heures, mais, plus particulièrement, le travail des femmes subventionne l'économie moderne qui en profite pour embaucher des hommes à des salaires qui ne leur permettent pas de contribuer aux besoins du ménage. Il est vrai que la femme est exploitée par l'homme dans son travail, mais l'homme aussi se trouve souvent dans position structurée de l'économie monétaire que ne lui laisse pas le choix, surtout si celui-ci doit se marier et pourvoir à une famille.

---

<sup>1</sup>Inclus dans le revenu monétaire tout profit (en espèces) reçu de la vente des produits, du travail payé, des cadeaux, etc.. Le revenu de subsistance comprend tous les produits, matériels et objets non achetés.

## Conclusion

L'économie monétaire permet aux femmes d'avoir accès à un revenu puisqu'elles ont une plus grande place dans le petit commerce. Un nombre croissant de filles s'instruit à l'école, et même si la plupart des hommes ont un préjugé contre l'emploi des femmes, n'empêche que celles-ci ont accès actuellement à des postes auxquels elles n'avaient aucun droit antérieurement.

L'accès des femmes à des revenus élevés et les opportunités d'emploi qui leur sont offertes ont permis une amélioration dans leurs modes de vie, et une certaine liberté dans leurs besoins domestiques. En même temps, le travail qu'elles exécutent se dévalorise du point de vue sociale, et comparé au travail des hommes, la valeur diminue. Ce problème présente un cas qu'on peut tracer jusqu'à Hegel: la distinction entre la "liberté de" et "la liberté à". Les femmes sont actuellement libérées de plusieurs contraintes de la structure sociale qui s'imposaient avant la période coloniale, et elles sont libres à s'engager dans le marché économique pour un salaire minime (Guyer, 1978).<sup>1</sup>

La femme, en tant que groupe, ne deviendra égale à l'homme que lorsqu'il y aura un changement dans la structure de la production rurale en même temps que la réalisation des deux sexes de la valeur de leur travail. L'augmentation de la production commerciale oblige que l'homme commence à exécuter les travaux considérés traditionnellement comme "travail des femmes". Simultanément, les programmes de développement de rétablissement doivent donner aux femmes l'accès à l'exploitation des terres, à la technologie et à l'instruction; ainsi qu'aux bénéfices monétaires égaux pour leurs travaux.

---

<sup>1</sup> Voir Jane Guyer, "Women's Work in the Food Economy of the Cocoa Belt: A Comparison," African working papers n° 7, African Studies Center, Boston University, Cambridge, MA 1978.

## PRODUCTION AGRICOLE

### Production vivrière

La Province du Nord-Ouest est largement auto-suffisante en ce qui concerne les produits alimentaires de base bien que l'huile de palme, les oignons, le riz, le poisson et le sel soient importés. Avec une valeur estimée de 32 milliards de FCFA, la production agricole représente environ 65% de la production interne brute de la province, elle-même estimée à 50 milliards de FCFA. La région contribue largement à la production de biens alimentaires avec plus de 18% de la production agricole nationale (estimée à 174,4 milliards de FCFA en 1976-77). Les résultats du recensement agricole fournis par le Tableau 6 montrent pour chaque produit alimentaire la proportion de la surface cultivée dans le pays située dans le Nord-Ouest : haricots, 29,3% ; maïs, 27,4% ; pommes de terre, 20,4% ; patates douces, 19,8% ; igname, 18,2%. Les surfaces cultivées d'arabica et de thé représentent respectivement plus de 30% et 64,6%. Les autres principales productions vivrières de la province sont le manioc, le taro et le macabo, les arachides et les tomates.

Le Département de Mezam est de loin le plus important producteur de biens alimentaires de la province. La plus grande partie des bananes, plantains et manioc y sont produits, de même qu'une grande quantité de maïs, tomates et choux. Le Département de Bui se distingue par sa production de pommes de terre et de haricots. Dans le Département de Donga-Mantung, on produit des macabos, du maïs et des haricots en grande quantité. Mentchum produit une proportion importante de la production provinciale de taro et macabo, de patates douces, de maïs et d'arachides. Momo, le plus petit département en termes de population et de surface, réserve une superficie relativement importante au taro et macabo, aux patates douces et à l'ananas. Momo fournit également une certaine quantité de l'huile de palme consommée dans la province. On a développé la riziculture dans les bassins inférieurs de la Mentchum Valley, au nord-ouest de Bafut, et dans les plaines de Ndop et de Mbaw. La culture du café arabica, la principale production commerciale de la région, est largement répandue, néanmoins, avec plus de succès dans les zones élevées aux environs de Bansa et de Njinikom. En terme de valeurs, les plus importantes cultures de la Province du Nord-Ouest sont (par ordre d'importance) : le manioc, le taro, les haricots, le maïs, le café arabica, l'igname, le macabo, les arachides et les bananes (voir Tableau 16)<sup>1</sup>.

-----  
 Les données utilisées pour établir les Tableaux 6 et 16 sont celles de la Délégation Provinciale à l'Agriculture qui ne correspondent pas avec les statistiques agricoles nationales. Toutes ces données doivent être prises avec précaution étant donné qu'elles sont statistiquement peu fiables. Le Ministère de l'Agriculture tente actuellement d'améliorer la qualité de ses données sur la production agricole.

## Bétail et Elevage

La Province du Nord-Ouest se situe au troisième rang parmi les régions camerounaises en terme de bétail et de population porcine (après le Centre-Sud et la Province de l'Ouest) et se trouve en 5ème position en ce qui concerne le nombre de petits ruminants. Le Tableau 7 donne les projections pour la Province du Nord-Ouest en 1979-80, sur la base du recensement de 1976, en utilisant un taux de croissance annuel de 5% pour le bétail, 7% pour les moutons, les chèvres et la volaille et 8% pour les cochons. La production des chèvres et de la volaille a été ralentie par des épizooties de pleuro-pneumonie et de choléra, de la maladie de Newcastle et le pullorum. Les cochons ont été relativement épargnés par les épizooties quoiqu'ils aient souffert de parasites internes et externes.

D'après le Tableau 8, il apparaît que les Départements de Mentchum et de Donga-Mantung possèdent ensemble plus de 68% des pâturages de la province. Dans la province, on compte 2,84 ha de pâturage par tête de bétail. Cette dernière donnée varie de 1,87 ha à Mezam à 3,51 ha à Mentchum. De plus, l'infestation de fougère impériale a fortement réduit le nombre de pâturages disponibles à Donga-Mentchum, ce qui n'apparaît pas dans les statistiques officielles. Malgré que le rapport terre/bétail soit faible en comparaison avec le niveau sahélien, celui-ci pourrait encore être diminué si une utilisation plus intensive était adoptée. Selon certaines personnes de la région, on estime que les pâturages de la Province du Nord-Ouest pourraient nourrir plus d'un million de têtes, de sorte que le rapport pâturage/animal pourrait avoisiner l'unité 1.

D'après le Tableau 9, il apparaît que les moutons sont principalement concentrés dans le Département de Mezam (40,4%) et dans une moindre mesure dans le Département de Donga-Mantung (20,0%). On trouve également 53,8% des chèvres et 54,6% de la volaille dans le Donga-Mantung. La plus importante population de chèvres se rencontre aux environs de Ndu à la frontière des Départements de Donga-Mantung et de Bui malgré que la pleuro-pneumonie caprine de 1978 ait fortement réduit le nombre de chèvres dans la région. La plus forte population de cochons est notée à Momo (57,6%) et Mezam (37,6%) alors qu'il y en a assez peu dans les autres départements.

## Méthodes de productions vivrières

Le fermage dans la Province du Nord-Ouest est principalement orienté vers la production de biens destinés à l'auto-consommation quoique l'introduction du café et de cultures commerciales, telle le riz, a modifié

---

Notons que l'accroissement du nombre de têtes de bétail dans la province est un phénomène du 20ème siècle. Les rapports officiels (Ngala, 1978) estiment à 10.000 le nombre de têtes de la Province du Nord-Ouest au début des années 1920.

la composition de la production. Les petits fermiers produisant pour satisfaire les besoins élémentaires de leur famille sont principalement soucieux d'assurer un approvisionnement continu tout au long de l'année tout en maximisant l'efficacité du facteur de production le plus rare qui est généralement considéré en Afrique comme étant le travail. La méthode d'alternance des cultures utilisée dans la Province du Nord-Ouest combinée avec les pratiques couramment répandues de la jachère et de l'écobuage rencontrent les objectifs de la petite agriculture de subsistance

Pour préparer la terre, soit on brûle l'herbe sèche sur place, soit on la rassemble en tas, on la recouvre de terre et on y met le feu, ensuite le champ est laissé en attente pendant plusieurs semaines. Ces deux méthodes, si elles sont également néfastes à cause des dommages causés à la composition organique générale du sol, libèrent néanmoins certains minéraux qui contribuent à assurer un début de croissance rapide des cultures et à contrôler la prolifération de certains insectes. Donc, dans le court terme, la pratique de l'écobuage peut maximiser la production et aider à limiter les mauvaises récoltes. Une fois l'écobuage terminé, les terres sont divisées en parcelles sur lesquelles les cultures différentes peuvent être faites. Les outils utilisés pour ces opérations sont la machete et la courte houe. Le Recensement Agricole de 1972-73 montre que 98% des fermiers possédaient ces outils alors que 70,5% d'entre eux possédaient des haches, 30% des bêches et 19,5% des pioches. Moins de 5% des fermiers avaient en leur possession des semoirs, des rateaux, des brouettes ou des arrosoirs. Il n'y a qu'un petit nombre de tracteurs dans le Nord-Ouest et la plupart appartient soit au Gouvernement soit aux projets de développement fortement subsidiés. La traction animale a été encouragée mais son utilisation n'est pas encore très répandue.

Le calendrier agricole des fermiers du Nord-Ouest varie considérablement d'une région à l'autre. Généralement le labourage et l'écobuage des champs ont lieu de janvier à mars, les plantations commencent en mars avec les premières pluies et la récolte débute en juillet et se prolonge jusqu'en novembre, la récolte du café et du riz étant la dernière opération (voir Figure 2 pour le calendrier agricole général). Certaines régions peuvent avoir une double récolte de maïs, de haricots et de pommes de terre. Les conditions pédologiques et climatiques locales et la disponibilité des terres déterminent la période pendant laquelle les champs sont cultivés. Dans le système d'alternance des cultures, la période d'utilisation des terres peut varier entre 2 et 6 ans alors que la jachère varie de 1 à 12 ans, selon les régions. Là où il y a peu de terres disponibles, la période de jachère est réduite à 1 an seulement et dans les régions de Bansa et de Bamenda, il y a une quantité croissante de terres en culture permanente.

Un système assez compliqué de rotation des cultures est pratiqué dans la Province du Nord-Ouest. Ce système minimise le risque que la production totale d'un fermier ne tombe au-dessous du niveau de subsistance minimum et maximise la productivité du travail engagé dans le nettoyage et le labourage des champs. Le cycle quadriennal typique de rotation tel qu'il a été décrit par Simon (1978, pp. 13-15) pour la région de Wum est le suivant : les parcelles mises en culture la première année reçoivent jusqu'à 10 cultures différentes parmi lesquelles le maïs, le taro et le macabo, le manioc, la citrouille, l'igname, le melon, l'okro et les haricots. Les parcelles de la seconde année conservent le taro et macabo et le manioc de la première année et reçoivent de nouvelles cultures : le maïs, la patate douce et le njebé. Les parcelles de la troisième année sont ensemencées de légumineuses telles que l'arachide en alternance avec le maïs alors que les parcelles de la quatrième année font l'objet de plantations de niebé et de maïs. Il y a bien sûr de nombreuses variations dans les alternances selon les conditions locales. Par exemple, un cycle biennal peut consister en la plantation de maïs, de taro et macabo et quelques légumes la première année avec l'introduction de quelques légumineuses la seconde année. L'utilisation des engrais est principalement réservé au café et au riz et le Recensement Agricole de 1972 estimait que quelques 73% des parcelles cultivées dans le Nord-Ouest ne bénéficiaient d'aucun engrais.

Différentes méthodes d'entreposage sont utilisées par les cultivateurs de la Province du Nord-Ouest. Dans certaines régions le maïs est récolté et séché dans des crèches placées aux champs, tandis que dans d'autres régions le maïs est récolté, transporté vers des quartiers individuels et séché et entreposé sous le toit de la cuisine. Les estimations de perte du maïs durant l'entreposage varient entre 10 et 15%. Les récoltes de haricots et d'arachides par exemple, sont séchées et entreposées dans des quartiers individuels qui, dans certaines régions, disposent de greniers séparés de la cuisine. Les tubercules sont souvent laissés dans le sol et récoltés suivant les besoins bien que les pertes encourues au cours de l'entreposage sont estimées à 20%. Le riz paddy s'entrepose assez facilement et les projets de développement engagés dans la production de riz sont capables d'entreposer le riz avec un minimum de pertes pour des périodes de plus de deux ans. La plupart des entrepôts de la province appartiennent aux coopératives et sont principalement utilisés pour le stockage du café jusqu'à ce qu'il soit transporté à Douala. Des commerçants de Bamenda possèdent des entrepôts mais leur rotation est assez rapide et peu de biens y sont conservés plus de 2 ou 3 mois.

## Méthodes de production du bétail et de petits ruminants

Le bétail appartient principalement aux Foulbé qui en sont les éleveurs quoique ces dernières années d'autres groupes parmi lesquels des fermiers locaux et des fonctionnaires ont commencé à investir dans le bétail, engageant des Foulbé et des non-Foulbé pour s'occuper des troupeaux. Il y a deux groupes de Foulbé dans le Nord-Ouest : les Bororo qui se sont installés dans la partie orientale de la province aux environs de 1900 et les Akou qui ont émigré des régions de savane chaude et sèche du Nord-Nigéria dans les années 1950 pour s'installer dans la partie occidentale de la province. Les Bororo et les Akou ne s'entendent guère. Les Bororo se plaignent de ce que les Akou ont usurpé leurs pâturages traditionnels de saison sèche et que ces nouveaux troupeaux ont apporté des maladies qui ont touché le bétail Bororo. De plus, les deux groupes diffèrent fondamentalement quant à leur structure sociale et leur organisation politique.

Ni les éleveurs Foulbé, ni les fermiers possédant du bétail ne sont généralement propriétaire des pâturages. Ils obtiennent le droit d'utiliser les pâturages auprès du service des Paysans-Eleveurs, une subdivision du Ministère de l'Élevage et des Industries Animales qui délivre de tels permis et traite de leurs problèmes. Le droit d'utiliser les pâturages doit également souvent être obtenu du chef local ou Fon dans certaines régions. Le Service des Paysans-Eleveurs détermine les limites entre les champs et les pâturages et divise ces derniers en blocs qui sont soumis à l'autorité des ardos. C'est alors qu'il délivre les permis autorisant ainsi les éleveurs à faire paître leurs troupeaux dans des blocs de pâturages spécifiques selon que ce soit la saison sèche ou la saison des pluies. L'établissement des limites entre champs et pâturages est souvent l'objet de discordes, de même que les nombreuses plaintes concernant les dommages causés par le bétail. Ces questions seront développées plus en détail dans la section consacrée aux problèmes fonciers.

Les éleveurs Foulbé dans un bloc particulier sont généralement membres de la même famille ou clan dont l'ardo est la personne la plus âgée ou la plus respectée. Chaque éleveur se voit attribuer une zone de pâturage particulière aux alentours de son rugu (quartier) alors que le reste des pâturages est à la disposition des troupeaux appartenant à tous les éleveurs du bloc. Les éleveurs Bororo restent dans une zone de pâturages dans les collines durant la saison des pluies et ensuite, durant la saison sèche et chaude, les jeunes gens ou les bouviers transhumant avec la plus grosse partie du troupeau vers les régions de bas pâturages. Les vaches à lait demeurent dans les régions de pâturage de saison des pluies sous la surveillance des hommes âgés, des femmes et des enfants. Les principales zones de pâturage de saison sèche des Bororo sont les plaines de Ndop et Baligham dans le Département de Mezam, la plaine de Ndi dans le Département de Bui et la plaine de Mbaw dans les Départements de Donga-Mantung et de Bui. Les éleveurs Akou

préfèrent laisser leurs bêtes plus robustes dans les pâturages de basse altitude durant toute l'année. Pour les Akou, la transhumance consiste à se déplacer d'un bas pâturage à un autre. Leurs principales zones de pâturage de saison sèche sont les plaines de Misaje et de Dumbo dans le Département de Donga-Mantung et les vallées aux environs de Wum, Mungong et Marshi dans le Département de Mentchum. Les fermiers locaux qui ont acheté du bétail peuvent engager des bouviers pour conduire leur bétail en transhumance. Les fermiers moins riches auront plutôt tendance à prendre eux-mêmes soin de leurs bêtes et seront donc vraisemblablement moins enclin à transhumer.

Les moutons sont élevés principalement par les Foulbé qui les répartissent en troupeaux de 5 à 50 têtes. Certains éleveurs et fermiers conservent quelques moutons dont la vente leur procure un revenu additionnel à l'occasion des fêtes religieuses musulmanes et de la Noël. Les chèvres sont élevées presque exclusivement par les paysans qui ne les enferment pas mais au contraire les mettent à l'attache pendant la saison des pluies et les laissent brouter librement pendant la saison sèche. La production des cochons est plutôt organisée sur une petite échelle bien que quelques fermiers dans les Départements de Mezam et Momo les élèvent pour la vente. Les éleveurs enferment généralement leurs cochons pour éviter qu'ils ne détruisent les cultures. Un nombre important de familles dans le Nord-Ouest élève de la volaille. La plupart des poules sont en liberté afin qu'elles se nourrissent par elles-mêmes autour des zones d'habitation. Les maladies et le manque de nourriture adéquate sont les principales entraves au développement de la production. D'après le Recensement Agricole de 1972-73, 77,5% des familles paysannes du Nord-Ouest élèvent de la volaille, 21,7% des cochons, 22,1% des chèvres, 8,3% des moutons et 3,3% du bétail. Donc, la propriété de petits animaux, en particulier les chèvres et la volaille est moins concentrée que celle du bétail. C'est pourquoi, le développement du petit élevage peut avoir un impact direct plus grand sur le revenu des petites fermes que le développement de la production de bétail.

LE CHANGEMENT DE LA PROPRIETE FONCIERE  
DANS LA PROVINCE DU NORD-OUEST

Au Camérout, comme presque partout en Afrique, l'agriculture est "la matrice sur laquelle repose toutes autres activités locales." (Hill, P.3, 1962). La question des droits de propriété et de contrôle du terrain devient un sujet promu étant donné que la population--humaine et animale--accroît; tandis que la quantité de terres cultivables reste à un niveau constant.

Dans le Nord-Ouest, quoique la densité de population et le taux de croissance soient relativement élevés, on aurait pu conclure pour la Province entière que la terre est une ressource en abondance comparé au nombre de gens disponibles qui travaillent dans les champs. Cependant, les querelles de terrain, surtout celles qui ont lieu entre cultivateurs et éleveurs sont assez fréquentes. Ces querelles ne représentent pas un phénomène nouveau, mais l'étendue qu'elles ont acquises au cours de la dernière décennie est quand même remarquable.

Le but dans cette partie du rapport est d'examiner les façons par lesquelles les individus du Province voient leurs relations avec l'accès et le contrôle des terres cultivables, et aussi, celui d'examiner les relations entre les systèmes de propriété foncière traditionnelle du Nord-Ouest et les lois de propriété foncière du Camérout comme elles existent de nos jours. Cette examination permettra l'identification des points d'articulation et de disjunction existants, étant donné que la région rurale est en voie de développement rapide, ce qui entraîne sa participation croissante à la production commerciale et à l'économie monétaire. Avant la production du café, la majeure partie des terres cultivables était vouée à la culture de subsistance, actuellement, c'est la production commerciale qui reçoit la primauté. La notion de manque économique de terres cultivables est relativement nouvelle en Afrique puisque celles-ci étaient toujours en abondance en proportion au nombre d'individus qui les exploitait. Le bien-être et la puissance ont toujours été mesurés à l'origine d'après la main-d'oeuvre au lieu d'être mesurés en terres. C'est une des raisons pour laquelle les relations entre parentés ont toujours été importantes en Afrique, et encore de nos jours. Ceux qui exigeaient la fidélité--et la main-d'oeuvre--des autres devenaient les puissants de la structure sociale, et, traditionnellement les Chefs Africains, au lieu d'investir le capital de biens investissaient, de préférence, le capital social ou symbolique vu que ce dernier pourrait se convertir au premier.

Les Principes de la Propriété Foncière Traditionnelle

Le mot "propriétaire" dans le contexte de la propriété foncière traditionnelle, ne désigne pas un propriétaire absolu qui peut disposer de ses terres à volonté, c'est-à-dire que la terre représente ici une commodité qui peut être achetée ou vendue par n'importe quel individu de la société. En ce qui

concerne les droits fonciers, deux d'entre eux se distinguent. La première est le droit de propriété foncière. Ce droit n'est pas donné à un individu, mais de préférence, à un groupe dont l'individu est un membre, représenté de manière symbolique par le contrôle d'un Chef ou Fon de tout le terrain domaniale. La deuxième est le droit d'exploitation--souvent à perpétuité. Ce droit est donné aux individus d'un groupe. Avec quelques exceptions, l'individu est chargé de l'occupation et de l'exploitation du terrain et jouissait d'une certaine sécurité en tant que propriétaire suivant les règles habituelles et les décisions prises par les autorités, aussi longtemps que l'individu en avait la charge. Cependant, le droit de l'individu n'était pas portée à la terre, mais bien aux produits de la terre, au service et à l'héritage de ce service. La terre n'était pas considérée comme une commodité que les propriétaires individu pouvaient en disposer. La contradiction dans ce système de biens fonciers ressort du fait que l'idéologie accentue la suprématie du groupe au lieu de celle des membres individuels, et en même temps, ces individus possèdent des parcelles de terre aussi longtemps qu'ils s'identifient avec le groupe.

Cette contradiction devient plus apparente du moment où la terre prend une valeur économique et, est considérée comme une commodité. La tendance actuelle de séparer les activités économiques des activités non-économiques accorde une certaine détente aux restrictions traditionnelles, tandis qu'en même temps, il y a une tendance idéologique contradictoire qui fait maintenir la dominance des valeurs traditionnelles sur les activités de développement afin de défendre l'intégrité de la mode traditionnelle.

Le système de propriété foncière suit pas à pas le système autoritaire de la société, et, ceci reflète la structure des relations sociales de la communauté. Au fur et à mesure que les relations et les modèles subissent des changements, le système de propriété foncière entamera un processus de transformation. Ce processus, à son tour, affectera les structures de relations sociales, quoique le système traditionnel et le système moderne resteront liés pour longtemps.

A travers une grande partie de la Province du Nord-Ouest le Chef, Fon, ou le Chef du village est maître de la propriété domaniale ou bien il a la possession titulaire et fonctionne en tant qu'administrateur de la communauté. L'installation d'un étranger dépend de sa permission. Le contrôle de facto est exercé par les chefs de lignée ou chef de famille. Souvent, ils vont même à contrôler les arbres plantés par un homme du groupe. Dans les groupements de lignée, comme celui

du Nso<sup>1</sup>, où le système est centralisé, le terrain est contrôlé et dirigé par un groupe varié de propriétaires suivant la dimension du territoire du chef. On dit que ces propriétaires sont ascendants des premiers colonisateurs de la région, et l'idéologie admet que les territoires qu'ils ont sous leurs contrôles actuellement étaient des territoires de chasse contrôlés par leurs ancêtres. Les propriétaires sont invariablement les chefs de lignée ou de sous-lignée; cependant, tous les chefs de lignée ne sont pas des propriétaires. On les appelle aussi "père" de la terre, et ils sont obligés d'exécuter des rites et sacrifices pour assurer la fertilité du terrain et le bien-être de tous les individus qui y travaillent.

Les sacrifices annuels du Fon se font pour la production de la terre, mais celui-ci n'a pas le droit de donner une parcelle de terre à un individu. Il doit se rendre auprès d'un propriétaire traditionnel pour ce fait. Dans les régions semi-arides, la seigneurie d'un chef ou Fon représente l'aspect territorial de son autorité sur les individus. Le contrôle de facto que reçoit les propriétaires, les chefs de lignée ou de famille est un aspect de reconnaissance de sa toute puissance en tant que chef politique et religieux d'un groupe d'individus.

Selon la tradition, et actuellement dans beaucoup d'endroits les privilèges du propriétaire comprennent l'appel à ses dépendants et à ses cultivateurs pour cultiver et défricher son champ, en plus, il hérite suivant la coutume toutes les cultures d'exportation plantées par ses ascendants ainsi que des biens tels que, le bétail, les fusils, les ornements et l'argent. De manière symbolique, le propriétaire hérite de toutes ses choses mentionnées, mais cet héritage lui vient dans l'absence d'un enfant male, et au fait, les biens restent la propriété de l'héritier du défunt.

Parli les privilèges du propriétaire on peut noter les obligations qu'il a envers ses dépendants, particulièrement celui de maintenir intacte le patrimoine de la lignée pour les générations futures. S'il abuse de son privilège, il peut être destitué. Une fois qu'un homme attribue un terrain à

---

<sup>1</sup>La majorité des faits rapportés ici sont basés sur des observations faites a Nso et aux sous-territoires des chefs du même lieu, accompagnées de recherches faits dans les Divisions de Donga-Mantung, Mezam ainsi que celle de Bui. Tandis qu'une grande partie de la Province a été affectée d'une façon ou d'une autre par le processus de l'urbanisation et du développement, les problèmes et les formes qu'on y trouvent ne diffèrent pas beaucoup. S'il y a des variations, c'est parmi les groupes de Widekum et dans quelques villages du groupe Fungom, où le terrain résidentiel appartient aux chefs de famille, et la terre cultivable est attribuée aux chefs de lignée par le Chef du Village. Quelques endroits, par exemple, Fungom et Ngwo, les femmes peuvent avoir recours à une parcelle de terre temporairement étant donné que les chefs de lignée ou le Chef du Village choisissent annuellement la bonne terre laissant les démarcations aux femmes.

un individu de sa lignée, ce terrain devient la responsabilité de l'individu. Les terrains agricoles attribués aux individus en dehors de la lignée peuvent être réclamés sur préavis.

A travers une grande partie de la région, les femmes n'ont pas le droit de posséder, ni de contrôler les terres; mais en fait, elles exercent un contrôle considérable sur les terres cultivés par elles-mêmes, et, dans la mesure nécessaire elles peuvent passer ces terres à d'autres femmes ou à d'autres membres de la parenté (Kaberry, 1952). Une évidence du manque de terres cultivables nous est donnée d'un groupe de 18 propriétaires interviewés, qui ont déclaré catégoriquement que les femmes n'ont aucun de ces privilèges mentionnés. Les femmes ont toujours travaillé sur les terrains de la lignée de leurs époux, et ceci n'a pas changé. Cependant, elles ont dans certains cas le droit d'usufruit des terres qui appartenaient à la lignée de leurs parents.

