

1277

UNIVERSITÉ DE NEUCHÂTEL

FACULTÉ DE DROIT ET DES SCIENCES ÉCONOMIQUES

**La transition économique
à l'Ouest du Cameroun
1880 - 1990**

Jeux et enjeux

THÈSE

PRÉSENTÉE À LA FACULTÉ DE DROIT ET DES SCIENCES ÉCONOMIQUES
POUR OBTENIR LE GRADE DE DOCTEUR ÈS SCIENCES ÉCONOMIQUES

PAR

MICHÈLE PARK-GRÜNINGER

ADAG, ZÜRICH
1995

Madame Michèle FARK-GRÜNINGER est autorisée à imprimer sa thèse de doctorat ès sciences économiques intitulée:

"La transition économique à l'Ouest du Cameroun, 1880 à 1990. Jeux et enjeux."

Elle assume seule la responsabilité des opinions énoncées.

Neuchâtel, le 15 juin 1995

**Le Doyen
de la Faculté de droit
et des sciences économiques**

D. Haag

Sommaire

I. Le développement - un effort collectif de gestion de la transition économique	
1. Le développement - un processus à découvrir	3
1.1. Introduction à la problématique et objectifs	3
1.2. Objet d'étude	6
1.3. Démarche	7
2. Cadre de réflexion théorique	8
2.1. Le processus de transition dans les théories de développement conventionnelles	8
2.2. Apports théoriques récents	10
2.2.1. Le nouvel institutionnalisme économique	10
2.2.2. Le concept d'auto-organisation	14
2.3. Vers un modèle du processus de transition économique	17
3. Questions épistémologiques	22
II. L'Ouest du Cameroun en transition. La montée des marchés dynamise et perturbe	
1. Introduction: les provinces de l'Ouest et du Nord-Ouest: unité culturelle et économique	27
2. Mécanismes fondamentaux du système économique traditionnel	29
2.1. Structures socio-politiques	30
2.2. Organisation de l'exploitation familiale	31
2.3. Structures commerciales	34
2.4. Stratégies des acteurs	38
2.5. Conclusion: le commerce, moteur d'ascension sociale	40

3.	Problèmes et potentiels de la rencontre de deux types d'économies: la période coloniale	42
3.1.	Premiers contacts: les Allemands au Cameroun	42
3.1.1.	Constellation historique en Allemagne et sur la côte camerounaise	42
3.1.2.	Stratégies coloniales des acteurs allemands au Cameroun	47
3.1.3.	Répercussions dans le Cameroun de l'Ouest	50
3.2.	Consolidation de l'économie coloniale : la période franco-britannique	53
3.2.1.	Constellation historique en France	53
3.2.2.	Stratégies coloniales des acteurs français au Cameroun	55
3.2.3.	Impact de la colonisation française dans la province de l'Ouest	62
3.2.4.	Constellation historique en Grande-Bretagne	65
3.2.5.	