Plusieurs points essentiels ressortent de ce bref analyse afin de démontrer de quelle manière le système de propriété foncière a subi des changements ou pas. 1° le rôle du propriétaire dans l'attribution des terres entraînent des connotations morales et légales, il est obligé d'assurer tous ses dépendants assez de terres pour pourvoir à leurs besoins personnels, en plus, il est chargé de sauvegarder le patrimoine de la lignée; 2° les cultures commerciales telles que le kola et le raffia sont considérées originalement comme des "biens de la lignée". Si un homme se livre à la culture commerciale, il peut l'exploiter dans son vivant, mais après sa mort, au lieu de son héritier, c'est le propriétaire qui en hérite. La culture commerciale ne pouvait pas--et ne peut pas--exister dans aucun cas sans la permission expédiente du propriétaire; 3° une fois les terres attribuées, les parcelles pouvaient passer d'une génération à l'autre jusqu'à la plus petite unité de la lignée; 4° un terrain emprunté à un parenté qui n'est jamais réclamé par les membres de la lignée--d'habitude de la même génération--pourrait devenir complètement aliéné; 5° le point le plus important est que le terrain pourrait être emprunté, mais jamais vendu, mettre en gage ou échangé.

### Les Forces Contemporaines pour le Changement de la Propriété Foncière

Plusieurs actions ont eu des effets significants sur le système original de propriété foncière, surtout dans les endroits surpeuplés. L'achat et la vente des terres cultivables sont en vigueur, malgré l'idéologie qui les interdit. Les terres destinées à la culture vivrière sont les plus demandées. L'impacte ressort de trois faits importants: 1° L'introduction et l'accroissement de la culture commerciale, en particulier, le café qui est devenu une source majeure de revenus pour la Province; 2° la valeur monétaire qui est actuellement

attachée à la terre et la tendance actuelle de considérer ces terres comme une commodité, c'est-à-dire une source de revenus, au lieu d'être un moyen de satisfaire les besoins de subsistance; 3° l'explosion démographique en général, et, en particulier la croissance de la population urbaine qui pose des exigences, et en même temps, augmente la valeur des terres dans les lieux surpeuplés.

Le café, le kola et le raffia et autres cultures commerciale sont considérés comme culture permanente qui demandent la permission du propriétaire. Actuellement, la culture permanente ainsi que les édifices sont considérés propriété privé. A la mort du propriétaire original, ces biens passent ordinairement à un héritier au lieu d'être retenus par le propriétaire. Dans la région rurale, un homme qui veut vendre son terrain de café doit avoir la permission du propriétaire, cette permission devient de plus en plus difficile à obtenir quand il s'agit d'un terrain destiné à la culture vivrière, d'autres en plus, il faut que le vendeur soit membre de la lignée. Les individus non liés reçoivent des parcelles de terre pour la culture vivrière pour un temps limité. La durée du temps de jachère a considérablement diminué, surtout sur les terrains situés près des villes. Même les terrains du village connaissent une courte durée du temps de jachère dans la peur que le propriétaire n'attribue le terrain à un autre.

#### Les Réponses Politiques à la Valeur Monétaire des Terres Cultivables

Actuellement, la terre cultivable a une grande valeur monétaire, surtout les terres situées aux environs des grandes villes. Pour exploiter ces terres les propriétaires demandent déjà non seulement de l'argent, mais aussi des cadeaux tels qu'un gibier ou une calebasse de vin de palm, et de temps en temps quelques heures de travail. Même si le prix d'allocation est assez abordable--500 à 1500 fr CFA, la practice a été condamné par plusieurs des Fons du village, et, surtout par ceux qui en sont victimes. Un homme de Nso a dit "actuellement les propriétaires demandent une compensation. Pourquoi les compenser? Est-ce qu'on compense quelqu'un qui vous donne de l'herbe? Le fait que les propriétaires ruraux sont peu disposés à louer les terres en dehors de la lignée, même pour la culture vivrière, soulève plusieurs problèmes qui, sans aucun doute, deviendront pires dans l'avenir. Quoiqu'il existe d'autres moyens disponibles pour acquérir un terrain--surtout pour argent comptant--un homme tient à la terre de sa lignée. Les individus appartenant à une lignée n'ayant pas suffisamment de terres pour satisfaire aux besoins de tous les membres peuvent avoir de la difficulté à satisfaire leurs propres besoins. Les enfants de ceux qui ont "quemandé" une parcelle de terre, ou de ceux qui n'étaient que des

locataires, perdent souvent leurs parcelles à la mort du propriétaire qui l'occupait à l'origine, cela arrive surtout dans les endroits surpeuplés. Les terrains se vendent actuellement en milieu urbain pour la construction des maisons et aussi pour la culture. En termes économiques, le problème croissant du manque de terres cultivables se fait sentir dans les endroits surpeuplés, particulièrement aux environs de Bamenda, où les terres sont rares et coûteuses. Dans la région de Nkwen, les femmes paient une allocation de 1000 à 2000 fr CFA par an pour un quart d'hectare. Même si l'on paie, il devient de plus en plus difficile d'acheter un terrain "parce que les gens riches les achètent". Le prix d'un quart d'hectare dans la dite région est à peu près de 70,000 fr CFA. Après l'achat du terrain; l'acheteur doit attendre la permission du Fon avant de l'exploiter. Beaucoup de gens aux alentours de Bamenda ne peuvent pas se permettre d'acheter un terrain pour augmenter leurs productions. La majorité des femmes cultivent à Nkwen, à Bambui et à Bambili. Les émigrés de Bamenda qui viennent des régions avoisinantes essaient de maintenir leurs droits aux terres de leurs villages natal, ce qui demande le va et vient au village pour cultiver ces terres. Malgré cela, les femmes de Bamenda qui essaient de cultiver le plus de terres possible se trouvent obligées d'acheter au moins 25% de cultures vivrières pour satisfaire les besoins du ménage, et, elles sont obligées d'en acheter d'avantage entre mars et juin.

Aux environs de Kumbo, Ndu et autres villes surpeuplées, il est encore possible d'acquérir une parcelle de terres suivant les normes traditionnelles. Les valeurs traditionnelles ont tellement persisté que les familles qui sont pauvres en terres se laissent absorber par la société traditionnelle, et s'y accommodent, quoique de façon inégale. Cette inégalité cachée commence à surgir à la surface. Jusqu'ici il y a quand même assez de terres disponibles pour satisfaire les besoins de subsistance. Mais le manque d'argent pour payer les frais de transports et la main-d'oeuvre pose une barrière à l'exploitation des terres de la campagne.

#### La Propriété Foncière et les Décrets Fonciers de l'Etat

En 1974, le gouvernement de Caméroun a publié un décret intitulé La Propriété Foncière et les Décrets Fonciers N° 74-1, 74-2 et 74-3. On l'avait considéré comme une loi de la réforme agraire avec l'intention de protéger le petit cultivateur, de l'assurer une propriété permanente et d'encourager le développement rural. Ce décret a divisé toutes les terres entre les domaines nationaux, les domaines publics de l'Etat, et les domaines privés de l'Etat. D'autres en plus, cette loi a désigné l'Etat comme seul gardien des terres, et, c'est lui qui garantit les droits de propriété privé à "tous les gens ou groupes ayant un terrain." A partir du 6 juillet 1974, tous ceux qui entretiennent ou habitent un terrain peuvent déposer un dossier auprès de l'Etat pour l'obtention d'un certificat à titre de propriété. Cependant, si le terrain était occupé après cette date, l'occupant doit déposer une demande auprès

du commissaire ou auprès du comité en charge pour l'obtention d'une allocation formelle du terrain. Dans le but de lier les nouvelles lois foncières aux règles traditionnelles, le Fon et deux de ses notables doivent être membres du comité nommé dans chaque sous-division de la Province. Parmi les autres membres on peut citer l'officier du quartier comme Président, les représentants de terres comme secrétaires, les autres membres varient selon la nature du développement personnel proposé. Quoique le gouvernement ait déclaré qu'il était propriétaire des terres, celles-ci sont confiées aux chefs et propriétaires traditionnels.

Le domaine national renferme toute les terres. A la date effective du présent décret, ces terres ne faisaient pas encore partie du domaine public ou privé de l'Etat, et, elles n'étaient dotées du droit de propriété privé. Le domaine national est divisé en deux catégories: 1° les terrains qui renferment maisons, fermes ou plantations qui manifestent une occupation humaine et 2° les terrains libérés de toute occupation. Ces derniers doivent être administrés par l'Etat "en manière d'assurer leurs emplois et leurs développements". Tous terrains classifiés dans la première catégorie du domaine national possèdent une valeur et peuvent être vendus pour construire des bâtiments. La valeur de ces terrains varie de divisions en divisions (voire Tableau 10). Il est à signaler que ces prix sont les "prix fixés", et que souvent les prix demandés sont beaucoup plus élevés, surtout aux endroits préférés dans les villes de Bamenda et de Kumbo.

Les terrains du domaine national qui ne sont pas attribués ou exploités peuvent être donnés par le gouvernement pour des projets de développement. En principe, ce sont des contrats de droits d'occupation pour une période de cinq ans. Une fois le projet approuvé, le terrain est attribué pour cinq ans au cours desquels le projet en question doit être en marche. Après cinq ans si le projet de développement montre du progrès un certificat à titre de propriété est accordé.

#### Effets de l'Actualisation des Lois traditionnelles et des Lois de l'Etat

La propriété foncière et le décret foncier sont assez ambigus. Il ny a aucune précision sur quel genre de location et/ou de "propriété" qui doit être désignée comme propriété privé, ni aucune précision sur les droits d'allocation aux cultivateurs individuels. Il y a deux forces opposées dans l'aspect du processus de développement, ce qui crée un système de propriété foncière assez ambigu. D'un côté, le système

se prouve durable, puisqu'il donne l'opportunité à quelques uns d'avoir une certaine autorité sur l'allocation et la disposition des terres. D'un autre côté, il se prouve fragmenté, puisqu'il y a des gens qui refusent de prendre cette autorité. Cette ambiguïté a créé un système double de propriété foncière: le petit cultivateur, qui n'est pas instruit et qui n'a pas la connaissance ni les moyens d'exécuter un plan de développement, n'a autre choix que de se tourner vers le système de propriété foncière traditionnelle

Actuellement, les gens qui connaissent la loi, connaissent aussi les procédures. Ces mêmes individus ont les moyens qui leur permettent de développer les terres, ils peuvent obtenir des droits de location et des titres de propriété du gouvernement ou par des filiales traditionnelles. Une visite auprès du Commissaire peut être assez coûteuse, et il faut un capital substantiel pour établir un plan de développement. Les circonstances historiques d'un côté, et les méthodes de culture de l'autre, sont à la base du fait que dans certains cas, les terrains d'un propriétaire ne se trouvent pas dans la même étendue. Les cultivateurs ont souvent plusieurs terrains, parfois séparés de plusieurs kilomètres, et même jusqu'à une distance de 5 à 10 kilomètres entre les terrains. Ce problème de séparation ajoute une barrière pour le propriétaire qui doit fournir un plan de développement puisqu'il s'agit de plusieurs terrains, et souvent le propriétaire doit avoir affaire à plus d'un seul homme. La dépose d'un dossier demande que l'individu possède au moins un acre planté en cultures permanentes et un schéma doit être soumis pour les terrains qui doivent être attribués. Les modes d'investissement et les mauvaises routes de transports ont limités la cultivation dans les endroits peu isolés. La plupart des hommes qui ont les moyens investissent leurs revenus dans les propriétés urbaines ou s'engagent dans d'autres investissements afin de s'assurer un revenu. La raison primaire qui nous est donnée pour l'obtention du titre de propriété, est que celui-ci donne accès aux crédits qui permettent enfin d'investir dans les propriétés urbaines, un investissement qui rapporte beaucoup plus qu'un investissement en agriculture. Quoique qu'il y ait un grand nombre d'individus qui commencent à investir dans l'agriculture d'exportation, ils ne le font qu'après s'être assurés un revenu solide dans d'autres investissements. Ceux qui peuvent se permettre une culture d'exportation sont les fonctionnaires, les officiels du gouvernement et les grands commerçants, c'est-à-dire ceux qui peuvent payer les frais de transports et la main d'oeuvre pour la culture des terres aliénées.

Très peu de gens ont déposé un dossier pour obtenir le certificat à titre de propriété, en revanche, il y a un

nombre croissant qui dépose une demande de droits d'allocation. Le certificat de titre de propriété permet à ceux qui l'obtiennent de construire et/ou de cultiver du café. Les officiels du gouvernement obtiennent des titres de propriété pour 30 à 40 hectares de terres (en théorie l'Etat limite de 50 hectares la dimension d'un terrain qu'un individu peut posséder, au-dessus de 50 hectares il est nécessaire d'obtenir un décret du Président). La majorité des gens considèrent le terrain comme une bagatelle; les gens des villages, par exemple, disent que cela ne vaut pas la peine d'obtenir un certificat de droits d'allocation, ils risquent de perdre leurs terres au propriétaire qui a encore les droits de contrôle. Le dépôt d'un dossier est assez coûteux, et les membres conservatifs du Comité sont peu disposés à donner les certificats. Il faut signaler que l'idéologie traditionnelle domine encore: Les terres cultivables ne doivent être vendues ou achetées.

La loi foncière du gouvernement n'a pas diminuer les exploiters comme prévu, au contraire elle a créé tout à fait l'opposé. Un officiel haut placé du gouvernement a dit que: "l'intention du gouvernement était de protéger le petit cultivateur, mais la classe professionnelle de connaissance supérieure en tire profit en obtenant plus de terres dont elle a droit. Les riches investissent dans la banlieue et les spéculations sont devenues scandaleuses." Dans la région rurale la source majeure de différences sociales ne viendra pas du système traditionnel, ni des différences existantes entre petits cultivateurs et grands cultivateurs, mais ces différences surgiront des relations entre les cultivateurs et la bureaucratie par laquelle ils peuvent avoir accès à certaines ressources telles que: terre, capital (crédits), et la capacité d'employer la main-d'oeuvre.

### Les Conflits de Terre

Les débats pour le terrain sont souvent résolus par les autorités du terrain traditionnel, les problèmes entre cultivateur-éleveur sont d'abord présentés au Ministre de l'Elevage des Animaux et de l'Industrie (MINEL). Si l'on y trouve pas une solution, on fait appel à l'Administration, et c'est l'officier du district de la sous-division et les officiers de terre qui prennent la charge. S'ils n'arrivent pas à résoudre le problème, on fait appel au Comité Consultant des Terres. Dans chaque débat le droit au terrain doit être révélé par un ancien propriétaire ou par un parenté, mais tout cela prend beaucoup de temps; et il y a souvent des préjugés et des solutions injustes. La majorité des débats concernent

les questions de frontières ou d'héritage. Souvent il y a des débats entre le propriétaire et la famille qui occupe le terrain depuis longtemps, surtout si le propriétaire essaie de vendre le terrain. Des divisions existent entre les villages puisque les chefs, et sous-chefs qui ont une haute réputation dans le territoire aussi bien que les familles se déplacent pour aller cultiver ailleurs. Les débats entre eux prennent souvent des tournures politiques, mais contrôler un homme c'est contrôler son terrain; et avec la diminution de terres cultivables ces débats sont moins fréquents.

Tous ces débats mentionnés, quoique importants, ne prennent pas l'étendue des débats entre cultivateurs et éleveurs qui constituent la majeure source de conflits actuellement dans la Province. La production agricole et l'élevage sont en compétition pour les terres qui sont indispensables aux deux activités. Quoique les terres de pâture du Nord-Ouest soient aussi productives que celles du reste de l'Afrique, le terrain n'est pas exploité à sa limite à cause des problèmes de droit de propriété dont les éleveurs Fulani sont en proie. Les autorités locales traditionnelles souvent ne reconnaissent pas le droit des éleveurs à la propriété foncière. Ils peuvent donner la permission à un cultivateur de cultiver les terres réservées au bétail depuis des années. Les éleveurs Fulani ne peuvent pas lutter contre ce système. Faute de mieux, ils sont forcés d'entreprendre d'autres activités dont la plus importante est l'investissement dans la clôture et le petit commerce. Les Fulanis ne sont pas encouragés à améliorer la production du bétail, ils restent indifférents aux efforts lancés par MINEL qui ont pour but la rénovation des cultures de fourrage.

Il existe un grand nombre d'éleveurs du même lieu qui exercent aussi le métier de cultivateur, et, qui s'intéressent beaucoup plus à la production du bétail. Ceux-ci sont tout à fait satisfaits et encourageants des efforts de management qui y sont appliqués. Il ne faut pas croire que ces derniers sont plus raisonnables que les Fulanis, leurs intérêts viennent du fait qu'ils sont plus assurés d'obtenir le droit de titre de propriété. Si la production de l'élevage doit être encouragée il va de soi que les permits de pâture doivent faire place aux certificats d'allocation de terres, sinon, les efforts d'amélioration de production seront en vain.

FONADER, un organisme qui a le rôle de créancier, exige de ses créditeurs un certificat d'allocation de terres qui leur donne droit à vingt ans de bail, à condition que le terrain en bail soit exploité d'une manière quelconque pour augmenter la production (par exemple, la clôture, l'assolement

de la pâture, la culture des herbes de fourrage (herbes dénommés Guatemala)). FONADER n'exige pas à ce que les éleveurs aient le certificat afin d'obtenir un crédit. Dans le but d'encourager les éleveurs à se lancer dans les efforts d'amélioration et de rénovation financés par l'organisme, il est indispensable d'augmenter les montants de crédits disponibles aux éleveurs, et, actuellement leur accorder le droit d'obtenir le certificat de titre de propriété.

La majorité des problèmes entre cultivateurs et éleveurs ont été empirés par le projet gouvernemental, en collaboration avec les coopératives et les organismes de développement, qui s'agissait d'augmenter la production du riz dans les basses terres de la Province, réservées depuis des décennies comme terres de pâture dans la saison aride aux bétails transhumants des Fulanis. Les troupeaux causent souvent des dégâts considérables aux digues employés dans le système d'irrigation de surface. Les réparations sont coûteuses, et en plus, il y a la mauvaise récolte du riz qui se fait souvent dans la saison aride. L'organisme UNVDA propose quelques solutions à ces problèmes en termes de construction de clôtures ou rassemblement des éteules de riz au dehors des clôtures. Les deux groupes en question restent indifférents à ces projets parce qu'ils refusent de fournir et la main-d'oeuvre et le capital nécessaires.

Tous les efforts des officiels de UNVDA, ainsi que ceux des représentants de l'élevage et de l'agriculture, ajoutés à ceux des chefs traditionnels--Fons et Fulani ardos-- n'ont rien contribué aux problèmes des éleveurs. La question qui se trouve à la base de ce problème est celle de déterminer si vraiment il est rentable de promouvoir la culture du riz en terres de pâture. Cela va sans dire que les règles concernant les champs d'activités doivent être imposées. D'autres en plus, il ne faut pas oublier les besoins du bétail ni ceux du petit cultivateur.

Quelques solutions suggérées à ces problèmes sont les suivantes: 1° prohiber le développement de la culture dans les lieux réservés à la pâture en saison aride; 2° permettre le développement des lieux de pâture et encourager la production des petits ruminants; et 3° encourager les éleveurs à la culture du fourrage résistant à la sécheresse. Tout effort vers un changement du système de propriété foncière risque d'être en opposition avec les problèmes politiques, puisque le système de propriété foncière est lié au système de structure sociale, en général. Les Fons et leurs parentés du village ne sont pas prêts à donner leurs terres qu'ils considèrent avoir le droit suprême de contrôler, d'administrer et d'exploiter.

Propriété Foncière et Accès au Marché--Les Contraintes Politiques

Quoiqu'il soit difficile de diviser les gens en groupes, on peut quand même identifier, grosso modo, cinq catégories d'individus pour ce qui concerne l'accès et la capacité de saisir les opportunités offertes par le marché: 1° un petit groupe de non résidants qui arrive dans les grandes villes--Douala, Yaoundé et Victoria-- à la recherche d'un emploi professionnel, ou qui travaille dans une telle capacité en Province. Les individus de ce groupe investissent dans la propriété urbaine, et quoiqu'ils maintiennent les droits et intérêts des terres de la famille au village natal, l'agriculture ne les intéresse guère. 2° un large groupe d'entrepreneurs locaux qui investissent dans l'agriculture comme une activité secondaire. Ce qui les intéresse c'est la culture d'exportation et l'élevage. Les épouses de ces hommes maintiennent la culture vivrière, et, en même temps utilisent le revenu de leurs époux pour investir dans les propriétés en ville et emploient la main-d'oeuvre pour le travail des champs. Si la production de la culture vivrière devient rentable, ces ménages auront le capital nécessaire pour répondre aux exigences du marché économique. 3° une grande partie de la population--environ 20%--d'hommes et de femmes dénommés "cultivateurs progressifs" qui ne sont pas de grands entrepreneurs. La plupart d'entre eux ont un métier en dehors de l'agriculture, ce qui leur permet d'employer des travailleurs durant la saison obstruée. Ces ménages sont intéressés à l'accroissement de la production agricole et à l'emploi de techniques nouvelles dans la culture agricole. Il y a parmi eux ceux qui possèdent des terrains dans des lieux aliénés du village, cependant la transportation à ces lieux est coûteuse et difficile. Etant donné que ce groupe s'intéresse à augmenter la production agricole, il est indispensable que les routes soient améliorées et que les frais de transport diminuent. 4° le groupe le plus large--le petit cultivateur du village--est désavantagé au point de vue local et politique. Dans les lieux qui n'offrent pas beaucoup d'opportunités de travail aux hommes, ce sont aux femmes de pourvoir aux finances du ménage. Quoiqu'il y ait assez de terres cultivables disponibles à la culture vivrière, la majorité des champs sont situés très loin des hameaux, et les parcelles sont éparpillées un peu partout, ce qui oblige les femmes à passer une bonne partie de leurs temps à marcher d'un champ à l'autre. Le transport des produits agricoles se fait sur la tête, les véhicules ne font pas toutes les routes à cause de leurs mauvaises conditions; même si les routes sont en bonne condition les frais de transport sont ahurissants. Ces femmes auront du mal à augmenter la production, s'il n'y a pas un changement substantiel

dans les prix de transports. 5° Les hommes dont les familles ont perdu une bonne partie de leurs propriétés. Plusieurs d'entre eux ont eu une instruction primaire et ne se contentent pas d'exécuter la culture de subsistance. Ces jeunes hommes-- et aussi certaines femmes dans des conditions analogues-- émigrent en ville dans l'espoir de trouver un emploi, ce qui est d'ailleurs assez difficile. La plupart d'entre eux y restent définitivement. Cependant, un changement dans les programmes ruraux de rétablissement et l'octroi de fonds suffisants pour encourager l'agriculture leur permettront de retourner au village.

### Conclusion

Malgré le manque de terres cultivables dans les endroits surpeuplés, il y a quand même une quantité suffisante dans les endroits détachés pour la culture. Cependant, d'une façon générale, le manque de terres et les prix élevés sont apparents. Il est devenu assez difficile d'obtenir et d'exploiter une grande quantité de terres sans l'emploi d'un investissement considérable, malgré l'idéologie qui va dans le sens contraire. La rénovation et la construction de routes pourraient augmenter la production agricole. Les officiels du Ministère de l'Agriculture déduit qu'il serait possible de doubler la quantité de terres cultivables en employant des techniques modernes à la production, en employant la main-d'oeuvre nécessaire et en livrant de nouvelles terres à la production sans entamer les terres réservées à la pâture.

Les gens sont conscients du problème de manque et de valeurs croissantes des terres, ce qui explique la raison pour laquelle ils y tiennent et en achètent la plus grande quantité possible. Les propriétaires du village ont essayé de résister à l'accrochement de leurs terres en attribuant la moindre quantité aux individus qui ne sont pas liés à la lignée, et, en refusant d'accorder leurs permissions pour la culture permanente. En même temps, il y a un mouvement contradictoire de la classe professionnelle vers l'investissement individuel dans une large quantité de terres et dans les propriétés urbaines.

L'accroissement de la production demande des programmes de rétablissement, d'infrastructures et la construction des routes. Les programmes de rétablissement basés sur les ménages individuels n'ont pas eu beaucoup de succès parce que les gens en question trouvent de la difficulté à organiser effectivement la production lorsqu'ils sont placés hors du réseau politique et social.

Il existe un grand besoin, surtout en ce qui concerne les problèmes entre cultivateurs et éleveurs, d'entreprendre une enquête des terres afin de déterminer le meilleur emploi des terres de Province en valeur sociale et économique. Finalement, tous programmes de développement doivent prendre en considération le rôle de la femme dans la culture agricole de la Province du Nord-Ouest. Les informations et les modèles d'accès aux terres cultivables ne doivent pas ignorer les besoins des femmes. Celles-ci auront des problèmes à obtenir des crédits et autres services nécessaires à la possession légale et permanente des terres tant que les droits de propriété et d'allocation soient réservés aux hommes.

## CONSOMMATION ET DEMANDE

### Régime alimentaire

Les habitants du Nord-Ouest se nourrissent généralement d'aliments qu'ils ont cultivés eux-mêmes. Si on ajoute à cela le fait qu'il y a peu d'échanges entre zones rurales, on comprendra mieux que les régimes alimentaires soient fortement conditionnés par la production locale. Le taro et le macabo sont les principaux produits de base dans les régions méridionales et occidentales de la province, le maïs dans le Nord et l'Est de la province. Les deux produits sont consommés sous la forme d'une pâte épaisse (foufou) accompagnée d'une sauce composée de différents condiments et de protéines parmi lesquelles l'huile de palme, le sel, les légumes, les haricots, le boeuf et le poisson. Dans les régions de plus haute altitude, les pommes de terre sont un produit de base important. Le manioc râpé et séché, le gari, de même que le plantain sont des aliments complémentaires. Le riz se consomme généralement à l'occasion d'événements particuliers (Noël) bien que la consommation de riz augmente dans les zones urbaines. L'huile de palme est la base de toutes les sauces et constitue le principal produit qu'il faille acheter. Une large variété de haricots et de légumes est produite et consommée par les ménages. Récemment, on a introduit dans les régions d'altitude la production commerciale des légumes "européens" tels la tomate et le chou. Les zones urbaines en sont les principaux centres de consommation ; les ménages ruraux résidant près des zones de production en achètent également occasionnellement. La part importante des achats en région rurale et en ville est constituée par les protéines animales. Le boeuf est la principale source de protéines animales. On consomme également du poisson provenant des régions côtières et des lacs du Nord-Ouest.

On dispose de peu de données sur la composition en calories des rations alimentaires de la province du Nord-Ouest. Cependant, il est intéressant de calculer la consommation par tête à partir des chiffres disponibles (données de production agrégées provenant de la Délégation Provinciale à l'Agriculture qui tiennent compte des exportations et de la consommation des animaux). Le Tableau 11 donne la consommation par tête et par jour en grammes et la consommation par an en kilogrammes. Ces chiffres ont été calculés sur l'hypothèse d'une perte moyenne de 5% au cours de l'entreposage, taux ajusté ensuite en fonction d'une perte standard durant la préparation. L'interprétation de ces données doit se faire avec précaution ; leur fiabilité dépend des données de production agrégées à pouvoir explicatif assez limité. Ce problème est confirmé par la comparaison des données avec celles obtenues par une récente mission de la Banque Mondiale. Le Tableau 12 donne les estimations de consommation de viande. Etant donné l'existence de statistiques d'abattage relativement fiables, la consommation de viande peut être calculée avec une certaine précision.

On peut tirer de nombreuses conclusions de ces tableaux. Quoique le maïs et les tubercules soient les principaux aliments de base, il semble que la consommation de tubercules soit plus élevée que celle du maïs. Les tubercules sont moins chers ; ce sont donc les classes les moins favorisées qui en achètent, surtout au cours des années de mauvaise récolte de maïs. En deuxième position, la consommation de viande de boeuf semble diminuer dans l'ensemble de la province. Il s'agit sans doute du résultat de la combinaison de deux phénomènes : la croissance des prix et la difficulté d'approvisionnement - spécialement dans les zones rurales - à cause des exportations croissantes du bétail. La consommation de viande est restée importante dans les départements de Mezam et de Momo grâce à un niveau relativement plus élevé des revenus et un degré d'urbanisation plus important, tandis que la consommation est beaucoup plus faible dans les départements de Bui et de Donga-Mantung où une grande partie de la population est rurale. Le Tableau 11 montre que le niveau de consommation des haricots semble assez élevé. Les haricots servent probablement de substitut à la viande pour ceux qui ne peuvent plus se permettre d'en acheter beaucoup.

De manière générale, il n'est pas évident que la province du Nord-Ouest souffre de malnutrition. D'après une étude nationale sur l'alimentation, il y aurait une sous-alimentation chronique chez les jeunes enfants, bien que ce phénomène ne soit vraisemblablement pas dû à un manque de nourriture. Il y a sans doute une insuffisance en protéines, en particulier chez les populations rurales et dans les classes les plus défavorisées de la population urbaine.

#### Demande et perspectives commerciales

La demande de produits agricoles est influencée par différents facteurs : le revenu des consommateurs, la distribution des revenus, la croissance de la population, les prix et la disponibilité d'autres biens ainsi que les goûts et les préférences des consommateurs. Les informations disponibles rendent difficile l'établissement de projections basées sur d'autres facteurs que la croissance de la population et les conséquences de l'urbanisation ; ce dernier facteur entraînant une augmentation de la consommation des céréales au détriment des tubercules. De manière générale, sur les marchés locaux les perspectives semblent meilleures pour le maïs, les haricots et les arachides, quoique la demande pour ces produits ne devrait pas croître plus rapidement que la population. La demande de tubercules devrait rester à son niveau actuel (qui est élevé dans la province du Nord-Ouest) et diminuer avec l'augmentation du revenu per capita. La demande locale de légumes augmente quelque peu mais ce marché se limite principalement à Bamenda et ne représente pas une partie importante du commerce des produits agricoles.

Demande extérieure (à la province du Nord-Ouest)

Le développement des exportations du Nord-Ouest se fait principalement vers les marchés de Douala et du Sud-Ouest. L'abaissement des coûts de transport sera une condition essentielle pour que la province du Nord-Ouest puisse bénéficier de la croissance de la demande urbaine. La rentabilité du commerce entre le Nord-Ouest et Douala est saisonnière, c'est-à-dire qu'il arrive que la différence de prix entre Douala et le Nord-Ouest ne soit pas suffisante pour couvrir les frais de transport. Donc, la diminution des coûts de transport permettrait au Nord-Ouest d'exporter ses produits agricoles pendant une plus longue période de l'année. De plus, cela renforcerait la situation concurrentielle du Nord-Ouest vis-à-vis de la province de l'Ouest, actuellement le principal fournisseur des marchés de Douala et de Yaoundé.

Une étude récente de la Banque Mondiale (1979, p. 14) estime que la consommation nationale de céréales et de graminées va croître à un taux de 3% par an jusqu'en 1990, la consommation de maïs à un taux de 3,1%, celle du riz et de la farine croissant respectivement à des taux de 8,1% et 5,4%. La consommation de tubercules autres que les pommes de terre est supposée augmenter d'environ 1% par an. La demande de légumes et de fruits devrait augmenter de 3,6% par an. La proportion de produits alimentaires commercialisés devra augmenter d'un niveau estimé à 30% en 1978, à 40% en 1990 et à plus de 55% en 2000. Le rapport conclut par : "d'abord, la nécessité d'augmenter le taux actuel de production des céréales, et ensuite la nécessité de développer des structures commerciales capables de prendre en charge plus de 55% de la production afin de répondre à la croissance urbaine". La conclusion qui s'impose est que les perspectives pour les produits agricoles de la province du Nord-Ouest sur les marchés urbains sont relativement bonnes, malgré qu'une expansion rapide de ce commerce ne soit pas possible actuellement à cause des problèmes déjà mentionnés, à savoir les coûts de transport et les variations saisonnières dans les marchés urbains. Pour répondre aux besoins commerciaux dans les dix ou quinze années à venir, il faudra d'abord résoudre les problèmes d'infrastructure qui y sont liés. Il faudra également améliorer les conditions de stockage au niveau des producteurs et des commerçants, développer les facilités en matière de meunerie et de traitement des produits. Il faudra également développer l'utilisation de produits secondaires et la relier à la reproduction animale. Néanmoins dans les années 80, il n'est pas évident que l'augmentation de la production dans le Nord-Ouest entraîne une diminution des prix à moins que l'on ne trouve de nouveaux débouchés, peut-être dans les pays voisins.

Il est difficile d'estimer les possibilités d'exportation des produits alimentaires vers les pays limitrophes. Le niveau des prix au Gabon et au Nigéria est plus élevé qu'au Cameroun bien que des données récentes pour le Nigéria suggèrent que les prix n'y sont pas exagérément élevés. Les possibilités d'expansion du commerce peuvent

être contrecarrées par différents facteurs. D'abord, il n'est pas évident que ces pays soient dans une position compétitive pour tous les produits agricoles. Par exemple, le prix du maïs du Nord-Ouest a été, il y a peu, de 50% supérieur au prix mondial du maïs. Dès lors, rien ne permet d'affirmer que le Nigéria souhaiterait acquérir du maïs camerounais alors que ce pays pourrait acheter son maïs sur le marché international à un prix plus intéressant. Cependant, certains pays plus éloignés de la mer comme le Nigéria Oriental, le Tchad et la République Centrafricaine peuvent offrir certains débouchés. Les possibilités d'exportation d'autres produits devraient être étudiées avec plus de détails.

La seconde contrainte aux exportations de produits alimentaires peut résulter de la volonté d'éviter des pénuries ou des hausses de prix au Cameroun. Il serait nécessaire de contrôler minutieusement l'évolution des exportations en rapport avec l'approvisionnement local si l'on veut éviter ces problèmes. Ces contrôles pourraient d'ailleurs être organisés et réalisés par les coopératives. En tout cas, l'exportation de produits alimentaires, si elle est bien organisée, peut représenter pour le Nord-Ouest le double avantage d'une motivation à accroître la production et d'une assurance de stabilité des prix payés au producteur.

STRUCTURE DES MARCHES  
COMMERCIALISATION DES PRODUITS ALIMENTAIRES

Localisation

Les caractéristiques structurelles du système de commercialisation de la Province du Nord-Ouest peuvent être déterminées par l'étude de trois facteurs : hiérarchie, répartition dans l'espace et fréquence.

a) Hiérarchie : L'ordonnement hiérarchique des marchés est un facteur couramment présent dans les systèmes économiques régionaux, même dans les conditions de faible productivité. Les marchés périodiques sont répartis et reliés entre eux dans le temps et l'espace suivant les fonctions auxquelles ils répondent ou les produits qu'ils offrent. Ces différences permettent de classer les marchés en un certain nombre de catégories sur la base desquelles une hiérarchie pourra être établie.

b) Répartition dans l'espace : Les caractéristiques de base des systèmes de localisation sont établies sur la base du nombre de marchés de chaque catégorie que l'on trouve dans les régions et départements, sur la base des distances entre marchés de même catégorie et de catégorie différentes et sur la base de leur position respective dans l'échelle hiérarchique.

c) Fréquence : Des caractéristiques supplémentaires des structures marchandes sont données par la mise en relation, d'une part, du niveau hiérarchique et de la répartition dans l'espace et d'autre part, de la fréquence de leurs assises durant un cycle d'une semaine.

Hiérarchie. Les marchés de la Province du Nord-Ouest peuvent être répartis en deux grandes catégories : 1) La première regroupe les marchés qui ont à la fois une importance au sein de la région et vis-à-vis de l'extérieur. 2) La seconde inclut les marchés dont l'importance est uniquement locale. D'après Hollier (1975), 59 marchés appartiendront à la première classe et environ 250 à la seconde. Le présent rapport traite uniquement des marchés du premier type utilisant une approche pragmatique de la classification, approche basée sur l'observation. Dans l'ensemble les 59 marchés de la première catégorie sont des lieux d'échanges où les producteurs agricoles vendent aux grossistes leurs produits destinés autant à l'intérieur qu'à l'extérieur de la région. De plus, ces productions couvrent un éventail complet des biens de consommation habituels. La classification au sein des différentes catégories varie principalement d'après la taille des marchés et l'assortiment des produits disponibles. Seulement, quelques perturbations sont introduites par le déplacement de certains produits des marchés de niveau faible vers ceux à niveau plus élevé. Dès lors, on distingue quatre types de marché au sein de la première catégorie :

1. Les centres régionaux. Le marché de Mankon à Bamenda est le seul de ce type. Il s'agit d'un marché quotidien mais qui est plus important le samedi lorsque plus de mille vendeurs y participent. On y trouve une grande diversité de produits manufacturés parmi lesquels des appareils électriques, des radios, des microsillons, produits que l'on ne trouve sur aucun autre marché du système. Ce marché est également le principal centre de distribution de produits en gros vendus communément dans la région.

2. Les centres locaux importants - Marchés principaux régionaux. Cette catégorie comprend les marchés de Kumbo et de Guzang et, sans doute, ceux de Ndop, Ndu et Wum. (Etant donné le caractère hasardeux de notre classification, les rangs 2 et 3 sont regroupés dans la rubrique "Marchés Principaux" dans la suite de l'étude). Ces marchés se tiennent un jour précis de la semaine et regroupent plusieurs centaines de vendeurs. Une partie importante de ces marchés propose des biens manufacturés et offrent une variété de produits plus large que les marchés de rang inférieur. La caractéristique de ces marchés réside dans le fait qu'ils sont des lieux de redistribution de certains produits plus large que les marchés de rang inférieur. La caractéristique de ces marchés réside dans le fait qu'ils sont des lieux de redistribution de certains produits entre les sous-régions et qu'ils fournissent leurs produits aux marchés moins importants. Ainsi, le marché de Guzang coordonne les échanges entre les régions de son arrière-pays - Widekum, Bali et dans une moindre mesure Meta - et il est également un centre important de la vente en gros des haricots achetés par des marchands venant de la Province du Sud-Ouest. Kumbo et d'une certaine manière Ndu servent de centres de redistribution pour les Départements de Bui et de Donga-Mantung et sont des centres de vente en vrac du maïs, des pommes de terre et des haricots venant de l'arrière-pays pour être vendus à des commerçants venant de Bamenda ou d'ailleurs. Wum, un marché plus modeste fait office de centre de redistribution dans le Département de Mentchum bien que les marchands aillent souvent directement aux marchés de Weh et Essimbi pour acheter les produits qu'ils revendront au détail à Bamenda.

3. Les centres locaux - Marchés principaux locaux. Les marchés de ce type se différencient des précédents plus par leur classification que par leur nature car ils ne sont pas des points de redistribution. Ils diffèrent des marchés des classes suivantes par leur taille et la diversité des produits manufacturés qu'ils offrent. Ils desservent des zones où l'on trouve des marchés moins importants en offrant des biens finis et en particulier des vêtements que l'on ne trouve pas sur ces derniers marchés.

4. Les marchés villageois. Ces marchés rassemblent approximativement 100 vendeurs et sont les principaux centres d'échange ruraux pour la vente de produits agricoles et l'achat de biens de consommation courante tel le savon, l'huile de palme, le sel, les tissus et les épices.

Répartition dans l'espace. Le système de la localisation des marchés peut être analysé selon deux approches : celle de l'incidence sur la population et celle de leur situation dans le système des marchés. Le Tableau 13 résume l'influence des marchés et des marchés principaux (rangs 1, 2 et 3 regroupés) dans chaque département et arrondissement et compare la population et la superficie moyenne desservie par les marchés dans chaque zone<sup>1</sup>. Pour la région dans sa totalité, il y a 59 marchés commercialement importants, chacun s'adressant à une population de 16.619 personnes dans un rayon de 10 km. Il y a 13 marchés principaux chacun desservant une population moyenne de 75.427 personnes dans un rayon de 21 km. La proportion des différents types de marchés est de 1 marché important pour 3 marchés villageois et 6 marchés de moindre importance. Bien que cette distribution permette un accès aux marchés de tous les niveaux pour la plupart de la population rurale, une ventilation selon les sous-régions fait apparaître d'importantes différences locales. La mise en relation des concentrations de population et des zones d'accès aux marchés permet de présenter les variations régionales en trois groupes :

- 1) une zone centrale densément peuplée et ayant un accès aisé aux services de commercialisation et autres du Département de Mezam autour de Bamenda et Ndop ;
- 2) une zone de densité moyenne et d'accès moins facile aux marchés dans les Départements de Momo, Bui et Donga-Mantung le long des principaux axes routiers ;
- 3) une zone périphérique à faible densité où l'accès aux marchés est difficile se situant dans les régions du nord et de l'ouest de la province au-delà de la ligne joignant Widekum, Meta, Bafut et Nkambe. En général, les marchés sont plus fréquents dans les zones fortement peuplées à cause des économies d'échelle qui en découlent. Ils sont plus espacés dans les régions peu peuplées car ils nécessitent un arrière pays plus grand pour leur fournir leurs utilisateurs.

L'inégale localisation intra-régionale des marchés apparaît également de manière claire dans le réseau des marchés. Bamenda est le centre du système et une région centrale de commercialisation s'étend autour de cette ville dans une zone délimitée par un cercle de 17 km de circonférence (36 km par la route). Le système de commercialisation s'étend du centre vers l'axe routier principal de Widekum vers Nkambe. Le long de cet axe, on compte 9 marchés principaux et 11 marchés villageois. La répartition et l'alternance des marchés répond à certaines règles. Les centres régionaux (type 1 et 2) apparaissent régulièrement à une distance de 36 km (56 km par la route). Les centres locaux (type 3) apparaissent dans les intervalles laissés entre les marchés du niveau

---

.. Les zones sont comparées en fonction de leur rayon moyen en supposant qu'elles soient plus ou moins circulaires. En réalité ces régions n'ont pas exactement une forme circulaire. La localisation des marchés peut être calculée en doublant la valeur des rayons. Donc pour la province dans son ensemble les marchés apparaissent tous les 20 km environ.

supérieur et réduisent la distance entre marchés à 21 km (31 km par la route). De même, les marchés villageois sont situés entre les marchés de la catégorie supérieure et par conséquent font apparaître un marché tous les 10 km (14 km par la route). Pourtant la régularité de l'espacement et de l'alternance n'est pas toujours claire dans la réalité. Entre Bamenda et Widekum, il n'y a aucun marché villageois et les marchés importants ne sont pas répartis de manière égale. Entre Bamenda et Jakiri, les marchés villageois prolifèrent alors que les marchés principaux sont plus espacés. Entre Kumbo et Nkambe, on observe une alternance plus régulière.

Le modèle de localisation des marchés dans la Province du Nord-Ouest peut être représenté sous la forme d'un "système dendritique", modèle que l'on retrouve dans de nombreuses régions sous-développées et dépendantes. Les routes et les marchés peuvent se représenter dans ce modèle en une forme "d'arbre". Un axe principal de transport relie les principaux centres de services aux marchés de rang inférieur offrant de moins en moins de facilités, représentant les ramifications du système. Néanmoins, la situation de Bamenda diffère du modèle "dendritique" par un aspect au moins : alors que dans le modèle la distance depuis le centre est corrélée avec l'altération des services, le principal axe routier de la province du Nord-Ouest connaît une alternance régulière entre les marchés d'importance diverse que l'on y trouve. Enfin, les autres concordances et différences par rapport au modèle seront présentés dans la dernière partie de ce chapitre.

Fréquence. Le modèle permettant de déterminer la fréquence des marchés est plutôt direct et peu éloquent. La plupart des marchés se tiennent un jour précis de la semaine locale qui consiste en un cycle de huit jours. Cependant, 8 marchés se tiennent un jour ouvrable de la semaine européenne dont 6 le samedi. Bamenda a le seul marché quotidien mais là également le marché du samedi est le plus important. La semaine des 8 jours est très répandue en Afrique de l'Ouest et aucune théorie n'a pu être avancée pour expliquer les différences dans la longueur des semaines. La fréquence des marchés semble être adéquate mais dans certains endroits on remarque que de "petits marchés" ont été institués après le marché principal. Il ne semble pas y avoir de synchronisation systématique entre les différents types de marchés. Ce modèle aléatoire résulte probablement de la tendance qu'ont les acheteurs de ne recourir qu'à un seul marché. Néanmoins, un principe reste évident : les marchés qui se réunissent le même jour sont plus éloignés les uns des autres que ceux qui se tiennent un autre jour.

Répartition. En ce qui concerne la répartition différentielle et les modèles de localisation des marchés, la structure des marchés de la Province du Nord-Ouest répond assez bien aux caractéristiques d'un modèle "dendritique". Une zone centrale apparaît clairement autour de Bamenda et le long des axes routiers. Une zone périphérique s'étend au-delà de cette zone centrale et on y trouve des services de moins bonne qualité à des prix élevés. Pourtant, le développement de l'importance des inégalités régionales est mesuré à deux conditions :

1. Les modèles "dendritiques" ont été associés aux économies dépendantes dans lesquelles un pouvoir colonial a mis sur pied une infrastructure destinée à assurer l'appropriation des surplus ruraux tout en offrant un niveau minimum de services ruraux. En l'absence de documents historiques dans la Province du Nord-Ouest, une interprétation différente des modèles de localisation peut être avancée. Les sous-régions centrales et périphériques ont des modèles démographiques très différents. Les facteurs écologiques fondamentaux semblent avoir engendré des densités de population plus fortes le long des axes de transport. La meilleure qualité des services dans ces zones semble être liée aux économies d'échelle engendrées par ces fortes densités. Par conséquent, une importante proportion de la population de la province est concentrée aux environs des principaux centres commerciaux.

2. La répartition des marchés de niveaux différents le long des voies de transport ne diminue pas directement en fonction de la distance à partir de Bamenda. Les niveaux des marchés tendent à alterner. Par conséquent, un échantillon complet des produits commerciaux est disponible dans toute la zone d'habitation.

En tenant compte de ces deux conditions, il apparaît que les marchés sont répartis de manière uniforme et compétitive selon la distribution de la population. Cependant, l'approche de la distribution de la population proprement dite présente quelques difficultés.

1. La population rurale qui réside dans les zones périphériques est clairement désavantagée.

2. D'importantes régions de la province et particulièrement le district de Wum, vivent dans un perpétuel cercle vicieux, faible densité et services de mauvaise qualité doublés d'une émigration très forte (Ardener 1960).

3. Plusieurs régions à forte densité situées en dehors des principaux axes, en particulier dans la zone de Oku-Djottin et de Oshie, connaissent le même problème que les régions à faible densité.

### Echanges

L'analyse des modèles de localisation des marchés permet d'identifier certaines caractéristiques générales des structures commerciales mais une étude plus détaillée des échanges éclairera les relations entre la structure des marchés et les modèles de production et de commercialisation. Le Tableau 14 donne un résumé des calculs des échanges concernant à la fois les mouvements des différents niveaux au sein du système

commercial de la province <sup>1</sup> que entre la province et les autres régions du pays. Il faut noter que les données sont obtenues d'un échantillon limité de marchés en juillet 1979 et ne peuvent dès lors prétendre décrire de manière complète les échanges de toute la province ni donner une estimation moyenne annuelle. Les généralisations tirées de ces données sont intéressantes mais doivent être considérées plus comme des hypothèses de travail que comme des résultats.

Une synthèse des échanges n'a que très peu de sens vu la diversité des modèles identifiés. Néanmoins on obtient une représentation grossière en regroupant les biens selon 4 types d'échanges : échanges avec l'extérieur de la province et les échanges dans la province parmi lesquels on identifie les échanges des zones rurales vers les zones urbaines, les échanges des zones rurales vers des zones rurales, les échanges des régions urbaines vers les régions rurales.

1. Les échanges entre provinces. Dans cette catégorie on trouve le négoce des pommes de terre, des choux et des haricots. Ces produits sont des spécialités des régions plus élevées qui ont un rapport valeur-poids plus important que les autres produits agricoles et dont le prix est dès lors proportionnellement moins influencé par le coût du transport. Ce type d'échanges se fait directement des marchés de producteurs vers les principaux centres de consommation urbains du pays quoique le marché de gros de Bamenda traite environ 20% des exportations de pommes de terre. Bamenda est un centre de consommation secondaire pour tous ces produits mais il n'y a pas de distribution vers les zones rurales à l'exception des zones productrices si ce n'est pour les haricots.

2. Les échanges dans la province des zones rurales vers les zones urbaines. Il s'agit, sans aucun doute de la catégorie la plus importante dans laquelle on trouve : le taro / macabo, le gari, le maïs et le plantain. Les échanges sont dirigés presque exclusivement vers Bamenda, le principal centre de consommation. Il y a peu de mouvements directs ou de redistribution vers les marchés ruraux. De même, il n'y a que peu d'échanges avec les autres provinces. Les échanges sont limités par les niveaux élevés des coûts de transport à cause du rapport valeur-poids des denrées ainsi que par les pertes importantes dans le cas des tomates. Le niveau de la demande à Bamenda est évidemment assez élevé pour créer des économies d'échelle qui permettent d'absorber ces coûts.

3. Les échanges dans la province des zones rurales vers d'autres zones rurales. Dans cette catégorie on trouve l'huile de palme et les poissons d'eau douce pour lesquels il existe une importante demande en milieu rural et qui bénéficient d'un rapport valeur-poids favorable. Bamenda est également un centre de consommation important de ces produits.

---

1 A cause du manque de données, tous les marchés de rang 2, 3 et 4 sont considérés comme "ruraux" et le marché de Bamenda comme "urbain".

4. Les échanges dans la province des zones urbaines vers les zones rurales. Cette catégorie regroupe les poissons de mer et le riz. Le poisson de mer est transporté en grande quantité et sur de longues distances et doit être déchargé à Bamenda avant d'être distribué en zone rurale. Le riz importé suit le même processus. Le riz local, par contre, est redistribué à partir de Bamenda à cause des nécessités de traitement. Dans tous les cas, Bamenda fournit les économies d'échelle qui permettent aux produits d'être transportés et traités avec succès.

A partir des données étudiées une conclusion évidente apparaît : quoique l'extrême variété d'environnements de la province ait permis la production d'une grande variété de produits agricoles, il y a relativement peu d'échanges de spécialités régionales entre les zones rurales et tout aussi peu avec les autres régions. Néanmoins, les consommateurs de Bamenda bénéficient entièrement de la diversité de la région grâce à la situation de la ville en tant que grand centre urbain de la région.

#### Variation de quantité

Les variations de stock de biens dans un échantillon de marchés (voir Tableau 15) est difficile à analyser à cause de divers facteurs. Les marchés ont des tailles différentes et les données démographiques concernant l'arrière-pays de chaque marché ne sont pas disponibles. La répartition des ventes aux consommateurs locaux et aux commerçants urbains ne peut être déterminée. Néanmoins un indice global des différences de quantités disponibles pour les achats locaux peut être calculé en comparant les coefficients de variation de chaque quantité de biens pour les différents marchés.

Ces coefficients de variation s'échelonnent de 0,6 à 2,0 et peuvent être répartis en trois groupes de 0,6 à 1,0 ; 1,1 à 1,5 et 1,6 à 2,0 où plus l'indice est faible, plus sera grand l'éventail des biens disponibles sur le marché. Le groupe des coefficients les plus faibles comprend le plantain, le gari, le riz, le poisson et l'huile de palme qui sont bien répartis dans le système. La distribution du riz, du poisson et de l'huile de palme est assurée par une redistribution intensive et par des échanges du type "ruraux vers ruraux" alors que la distribution du plantain et du gari découle d'une production largement répandue dans toute la région de l'échantillon. La catégorie intermédiaire comprend le taro/macabo, le maïs, les tomates et les haricots. Ces derniers produits ont plus tendance à être consommés dans les zones de production et à Bamenda. Dans le cas du taro/macabo et du maïs, la faible distribution est compensée par l'existence de substituts de telle manière que la variabilité des féculents en général est assez faible ( $v = 0,6$ ). La catégorie aux coefficients de variations les plus élevés comprend les pommes de terre et les choux qui sont produits pour la consommation urbaine et l'exportation plutôt que pour la consommation rurale. Ces produits sont donc moins disponibles sur les marchés ruraux.

Les modèles de variabilité de quantités renforcent l'interprétation générale des données sur les échanges de biens. La redistribution des spécialités régionales vers les zones rurales est limitée si ce n'est pour quelques biens dont le rapport valeur-poids est relativement élevé et pour lesquels il existe une demande rurale traditionnelle. De même, le système de redistribution limite l'éventail des biens disponibles sur les marchés locaux à ceux qui sont produits sur place et peut même amener à des pénuries et à des hausses de prix lorsque la production est insuffisante. Donc, à part l'huile de palme et le poisson, les ingrédients des sauces sont irrégulièrement distribués. Généralement, les féculents de base sont mieux distribués. Généralement, les féculents de base sont mieux distribués grâce à l'existence de substituts mais les variations saisonnières de l'approvisionnement local peuvent entraîner certains problèmes. Seule la collecte d'une quantité comparable de données tout au long de l'année permettrait une étude plus approfondie de ces questions.

### Echanges agrégés

Dans le Tableau 16 nous essayons d'estimer la valeur totale des produits agricoles qui pénètrent dans le système commercial de la province du Nord-Ouest en utilisant les données de la production et les estimations du pourcentage de biens commercialisés publiés par les représentants du secteur agricole du Nord-Ouest. Ces résultats doivent être considérés avec précaution puisque les statistiques sur la production sont peu fiables et que les pourcentages de biens commercialisés sont estimés à partir de l'avis des responsables locaux et non sur la base d'une étude réelle des échanges agrégés. Néanmoins, les données contribuent à expliquer l'importance relative de chaque produit agricole dans le système de commercialisation.

D'après les résultats présentés dans le Tableau 16, les principaux produits agricoles commercialisés dans la Province du Nord-Ouest sont, en valeur et par ordre d'importance : 1) le manioc, 2) le taro, 3) l'igname, 4) les bananes, 5) le macabo, 6) les haricots, 7) les arachides, 8) le plantain, 9) les patates douces, 10) le maïs, 11) les pommes de terre. Cette liste tend à confirmer, comme cela apparaît au Tableau 14, la relative importance dans les marchés locaux des tubercules et des haricots qui sont une source de protéines relativement bon marché. Le maïs, pourtant largement produit pour l'auto-consommation, se classe relativement bas dans la liste des produits commercialisés dans la Province. Pourtant il arrive en troisième position des exportations en valeur de la province précédé seulement par le café arabica et les haricots mais bien avant les pommes de terre, les arachides, le café robusta et le riz. En résumé, les valeurs de production agricole totale en 1973 et de la commercialisation des produits étaient :

	<u>Valeur (millions CFA)</u>	<u>% du total</u>
Production agricole totale	32.208	100,0
Production commercialisée totale	20.479	63,6
Production commercialisée totale de la province	15.531	48,2
Production totale exportée	4.669	15,4

Donc, avec plus de 60% de la production agricole en valeur commercialisée et un marché interne représentant près de 50% de la production et plus de 75% de la valeur commercialisée totale, la participation aux marchés semble assez communément répandue parmi les fermiers de la province du Nord-Ouest. Nous croyons, néanmoins, que les données utilisées pour arriver à ces résultats surestime quelque peu les niveaux réels de la participation au système commercial. Néanmoins, comme il apparaît au Tableau 17, un nombre important de fermes produisent pour la commercialisation. Si nous supposons que les fermes de la "vente et auto-consommation" sont généralement les plus grandes exploitations produisant des surplus pour la vente, il est possible que les quantités de biens commercialisés par les paysans de la province puissent être de l'importance proposée par les chiffres agrégés de commercialisation.

### COMMERCIALISATION DU BETAIL

#### Structure et fonctionnement

Dans le but de contrôler le marché du bétail, le gouvernement a créé 16 marchés à bestiaux dans la Province du Nord-Ouest. Ces marchés se tiennent toutes les semaines (selon la semaine des 7 jours islamique) et souvent ils n'ont pas lieu le même jour que les marchés de produits alimentaires qui ont lieu tous les huit jours dans la plupart des endroits. Les marchés à bestiaux de la Province du Nord-Ouest peuvent être subdivisés grossièrement en 2 groupes (voir Figure 4). Le premier groupe est constitué de marchés où les éleveurs achètent les bêtes destinées à la reproduction et vendent les mâles excédentaires, les femelles improductives et les animaux malades et faibles à des commerçants qui les mèneront vers de plus grands marchés. Le second groupe est constitué de marchés de redistribution-consommation où le bétail est vendu pour l'abattage local ou regroupé en importants troupeaux qui seront transportés vers le sud.

Des représentants du Conseil Régional et des centres vétérinaires du Ministère de l'Élevage et des Industries Animales sont présents à chaque marché pour percevoir les impôts et surveiller la vente et les mouvements du bétail. L'argent ainsi perçu servira à apporter diverses

améliorations au fonctionnement du marché telles que les clôtures entourant le marché, les enclos à bétail, du matériel de vaccination ainsi que l'infrastructure nécessaire pour accueillir les responsables du marché et pour protéger acheteurs et vendeurs de la pluie. Ces progrès ont été réalisés dans les marchés plus importants : Mendankwe, Misaje, Mbiame et Binka mais de nombreux marchés manquent d'enclos et de structure adéquate.

### Echanges de bétail

Une importante quantité de bétail destiné à l'abattage est exporté de la Province du Nord-Ouest alors que l'on importe principalement du Plateau d'Adamaoua des animaux destinés à la reproduction. Les échanges les plus importants sont enregistrés entre les régions productrices des Départements de Mentchum, Donga-Mantung et Bui à destination de Bamenda (voir Tableau 18). C'est principalement à pied que le bétail se déplace à l'intérieur et vers l'extérieur de la Province du Nord-Ouest. Tout le bétail se rend à pied au marché de Bamenda. Le bétail en provenance de la zone de Wum se rend à Bamenda par la Ring Road alors que celui en provenance de Bansa, Konene, Fundong et Nkambe emprunte des itinéraires éloignés des routes. Certaines bêtes sont vendues à Bamenda pour être abattues alors que les autres continuent à pied ou en camion vers les marchés du Sud. Le bétail qui se rend à Kumba, le plus important marché à bestiaux de la Province du Sud-Ouest et marché principal du Nord-Ouest, traverse Mamfé et ensuite Kumba (14 jours de voyage) ou bien passe par Bafoussam et Loum (10 à 12 jours de voyage). Quelques bêtes se rendent directement à Kumba par Wum et Bansa mais il semble que la plupart des troupeaux se rendent vers le sud en passant par Bamenda.

Les camions et le train sont deux autres moyens de transport pour le bétail de Bamenda vers les centres de consommation du sud. Des camions de 12 tonnes sont utilisés pour transporter 10 bêtes de Bamenda à Douala ou Kumba. Seuls les commerçants aisés transportent leur bétail par camion vu les dépenses que cela représente. Le nombre de têtes de bétail qui ont quitté Bamenda en camion en juillet-août 1979 était de l'ordre de 40 à 80 par mois alors que 500 bêtes quittaient la ville à pied chaque mois. Il n'y a pas de ligne de chemin de fer à Bamenda mais elle existe à partir de Nkongsamba et Kumba vers Douala et Yaoundé. Lorsque l'approvisionnement se fait difficile à Douala les commerçants de cette ville achètent du bétail venu du Nord-Ouest à Nkongsamba et l'expédient par le rail vers Douala. Le chemin de fer entre Douala et Kumba n'est pas équipé pour transporter du bétail, dès lors pendant les périodes de pénurie, il arrive que du bétail soit transporté par camion de Kumba vers Douala.

Les statistiques officielles résumant les mouvements des bestiaux (voir Tableau 19) montrent qu'une grande majorité (63 à 80%) du bétail ayant quitté le Nord-Ouest au cours des 5 dernières années prenait la direction de la Province du Sud-Ouest bien que certains animaux furent vendus dans la Province de l'Ouest et du Littoral. Une proportion plus faible du bétail (10 à 30%) était officiellement destiné directement aux Provinces de l'Ouest et du Littoral alors que seulement 3 à 7% était transporté vers la Province du Centre-Sud. Le volume enregistré des exportations de bétail vers les autres provinces a décliné significativement depuis 1975-1976. Ce déclin est dû à l'augmentation des échanges avec le Nigéria dont on ignore le volume. Le Gouvernement Camerounais autorise certains commerçants à exporter vers le Nigéria mais ces autorisations sont limitées à 10 têtes par mois. En plus de ces exportations légales, une quantité importante de bétail est apparemment exportée illégalement vers le Nigéria, les exportateurs étant attirés par le prix dont on dit qu'il est au moins le double. Il semble que ces exportations aient débuté vers 1976 et que originellement la plupart d'entre elles transitaient par Ekok. Le Gouvernement a renforcé les contrôles le long de cette route et il semble que maintenant les animaux quittent le pays par la région de Dumbo et Wum où la frontière est plus difficile à contrôler.

De nombreux autres facteurs contribuent également au déclin des exportations de la Province. L'un de ceux-ci peut tout simplement être un changement dans la méthode d'enregistrement des échanges ainsi que dans la précision et la rigueur avec lesquelles ces échanges furent déclarés. Une autre explication peut être l'augmentation de la consommation de boeuf dans le Nord-Ouest quoique les statistiques d'abattage de la province suggèreraient plutôt une diminution. Il est aussi possible que la diminution des abattages et des exportations provienne d'une diminution des ventes des éleveurs Foulbé en réponse à des prix trop élevés. L'explication en est que comme les prix du bétail ont augmenté rapidement, les Foulbé ont pu trouver leur source de revenus dans la vente d'une quantité moindre de bétail alors que la valeur du stock s'appréciait. Ceci suppose que les prix des biens qu'ils acquièrent ont crû moins rapidement que celui du bétail ce qui est vrai pour certains produits mais pas pour tous, comme il apparaît au Tableau 21. Des recherches complémentaires seraient nécessaires pour tester cette hypothèse.

### COMMERCIALISATION DU PETIT BETAIL

#### Localisation et organisation des marchés

Les chèvres, les moutons, les cochons et la volaille sont vendus dans et aux alentours des marchés de produits alimentaires. Les petits ruminants et les poules sont généralement achetés vivants par le consommateur et abattus à domicile alors que les cochons sont généralement abattus par les bouchers et vendus au détail dans les marchés.

En théorie, les services vétérinaires surveillent tous les abattages et règlementent les échanges du petit bétail. Pratiquement, c'est extrêmement difficile à réaliser en particulier à cause du manque de personnel compétent.

Les plus grands marchés de petit bétail sont localisés dans les principales zones de production. Ndu, Kumbo, Ndop sont les principaux marchés de petits ruminants. Les commerçants viennent des Provinces de l'Ouest et du Centre-Sud pour regrouper les chèvres et les moutons afin de les expédier en camionnette vers Mbouda, Bafoussam, Nkongsamba, Douala et Yaoundé. Les cochons sont vendus en grandes quantités dans les marchés de Guzang, Tad et Widekum dans le Département de Momo et de Bali, Ndop, Santa et Bambili dans le Département de Mezam. Les poulets sont commercialisés un peu partout dans le Nord-Ouest, les principaux marchés se trouvant aux environs de Bamenda en particulier à Bali, Big Babanki, Bambili, Tad et Guzang.

A partir des statistiques des mouvements des animaux établies par les services vétérinaires, il est possible d'avoir une idée de la destination du petit bétail, quoique les statistiques sous-estiment probablement les échanges totaux. Le Tableau 20 montre que la plupart des chèvres et des moutons qui quittent la province sont expédiés vers le Sud-Ouest, mais les quantités exportées sont inférieures à celles des petits ruminants. Les échanges de volaille semblent être répartis plus équitablement entre les différentes provinces : Littoral et Ouest (34 à 69%), Sud-Ouest (23 à 64%) et Centre-Sud (10 à 16%).

## RESEAU COMMERCIAL ET ORGANISATION DES COMMERCANTS

### Distribution rurale

L'approvisionnement en produits alimentaires des marchés ruraux est principalement aux mains des entrepreneurs locaux créant ainsi une importante source de revenus pour les ménages ruraux. En général, les hommes et les femmes participent au commerce de manières différentes. Le commerce a toujours été traditionnellement une activité lucrative réservée aux hommes. Les femmes de la Province du Nord-Ouest sont encore principalement chargées de cultiver les biens de subsistance et ce n'est que très récemment qu'elles ont commencé à commercialiser activement leur production. Les revenus que les femmes tirent de la vente des produits agricoles sont souvent remis aux maris, de telle sorte que les femmes ont peu d'argent disponible et peu de capital à investir dans la production ou le commerce. Néanmoins, la croissance des marchés locaux a créé de nouvelles possibilités et souvent les femmes complètent le revenu agricole par de petites ventes et la production du gari.

Le fonctionnement des marchés ruraux concerne plusieurs groupes de vendeurs et d'acheteurs. Les marchands ruraux et les commerçants itinérants viennent sur les marchés ruraux pour vendre aux consommateurs ruraux. Simultanément, les producteurs ruraux vendent leurs produits soit aux consommateurs ruraux, soit aux marchands - où leurs agents - qui iront les revendre sur d'autres marchés. Le nombre de personnes participant aux marchés ruraux varie suivant qu'il s'agit de vente en gros ou de vente au détail. En ce qui concerne le riz et le poisson de mer, parce qu'ils doivent être traités et nécessitent des économies d'échelle des transports sur de longues distances, la distribution est assurée exclusivement par les marchands de Bamenda qui sont soit des revendeurs importants dans le circuit des marchés ruraux, soit des grossistes qui fournissent les revendeurs locaux. La revente locale de ces produits est une activité essentiellement féminine.

Les autres produits alimentaires achetés localement - pour lesquels les coûts du marché sont sensiblement moins élevés tels les poissons d'eau douce et l'huile de palme - sont distribués par les marchands locaux qui se fournissent directement sur les marchés de producteurs. Ils assurent à la fois la vente en gros et la vente au détail et arrivent à maintenir des volumes de ventes relativement élevés en mettant sur pied un circuit de marchés ruraux situés près les uns des autres. Ces activités fournissent un nombre important d'emplois aux hommes des régions rurales bien qu'une proportion, faible, de femmes soit également occupée dans ce secteur. Les femmes jouent plutôt le rôle de revendeuses, s'approvisionnant auprès des grossistes (hommes)

et revendant dans le marché le plus proche. Quelques revendeuses ont de petites boutiques, en particulier dans les Départements de Banzo et à Bamenda. Le capital initial minimum pour commencer l'exploitation de telles boutiques est de 30.000 FCFA que les femmes obtiennent soit par l'intermédiaire de leur mari, soit par les associations locales de crédit et d'épargne connues sous le nom de njanjis.

Les producteurs locaux vendent leurs produits à différents intermédiaires, le premier point de vente étant organisé soit à la ferme, soit sur les marchés locaux. Au niveau de la ferme, les achats peuvent être le fait d'intermédiaires locaux chargés de revendre à un commerçant particulier ou d'intermédiaires locaux qui prévoient de revendre à n'importe qui dans les marchés les plus proches ou encore d'intermédiaires employés par des commerçants qui voyagent dans différentes régions pour acheter aux fermiers des biens qu'ils revendront par la suite soit en gros, soit au détail dans les marchés des villes. Les commerçants interrogés dans la région de Banzo considéraient qu'environ 25% de la production était achetée au niveau des fermes. Il n'a pas été possible de vérifier ces estimations pour les autres régions de la province. Le reste est vendu sur les marchés ruraux aux commerçants qui le revendront en gros ou au détail sur les marchés urbains de la province et d'ailleurs, aux intermédiaires locaux qui le revendront aux commerçants, aux consommateurs locaux ou aux consommateurs qui viennent de l'extérieur. Un faible pourcentage de la production est recueilli tant au niveau de la ferme qu'à celui des marchés par les coopératives et organisations de développement telles la Société Coopérative vivrière de Bamenda, les coopératives des femmes de Nso, Nkambe, Mbengwi et l'Upper Noun Valley Development Authority.

#### La commercialisation à Bamenda

Le commerce de gros à Bamenda est une activité à la fois masculine et féminine. Les hommes s'occupent principalement du commerce nécessitant du transport à moyenne ou longue distance alors que les femmes vendent surtout des produits que l'on trouve sur les marchés proches de Bamenda. Il faut pourtant noter que certaines femmes transportent des produits jusqu'à Buea, Victoria, Kumba et Doual où elles les vendent aux hôtels, aux collèges ou aux revendeurs. D'une manière générale, les intermédiaires, surtout s'ils ont une certaine importance, sont des hommes. Les commerçants-hommes sont originaires de différentes ethnies et ont une éducation primaire. D'ailleurs le commerce des produits alimentaires est une occupation secondaire ou une activité à laquelle ils sont venus après avoir échoué dans leur tentative de recherche d'un travail salarié ou d'un commerce de produits manufacturés. Le capital nécessaire aux activités commerciales masculines varie entre 20.000 et 40.000 FCFA. Les commerçantes de Bamenda ont été très réticentes à fournir des renseignements personnels, et dès lors on ne sait quelles sont les modalités d'accès à la profession. Le capital de départ pour les activités commerciales féminines est estimé à la moitié de celui nécessaire aux débuts de leurs collègues masculins.

Les contraintes de temps ont limité l'étude de l'organisation du commerce à quelques produits en vente à Bamenda : l'huile de palme, le riz, le maïs, les haricots, le gari (manioc râpé), le taro et le macabo et le plantain. La vente en gros d'huile de palme sur le marché de Bamenda est basé principalement sur l'approvisionnement en provenance de Widekum et des plantations dans la Province du Sud-Ouest. Les commerçants de Bamenda ne sont pas regroupés en une unité cohésive mais ils se déplacent ensemble aux marchés des producteurs d'huile de palme et ont tendance à coopérer pour la fixation des prix à Widekum. Leur influence sur le niveau des prix est néanmoins modérée par les producteurs qui eux aussi agissent de concert. Ce sont les plantations qui fixent les prix de l'huile provenant de la Province du Sud-Ouest. Depuis une dizaine d'années, les coopératives de femmes s'occupent également du commerce de l'huile de palme.

Le maïs, le riz et les haricots forment une catégorie de biens qui sont distribués par un même groupe de revendeurs qui ont recours à diverses zones d'approvisionnement. Le riz est acheté directement dans les fermes à Tingo, Wum et Ndop. Les grossistes de Bamenda ont des facilités d'approvisionnement auprès des producteurs auxquels ils paient d'avance certaines récoltes. Le reste du riz provient des stocks de riz importés disponible dans les entrepôts de Bamenda. Le maïs et les haricots sont généralement achetés en même temps et les grossistes de Bamenda ont mis sur pied divers accords en matière d'achat. Ils se rendent dans les centres bien approvisionnés et y achètent aussi bien auprès des producteurs que des grossistes locaux, ces derniers ayant acheté leurs produits sur les marchés extérieurs ou directement dans les fermes. Aucun des deux modes d'achat n'entraîne de relation exclusive entre acheteur et vendeur. Cependant, des accords réguliers ont été conclus pour la fourniture des biens dans les régions éloignées. Le grossiste de Bamenda engage des commissionnaires locaux pour assurer le stockage de leurs biens pendant une ou deux semaines en attendant qu'ils en prennent possession. Le niveau des commissions est fixé à 10% ce qui semble être du même niveau que les marges prélevées par les intermédiaires locaux. Les deux sortes de vente diminuent de la même manière les prix des producteurs puisque les grossistes de Bamenda établissent leur prix en fonction des prix des producteurs dans les principaux centres d'approvisionnement.

Le gari, le taro et le macabo et le plantain font partie d'un second groupe, les féculents, dont les zones d'approvisionnement sont situées plus près de Bamenda et sont principalement commercialisés par les femmes. Le processus de commercialisation est assez simple. Les commerçants de Bamenda visitent les circuits commerciaux des marchés voisins, achètent les biens aux producteurs et les transportent ensuite à Bamenda où ils en assurent la vente au détail. Chaque produit présente des spécificités par rapport au modèle général. Le taro et le macabo en provenance de Oshie, le point d'approvisionnement le plus éloigné, sont

transportés à Bamenda par les grossistes d'Oshie, des fermiers généralement qui transportent leur production plus une quantité additionnelle achetée sur le marché d'Oshie. Une certaine quantité de plantain, en provenance des marchés de la Province de l'Ouest, est fournie par des commerçants Bamiléké. Certaines quantités de gari sont vendues en gros à Bamenda aux marchands des Provinces du Littoral et du Sud-Ouest.

D'une manière générale, il n'est pas évident qu'il y ait une concurrence limitée entre les vendeurs en gros et les vendeurs au détail sur le marché de Bamenda. Les commerçants agissent indépendamment les uns des autres, et il semble y avoir peu de collaboration dans l'établissement des prix au producteur, des prix de gros et des prix de détail. Il n'y a pas plus d'ententes de type exclusive entre acheteurs et vendeurs. L'accès au commerce est donc particulièrement libre, la seule limitation étant la nécessité de disposer d'un capital de départ. La concurrence est renforcée par la présence d'agriculteurs résidant aux environs de Bamenda qui vendent leur production dans les sections libres des marchés de Nkwen et Mankon à Bamenda. Les marges de bénéfice net varient entre 10 et 30% comme cela apparaîtra plus en détail dans la section traitant plus spécifiquement des marges bénéficiaires en tant qu'indicateur de l'efficacité des marchés.

### Le commerce extérieur

Douala et les zones urbaines de la Province du Sud-Ouest sont les principaux points de commercialisation des exportations du Nord-Ouest, c'est le cas pour les haricots, le maïs, les pommes de terre, les arachides, les choux et les tomates. Quelques produits seulement - les pommes de terre et les haricots - sont envoyés à Yaoundé par des commerçants devant affronter des coûts de transport élevés, des risques considérables et une compétition sévère. La plupart des produits transportés vers Douala et le Sud-Ouest sont achetés directement dans les marchés ruraux des régions de production. Bamenda est le principal lieu de chargement de certains produits dont les pommes de terre. Des commerçants plus aisés louent des camions de 12 tonnes pour transporter leurs produits vers le Sud. D'autres, moins riches, se regroupent parfois à trois ou quatre pour remplir de tels camions. Camions et commerçants se mettent en route le soir, voyageant toute la nuit pour arriver à Douala au petit matin. Si le marché qu'ils atteignent est dynamique, leurs produits pourront se vendre rapidement ce qui leur permettra de retourner dans la Province du Nord-Ouest le même jour. Si les marchés de Douala sont plus calmes, les commerçants peuvent être amenés à stocker leurs biens pendant plusieurs jours. Le système des marchés à Douala est important et complexe. On y dénombre 5 marchés principaux et de nombreux petits marchés et points de vente au détail. Des grossistes achètent la plupart des produits qui arrivent en ville et les répartissent entre les détaillants vendant sur les différents marchés. Les commerçants affirment que généralement ils vendent à un ou deux grossistes qu'ils connaissent mais ils rapportent également que parfois ils essaient de vendre à des détaillants qui achètent alors le contenu des camions.

Les autres débouchés possibles pour les exportations du Nord-Ouest sont le Nigéria et certains pays de l'UDEAC. Les coûts du transport vers le Nigéria sont élevés parce que les commerçants doivent acheminer leurs produits par de mauvaises routes et des chemins dangereux le long de la frontière en véhicules tout terrain. Bien que les prix soient assez élevés au Nigéria, les coûts de transport réduisent les marges bénéficiaires<sup>1</sup>. Donc la plupart des commerçants vendent leurs produits alimentaires et utilisent l'argent ainsi récolté pour acheter des biens manufacturés qui seront revendus au Cameroun. L'exportation des fruits et légumes vers les pays de l'UDEAC est organisée par diverses firmes commerciales basées à Douala. D'après les représentants d'une de ces sociétés, leurs principales zones de production se situent dans la Province de l'Ouest, mais il arrive, lorsque la demande est forte, que leurs camions réfrigérants se rendent à Bamenda pour y acheter des légumes. Ces légumes sont transportés par camion jusqu'à Douala puis en avion vers les pays de l'UDEAC et parfois même vers la France. Leurs principaux clients sont des grossistes européens fournissant les restaurants et des détaillants qui vendent les produits aux communautés d'expatriés en Afrique Centrale. Plusieurs commerçants camerounais interviewés étaient également concernés par les exportations de produits alimentaires et de légumes à destination du Gabon. La plupart des achats étaient effectués dans la Province de l'Ouest alors que quelques produits seulement venaient du Nord-Ouest. Ces produits sont exportés soit par avion, soit par bateau et vendus au Gabon par des agents au service des exportateurs camerounais.

### Les réseaux de commercialisation du bétail

Dans les petits marchés à bestiaux, les commerçants et les bouchers achètent directement les bêtes aux éleveurs qui les amènent eux-mêmes au marché. Les producteurs refusent généralement de vendre à crédit, la plupart des paiements sont donc faits en liquide. Dans les grands marchés il y a des courtiers qui négocient et facilitent les transactions entre acheteurs et vendeurs qui ne se connaissent pas et qui garantissent également le crédit des transactions importantes. Les bêtes ne sont pas pesées, les commerçants et les bouchers estiment le poids sur pied. Les producteurs s'informent sur les prix pratiqués en discutant avec d'autres producteurs. La plupart d'entre eux refusent de négocier en dehors du marché vu que cela augmente les risques d'être "roulés". Les commerçants

---

<sup>1</sup> En Décembre 1979, d'après l'Attaché Agricole de l'USDA à Lagos, les prix au Nigéria étaient de :

Maïs	86 FCFA/kg	Taro/Macabo	143 FCFA/kg
Manioc	142 FCFA/kg	Arachides	149 FCFA/kg
Pommes de terre	214 FCFA/kg	Haricots	393 FCFA/kg

(1 Naira = 367 FCFA).

qui rassemblent les troupeaux en vue de les déplacer acquièrent généralement les bêtes sur plusieurs marchés ruraux. Une autre manière d'acheter des animaux est l'achat en groupe de plusieurs acheteurs au nom de l'un d'entre eux patenté afin de n'acquitter qu'une seule fois les frais d'enregistrement. Enfin, il est assez courant que des petits commerçants regroupent les bêtes qu'ils ont acheté séparément en vue de les envoyer dans le sud en partageant ainsi les salaires des accompagnateurs. Les commerçants qui ne veulent pas se rendre à Bamenda peuvent confier les transactions à un associé.

Les bouchers grossistes dans les villes et les villages proches des marchés sont en compétition avec les marchands pour l'acquisition du bétail destiné à l'abattage. Il y a généralement un ou deux bouchers patentés dans les petites villes et jusqu'à 6 dans les plus grandes villes. Chacun a un ou deux apprentis qui assurent la vente au détail pour eux. Les bouchers grossistes assurent la vente en gros de la plus grande partie du bétail abattu en fournissant les détaillants sur la base d'un crédit d'un jour, mais ils conservent également une partie de la viande qu'ils vendent eux-mêmes au détail. Ils peuvent décider de favoriser leurs apprentis ou bien de vendre au plus offrant. Les apprentis effectuent différentes tâches pour les bouchers, par exemple, conduire le bétail du marché à l'abattoir, découper les animaux et ramener la viande de l'abattoir au marché. Un boucher en gros peut également s'approvisionner auprès des éleveurs dans la campagne. L'éleveur fait savoir au boucher qu'il y a un animal à vendre parce qu'il est malade, faible ou blessé. Dans les petites villes et les villages, il faut attendre quelques semaines après l'abattage d'une bête pour qu'un nouvel abattage soit autorisé. Comme il n'y a pas de système de réfrigération, la viande qui n'est pas vendue après quelques jours est fumée pour être conservée. Les bouchers n'ont pas l'habitude de se prêter de l'argent mais coordonnent souvent l'abattage afin d'éviter que la concurrence ne fasse tomber les prix en dessous du prix de revient.

### Les marchés extérieurs de bétail

Les commerçants qui emmènent du bétail vers les marchés du sud ignorent bien souvent quels y seront les prix. Cependant, ils ont généralement une idée du niveau des prix possibles vu qu'ils reçoivent des informations des commerçants qui ont récemment vendu leur bétail. Les variations de l'approvisionnement à court terme peuvent entraîner des modifications soudaines des prix et les commerçants évaluent les prix dans chaque marché le long de la route vers le sud, décidant d'y vendre les animaux pour lesquels le prix est intéressant. Ce processus se perpétue tout au long de leur descente vers le sud jusqu'à ce qu'ils atteignent le marché terminal de Kumba. Dans le cas où les conditions du marché de Kumba sont peu intéressantes, la seule alternative à une vente à bas prix consiste à faire paître le bétail dans les environs en espérant une amélioration des prix du marché de la semaine suivante. Continuer avec le bétail vers Douala est généralement peu rentable car il perdrait trop de poids pour concurrencer efficacement les bêtes transportées par camion ou par chemin de fer depuis le plateau d'Adamaoua.

Les bouchers de Kumba achètent plusieurs animaux à la fois pour les abattre tout au long de la semaine. Les commerçants consentent souvent un crédit au boucher pour une période allant de deux semaines à un mois. Bien souvent, le commerçant retourne à Bamenda ou un autre marché du Nord-Ouest pour y organiser un nouveau transport alors qu'il attend toujours le paiement de son crédit. Il collectera son dû en retournant à Kumba avec le second troupeau. Pour pouvoir se permettre ce genre de chose un commerçant doit être capable de financer deux expéditions de bétail.

### Les réseaux de commercialisation du petit bétail

La plupart des vendeurs de chèvres, de moutons, de cochons et de poulets sur les marchés sont les producteurs qui vendent directement aux commerçants et aux consommateurs locaux. Dans les plus grands marchés, des commerçants locaux s'occupent de la plus grande partie de la vente. Ils acquièrent les animaux en les achetant aux producteurs dans leurs fermes ou sur les petits marchés. Il leur arrive également d'acheter aux producteurs qui viennent au marché tôt le matin souhaitant vendre rapidement leurs bêtes pour pouvoir passer la journée à acheter et vendre d'autres produits. Certains commerçants s'approvisionnent dans les marchés locaux et amènent les bêtes par les transports publics vers les marchés urbains. Il y a également des commerçants plus importants basés dans l'Ouest ou le Nord-Ouest qui regroupent des poulets, par exemple, afin de les transporter vers le Sud par camionnette.

## RENDEMENT DES MARCHES

Dans ce chapitre, nous allons évaluer le système de commercialisation à partir des facteurs quantitatifs disponibles comme, par exemple, l'évolution historique et les structures saisonnières des prix, les variations de prix à travers la province et les marges bénéficiaires. Généralement, les prix des produits agricoles dans une situation de concurrence varient fortement et habituellement bien plus que ceux des produits non-agricoles. Les principales causes de cette instabilité sont les facteurs biologiques et écologiques qui influencent l'offre, quoique la fréquence et l'importance des variations de prix dépendent également de l'offre et de la demande. Des imperfections dans le fonctionnement du marché, par exemple, un manque d'information des acheteurs et des vendeurs du système, des difficultés saisonnières dans le domaine du transport, le manque d'infrastructure de stockage et une demande variant considérablement peuvent également causer des variations de prix. Bien que les autorités furent conscientes de l'augmentation des prix des produits alimentaires au cours des dernières années, le contrôle des prix dans ce secteur est très limité. Officiellement, les prix maximum (valeurs mercuriales) sont fixés chaque année au niveau national et provincial. Pratiquement, un tel contrôle des prix fonctionne uniquement pour les produits manufacturés sur place, les biens importés et certains produits agricoles comme le café, le cacao et le riz au niveau national. Au niveau provincial, la commission responsable du contrôle des prix dans le nord-ouest, ne s'est plus réunie depuis plusieurs années. Il semble y avoir peu de volonté politique à renforcer le contrôle des prix sur les marchés agricoles. Les services de contrôle des prix surveillent les prix des biens manufacturés et importés qui sont vendus dans le Nord-Ouest et ont le pouvoir d'imposer des amendes aux commerçants qui dépassent les prix officiels.

### Evolution historique des prix

Les variations à long terme des prix dépendent de l'inflation, des modifications dans les goûts et préférences, de la croissance de la population et du revenu, de la politique économique et de l'évolution des techniques de production. Un regard sur le Tableau 21 permet de constater que pour la plupart des produits agricoles les prix ont considérablement augmenté au cours des neuf dernières années et ce mouvement s'est encore accéléré ces quatre dernières années. La croissance annuelle moyenne des prix des 26 produits agricoles du Tableau 21 est de 11,9%. On comparera ces résultats avec les indices suivants calculés pour les familles camerounaises à revenu modéré à Yaoundé : augmentation annuelle de l'indice général des prix des produits alimentaires au détail, 12,7%. L'inflation par la demande, situation dans laquelle la demande des produits agricoles dépasse les possibilités de l'offre, est probablement la principale cause de l'augmentation

des prix alimentaires dans la Province du Nord-Ouest. L'augmentation des prix des tubercules tropicales et des autres produits de base peut être attribuée à une demande urbaine croissante, demande qui émane principalement des couches les moins aisées de la population urbaine sans cesse croissante. Les difficultés d'approvisionnement ont également contribué à faire augmenter les prix. Le manque d'innovations technologiques dans le secteur agricole a sans aucun doute contribué à limiter la croissance de la production. Les conditions biologiques, par exemple une sérieuse nielle du taro/macabo, et les conditions climatiques entraînant une faible récolte, ont contribué à l'augmentation des prix de certains produits. L'accroissement des exportations de bétail à la fois vers le Nigéria et les marchés urbains du Cameroun ont fait monter les prix du bétail.

Les prix du café, du riz, de l'igname, des oignons et des tomates ont augmenté beaucoup moins vite que la moyenne. La relative-ment faible augmentation du prix des tomates et des oignons peut être expliquée par l'augmentation de la production locale ainsi que par l'importation de grandes quantités de ces deux légumes (tomates en provenance de la Province de l'Ouest et oignons venant de la Province du Nord et de France). La baisse des prix de l'igname est principalement due à une diminution de la demande, étant donné les prix relativement élevés de l'igname par rapport à d'autres tubercules ainsi que le glissement des goûts des consommateurs vers le manioc ou vers la farine et le riz dans les zones urbaines. Le prix du riz et du café sont contrôlés par le gouvernement. La concurrence du riz importé, ainsi que la volonté du gouvernement de freiner l'augmentation des prix de cette denrée de plus en plus demandée en milieu urbain ont permis de maintenir les prix du riz assez bas. Les prix payés aux producteurs de café sont fixés par le National Produce Marketing Board et le pourcentage des prix de vente croissant au marché mondial payés aux producteurs va sans cesse en diminuant, conformément à une politique nationale de protéger les producteurs des fluctuations des prix sur le marché mondial.

Les données sur la production mondiale ne sont pas assez précises pour permettre une étude des effets de l'offre sur les prix. Pourtant, la série de prix en francs constants du Tableau 22 donne une idée des variations annuelles des prix. Les productions alimentaires annuelles, particulièrement les céréales et les légumes, connaissent les plus grandes variations de prix d'une année à l'autre. Le prix des tubercules et des produits des vergers varient moins. Nous pouvons donc en déduire que la variation annuelle de l'offre - plus importante pour les récoltes annuelles - semble avoir un effet direct sur le niveau des prix de détail. Evidemment, les prix des marchés baissent les années de bonne récolte. En effet, une importante augmentation de la production, due par exemple à la réussite d'un projet allant dans ce sens, peut faire baisser le prix d'un produit à moins que de nouveaux débouchés extérieurs soient trouvés. Comme la demande pour la plupart des biens agricoles est relativement élastique, ce qui signifie par exemple que si l'on constate une baisse de 10% d'un prix, la demande augmente de beaucoup moins de 10%, une diminution des prix d'un produit largement commercialisé peut diminuer les revenus des agriculteurs de la province.

D'une manière générale, si l'évolution actuelle des prix agricoles se maintient, la production alimentaire sera favorablement influencée. Du point de vue du maintien de l'auto-suffisance et de la croissance des revenus ruraux, l'augmentation des prix est souhaitable. Du point de vue du bien-être du consommateur urbain, l'augmentation des prix n'est évidemment pas souhaitable, en particulier si les salaires ne croissent pas au même rythme que les prix. La détermination des points de rencontre des intérêts divergents des producteurs ruraux et des consommateurs urbains est une rude tâche pour le gouvernement. Dans de nombreux pays en voie de développement, les consommateurs urbains ont généralement une sérieuse influence politique qui leur permet de maintenir les prix alimentaires assez bas au détriment du secteur agricole. De même, une croissance de la production agricole et le maintien de revenus agricoles décentes nécessitent une rémunération suffisante et stable du travail des paysans. Pour atteindre ces objectifs, des politiques de prix sont nécessaires afin de favoriser la production du secteur agricole.

### Variation saisonnière des prix

La structure des variations saisonnières des prix des produits agricoles est fonction de l'offre et de la demande pendant les saisons de stockage, entre les saisons et le coût du stockage. Le niveau habituel des prix des biens stockables évolue d'un niveau bas à l'époque de la récolte à un niveau élevé durant les mois qui précèdent la nouvelle récolte. De manière générale, on constate que les variations moyennes des prix au long de l'année correspondent assez étroitement au calendrier agricole (voir Tableau 23 et Figure 5). Les variations annuelles moyennes des prix des pommes de terre atteignent une différence de 79% entre la haute et la basse saison. Ces différences s'expliquent en grande partie par le coût élevé du stockage et le niveau des pertes en cours d'entreposage qui s'élèvent à 15-20%. Le maïs vient en deuxième position avec des variations annuelles de prix allant jusqu'à 47%. Le maïs subit moins de pertes pendant le stockage (10 à 15%) que les pommes de terre. Cependant, une demande supérieure à la moyenne pendant les années de mauvaise récolte augmente encore les variations des prix. La variation saisonnière du prix des tomates est estimée à 23%. Les prix sont réguliers pendant la longue période des récoltes en été, puis augmentent sensiblement jusqu'à ce que les récoltes d'hiver soient commercialisées. Les arachides et les haricots, produits qui peuvent être entreposés avec relativement peu de risques connaissent des variations saisonnières respectivement de 21 et 26%. Le fait que les haricots sont récoltés plusieurs fois par an et sont importés d'autres régions du pays contribue à limiter les variations saisonnières des prix. Le taro et macabo sont quelque peu difficiles à entreposer, mais, les moissons étant nombreuses pendant l'année, les variations des prix se maintiennent à moins de 25%.

Malgré des indices des prix saisonniers moyens relativement bien établis, les variations réelles selon les saisons sont apparentes d'une année à l'autre comme le montre le Tableau 24. De plus, les variations de l'indice saisonnier pour un produit donné et une année donnée peuvent différer sensiblement des variations de l'indice saisonnier moyen (voir Tableau 25). Par exemple, pour les pommes de terre, alors que l'indice saisonnier moyen s'établissait à 79, les variations saisonnières allaient d'un maximum de 177 en 1978 à un minimum de 61 en 1977. Les variations des niveaux des indices saisonniers et les changements de structure des prix saisonniers d'une année à l'autre montrent que le système de commercialisation est soumis à de considérables fluctuations imprévisibles. Les changements climatiques sont une cause évidente de telles fluctuations. Les problèmes dans le secteur des transports en sont une autre. Les mauvaises conditions des routes pendant la saison des pluies augmentent considérablement les coûts de transport et certaines années, particulièrement pluvieuses, l'évacuation des produits agricoles des régions de production est très honéreuse voire même physiquement impossible. Le manque d'information concernant la taille des récoltes d'une année donnée et la localisation des réserves commerciales les plus importantes fait également augmenter les fluctuations des prix, quoique les paysans disposent de réseaux d'information leur permettant de se forger une idée générale des niveaux d'approvisionnement. Les incertitudes et les fluctuations de la demande à l'exportation contribuent également à faire varier les prix.

La structure saisonnière des prix de la viande peut se résumer, d'une manière générale, à des prix bas pendant la saison des pluies et des prix élevés pendant la saison sèche. Les prix les plus élevés sont constatés en novembre et décembre lorsque la demande est élevée à cause des fêtes et que les agriculteurs ont perçu les revenus de la récolte de café. Pendant la saison des pluies, les consommateurs remplacent la viande par des légumes frais et du maïs fraîchement récolté, et dès lors la demande est faible. Pendant la saison sèche, la demande de viande augmente lorsque moins de substituts sont disponibles. De plus, les éleveurs vendent moins de bêtes parce que les troupeaux qui se trouvent dans les pâturages de saison sèche sont loin des marchés et aussi parce que ces bêtes sont à leur poids minimum. Les ventes reprennent après le début des pluies lorsque les troupeaux retournent vers leurs zones de pâturage habituelles. Les bouchers constatent également une augmentation de la demande à cette époque où les gens commencent à fêter Pâques. Bien qu'il n'y ait pas de statistiques disponibles, on constate la même structure des prix pour le petit bétail, à savoir, prix élevés en saison sèche et prix plus bas en saison des pluies.

### Différence de prix entre marchés

Relativement peu d'informations étaient disponibles pour estimer les différences de prix entre les marchés à un moment donné ou pendant une période donnée. Les données collectées pendant six semaines pendant l'été 1979 (voir Tableau 26) indiquent de faibles différences de prix pour la plupart des biens et donc indiquent une coordination des prix. Les prix des produits qui sont largement répandus sur les différents marchés ruraux (huile de palme, poisson et riz) sont sujets à de faibles variations. Par contre, le prix des produits qui sont l'apanage des échanges ruraux-urbains varient plus considérablement. Néanmoins, les prix aux producteurs ruraux sont standardisés en fonction de la demande à Bamenda et du coût du transport jusqu'au point de consommation. Cependant, la série des données disponibles sur quelques années pour d'autres marchés indique que les prix y fluctuent sensiblement plus qu'à Bamenda. Les prix sur les marchés ruraux sont déterminés par les conditions de l'offre et de la demande locales, le coût des transports et l'importance de la demande urbaine dont les producteurs locaux ont une estimation donnée par le nombre de commerçants étrangers présents sur le marché. Dans les marchés plus reculés et insuffisamment desservis par les transports, le nombre de marchands venant de l'extérieur est faible et varie assez irrégulièrement. Dans ce cas, un commerçant peut obtenir un profit monopolistique puisque les producteurs n'ont pas le choix des acheteurs. Il est difficile de juger à quel point ce scénario se déroule réellement et il semble qu'en général les marges bénéficiaires ne soient pas excessives, comme il est montré dans la section suivante.

### Marges bénéficiaires.

Comme il apparaît aux Tableaux 27 et 28, l'efficacité relative des commerçants et le manque de cohésion dans le système de commercialisation se reflètent dans le niveau des profits des marchands. Les marges bénéficiaires varient de 10 à 30% du total des dépenses. Ces niveaux de profit semblent être raisonnables et concurrentiels si l'on considère le temps et le capital investis, la nature des risques et les possibilités de variations des profits.

Cependant, un problème important demeure dans la structure des profits. D'après les données collectées, les profits des commerçants augmentent proportionnellement à la distance entre les marchés d'achat et de revente, en tout cas, à l'intérieur de la province du Nord-Ouest. Cette constatation peut être considérée comme une imperfection résultant de l'existence d'un nombre limité de marchands possédant un capital suffisant pour financer des transports sur des longues distances. Par ailleurs, un profit plus important pour des transports plus longs peut être expliqué plus simplement par une meilleure rétribution du travail et des risques qu'entraîne inévitablement ce genre de transport. La structure des profits engendre donc des frais occultes fonction de la

distance, ce qui augmente d'autant les coûts de transport. Les coûts réels de transport représentent une partie importante des frais de commercialisation augmentant en moyenne les prix du producteur de 5 à 22%. Les frais de manutention sont moins importants et représentent au maximum 5% des prix au producteur. Comme les coûts de transport et les marges bénéficiaires varient avec la distance et sont finalement déduits du prix aux producteurs, de sorte que ceux-ci sont défavorisés s'ils vivent loin de Bamenda à tel point que les prix qu'ils perçoivent sont parfois inférieurs de moitié à ceux perçus par leurs collègues des environs de Bamenda.

Les données concernant les coûts et bénéfices moyens du commerce des pommes de terre de Bansa à Douala ne confirment pas nécessairement l'hypothèse selon laquelle les profits augmentent avec la distance (voir Tableau 29). Cependant, il est possible que le commerce vers Douala soit soumis à une telle concurrence que les marges bénéficiaires soient diminuées malgré les grandes distances. De plus, les profits du commerce entre le Nord-Ouest et Douala peuvent varier considérablement en fonction des conditions du marché, des pertes pendant le voyage, du prix de la main d'oeuvre, du transport et du stockage. Le bénéfice du vendeur dans notre exemple est de 174.000 FCFA, soit 15,3% du total de la vente. La répartition des frais du commerçant donnée au Tableau 30 montre que le transport est la principale dépense (62,6%). Un pourcentage de pertes même peu élevé (5%) crée une dépense importante pour le marchand. Les autres dépenses sont plus raisonnables. De toute manière, le commerce à longue distance reste une entreprise risquée et les marges bénéficiaires qui en découlent ne semblent pas excessives.

### Coûts et bénéfices dans le commerce du bétail

Le Tableau 31 présente un exemple des coûts et bénéfices afférant au commerce du bétail entre Nkambe et Bamenda. Ces données sont basées sur les dires d'un commerçant qui réside à Nkambe ayant un troupeau de 39 bêtes et qui les a amenées à Bamenda en perdant une bête en route, soit une perte de 27.000 FCFA. Huit bêtes furent vendues sur le marché de Bamenda et à cause des prix peu intéressants, le reste fut envoyé à Kumba. Pour les animaux vendus, le bénéfice brut moyen fut de 5.000 FCFA par tête, ce qui, d'après le vendeur, est un niveau normal car les bénéfices moyens par tête varient généralement entre 500 et 10.000 FCFA. Si le commerçant avait vendu toutes ses bêtes à Bamenda, son bénéfice net final, sur base du chiffre brut moyen par tête de 5.000 FCFA, aurait été de 66.558 FCFA, soit 2,8% de son chiffre d'affaires. Si il n'avait pas perdu une bête en route, et qu'il ait pu la vendre à Bamenda dans les mêmes conditions, son bénéfice net aurait été de seulement 3,3%. Les bénéfices dans le commerce du bétail sont marqués par de considérables variations et soumis à de nombreux risques d'incertitudes. Si les commerçants perdent des animaux en chemin ou si le bénéfice brut par tête est réduit par la commission des courtiers ou par des prix du marché défavorables, les pertes peuvent être lourdes. Evidemment, les profits peuvent également être élevés, mais vu les risques encourus, de tels bénéfices ne sont pas justifiables.

Le Tableau 33 montre les coûts des déplacements à pied et par camion du bétail de Bamenda vers Kumba ou Douala. Selon le nombre de pertes intervenues pendant le déplacement à pied, le coût du déplacement par camion peut être trois fois plus élevé. Les transports par camion présentent néanmoins l'avantage de permettre au commerçant de réagir plus vite aux changements de conditions du marché et d'effectuer une rotation rapide du capital. Il apparaît que le transport par camion est intéressant principalement lorsqu'il y a des pénuries ponctuelles dans les marchés du sud et que les différences entre les prix des marchés sont momentanément importantes. Par contre le recours continu aux camions n'est guère intéressant, c'est d'ailleurs pourquoi les bêtes se rendent à pied vers les marchés du sud.

### Problèmes de la commercialisation du riz

La commercialisation du riz présente quelques aspects intéressants. Au cours des deux dernières années, un certain nombre d'organismes de développement engagés dans la production du riz n'ont vendu que des proportions relativement faibles de leurs récoltes, voyant ainsi leurs stocks augmenter. L'UNVDA dispose d'un stock de 3.000 tonnes de riz paddy. La coopérative de Nso qui achète le riz aux fermiers de la plaine de Mbaw en possède 600 tonnes, Soderim, dans la province de l'Ouest déclare un stock de 590 tonnes de riz paddy. Les cultivateurs sont payés 42,5 FCFA par kg de paddy, soit environ 65 CFA par kg de riz décortiqué. Si on y ajoute les frais de transport et autres, le coût de production d'un kg de riz blanc avoisine 100 FCFA. Un prix de vente en gros est fixé par le gouvernement, son niveau varie de 100 à 110 FCFA depuis plusieurs années. Compte tenu des frais de transport et des marges bénéficiaires des grossistes et détaillants, le prix de vente du riz local s'établit à 115-120 FCFA d'après les endroits. Les problèmes de commercialisation découlent principalement des réglementations à l'importation de riz étranger. Lorsque le prix du kg de riz importé est suffisamment bas, comme cela a été le cas ces dernières années, avec un prix de 50 à 60 FCFA le kg, les grossistes préfèrent importer ce riz qu'ils pourront vendre au même prix que le riz local, plus le transport et les marges bénéficiaires, en faisant un profit bien plus considérable. Pour être autorisé à importer du riz, les commerçants doivent obtenir une licence d'importation et pour l'obtenir, ils doivent s'engager à acheter une certaine quantité de riz camerounais dans un système de "jumelage". Malheureusement pour les producteurs locaux, les marchands peuvent parfois se permettre de ne pas prendre livraison du riz local, tellement les bénéfices sur le riz importé sont importants. Les consommateurs ne tirent aucun profit de ce système puisqu'ils doivent, dans tous les cas, payer le prix du riz produit localement. Les producteurs ne profitent finalement pas de ce système non plus, parce que bien que les agences pour le développement aient continué jusqu'à présent à acheter tout le riz qu'ils produisent, les donateurs ne pourront pas indéfiniment continuer à financer la création

de tels stocks. Il y a certainement des moyens pour réduire les frais de la production, comme une augmentation des rendements et une amélioration des systèmes de traitement. Les cultivateurs doivent également tenir compte des goûts des consommateurs. En effet, beaucoup de gens dans le Nord-Ouest disaient préférer le riz importé parce qu'il se cuit plus facilement, est plus agréable au goût. Les producteurs doivent trouver de nouvelles variétés plus appréciées des consommateurs et utiliser un équipement et des méthodes de traitement plus fonctionnelles, telles que précuisson et triage pour développer la commercialisation. Néanmoins, finalement, une modification de la politique d'importation de riz semble s'imposer pour résoudre complètement les problèmes.

## LES INTERVENTIONS SUR LES MARCHES ET LE ROLE DES COOPERATIVES

### Bref historique des coopératives dans le Nord-Ouest

L'introduction de la production du café arabica en 1932 fut la réelle impulsion à la formation de sociétés coopératives dans le Nord-Ouest. En 1950, il y avait suffisamment de fermiers produisant du café à Bamenda pour y former une coopérative viable. Il apparut bientôt qu'une seule société coopérative ne pourrait superviser à elle seule la commercialisation de toute la production du café de la province et de nouvelles coopératives furent formées. En 1979, il y avait quelques 106 coopératives organisées en 11 groupements totalisant plus de 24.000 membres. Les structures et le fonctionnement de ces coopératives ont connu de profonds changements pendant cette période de 30 ans. Les coopératives se sont vues accorder le monopole de la commercialisation du café dont le marché fut règlementé après 1976 par le National Produce Marketing Board. Après la formation de la République Unie du Cameroun en 1972, le Department Cooperation and Mutuality du Ministère de l'Agriculture a été mis sur pied afin d'assurer la supervision de toutes les sociétés coopératives du Cameroun. En 1978, le Northwest Cooperative Association (NWCA, Ltd., antérieurement Bamenda Cooperative Association) fut créé reprenant la plupart des responsabilités de la commercialisation des produits agricoles dans le système des coopératives du Nord-Ouest. Enfin, outre la commercialisation du café, les coopératives se sont lancées dans d'autres activités telles la vente et la distribution de matériel de construction, la commercialisation de produits alimentaires et de l'huile de palme par l'intermédiaire des associations de femmes. Les coopératives ont également encouragé l'épargne et les prêts grâce à un système de crédit affilié au mouvement coopératif et par le biais d'un programme de prêts réalisé en coopération avec le FONADER. Les sections suivantes vont se concentrer particulièrement sur les programmes des coopératives de femmes et les possibilités d'intervention des coopératives dans de nouvelles opérations commerciales.

Les premières coopératives de femmes au Cameroun furent établies à Nso aux environs de 1950 par une employée d'un service de secours catholique, Mme O'Kelley ; il s'agissait de minoteries à maïs. Bien que ces minoteries aient été prospères pendant de nombreuses années, elles ont rapidement disparu après le départ de Mme O'Kelley principalement à cause du manque de formation des femmes de Nso en matière de planification, organisation et gestion. L'échec de l'expérience de ces femmes pionnières a découragé les promoteurs d'actions communes semblables jusqu'en 1970. A cette époque, l'UNFC, la branche féminine de l'Union Nationale Camerounaise a formulé un ensemble de propositions réclamant un effort concerté pour inclure les femmes dans les programmes de développement. Grâce à l'impact de l'UNFC, les vieilles coopératives de femmes ont été remises sur pied et de nouvelles sociétés

ont été créées. Dans la province du Nord-Ouest aujourd'hui, il y a de nombreuses coopératives de femmes et de magasins qui fournissent différents biens et services parmi lesquels :

- minoterie du maïs
- fourniture, vente et distribution de l'huile de palme,
- fourniture et vente de biens tels que : savon, sucre, lames, hoes,
- appui aux coopératives ou aux groupements fermiers,
- commercialisation de la production de ses membres.

Les sociétés coopératives de femmes officiellement reconnues dans le Nord-Ouest sont Mbengwe, Nso et Donga-Mantung, qui sont affiliées aux coopératives de café de leur département, Mezam dépendant directement du Department of Cooperation and Mutuality de Bamenda et Kom qui est en voie d'être officiellement reconnu.

L'approvisionnement, la vente et la distribution de l'huile de palme ont été les premières activités des coopératives de femmes. C'est aussi l'activité la plus réussie et la plus rentable financièrement. Les coopératives ont généralement été capables d'assurer un approvisionnement continu en huile et, de plus, ont contribué à augmenter la consommation dans la région. Quoique ce programme puisse être un succès, il n'en demeure pas moins confronté à de nombreux problèmes. L'infrastructure d'entreposage doit être améliorée. L'organisation du transport est souvent difficile et les prix en sont élevés, atteignant jusqu'à deux tiers des coûts totaux. Le paiement du bonus est souvent retardé et parfois annulé. Finalement il semble que de nombreuses femmes utilisent essentiellement la coopérative comme un fournisseur en gros, y achetant bon marché ce qu'elles revendent à leur profit sur le marché local. Ces pratiques sont à l'origine de tensions entre les femmes de par la concurrence qu'elles créent entre groupes et individus.

L'achat et la vente de produits alimentaires est un programme assez récent qui fonctionne sur une plus petite échelle que la commercialisation de l'huile de palme. La gestion de telles opérations est assez complexe et requiert d'importants investissements tant au point de vue technique de gestion qu'au point de vue financier. Jusqu'à présent, seules les coopératives de Nso et Donga-Mantung ont entrepris sérieusement la commercialisation de produits alimentaires quoique la coopérative de Mbengwi s'est récemment lancée dans la commercialisation du taro et macabo. Les programmes de commercialisation des aliments ont rencontré de nombreux problèmes parmi lesquels, d'après un rapport, on trouve : 1) mauvaise utilisation des moyens de transport ; 2) concurrence avec les commerçants très expérimentés qui ont de bons contacts et moins de frais ; 3) manque de personnel qualifié qui puisse trouver des marchés et organiser un transport rentable de la ferme au marché ; 4) risques découlant de l'entreposage à cause des variations des prix

au marché ; 5) refus de la part des membres d'accepter les prix de la coopérative lorsque les prix du marché sont plus élevés ; 6) manque d'infrastructure d'entrepôt convenable ; 7) absence d'une structure achat-vente bien définie. De plus, "la rentabilité (apparente) d'un programme de production alimentaire est cachée dans les comptes de la coopérative. D'après les statistiques disponibles, le bénéfice ne représente qu'une faible partie des charges réelles de transport et de manutention. Si les frais étaient correctement comptabilisés, il est même douteux qu'un bénéfice apparaisse pour ce qui concerne les produits alimentaires" (Matt, 1979, p.6). Bien que le but des coopératives ne soit pas de faire des bénéfices, un programme qui perd de l'argent ne peut continuer indéfiniment. La rentabilité des projets de production alimentaire reste peu claire et requiert de plus amples recherches. Néanmoins, une meilleure formation des femmes ainsi qu'un support financier plus important sont nécessaires pour aider les coopératives de femmes à trouver une solution aux problèmes posés par les programmes de production alimentaire. La section suivante examinera quelques-uns de ces problèmes plus en détail. On ne peut espérer fournir un plan d'action détaillé pour le développement de la commercialisation des produits alimentaires par les coopératives, mais on essaiera plutôt de faire quelques suggestions susceptibles d'améliorer les opérations, suggestions qui vont nécessiter de nouvelles discussions entre les représentants et les membres des coopératives.

### Production et commercialisation

L'un des aspects les plus importants de la commercialisation est la capacité d'assurer au consommateur un approvisionnement constant. Ceci est particulièrement vrai pour les contrats passés pour l'approvisionnement courant d'institutions. Par exemple, la Bamenda Cooperative Vegetable Society (BCVS) a été forcée d'acheter des biens sur le marché de Bamenda pour remplir ses obligations, étant donné que les produits offerts par ses membres ne pouvaient suivre la demande des consommateurs. (Voir Bomers, 1973 et Van Wulfften Palthe, 1977).

En plus d'être régulier, l'approvisionnement doit également être obtenu à des prix compétitifs. Ici aussi nous pouvons mentionner la même société coopérative de Bamenda qui a perdu plusieurs contrats lorsque ses clients se sont rendu compte qu'ils pouvaient s'approvisionner à meilleur prix sur le marché. La connaissance de l'existence de sources d'approvisionnement bon marché est une condition essentielle de la bonne commercialisation. Ce n'est pas toujours aisé dans la province du Nord-Ouest vu que les prix ont tendance à varier fortement d'un marché à l'autre. Une société qui met en vente des produits alimentaires doit être suffisamment flexible et astucieuse pour acheter dans les régions de surplus quand il le faut et en particulier lorsque les producteurs habituels ne peuvent fournir en quantités suffisantes.

Pour assurer l'approvisionnement régulier d'un produit, l'une des stratégies consisterait à favoriser la spécialisation de la production en fonction des avantages comparatifs régionaux. Il est vraisemblable que si les marchés étaient raisonnablement fournis, les paysans souhaiteraient se spécialiser dans la production d'un ou deux produits commercialisables en supplément de leur culture de subsistance. Ceci est particulièrement vrai pour les villages des zones délaissées qui sont isolés par manque de routes et reçoivent rarement la visite des commerçants à cause de l'augmentation des coûts, des grands risques et des faibles quantités disponibles. La spécialisation offrirait à ces villages la possibilité d'atteindre un volume de production justifiant une vente en gros. Bien sûr, le mauvais état du réseau routier est le principal responsable des problèmes de ces régions. Jusqu'à ce que les transports puissent être organisés à des prix raisonnables, il sera très difficile pour ces villages de sortir du cercle vicieux dans lequel les producteurs ne sont pas assurés des débouchés, reçoivent des prix faibles lorsqu'ils arrivent à vendre leurs biens et donc n'ont pas de motivation économique à produire plus.

### Transport

Il est évident que de meilleures routes assurant la régularité des transports sont indispensables pour permettre un développement de la commercialisation des produits périssables en particulier. L'amélioration des routes doit être un souci commun au gouvernement central et aux communautés locales. D'un point de vue financier, on ne peut pas demander aux coopératives d'assurer un transport régulier vers les régions éloignées étant donné la faiblesse de la production de ces régions et les risques courus ; mais, les coopératives pourraient évacuer régulièrement la production de plusieurs villages isolés. La possibilité d'exécuter ces tâches dépendra de la rentabilité de telles opérations dans les régions plus accessibles.

Les coûts des transports des coopératives sont généralement assez élevés. A moins que les coopératives ne puissent utiliser leurs véhicules à temps plein pour transporter des quantités importantes, il revient moins cher de recourir à des moyens de transport privés. Les coopératives devraient résister à la tentation d'acheter des véhicules supplémentaires pour la commercialisation des produits alimentaires jusqu'à ce que le chiffre d'affaires garantisse de tels achats.

### Entreposage

Les facilités de stockage sont un élément important de l'amélioration de la commercialisation dans le Nord-Ouest. Il se pose de nombreux problèmes parmi lesquels celui de savoir le rôle que doivent jouer les coopératives dans l'entreposage. Tout d'abord, toute opération

d'entreposage de grande envergure entraîne des risques considérables. Les variations saisonnières des prix diffèrent d'une année à l'autre. Par exemple, la variation de l'indice des prix saisonnier du maïs était de 91% en 1972 et de 38% en 1973. Pour les arachides, les variations étaient de 19% en 1973 et de 98% en 1974. Ces variations rendent difficiles l'estimation des résultats financiers d'un programme d'entreposage. Cependant, si les coûts d'entreposage pouvaient être maintenus à un niveau inférieur à celui des variations saisonnières moyennes, un tel programme pourrait être financièrement rentable.

D'après les programmes expérimentaux entrepris en 1977-78 par la Bamenda Cooperative Association les frais d'entreposage représentent environ 30% des coûts totaux. Cette année là, le maïs était acheté à un prix moyen de 35 FCFA le kg et revendu à un prix moyen de 54 FCFA le kg, soit une différence de prix de 54%. Deux méthodes d'entreposage ont été essayées : l'une utilisait des sacs de jute et l'autre un stockage en silo. Les bénéfices respectifs furent 7 et 6,9%. Les spécialistes qui travaillent dans le Nord-Ouest recommandent généralement l'utilisation de sacs de jute puisque le transport et la vente en gros se font dans ces mêmes sacs et que dès lors les risques sont moindres que lorsque on entrepose en silo.

La localisation des entrepôts dépendra grandement du volume des biens commercialisés par la coopérative ainsi que des risques que le programme pourra supporter. La centralisation des opérations de stockage de maïs dans le Nord-Ouest a été contrariée par l'insuffisance des quantités disponibles et par les difficultés de transport<sup>1</sup>. Les facilités d'entreposage ne devraient pas être centralisées à niveau supérieur à celui des Unions de Coopératives jusqu'à ce que le niveau des opérations de la NWCA permette des investissements dans des unités plus grandes. Les coopératives devraient également encourager le développement des infrastructures d'entreposage au niveau de la ferme en fournissant au paysan intéressé une assistance technique et des insecticides.

Des accords permettant de partager les risques commerciaux influenceraient également la nature des opérations d'entreposage. Les fermiers ne souhaiteraient vraisemblablement pas utiliser le système de bonus du type "café" pour les produits alimentaires. La plupart des fermiers interrogés tiraient leur revenu quotidien de la vente de produits alimentaires et par conséquent n'étaient pas prêts à accepter un quelconque prix inférieur à celui du marché même si un bonus devait lui être payé par la suite. Ceci implique que le financement d'un programme de production alimentaire de grande échelle devrait permettre de payer au moins le prix du marché au producteur au moment de l'achat et d'affronter les risques d'entreposage et l'incertitude des prix. Le financement de telles opérations ne peut se faire qu'à partir d'un fonds qui

---

<sup>1</sup> Le rapport final du projet d'entreposage de la Fédération des Eglises et Missions Évangéliques du Cameroun mentionne que 7 silos de 25 tonnes ont été construits et jamais utilisés dans le Nord-Ouest.

peut être constitué soit par les bénéfices des programmes de production alimentaire soit par un prêt bancaire.

De nombreuses coopératives dans le Nord-Ouest - principalement l'UNVDA et l'Union des Coopératives de Nso - ont accumulé d'importants stocks de riz. Pour éviter la constitution - honéreuse - de stocks importants, les opérations d'entreposage devraient être entreprises en fonction de la capacité de la coopérative de commercialiser les produits entreposés. Dans le cas où les stocks s'accumuleraient, il faudrait prendre des mesures de commercialisation agressives y compris une réduction des prix, des remises aux acheteurs importants, des meilleures méthodes de traitement telles que la pré-cuisson ainsi qu'une recherche active de nouveaux acheteurs. Certaines de ces mesures ont été mises en oeuvre par l'Union des Coopératives de Nso et les stocks de riz ont diminué.

### Développement du commerce inter-provincial

La constitution de stocks de riz est un exemple de conséquence de commercialisation trop rapide réalisée sans s'être assuré les débouchés. Les coopératives ne peuvent pas compter sur les marchés locaux pour absorber une production sans cesse croissante vu la faible croissance de la demande locale et l'intense concurrence entre les commerçants. Les meilleures possibilités de développement des ventes viendront vraisemblablement du commerce inter-provincial puisque les zones urbaines s'accroissent et que les réseaux de transport s'améliorent. On peut également espérer un développement du commerce avec les pays voisins si les conditions économiques et politiques sont favorables.

La participation des coopératives dans ces opérations commerciales à longue distance ne se fera certainement pas sans risque. Il faudra tenir compte de la concurrence des commerçants ainsi que de celle des autres régions de production. De plus, les prix du marché, particulièrement à Douala, ne seront pas forcément suffisamment élevés pour rendre ce commerce rentable. Il est essentiel que les coopératives disposent de facilités de stockage suffisantes pour bénéficier des fluctuations saisonnières des prix sur les marchés éloignés. Des recherches supplémentaires devraient être menées pour déterminer les perspectives de la demande, la taille des marchés extérieurs et les zones de concentration des ventes. La création d'un service commercial au niveau de la Northwest Cooperative Association est en discussion depuis quelque temps déjà. Cela semble essentiel, si la coopérative s'engage activement dans la commercialisation de produits alimentaires. Les principales tâches d'un tel service seraient la recherche de nouveaux débouchés, l'établissement de contrats avec des institutions et autres acheteurs, ainsi que la dissémination de l'information sur les produits du Nord-Ouest. Quelqu'un dans ce service devrait avoir de bons contacts avec le milieu des affaires et pourrait être payé à la commission. Un autre membre du service commercial devrait rassembler des informations sur les niveaux de production, les prix, les

possibilités commerciales et mener des études concernant les meilleures pratiques d'entreposage, de transport, de manutention et d'établissement des prix. Il sera nécessaire d'améliorer la formation des travailleurs de la coopérative en matière de commercialisation de produits alimentaires.

Le développement des exportations sera vraisemblablement une des opérations les plus utiles. Un problème découlant de l'exportation de produits alimentaires vers les pays voisins, est le risque de créer des pénuries surtout dans les zones urbaines de la province ce qui entraînerait une augmentation des prix sur les marchés locaux. Accorder aux coopératives le quasi-monopole des exportations serait un moyen de contrôler les flux de produits alimentaires quittant la province pour peu que l'on puisse effectivement contrôler les transports privés. Ceci permettrait aux coopératives de bénéficier des économies d'échelle et de contrôler une partie du marché.

La situation politique du pays est telle que le développement d'un tel commerce avec les pays voisins est chose possible quoique la mise sur pied d'accords commerciaux internationaux peut prendre quelque temps encore. Cependant, les coopératives commencent à intriguer dans ce sens en demandant des licences d'exportation, en avançant diverses propositions concernant l'amélioration du réseau routier menant aux pays voisins. Encore une fois, ce sujet devrait faire l'objet d'une étude plus approfondie.

On ne sait pas jusqu'à quel point les coopératives peuvent concurrencer avec succès les commerçants. Cela dépend des capacités des coopératives de s'organiser efficacement, d'utiliser fonctionnellement les moyens de transport, d'exploiter les économies d'échelle et de réagir rapidement aux changements de conditions du marché. D'une part, les coopératives devraient éviter des frais fixes élevés au départ en louant des véhicules plutôt qu'en investissant dans une flotte neuve. D'autre part, les coopératives doivent avoir la volonté d'investir suffisamment dans la commercialisation pour assurer la réussite de leurs opérations. Le personnel doit être formé et rémunéré. Un réseau de communications doit être mis sur pied pour permettre au responsable de réagir rapidement aux nouvelles possibilités de vente. Des méthodes réalistes de financement et de partage des risques doivent être élaborées.

Les coopératives devraient essayer d'éviter d'entrer en concurrence avec les commerçants locaux. Elles devraient plutôt se concentrer sur la vente à des organismes et la commercialisation à longue distance. Les coopératives devraient également développer leurs relations avec les commerçants. Nous avons discuté avec de nombreux exportateurs à Douala qui nous ont dit être intéressés à travailler avec des coopératives pour développer les exportations.

En conclusion, nous pouvons dire que la participation des coopératives à la commercialisation des produits alimentaires offre quelques possibilités intéressantes mais qui ne sont pas sans risque. Les expériences des coopératives de femmes et de la BCVS doivent être prises en considération lorsque l'on prépare des programmes plus ambitieux. Les frais fixes devraient être maintenus au minimum même avec le développement des programmes. Les efforts de commercialisation devraient se développer en fonction de l'augmentation de la production et de la demande du marché. Un programme de commercialisation coopérative doit non seulement être financièrement viable, mais également assurer aux fermiers des prix stables et des débouchés constants. Ce n'est pas une tâche facile et elle devra être menée avec précaution.

### CONCLUSION

L'altitude et le terrain montagneux de la province du Nord-Ouest ont été à la fois un frein et un moteur au développement de la région. D'une part, ces facteurs ont rendu les transports et les communications extrêmement aléatoires, et la région est restée relativement isolée du reste du Cameroun. D'autre part, le Nord-Ouest bénéficie d'un climat relativement sain et jouit d'énormes potentialités permettant une production agricole et un élevage diversifiés. Pour comprendre la dynamique du développement contemporain de la région, il est important de se représenter la province du Nord-Ouest non pas comme une société homogène, mais bien comme une société stratifiée en différenciée en secteurs urbains et ruraux.

Le système de commercialisation dans le Nord-Ouest fonctionne relativement bien. Il permet l'échange d'une quantité importante de produits agricoles. Les fluctuations saisonnières moyennes des prix correspondent généralement aux disponibilités saisonnières. Il semble y avoir peu de limitations à la pratique du commerce et les marges bénéficiaires des commerçants - variant en moyenne entre 10 et 30% - semblent raisonnables étant donné les risques encourus. Les informations concernant les conditions économiques se transmettent à travers le système et les prix reflètent généralement l'évolution de l'offre et de la demande. En résumé, le système de commercialisation en soi n'a pas découragé le développement économique.

Le système commercial doit pourtant faire face à un certain nombre de problèmes. Les régions les plus isolées de la province sont relativement défavorisées en ce qui concerne à la fois l'approvisionnement en biens et l'évacuation de la production. Les fluctuations saisonnières des prix peuvent varier sérieusement d'une année à l'autre montrant ainsi les imperfections inhérentes aux transports, au stockage et aux informations. Le coût élevé du transport diminue la compétitivité de la province sur les marchés urbains par rapport aux marchés des autres régions productrices et en particulier les marchés de la province de l'Ouest. Par conséquent, bien que les perspectives à long terme du développement de la commercialisation vers les marchés urbains soient relativement bonnes, les prévisions à court terme sont moins encourageantes.

La demande locale ne sera vraisemblablement pas à même d'absorber d'importantes augmentations de production. Des marchés extérieurs - tant au Cameroun que dans les pays voisins - doivent être identifiés et développés. La diminution des frais commerciaux par l'amélioration des routes et de l'infrastructure de communication est l'action prioritaire qui doit être entreprise pour assurer le développement du commerce extérieur. Puisque les centres de consommation sont de plus en plus reliés au secteur agricole dans la province par le réseau de transport, des motivations économiques apparaîtront qui amèneront les fermiers à produire plus, les commerçants à investir plus dans le stockage et dans une manutention plus efficace, les conseils régionaux à améliorer l'infrastructure des marchés et le gouvernement à

investir plus dans la collecte et la dissémination des informations. Les services tels le crédit et l'assistance technique, l'investissement dans et l'extension de l'infrastructure doivent être rendus disponibles afin d'encourager les différents participants aux systèmes commerciaux.

Pour favoriser la production, un certain nombre de problèmes doivent être résolus. Les femmes sont encore les principales productrices d'aliments dans le Nord-Ouest. Les programmes de développement doivent assurer aux femmes un égal accès à la possession des terres, à la technologie, à l'éducation et doivent leur garantir une égale rémunération de leur travail. De plus, l'augmentation de la production des biens commercialisables nécessitera la participation des hommes à ce qui a été traditionnellement considéré comme des travaux de femmes. Elle demandera aussi une amélioration de l'infrastructure en matière d'approvisionnement en eau et services sanitaires capables d'alléger les travaux des femmes et améliorer la santé des populations rurales. La recherche agricole et les services de vulgarisation doivent s'efforcer, non seulement, d'améliorer les techniques et les outils agricoles mais encore de trouver les moyens de bénéficier de la main d'oeuvre aussi bien masculine que féminine.

Le terrain dans de nombreuses régions du Nord-Ouest devient rare et cher. Il est de plus en plus difficile de disposer de surfaces de culture importantes et de les exploiter sans recourir à des investissements considérables. Cependant, de nouvelles zones pourraient être attribuées à la production agricole si les routes y conduisant étaient améliorées. Il faudrait faire un effort d'éducation des fermiers dans le domaine des réglementations foncières et développer des procédures plus efficaces et plus équitables d'enregistrement des terres. Ceux qui comprennent les formalités d'acquisition des terres et qui sont capables de les remplir sont évidemment avantagés par rapport à ceux qui ignorent la législation et les réglementations en la matière. Etant donné le nombre sans cesse croissant de litiges fonciers entre les éleveurs et les agriculteurs, il est nécessaire d'entreprendre une étude de l'utilisation des terres afin de déterminer de manière réaliste la meilleure utilisation économique et sociale des terres de la province.

Il y a quelque espoir de voir les coopératives participer plus activement au système commercial. Les frais fixes devraient être maintenus à un niveau minimum à fur et à mesure que leur programme de commercialisation s'étend et ces efforts devraient se développer en fonction de l'augmentation de la production et de la demande du marché. Les coopératives devraient essayer de se spécialiser dans la commercialisation de certains produits alimentaires pour lesquels il existe une forte demande. Elles pourraient également participer au développement et au contrôle de l'exportation de produits alimentaires vers les pays voisins.

La répartition inégale de la taille des exploitations et des richesses dans la province est un élément important qu'il faut prendre en considération

lorsqu'on établit des stratégies de développement en matière de commercialisation. Les diverses catégories de fermiers sont touchées de manière différente par les modifications apportées au système commercial. Evidemment les grands fermiers qui disposent de surplus important seront plus intéressés par une amélioration du système commercial que les petits fermiers produisant principalement pour leur propre consommation. Des efforts doivent être faits pour assurer les moyens d'existence de ces fermiers qui, à cause des chances inégales d'accès à la propriété ou au capital, ne peuvent pas développer leur production et bénéficier ainsi des améliorations du système de commercialisation.

## SIBLIOGRAPHY

- Abbot, J.C., Marketing--Its Role in Increasing Productivity, Food and Agriculture Organization, Rome, "Freedom from Hunger Campaign", Basic Study No. 4, 1962.
- Abrahamsen, Martin, and Scroggs, Claud (eds), Agricultural Cooperation. Selected Readings, University of Minnesota Press, Minneapolis, 1963.
- Ahmad, Rashid, Economics of Rural Living. Nso and Ndu, Northwest Province, National Centre for the Development of Co-operative Enterprises, Education and Training Series, Publication 2, Bamenda, 1974.
- Ardener, E, et al ., Plantation and Village in the Cameroons. London: Oxford University Press, 1960.
- Bomers, J.B.G., The Bamenda Cooperative Vegetable Society, Ltd., The Past, The Present and the Future Potential, Cooperative Department, Bamenda, 1973.
- Bonduella, Jo, Enquete Sur La Commercialisation des Produits Vivriers dans la Ville de Douala, Pan African Institute for Development, 1977.
- Bourtais, Deux Etudes sur l'Elevage en Zone Tropicale au Cameroon, ORSTROM, Travaux et Documents No. 38, 1970.
- Butler, Rich, Grain and Tuber Storage at the Farm Level: A Manual for Farmers in the Northwest and Southwest Provinces of Cameroon, U.S. Peace Corps, Cameroon, 1979.
- Champaud, Jacques, Commentaire des cartes. Atlas Regional, Ouest II. Yaounde: ORSTROM, 1973.
- Chilver, Elizabeth, "Nineteenth Century Trade in the Bamenda Grassfields, Southern Cameroon," Afrika und Uebersee, 45, 4, June 1962, 233-258.
- Chilver, Elizabeth and Kaberry, P.M., "Chronology of the Bamenda Grassfields," Journal of African History, 11, 1970, 249-257.
- \_\_\_\_\_ and \_\_\_\_\_, Traditional Bamenda: The Precolonial History and Ethnography of the Bamenda Grassfields. Buea: Ministry of Primary Education and Social Welfare and West Cameroon Antiquities Commission, 1967.
- C.M. Chisholm and Associates (CI) Ltd., Republique une du Cameroun: Project National de Developpement de l'Elevage. Rapport Final, Juin, 1978.
- Dongmo, J-Louis, "Production et Commercialisation des Denrees Alimentaires a Destination des Villes dans La Province de l'Ouest au Cameroun," Cameroun Agricola. Pasteral. et Forastier, No. 145, Dec., 1974.
- Eyongetch, T.; Brain R.. A History of the Cameroon, Longman Group Ltd, London 1974.

- Guyer, Jane, "Women's Work in the Food Economy of the Cocoa Belt: A Comparison." Working Papers No. 7, African Studies Center, Boston University, Cambridge, MA, 1978.
- Hawkins, P.; Brunt, M., The Soils and Ecology of West Cameroun, FAO, 1965.
- Hill, Polly, "Some Characteristics of Indigenous West African Economic Enterprise" Economics Bulletin of Ghana, 1962.
- Hollier, G., Gazeteer of Markets in Mezam Division. Mimeo. 1975a  
 Gazeteer of Markets in Momo Division. Mimeo. 1975b  
 Gazeteer of Markets in Bui Division. Mimeo. 1975c  
 Gazeteer of Markets in Mentchum Division. Mimeo. 1975d  
 Gazeteer of Markets in Donga-Mantung Division. Mimeo. 1975e
- International Monetary Fund, Cameroon—Recent Economic Developments, SRN/79/130, June 1979.
- Jones, William O., Marketing Staple Food Crops in Tropical Africa, Cornell University Press, 1972.
- \_\_\_\_\_, "Measuring the Effectiveness of Agricultural Marketing in Contributing to Economic Development: Some African Examples," Food Research Institute Studies, Vol. IX, No. 3, 1970.
- \_\_\_\_\_, "Regional Analysis and Agricultural Marketing Research in Tropical Africa: Concepts and Experience," Food Research Institute Studies, Vol. XII, No. 1, 1974.
- Kaberry, Phyllis M, Women of the Grassfields: A Study of the Economic Position of Women in Bamenda, British Cameroons, London: Her Majesty's Stationery Office, 1952.
- Marches Tropicaux et Mediterraneens, "Cameroon 1960-1980, A Basic Economical Survey," No. 1616, 29 October, 1976.
- Masquellier, Bertrand, Structure and Process of Political Identity: Ide. A Polity of the Mentchum Valley (Cameroon). Ph.D. Thesis, University of Pennsylvania, 1978.
- Meillassoux, Claude, (ed), The Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa, Oxford University Press, 1971.
- Ngala, A.T., MINEL, Provincial Delegation, Northwest Province, "Short Paper on Transhumance in Northwest Province." 1978
- N'Sangou, Arouna, Secteur Refuge et Developpement Economique au Cameroun. Institut des Sciences Humaines No. 6, Yaounde, 1977.
- \_\_\_\_\_, Offre et Demande des Produits Vivriers dans la Region de Yaounde, Institut des Sciences Humaines, No. 3, Yaounde, 1979.

- Ngue, Marcel, Agriculture and Rural Development Statistics, USAID/Yaounde, 1979.
- Ongla, Jean, Structure, Conduct, and Performance of the Food Crop Marketing System in Cameroon: A Case Study of Yaounde and Adjacent Areas, Ph.D. Thesis, University of Florida, 1978.
- Portegias, J.A., Production and Marketing of Foodstuffs, Provincial Delegation of Agriculture, Northwest Province, 1975.
- Provincial Delegation of Northwest Province, Ministry of Animal Breeding and Industries, Annual Reports, 1972/73-1977/78.
- Provincial Delegation of Northwest Province, Ministry of Animal Breeding and Industries, "An Evaluation of Livestock Production in Northwest Province from 1959/60-1979/80".
- Provincial Delegation of Agriculture for Northwest, Evaluation of Agricultural Development from 1959/60-1979/80, mimeo, Bamenda, 1979.
- \_\_\_\_\_, Perspectives of Agricultural Development in the Northwest Province to Year 2000, mimeo, Bamenda, 1979.
- Provincial Delegation of Northwest Province Ministry of Animal Breeding and Industries, Quarterly Reports for the Subsections of Momo/Mezam, Menchum, Donga-Mantung and Bui, 1973/74-1978-79.
- Quarterly Reports, FONADER/SODEPA, Northwest Province.
- Republique Unie du Cameroun, Ministere de L'Economie et du Plan, Etude de Previsions de la Production et de la Consommation de Riz au Cameroun, 1975-1985, N.D.
- Republique Unie du Cameroun: IV<sup>e</sup> Plan quinquennal de developpement economique, social et culturel, 1976 a 1981; Yaounde.
- Republique Unie du Cameroon, Direction de la Statistique et de la Comptabilite Nationale, Note Annuelle de Statistique, 1977.
- Republique Unie du Cameroun, Bureau Central de Recensement, Recensement General de la Population et de l'Habitat d'Avril, 1976, Vol. I, Tome 1-3, 1978.
- Rowlands, M.J., Local and Long Distance Trade and the Incipient State Formation on the Bamenda Plateau in the 19th Century, ASA Paper, 1978.
- Simon, H., WADA Extension Farmers, A Socio-Economic Survey about the Living Conditions and Annual Budgets. Wum, 1976.
- \_\_\_\_\_, Farming in the Tropical Highland of Northwest Cameroon, Bamenda, mimeo, 1978.

- Societe d'Aide Technique et de Cooperation (SATEC), Etude des Perspectives de Developpement de la Production et de la Transformation du Mais, Ministere de l'Agriculture, Direction des Etudes et Projets, Yaounde, 1977.
- Societe d'Etudes Pour Le Developpement de l'Afrique (SEDA), Etude des Structures Agricoles dans les Zones d'Arabiculture des Provinces de l'Ouest et du Nord-Ouest, Yaounde, October, 1976.
- Societe d'Etudes Pour Le Developpement de l'Afrique (SEDA), Feasibility Study for the Development of 3000 ha. of Rice Fields in the Upper Nun Valley, 5 volumes, Yaounde, 1976.
- Societe d'Etudes Pour Le Developpement Economique et Social (SEDES), Ministere des Affaires Economiques et du Plan, Les Circuits Commerciaux de Produits et Biens Essentiels, Vol. V, 1965.
- Stanford Research Institute. The Economic Potential of West Cameroon--Priorities for Development. Vol. 2. Agriculture. Menlo Park, California, Stanford Research Institute, 1964. Prepared by Hugh Cook and Frank Turner.
- Tomak, William G., Robinson, Kenneth L., Agricultural Product Prices, Cornell University Press, 1972.
- United Republic of Cameroon, Ministry of Animal Breeding and Industries, Annual Report for 1976/77.
- United Republic of Cameroon, National Nutrition Survey, Yaounde, 1978, in cooperation with USAID.
- United Republic of Cameroon, Ministry of Economy and Planning, Federal Republic of Germany, German Agency for Technical Cooperation, Ltd., Rural Development in the North-West Province, Final Proposals, January 1979.
- United Nations. Land Use and Agricultural Development of West Cameroon: Report to the Government. United Nations, EPTA 2062, 1965.
- UNDP/FAO, Results of 1972/73 Agricultural Census for Cameroon, Rome 1977.
- United States Department of Agriculture, Foreign Economic Development Service, Improving Marketing Systems in Developing Countries, An Approach to Identifying Problems and Strengthening Technical Assistance, FED Staff Paper 7, 1972.
- Van Wulfften Palthe, A., A Report on the Bamenda Cooperative Vegetable Society, Organisation of Netherlands Volunteers (ONV) 1977.
- \_\_\_\_\_, A Study of Existing Schemes to Diversify Coffee Cooperatives in the Northwest Province and Potential for Further Development, (ONV), 1977.

- Van Wulfften Palthe, A., The Marketing of Staple Foodcrops in Northwest Province, Cameroon, (ONV), 1977.
- Warnier, Jean-Pierre, Pra-colonial Mankon: The Development of a Cameroon Chiefdom in its Regional Setting. Ph.D. Thesis, University of Pennsylvania, 1975.
- World Bank, "Agricultural Projects and Reconnaissance Mission", Main Report, 1979.
- World Bank, Western Africa Regional Office, Appraisal of the Livestock Development Project, Cameroon, May 6, 1974, Report No. 295-CM.
- World Bank, Western Africa Region, United Republic of Cameroon, Agricultural Sector Survey, 1973.
- World Bank, United Republic of Cameroon, Economic Memorandum, Report No. 1798-CM, 2 volumes, March, 1978.

BEST AVAILABLE DOCUMENT





Figure 2 - Agricultural Calendar/Calendrier Agricole

 preparation du sol  
 soil preparation  
 sarclage etc.  
 weeding etc.  
 plantation  
 planting  
 récolte  
 harvesting

Cultures / Crops	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Aug.	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Café / Coffee												
Palmier à huile oil palm												
Manioc												
Yam												
Mais / Maize												
a. culture unique single crop.												
b. culture mixte double crop.												
Haricots / Beans												
Arachides Groundnuts												
Ignames												
Tomates Irish potatoes												
Potatoes douces Sweet potatoes												
Cacoyam												
Manioc												
Manioc / Cassava												
Riz / Rice												

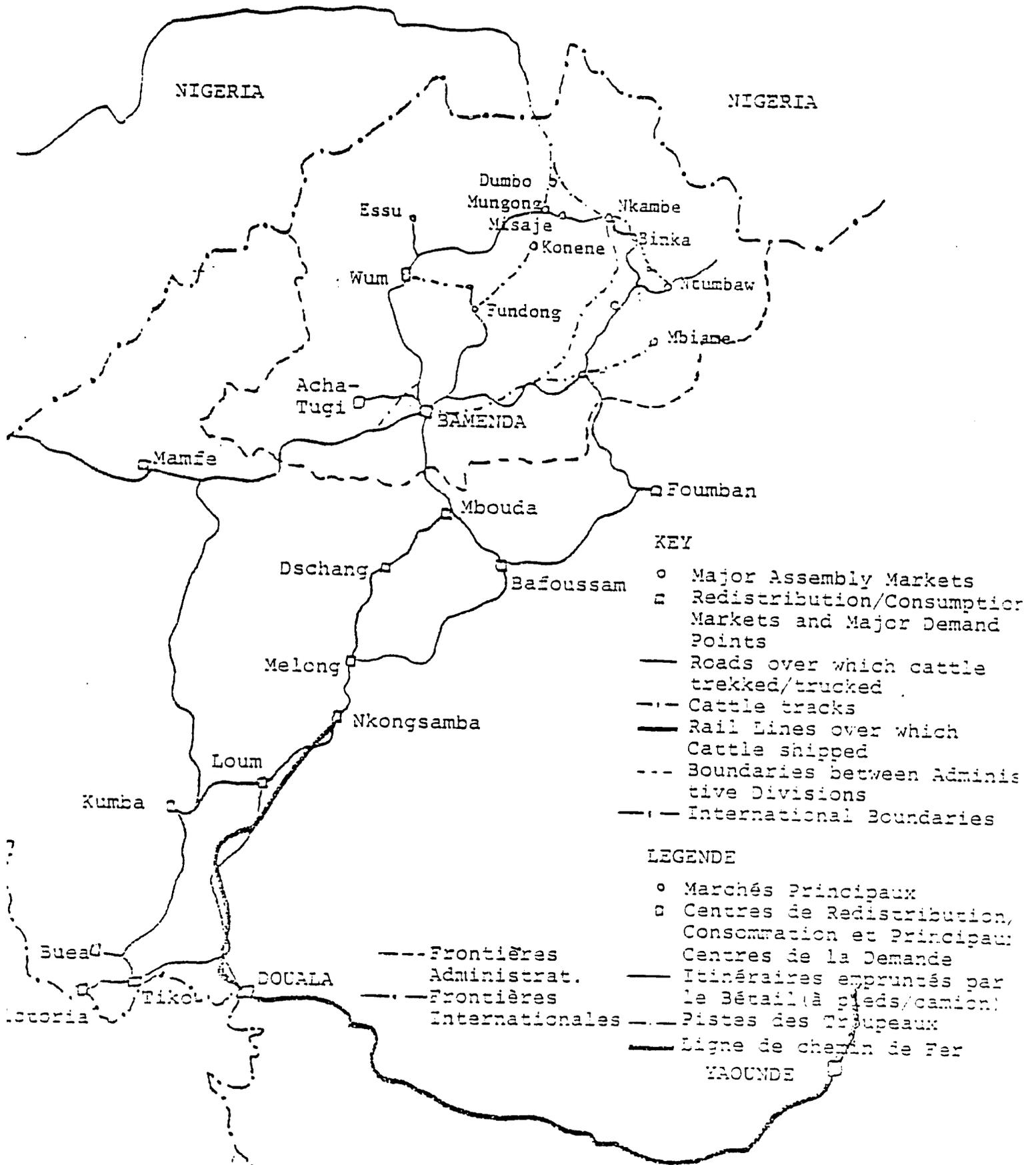
BEST AVAILABLE DOCUMENT

Source: République Unie du Cameroun, République Fédérale d'Allemagne, Développement Rural dans la Province du Nord-Ouest (étude de faisabilité) - 1988



Figure 4 - Cattle Flows from Northwest Province

Figure 4 - Itinéraires du Bétail dans la Province du Nord-Ouest



87

Table 1 - Population Density in Northwest by Division

Tableau 1 - Densité de Population dans la Province du Nord-Ouest par Département

Division Département	Total Population Population Totale		Surface Area Superficie		Inhab / Km <sup>2</sup> Hab / Km <sup>2</sup>
	No	%	Km <sup>2</sup>	%	
	Bui	142,015	15.5	2,300	13.3
Donga-Mantung	172,712	19.9	4,280	24.7	40.4
Mentchum	133,055	20.0	6,060	35.0	30.2
Mezam	298,911	32.7	2,870	16.6	104.2
Momo	118,219	12.9	1,790	10.3	66.0
<b>TOTAL</b>	<b>914,912</b>	<b>100</b>	<b>17,300</b>	<b>100</b>	<b>52.9</b>

Source : Recensement Général, 1976, Vol. I, Tome 3, p. 96

Table 2 - Population and Farm Distribution : Northwest Province

Tableau 2 - Répartition de la Population et des Exploitations Agricoles : Province du Nord-Ouest

	Farms Fermes		Population on Farms Population des Fermes		Active Workers On Farms Travailleurs Accés sur les Fermes		Surface Area Cultivated Superficie Cultivée		Average Farm Size Taille $\bar{x}$ des Fermes
	No	%	No	%	No	%	Ha	%	
	Mezam	26,141	32.3	227,205	32.0	93,331	29.7	51,249	39.2
Momo	15,432	14.0	126,725	15.1	42,420	15.7	10,522	5.1	1.70
Donga-Mantung	13,513	16.9	126,782	17.0	53,733	17.1	19,773	14.7	1.05
Mentchum	16,756	15.2	135,132	19.0	64,265	20.4	25,132	18.7	1.50
Bui	22,293	21.1	112,237	16.0	52,551	17.1	27,294	20.3	1.17
Northwest Nord-Ouest	<b>110,142</b>	<b>100</b>	<b>709,144</b>	<b>100</b>	<b>314,300</b>	<b>100</b>	<b>134,349</b>	<b>100</b>	<b>1.22</b>

Source : 1970 / 72 Agricultural Census, p. 160.

BEST AVAILABLE DOCUMENT

Table 3 - Distribution of Farms and Cultivated Surface Area  
 Tableau 3 - Répartition des Exploitations et des Surfaces Cultivées

	Cultivated Area / Surfaces cultivées (Ares)											Total
	<25	25-50	50-75	75-100	100-150	150-200	200-250	250-300	300-400	400-500	500-1000	
No. of Farms Nbre de Fermes	11,621	17,342	14,756	15,119	22,519	10,766	6,551	4,279	4,676	769	1,820	110,242
%	19.5	15.7	11.4	11.7	20.4	9.8	5.9	3.9	4.2	.7	1.7	100
Surface Area Cultivated Surfaces Cultivées	1,085	6,630	9,180	11,089	27,589	18,864	14,511	11,755	15,924	1,251	11,918	
%	1.3	4.9	6.8	9.7	20.5	14.0	10.8	8.7	11.8	2.4	8.9	100

Source : 1972/73 Agricultural Census, p. 178

Table 4 - Type of Cultivation by Area : Northwest Province  
& Cameroon

Tableau 4 - Type de Cultures par Région : Province du Nord Ouest  
& Cameroun

	Commercial Cultures Commerciales	Mixed Cultivation Predominantly Commercial Cultures Mixtes à Prédominance Commerciales	Mixed Cultivation Cultures Mixtes	Subsistence Cultivation only Cultures Vivrières Uniquement	TOTAL
Northwest Nord Ouest	622	30,979	12,701	91,792	158,094
%	.4	19.6	20.7	59.3	100
Cameroon Cameroun	60,821	479,420	260,978	752,214	1,553,453
%	1.9	30.9	16.8	48.4	100

Source : 1972 / 73 Agricultural Census

Tableau 5 - Structure de l'Emploi pour la Population Active :  
Province du Nord-Ouest et Cameroun

	Province du Nord-Ouest			Cameroun		X hommes dans la Province	X femmes dans la Province
	Effectif	% Province	% Province dans Total national du secteur	Effectif	% Total		
1. Personnel des professions scientifiques, techniques libérales et assimilées	7 468	2,4	11,2	66 973	2,4	84	16
2. Membres des corps législa- tifs et cadres supérieurs de l'administration publique	127	0,04	4,7	2 699	0,1	94	6
3. Personnel administratif et travailleurs assimilés	3 355	1,1	6,4	52 060	1,9	85	15
4. Personnel commercial et vendeurs	8 413	2,7	9,5	88 649	3,2	77	21
5. Travailleurs spécialisés dans l'hôtellerie et les services	5 814	1,9	10,7	54 755	2,0	64	16
6. Agriculteurs, forestiers, éleveurs, pêcheurs et chasseurs	211 984	67,7	10,4	2 032 136	73,6	43	57
7. Ouvriers et manœuvres non agricoles et conduc- teurs d'engins de trans- port	41 202	13,8	13,9	311 035	11,3	91	7
8. Cherchant du travail pour la 1ère fois	29 241	9,3	23,8	123 045	4,5	66	14
9. Non déterminé	1 278	1,06	12,3	26 547	1,0	56	44
Toute population active	112 904	100	11,3	2 757 899	100		

Source : Recensement Général, Vol. 1, Tome 3, p.118

BEST AVAILABLE DOCUMENT

Table 3 - Agricultural Production in Northwest Province  
 Tableau 3 - Production Agricole dans la Province du Nord-Ouest

	Ha	Country pays Ha	Production Tn	Average Yield Récolte m <sup>2</sup> kg/ha	% of Total Ha in Northwest des Ha Totales du Nord-Ouest				
					Lesser	Bur	Mankorom	Lantary	Komo
1. Arabica Coffee Café Arabica	12,550	10.1	9,308	700	35.2	23.3	20.0	17.4	5.8
2. Robusta Coffee Café Robusta	2,500	1.4	149	103	3.3	-	11.8	3.0	70.7
3. Tea Thé	603	64.6	390	1,450	-	-	-	100	-
4. Plantains	4,192	45.2	39,170	3,000	35.2	5.5	17.7	4.3	5.7
5. Bananas Bananes	9,770	1.4	60,420	11,000	35.2	1.2	12.5	1.3	1.6
6. Rice Riz	1,190	3.3	2,230	1,800	15.7	12.5	15.0	11.3	5.3
7. Maize Maïs	105,510	27.4	1,100	100	17.1	13.6	25.5	24.0	1.3
8. Cocoyams Coco	17,000	17.7	35,140	5,000	12.4	1.3	43.2	0.1	17.3
9. Cocoyams Macabo	11,150	17.7	45,410	4,000	11.0	7.1	11.8	0.1	14.4
10. Cassava Manioc	14,310	3.7	120,600	15,000	30.2	1.3	20.3	2.1	11.1
11. Sweet Potatoes Patates douces	2,790	13.3	22,120	3,000	11.5	0.9	47.8	3.0	21.3
12. Irish Potatoes Pommes de terre	2,250	20.4	11,000	5,000	5.3	31.5	0.2	0.2	1.3
13. Yams Yam	6,700	43.2	19,370	4,000	10.4	1.6	2.3	3.6	48.6
14. Onions Oignons	30	1.2	200	4,150	100	-	-	-	-
15. Groundnuts Arachides	10,360	10.3	12,040	400	45.3	10.7	32.0	7.3	0.2
16. Beans Haricots	13,300	29.0	33,300	1,000	23.7	37.0	13.7	17.2	1.4
17. Okra Okro	100	1.0	150	1,150	11.9	7.7	44.2	10.1	5.1
18. Tomatoes Tomates	100	15.0	250	2,000	37.7	4.4	3.7	5.1	10.1
19. Sugar Cane Canne à sucre	420	5.4	12,620	10,000	15.3	5.3	25.4	23.6	4.4
20. Pineapples Ananas	200	5.9	2,340	15,000	37.3	2.4	4.3	5.0	13.0
21. Cabbages Choux	100	n.a.	623	5,700	70.2	9.3	3.0	4.3	3.7
22. Oil Palm Huile de palme	3,410	n.a.	1,555,000	500	3.3	0.3	28.9	13.7	46.2

Sources

(a) Figures from Provincial Delegation's Evaluation of Agricultural Development from 1970-71 to 1973-74, which was the 1973-74 Agricultural Census figures in the case of its estimates, projecting increase to 1973/74 to a 50 annual increase.

Chiffres provenant de la Délégation Provinciale d'évaluation du développement agricole de 1970-71 à 1973-74, lequel est le chiffre de recensement agricole de 1973-74, les chiffres des estimations, projetant pour 1973/74 une augmentation annuelle de 50%.

(b) Calculated from 1973-74 Agricultural Census, using Census data.

Calculé à partir de recensement agricole de 1973-74, en utilisant les données du recensement.

(c) Calculated from 1973-74 Production Census published by the Provincial Office of Agricultural Statistics for Northwest.

Calculé d'après les données sur la Production de 1973-74 publiées par le Bureau Provincial des Statistiques agricoles du Nord-Ouest.

(d) The yield figure used by the Provincial Delegation is much higher than the 1,100 - 4,100 kg/ha estimate found in national agricultural statistics. However, given the wide in which percentage is calculated for this table, total figures for this table are within an acceptable range of accuracy in this table.

Le chiffre de la récolte utilisé par la Délégation Provinciale est beaucoup plus élevé que les 1,100 - 4,100 kg/ha estimations trouvées dans les statistiques nationales. Cependant, étant donné le large écart dans lequel le pourcentage est calculé pour ce tableau, les chiffres totaux de ce tableau sont dans une fourchette acceptable, bien qu'ils soient peut-être élevés.

(e) Not available  
non disponible

Table 7 - Projected Livestock Population for Northwest Province, 1979-80

Tableau 7 - Projection de l'Effectif du Cheptel de la Province du Nord-Ouest pour 1979-80

	Mezam	Momo	Donga-Mantung	Mentchum	Bui	Total
Cattle Bétail	56,395	41,175	105,360	113,460	51,655	373,345
Sheep Moutons	23,635	9,710	11,700	3,775	4,620	58,440
Goats Chèvres	36,620	18,135	85,290	8,660	9,945	158,640
Pigs Cochons	19,850	30,390	350	1,520	120	52,730
Horses Chevaux	1,335	1,005	1,675	725	1,590	6,330
Poultry Volaille	177,000	74,500	374,700	35,900	83,800	745,900

Source : Ministry of Animal Breeding and Industries, Report for 1976/77 p. 44; projected forward to 1979/80.

Ministère de l'Élevage et des Industries Animales, Rapport pour 1976/77, p. 44; projeté pour 1979/80

Tableau 8 - Pâturages par Département dans la Province du Nord-Ouest

Département	Pâturages Ha	% pâtura- ges de la Province	% du Dép. en pâtura- ges	% de la Prov. en pâtura- ges	Perspecti- ves du bétail en 1979/80	% du total de têtes dans la Province	Pâturages par tête Ha
Momo	124 200	11.7	59.0	5.9	41 475	11.1	1.39
Mezam	105 677	10.0	33.0	3.3	56 135	15.1	1.37
Bui	108 000	10.2	50.0	5.0	51 645	13.8	2.09
Mentchum	415 323	39.2	66.5	23.2	113 460	31.7	3.51
Donga-Mantung	305 714	29.0	71.3	17.1	105 360	28.2	2.90
Total	1 058 914	100	~	59.1	373 345	100	2.84

BEST AVAILABLE DOCUMENT

Table 9 - Percentage Distribution of Land Area and Livestock Population among Divisions in the Northwest Province

Tableau 9 - Superficie et Répartition du Cheptel par Département dans la Province du Nord-Ouest

Division Département	Human Population Humaine	Total Sur- face Area in Prov. Superficie Totale de Province	Cattle Population Bétail	Sheep Population Moutons	Goat Population Chèvres	Pig Population Cochons	Poultry Population Volaille
Bui	13.5	13.1	13.3	9.9	6.3	0.2	10.0
Donga-Mantung	18.9	24.7	23.2	20.0	53.6	1.3	54.6
Mentchum	20.0	35.0	31.7	15.0	5.5	2.9	2.6
Mezam	12.7	16.6	15.1	40.4	23.1	37.6	24.4
Momo	12.9	10.3	11.1	16.6	11.4	57.6	3.2

These percentages are based on 1976 Census data (Recensement Général de la Population et de l'Habitat d'Avril 1976) and 1976 Livestock census data for Northwest Province.

Ces pourcentages sont basés sur les données du Recensement Général de la Population et de l'Habitat d'Avril 1976 et sur les données du Recensement du Cheptel dans la Province du Nord-Ouest en 1976.

Table 10 - Land Costs per Square Meter

Tableau 10 - Prix du Terrain au Mètre Carré

Division / Département	Area / District	Land Cost per m <sup>2</sup> Prix du terrain au m <sup>2</sup>
<u>Mezam</u>	Bamenda	250 Francs CFA
	Bali	30
	Ndop	50
	Santa	60
<u>Momo</u>	Mbengwi	30
	Batibo	20
<u>Bui</u>	Rumbo	100
	Rakiri	50
<u>Mentchum</u>	Wum	30
	Njinikom	50
	Fundom	50
<u>Donga-Manti</u>	Nkambe	30
	Nwa	30
	Ndu	30

Table II - Consumption of Agricultural Products in Northwest Province  
 Tableau II - Consommation des Produits Agricoles dans la Province du Nord-Ouest

	Estimated consumption Consommation estimée		Per capita consumption Edible portion Consommation par personne de part comestible		IBRD per capita consump. est. (b)	Estimated loss in preparing Estimation perte en préparant
	(T)	Z tot.prod. Z prod.tot.	g/day g/jour	kg/year kg/an	kg/year kg/an	Z
1. Plantain	37,210	95	65	23	100	14
2. Bananas/Bananes	57,080	90	98	36	25	14
3. Rice / Riz	1,110	50	1(a)	1(a)	3	-
4. Maize / Maïs	67,530	80	158	58	80	10
5. Cocoyam/Taro	76,620	90	167	61	35	16
6. Cocoyam/Macabo	36,330	80	80	29	30	16
7. Cassava/Banioc	190,090	85	371	135	n.a.	25
8. Sweet Potato Patate Douce	21,200	95	41	16	25	21
9. Irish Potato Pomme de Terre	6,790	60	15	5	15	15
10. Yams / I-came	25,520	95	55	20	25	16
11. Onions/Orignons	240	90	(a) .6	(a) .2	n.a.	-
12. Groundnuts Arachides	8,640	70	20	7	15	10
13. Beans/Haricots	27,050	80	66	24	4	5
14. Okra / Okro	150	100	.4	.1	n.a.	-
15. Tomato/Tomates	200	80	(a) .5	(a) .2	n.a.	-
16. Sugar Cane Cane à sucre	12,610	100	28	10	n.a.	15
17. Pineapple/Ananas	29,600	100	65	24	n.a.	15
18. Cabbage/Choux	315	50	.8	.3	n.a.	-

(a) Does not include substantial imports into Province.

Importations dans la Province non-compris.

(b) World Bank, 1979, Annex 1, Appendice Table 1

Source : Evaluation of Agricultural Development from 1959/60 - 1979/80  
 Provincial Delegation of Agriculture

BEST AVAILABLE DOCUMENT

Table 11 - Cattle Slaughter  
Tableau 11 - Abattage du Bétail

	Cattle slaughtered Bétail abattus (1)	Total Quantity of Beef Consumed Quantité tot. de Boeuf consommé (KG) (2)	Population (3)	Beef Consumption Per Capita Consommation de Boeuf (KG)	Index of Consumption Per Capita Indice de Consommation (1974/75=100)
<b>TOTAL 1974/75</b>	16,520	2,972,600	388,264	3.35	100.0
Momo/Mezam	11,186	2,013,480	404,381	4.97	100.0
Donga-Mantung	2,190	392,400	157,682	2.54	100.0
Bui	1,399	331,020	137,379	2.40	100.0
Mentohum	1,305	235,030	177,723	1.32	100.0
<b>TOTAL 1975/76</b>	16,710	3,007,300	914,912	3.29	90.2
Momo/Mezam	11,450	2,061,000	417,100	4.94	99.4
Donga-Mantung	2,134	334,120	172,712	2.22	94.9
Bui	2,053	269,540	142,015	2.60	108.3
Mentohum	1,313	193,140	183,055	1.06	80.2
<b>TOTAL 1976/77</b>	11,311	2,143,080	942,359	2.28	68.1
Momo/Mezam	7,779	1,400,220	429,644	3.26	65.6
Donga-Mantung	1,392	353,560	177,392	2.02	65.2
Bui	1,051	139,130	146,275	1.09	53.3
Mentohum	1,089	196,030	188,547	1.04	79.3
<b>TOTAL 1977/78</b>	14,081	2,535,660	870,630	2.91	77.9
Momo/Mezam	10,156	1,820,380	442,533	4.14	77.3
Donga-Mantung	1,920	201,600	133,230	1.10	47.0
Bui	1,431	252,660	150,563	1.72	71.7
Mentohum	1,354	245,520	194,203	1.20	95.5
<b>TOTAL 1978/79</b>	3,793	2,432,740	999,740	2.43	74.0
Momo/Mezam	9,528	1,715,040	455,309	3.76	75.7
Donga-Mantung	1,202	216,360	166,727	1.15	49.1
Bui	1,543	277,740	155,133	1.79	74.6
Mentohum	1,520	273,600	200,030	1.38	104.5

(1) Slaughter Returns from Annual Reports for Northwest Province, Ministry of Animal Breeding and Industries.  
Données provenant des Rapports Annuels de la Province du Nord-Ouest, Ministère de l'Élevage et des Industries Animales.

(2) Carcass weight, including offals, is assumed to average 120 kg per head.  
Poids de la carcasse, y compris les tripes, estimé en moyenne à 120 kg pièce.

(3) Population figures for 1975/76 are from the Recensement Général de la Population. Figures for other years were calculated by assuming a 3% annual population growth rate.  
Les chiffres de la population pour 1975/76 sont tirés du Recensement Général de la Population. Les chiffres des autres années ont été calculés en estimant la taux d'accroissement annuel à 3%.

Table 12 - Distribution of Market Places in the Northwest Province  
Tableau 12 - Répartition des Marchés dans la Province du Nord-Ouest

Population	Area Superficie Km <sup>2</sup>	Density Densité	Total Markets Nombre de Marchés	Major Markets Marchés Principaux	Market Pop'n Pop. des Marchés	Major Market Area Pop. des Marchés Principaux	Market Area Aire des Marchés	Major Market Area Aire des Marchés Principaux
Bui	131,741	2,219	3	2	16,300	75,372	245	1,174
Donga-Mantung	134,343	4,279	14	2	22,180	92,250	379	1,100
Mentohum	179,482	1,331	11	1	22,350	122,430	679	3,100
Mim	117,127	4,812	1	1	21,150	107,987	312	4,800
Pandang	31,770	1,692	1	0	22,794	-	203	111
Mozan	211,871	2,114	11	3	14,523	61,771	103	510
Damanda	107,711	1,130	11	1	20,365	39,130	142	449
Mop	33,731	1,711	11	1	3,260	34,734	102	1,117
Moo	119,313	2,120	5	3	25,250	41,115	184	517
Moenan	11,713	733	1	1	13,140	31,713	110	103
Steking	24,546	1,170	1	1	13,194	23,211	74	74
Nord-Ouest	311,311	17,917	53	13	13,610	75,420	104	1,173

Major Markets include  
Les Marchés Principaux compris

Major Market Area is average radius of market area  
Aire des Marchés Principaux est rayon moyen de la superficie desservie par le marché

Table 14 - Flow Hierarchies (Percentages)

Tableau 14 - Direction des Flux (Pourcentages)

	Rural to/vers Rural	Bamenda to/vers Rural	External Externe to/vers Rural	Rural to/vers Bamenda	Rural to/vers External Externe	Bamenda to/vers External Externe	External Externe to/vers Bamenda	Weekly Flow Flux Hebdom. Total (100%) (T)
Cocoyam Macabo/Paro	00	00	00	90	10	00	00	29.9
Maize Maïs	11	00	00	56	25	03	00	10.1
Gari	09	00	00	70	05	15	00	19.0
Plantain	00	00	05	50	00	00	45	13.3
Potatoes Pommes d. terre	1	00	00	18	65	17	00	83.2
Rice Riz	00	100	00	a	a	a	a	2.4
Palm Oil Huile de Palme	17	02	1	35	01	00	44	41.3
Beans haricots	04	03	00	18	69	06	00	31.3
Tomatoes Tomates	00	06	00	33	00	00	61	3.3
Cabbage Choux	00	00	00	22	88	00	00	1.8
Lake Fish Poisson d'eau douce	100	00	00	a	a	00	00	1.5
Ocean Fish Poisson de mer	00	100	00	00	00	00	a	2.0

(a) Substantial flows are present but not indicated in survey. Table indicates pattern of rural distribution only.  
 D'importants flux sont observés mais non indiqués dans l'étude. La table ne concerne que le modèle de distribution rurale.

Table 15 - Stocks of Produce in Sample Markets

Tableau 15 - Stocks de Produits dans les Marchés de l'Echantillon

Market	Rank	Cocoyam	Plantain	Gari	Maize	Rice	Potatoes	Total Starch	Fish	Beans	Cabbage	Tomatoes	Oil
Marché	Rang	Taro Manioc kg	kg	kg	Maïs kg	RIZ kg	P. d. terre kg	Total Fécules	Poisson kg	Haricots kg	Choux kg	Tomates kg	Huile gal
Santa (a)	1	460	660	1140	170	120	1800	4650	150	80	1000	240	200
Bali	1	1170	910	5340	1600	480	110	12980	1300	2100	260	35	820
Gorango (a)	2	4560	1110	1750	0	580	100	10040	470	1860	300	10	1040
Bele	1	7200	660	1750	0	780	100	10050	615	760	0	20	100
Bakot	1	1700	2200	5350	70	100	0	9120	190	120	0	10	100
Bakanda	4	260	1560	400	250	100	0	2710	100	100	0	0	180
Banda	4	160	1750	320	170	200	100	1000	270	200	50	120	110
Banda II	4	1410	1160	150	250	140	240	3950	315	200	100	120	90
Bakanda Tongo	4	0	0	820	100	0	2500	1120	150	0	50	0	80
y (b)		1.7	0.6	1.0	1.5	0.7	1.7	0.6	0.8	1.1	2.0	1.2	1.0

(a) quantities were lower than usual because of rain during the day of the main survey

Les quantités étaient moindres qu'habituellement à cause de la pluie durant l'enquête principale.

(b) Coefficient of variation = Standard Deviation ÷ Mean

Coefficient de variation = écart type ÷ Moyenne

BEST AVAILABLE DOCUMENT

Tableau 16 - Valeur de la Production Agricole mise sur le Marché dans la Province du Nord-Ouest et Exportée

	Production 1978 (tonnes)	Prix Moyen 1978 CFA/kg	Valeur de Production (000.000 CFA)	% Total Exporté	Estima-tion du Volume Exporté (tonnes)	Valeur des Ex- portats (000.000 CFA)	% Total vendu dans Province	Estima-tion du Volume vendu Province (tonnes)	Valeur des Produits vendus (000.000 CFA)	Total sur Marché	Estima-tion Volume Produits Vendu	Valeur des Produits Vendus (000.000 CFA)
	(a)			(a)			(b)			(c)		
1. Café Arabica	9.808	100	2.942	100	9.808	2.942	0	-	-	100	9.808	2.942
2. Café Robusta	349	280	97	100	349	97	0	-	-	100	349	97
3. Thé	880	n.d.	n.d.	60	530	n.d.	0	-	-	100	880	n.d.
4. Plantain	19.170	30	1.175	-	-	-	40	350	n.d.	100	880	n.d.
5. Bananes	61.420	31	2.093	-	-	-	85	31.294	999	85	31.294	999
6. Riz	2.230	110	245,3	30	669	73,6	95	60.988	1.988	95	60.249	1.988
7. Maïs	84.410	40	3.376	10	8.441	338	50	1.115	123	80	1.784	196,6
8. Taro	85.140	48	4.087	-	-	-	10	8.441	318	20	16.882	675
9. Macabo	45.410	48	2.180	-	-	-	50	42.570	2.044	50	42.570	2.044
10. Manioc	223.610	25	5.591	-	-	-	80	16.328	1.744	80	36.328	1.744
11. Patates douces	22.320	40	893	-	-	-	40	89.452	2.236	40	89.452	2.236
12. Pommes de terre	11.320	71	804	40	4.528	322	85	18.972	759	85	18.972	759
13. Igname	26.870	101	2.714	-	-	-	30	3.396	241	70	7.924	563
14. Oignons	220	100	22	10	22	2,2	75	20.152	2.036	75	20.152	2.036
15. Arachides	12.340	174	2.147	10	1.234	215	88	176	17,6	90	198	19,8
16. Haricots	33.800	100	3.380	20	6.760	676	65	80.230	1.396	75	92.580	1.610
17. Okro	156	141	21	-	-	-	45	15.210	1.521	65	21.970	2.197
18. Tomates	260	88	23	15	39	3,5	40	60	8,4	40	60	8,4
19. Sucre de canne	12.620	n.d.	n.d.	-	-	-	80	208	18,4	95	247	21,9
20. Ananas	2.969	10	88	-	-	-	95	11.989	n.d.	95	11.989	n.d.
21. Choux	920,2	51	32	n.d.	n.d.	n.d.	70	2.072	61,6	70	2.072	61,6
22. Huile de Palme	1555.000	192	298	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	40	251	12,8
TOTAL	(111)	-	32.208	-	-	4.669	-	-	15.511	-	(111)	20.479

Sources : (a) Basé sur les chiffres de la Délégation Provinciale : Evaluation of Agricultural Development From 1959/60 - 1979/80.  
 (b) Calculé en soustrayant l'estimation des pourcentages pour l'exportation de l'estimation des pourcentages du total mis sur le marché.  
 (c) Basé sur les estimations de 1978/79 publié par l'Office Provincial de Statistique Agricole de la Province du Nord-Ouest.

BEST AVAILABLE DOCUMENT

Table 17 - Distribution of Farms According to the Utilization of their Production in Northwest Province

Tableau 17 - Répartition des Fermes selon l'Utilisation de leur Production dans la Province du Nord-Ouest

	% of farms	% de fermes		
		not producing crop ne produisant pas produit	selling crop completely produisant pour la vente uniquement	producing for home consumption only produisant pour l'auto consommation uniquement
1. Coffee / Café	20.6	79.3	-	-
2. Plantain	15.5	-	39.3	44.7
3. Bananas / Bananes	16.9	-	38.9	44.2
4. Rice / Riz	97.1	-	0.4	2.5
5. Cocoyam Taro/Macabo	6.0	-	61.5	32.5
6. Cassava / Manioc	27.4	-	33.6	39.0
7. Yams / Igname	30.6	-	43.4	26.0
8. Groundnuts Arachides	37.6	-	21.1	41.3
9. Vegetables Légumes	10.9	-	63.4	25.7
10. Fruit	23.4	-	32.5	44.1
11. Palm Wine, raphia Vin de Palme, "	47.3	-	17.6	34.5
12. Palm Oil Huile de Palma	67.7	0.1	14.4	17.8
13. Chicken & Eggs Poulets & Oeufs	22.7	1.0	21.5	54.3
14. Maize / Maïs	4.9	-	50.6	44.1

Source : 1972/73 Agricultural Census, p. 329

BEST AVAILABLE DOCUMENT

Table 13 - Origin of Cattle Arriving at the Mandankwa (Bamenda) Cattle Market August 1978 - June 1979

Tableau 13- Provenance du Bétail arrivant au Marché de Mandankwa (Bamenda) Août 1978 - Juin 1979

Area of Origin Provenance	Number of Cattle Effectif de Bétail	% Total
MENTCHUM	5,878	42
Wum	(3,067)	(22)
Kom (Fundong)	(1,133)	( 8)
Bum (Konene)	(1,314)	( 9)
Essu	( 92)	( 1)
Unspecified/Indéterminé	( 298)	( 2)
DONGA-MANTUNG	3,246	23
Nkambe	(1,501)	(11)
Ndu	( 698)	( 5)
Dumbo-Misaje	( 256)	( 2)
Nwa	( 709)	( 5)
Unspecified/Indéterminé	( 63)	( 1)
BUI	2,972	21
MEZAM	1,274	9
MOMO	523	4
Subtotal	13,893	
Unspecified/Indéterminé	254	2
TOTAL	14,147	100
Number slaughtered in Bamenda	5,423	38
Nombre de bêtes abattues à Bamenda		

Source : Records of Area Council representative at the Mandankwa Market.  
Données du représentant du Conseil Régional au Marché de Mandankwa

BEST AVAILABLE COPY

Table 19 - Cattle Movement from Northwest Province to Southwest, Littoral, Western and Central South Provinces, 1974/75 - 1978/79

Tableau 19 - Déplacements du Bétail de la Province du Nord-Ouest vers les Provinces du Sud-Ouest, du Littoral, de l'Ouest et du Centre-Sud, 1974/75 - 1978/79

	Total	Southwest Sud-Ouest	Western & Littoral Ouest & Littoral	Central South Centre Sud
Total 1974/75	33,343	22,651	9,692	-
Total 1975/76	33,170	26,700	6,470	-
Total 1976/77	9,112	7,371	1,425	316
Total 1977/78	9,128	7,714	922	492
Total 1978/79	15,144	9,577	4,531	1,036

Source : Ministry of Animal Breeding and Industries, Provincial Delegation, Northwest Province, Annual Reports, also Divisional Quarterly Reports.

Ministère de l'Élevage et des Industries Animales, Délégation Provinciale, Province du Nord-Ouest, Rapports Annuels, ainsi que les Rapports Trimestriels de la Division.

Table 20 - Flow of Goats, Sheep, Pigs and Poultry from Production Area in Northwest Province to Consumption Points in and outside of the Province

Tableau 20 - Flux des Chèvres, Moutons, Cochons et Volaille de la Région de Production dans la Province du Nord-Ouest vers les Régions de Consommation à l'intérieur et à l'extérieur de la Province

Type of Livestock Type de Cheptel	Total Leaving Total au Départ	Southwest Sud-Ouest	Littoral & Western Littoral & Ouest	Central South Centre Sud	Northwest Nord-Ouest
1974/75					
Goats / Chèvres	8,844	1,435	7,364	40	-
Sheep / Moutons	3,375	379	3,496	-	-
Pigs / Cochons	567	322	245	-	-
Poultry / Volaille	20,107	12,877	5,893	322	-
1975/76					
Goats / Chèvres	5,662	2,012	7,247	403	-
Sheep / Moutons	5,157	953	3,669	535	-
Pigs / Cochons	1,357	1,292	549	16	-
Poultry / Volaille	22,254	7,719	11,013	3,522	-
1976/77					
Goats / Chèvres	15,155	754	11,094	209	323
Sheep / Moutons	1,045	175	135	49	626
Poultry / Volaille	20,868	4,866	9,322	2,114	1,423
1977/78					
Goats / Chèvres	6,036	1,382	5,325	363	965
Sheep / Moutons	455	162	5	268	90
Poultry / Volaille	19,797	5,443	6,770	2,593	3,251

Source : Annual Reports, Ministry of Animal Breeding and Industries, Provincial Delegation for Northwest Province.

Rapports Annuels, Ministère de l'Élevage et des Industries Animales, Délégation Provinciale du Nord-Ouest.

BEST AVAILABLE DOCUMENT

Table 1. Prices of Selected Agricultural Products, 1971-79 (CFA, kg)

Table 1.1. Prices of Selected Agricultural Products, 1971-79 (CFA, kg)

Table 1.2. Prices of Selected Agricultural Products, 1971-79 (CFA, kg)

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	Annual Increase (or Decrease) Average
	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)	(h)	(i)	
1. Coffee (Arabica)	100	165	175	175	200	190	215	175	160	8.4 %
2. Coffee (Robusta)	100	105	105	100	115	115	105	250	200	10.5 %
3. Cotton (seed)	15	12	11	15	18	20	31	32	22	11.4 %
4. Cotton (lint)	15	11	12	14	21	20	26	35	30	12.2 %
5. Sesame (seed)	67	57	87	124	63	63	105	110	126	7.6 %
6. Sesame (oil)	36	25	20	17	51	50	47	63	43	15.8 %
7. Sesame (cake)	17	17	16	20	21	63	40	48	29	14.6 %
8. Groundnuts	9	9	10	11	13	63	23	24	25	15.4 %
9. Peanut (oil)	12	12	11	19	63	63	33	37	36	15.9 %
10. Peanut (meal)	41	36	35	29	42	51	51	51	73	10.9 %
11. Rice	75	70	75	63	55	45	61	101	56	-0.4 %
12. Sorghum (white)	105	100	131	136	101	200	269	59	200	6.0 %
13. Sorghum (red)	63	67	62	107	171	63	170	125	171	16.1 %
14. Millet (white)	41	67	57	85	98	63	111	152	99	11.4 %
15. Millet (red)	99	91	63	101	217	63	86	110	290	10.1 %
16. Maize (white)	64	65	74	75	60	63	66	66	111	3.1 %
17. Maize (red)	63	66	77	79	28	63	30	30	37	11.7 %
18. Sorghum (yellow)	19	21	20	21	63	50	62	50	46	15.8 %
19. Sorghum (red)	10	99	90	120	63	63	170	191	202	11.9 %
20. Millet (Zair)	33	33	45	35	63	63	36	109	90	15.1 %
21. Millet (Zair)	13	13	15	15	63	63	29	25	30	11.2 %
22. Millet (Zair)	196	133	63	63	602	63	603	1025	1224	11.0 %
23. Millet (Zair)	102	106	111	121	219	100	157	203	130	14.9 %
24. Millet (Zair)	191	191	201	203	227	150	133	431	512	11.3 %
25. Millet (Zair)	63	63	133	169	63	63	253	61	360	18.4 %
26. Millet (Zair)	105	109	261	313	63	63	473	516	503	15.1 %
General (average)										
100 (base)	100	100	116	116	125	120	125	220	215	11.6 %
Sample (average)		5.0	10.5	12.2	11.9	9.7	14.7	12.6	8.2	
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										
100 (base)										
Sample (average)										



Table 13 - Seasonal Indices for Selected Agricultural Commodities in Northwest Province - Five Year Average

Tableau 13 - Indices Saisoniers pour quelques Produits Agricoles dans la Province du Nord-Ouest - Moyenne sur Cinq Ans

	Months					Mois					High Month	Low Month	Five Year Index		
	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Mois Max.	Mois Min.	Indice
Irish Pot. P.S. Carrots	100	100	140	151	50	70	80	88	74	90	80	108	Apr	Jun	74
Mais/Maïs	91	90	94	110	118	100	100	100	97	94	94	95	Jun	Oct	97
Beans Haricots	88	90	99	100	108	101	98	110	104	101	100	97	Jun	Jan	100
Groundnuts Arachides	99	100	100	100	107	100	97	90	90	90	99	95	Apr	Sep	100
Tomatoes Tomates	100	97	96	97	97	98	90	84	100	100	100	100	Dec	Jul	100
Cassava	100	99	100	98	99	99	100	100	100	100	100	100	Dec	Dec	100

Source : Own Calculations. Prices from Provincial Office of Statistics.

Table 14 - Annual Ranges of Seasonal Indices

Tableau 14 - Etendues annuelles des indices saisoniers

Year Année	Irish Pot. P. de Carotte	Mais Maïs	Beans Haricots	Groundnuts Arachides	Tomatoes Tomates	Cassava Taro/Macabo
1973	100	91	88	90	100	100
1974	90	90	90	90	90	90
1975	90	90	90	90	90	90
1976	90	90	90	90	90	90
1977	90	90	90	90	90	90
1978	90	90	90	90	90	90
1979	90	90	90	90	90	90

Source : Own Calculations

Table 15 - Range of Annual Seasonal Indices - Average Seasonal Index

Tableau 15 - Etendue des Indices Saisoniers Annuels et Indice Saisonier Moyen

	Annual Range		Etendues Annuelles		Average Seasonal Index
	Lowest	Highest	Minimum	Maximum	
	Le - ans	Le - élevé	Minimum	Maximum	
Irish Potatoes P. de Carotte	91	177	44	95	74
Mais/Maïs	91	118	71	94	97
Beans Haricots	88	107	88	100	100
Groundnuts Arachides	70	107	94	90	100
Tomatoes Tomates	84	140	7	98	100
Cassava	99	107	99	100	100

SOURCES : Own Calculations  
Indices Saisoniers

Table 26 - Prices of Produce in Sample Markets (In CFA francs)

Tableau 26 - Prix des Produits sur les Marchés de l'Echantillon (en francs CFA)

Markets Marchés	Palm Oil Lit (a)    Lit (b)		Cocoyam (basket)	Maize (basket)	Potat. (basket)	Ocean Fish (cup)	Gari (cup)	Rice (cup)
	Huile de Palme (bidon)	(hout)	Taro/Maca. (panier)	Maïs (panier)	P. d. ter. (panier)	Poisson (verre)	Gari (verre)	Riz (verre)
Santa	4100	150	450	650	750	30/50 (d)	7.1	33
Bali	4000	150	350	600	e	30/50	8.3	29
Guzang	3600	140	300	e	e	30/50	6.7	29
Hela	3700	140	300	e	400	30/50	6.7	29
Barat	3600	140	400	e	e	30/50	6.7	29
Babanki	4000	150	300	550	e	30/50	6.7	29
Kandji	4100	150	450	550	e	40/70	7.1	33
Kandi	4000	150	400	550	e	30/50	9.1	29
Babanki	4100	150	400	500	600	30/50	10.0	29
Prepo	4100	150	400	500	600	30/50	6.7	e
Aranda	4000	150	500	650	750	30/50	9.1	29
	.05	.04	.17	.10	.23	.11	.16	.07

(a) 4 gallons = 15 litres  
 (b) 1 pint = 0.6 litres  
 (c) 1 gallon = (approx) 12.5 kg  
 (d) Potatoes and fish are sold ; dried crayfish and dried sardine.  
 Tous les produits mentionnés sont en vente ; des langoustes séchées et des sardines  
 séchées.

(e) No available data / non disponible.

BEST AVAILABLE COPY

Table 27 - Marketing Costs for Basic Commodities Sold in Bamenda

Tableau 27 - Coûts de la Mise sur le Marché de Certains Produits à Bamenda

Origin Provenance	Road Distance to Bamenda Distance par route de Bamenda	Price (100kg) Prix (100kg)	Transport (a)	Handling (b) Manuten- tion (b)	Profit	Bamend. Price Prix à Bamenda
<b>A. COCONUT / TARO - MACABO</b>						
Bambui	12 Km	3150	150	100	100	3500
Bambili	16	2300	150	100	450	3000
Bali	24	2450	300	100	650	3500
Bafut	24	2300	300	100	300	3500
Badanki	32	2100	450	100	350	3500
Kata	35	2100	450	100	250	2900
Gwang	45	2450	500	100	450	3500
Galie	65	1400	1200	50	250	3500
Average Moyenne (c)	35	2290	510	90	610	3500
<b>B. GARI</b>						
Bali	24	3859	300	100	300	4550
Bafut	24	3530	300	100	600	4530
Average Moyenne	24	3670	300	100	480	4550
<b>C. MAIZE / MAIS</b>						
Bambui	12	3550	150	100	150	4550
Bali	24	4200	300	100	450	4550
Bali-Humbat	70	3500	400	100	550	4550
El Hibessi	143	2500	800	200	1050	4550
Average Moyenne	36	3270	500	130	550	4550
<b>D. PALM OIL / HUILE DE PALME</b>						
Kata	35	40700	750	100	1350	42800
Gwang	45	39600	900	100	2500	42600
Widikum	67	37400	1500	150	1350	40900
Iobe (Palou)	120	31900	2000	150	3350	39600
Average Moyenne	250	34600	1720	150	4800	41070

Includes cost of personal transport.

Il comprend le prix du transport des personnes.

Includes payment to carriers, market fees and patente fees.

Il comprend le paiement des porteurs, les taxes de marché et la patente.

Costs are weighted according to quantity shipped.

Les prix sont pondérés par les quantités transportées.

Table 23 - Costs as percent of Producer Price

Tableau 23 - Coûts en pourcentage des Prix au Producteur

Origin Provenance	Distance Distance	Transport	Handling Manuten- tion	Gross Profit Marge ce brut	Net Profit Bénéfi- ce net	TOTAL
<b>A. CACCOYAM / TAPU - KACHEO</b>						
Bambui	12 km	5	3	3	( 3)	11
Bambili	16	5	4	16	(15)	25
Bali	24	12	4	27	(23)	43
Bafut	25	10	4	11	( 9)	25
Babanki	33	21	0	40	(32)	35
Kata	35	21	0	40	(32)	35
Gwang	43	20	4	18	(14)	43
Abie	53	33	4	21	(21)	53
Average Moyenne	35	22	4	27	(21)	53
<b>B. GARI</b>						
Bali	24	2	3	8	( 7)	19
Bafut	24	3	3	17	(15)	26
Average Moyenne	24	3	3	13	(12)	24
<b>C. WHITE RICE</b>						
Bambui	12	4	3	11	(11)	13
Bali	24	7	2	-1	(-1)	3
Bali-Kumbao	70	11	3	16	(14)	30
Abie	145	32	3	22	(22)	32
Average Moyenne	66	15	4	20	(17)	39
<b>D. PALM OIL / HUILE DE PALME</b>						
Kata	35	2	-	3	( 3)	5
Gwang	43	2	-	6	( 6)	11
Kiderin	57	4	-	10	(10)	14
Abie	53	3	-	13	(13)	16
Average Moyenne	47	3	-	13	(13)	18

(a) Gross profit derived by the cost of production, transport and handling. Bénéfice brut dérivé par le prix de transport, le prix de production et le maniement.

Table 19 - Estimated Average Costs and Returns of Irish Potato Trade - Bangso - Douala

Tableau 19 - Estimation des Coûts et Rendements Moyens du Commerce des Pommes de Terre - Bangso - Douala

	Total Cost	Cost per bag	% of Total Cost
	Cost Total	Cost per bag	% of Total Cost
1. Cost of buying 150 bags of Irish Potatoes Coût de l'achat de 150 sacs de pommes de terre	750,000	5,000	77.5
2. Market fees - Bangso Taxes du marché de Bangso	13,000	87	1.5
3. Handling charges - Bangso Manutention - Bangso	3,750	25	.4
4. Transport Bangso - Douala	135,000	900	14.0
5. Handling charges - Douala Manutention - Douala	7,500	50	.8
6. Storage - Douala 50 CFA sack 1 day, for 75 days Entrepôt - Douala 50 CFA/sac/2 jours pour 75 sacs	7,500	50	.8
7. Losses 50 x 750,000 CFA Pertes 50 x 750,000 CFA	37,500	250	3.8
8. Return transport for trader Douala - Bangso Voyage du retour du commerçant Douala - Bangso	3,800	25	.4
9. Trader lodging & meals in Douala Hébergement et repas du commerçant - Douala	4,000	27	.4
10. Cost of capital 10,000 x 10% x 1000 Capital	1,000	7	.1
<b>TOTAL</b>	<b>985,000</b>	<b>6,400</b>	<b>100</b>
Return from sale of 140.5 bags - Douala 5,000 CFA bag Recette de la vente de 140.5 sacs - Douala 5,000 CFA, sac	1,140,000	7,900	-
<b>NET RETURN TO TRADER BENEFICE NET DU COMMERÇANT</b>	<b>174,000</b>	<b>1,100</b>	<b>-</b>

Table 20 - Breakdown of Trader's Cost - Handling Potatoes - purchase cost

Tableau 20 - Ventilation des Coûts du Commerçant aux étapes d'achat des pommes de terre

	Costs CFA	% of Total Cost
	Coûts CFA	% de Coût Total
Transport	135,000	13.7
Losses - Pertes	37,500	3.8
Market Fees - Taxes de Marché	13,000	1.3
Handling - Manutention	11,250	1.1
Trader Transport - Voyage Commerçant	3,800	0.4
Meals, Lodging & Expenses - Hébergement	4,000	0.4
Storage - Entrepôt	7,500	0.8
Cost of Capital - Coût du Capital	1,000	0.1
<b>TOTAL</b>	<b>182,000</b>	<b>18.3</b>

Tableau 31 - Coûts et Bénéfices du Voyage à Pieds de 19 Têtes de Bétail de Nkambe vers Bamenda, Août 1979 (en CFA)

Postes	Coût total	Coût par tête
1. Prix d'achat de 39 bêtes sur les marchés de Donga-Mantung	2 238 600	57 400
2. Droit de marché	3 300	100
3. Permis de circuler pour le bétail	1 350	50
4. Commissions des intermédiaires dans les marchés	9 750	250
5. Trois conducteurs de bestiaux à 3 000 -10 000 chacun pour 3 - 10 jours	27 000	692
6. Nourriture des conducteurs à K 1 000	6 000	154
7. Vente forcée d'une vache (mortalité) (2)	(27 000)	(692)
8. Perte de poids	négligeable	négligeable
9. Dommages aux cultures	---	---
10. Droit de marché à Mandankwa	3 300	97
11. Salaire d'un bouvier / gardien de nuit	3 300	97
12. Commission des intermédiaires à Mandankwa	19 000	500
13. Amortissement de la patente (21 840 par an pour 360 animaux ou 30 têtes par mois)	2 360	61
14. Voyage aller-retour du commerçant	2 800	72
15. Taxis de Bamenda à Mandankwa et retour (3 voyages)	600	15
16. Coût du capital (2 238 600 investi durant 21 jours à un taux d'intérêt de 12 %)	15 446	396
<b>COUT TOTAL</b>	<b>2 335 312</b>	<b>59 372</b>
Bénéfice de la vente de 39 bêtes à Mandankwa (39 X 62 400) et 1 vache en route (30 400) avec 27 000 de perte	2 401 600	61 579
Revenu net du travail, de la gestion et du capital du commerçant	66 288	1 707

- (1) Le prix unitaire de 57 400 est obtenu en soustrayant la marge brute de 5 000 par tête du prix moyen (62 400) payé par les bouviers de Mandankwa en juillet 1979 pour les bêtes de boucherie.
- (2) La perte engendrée par la vente forcée est indiquée uniquement à titre d'illustration mais n'est pas considérée comme un élément de dépense, puisque, si on l'inclut, les coûts seront sur-estimés. La vache vendue en route était déjà payée à Nkambe. Si on ajoute les 27 000 aux coûts, ils seraient comptés deux fois. Pour comparer correctement la perte de 27 000, il faut noter les 30 400 perdus sur cette tête dans la catégorie des bénéfices.

Tableau 32 - Ventilation en % des Coûts du Commerçant (non compris l'achat des bêtes)

Matière d'œuvre	Commissions des intermédiaires	Coût du capital	Droits de Patente du Commerçant	Transport
1. Salaires des conducteurs et nourriture				
2. Bouvier à Mandankwa				
18.2 %	29.3 %	16.0 %	12.5 %	3.0 %

Tableau 13 - Comparaison des Coûts de Voyage à Pieds et de Voyage en Camion de 30 Bêtes de Bamenda vers Fumba / Douala, Juillet 1979 (en CFA)

	Voyage à pieds		Voyage par camion	
	Coût total	Coût par bête	Coût total	Coût par bête
1. Salaires des conducteurs (1)	3 X 10 000 = 30 000	1 000	3 X 8 000 = 24 000	800
2. Nourriture des conducteurs	3 X 3 000 = 9 000	300	3 X 500 = 1 500	50
3. Vaccinations et permis de circuler pour le bétail	4 500	150	4 500	150
4. Voyage aller - retour au marché	4 000	133	4 000	133
5. Location du véhicule	-	-	3 X 40 000 = 120 000	4 000
6. Nourriture pour le chauffeur et son aide	-	-	3 X 50 000 = 150 000	5 000
7. Amortissement de la patente (2)	590 = 810	20 = 20	1 X 1 500 = 1 500	150
8. Indemnités pour les dommages aux cultures (3)	?	?	60	2
9. Ventes forcées, mortalité (4)	0 à 84 400	0-2 813	0	0
10. Perte de poids (5)	?	?	?	?
11. Coût du capital (6)	5 661 à 13 210	189-440	566 à 944	19 à 31
<b>COÛT TOTAL</b>	<b>51 750 à 145 948</b>	<b>1 792 à 1 864</b>	<b>159 126 à 189 504</b>	<b>5 304 à 6 317</b>
Durée du trajet	10 à 14 jours		1 jour	

- (1) Un conducteur de bestiaux accompagne chaque camion pour surveiller le bétail.  
 (2) Une patente coûte 21 840 CFA par an pour des commerçants vendant entre 301 et 400 bêtes par an. On multiplie 21 840 par la fraction d'année nécessaire pour le transport des animaux pour obtenir l'amortissement sur cette période.  
 (3) Il nous a été impossible d'obtenir ces données.  
 (4) Les pertes engendrées par la vente forcée et la mortalité sont considérées comme des coûts explicites. Elles sont donc ajoutées au total des coûts.  
 (5) Les animaux marchant jusqu'à Fumba perdent du poids durant la saison sèche. Ils en perdent peu ou pas durant la saison des pluies. Le poids perdu ainsi que le total des pertes en coût ne sont pas déterminés.  
 (6) Le coût du capital = dépenses pour le bétail X coût du capital X fraction d'année où le capital est investi  
 = 1 722 000 X 12-20 % X fraction d'année de la durée du voyage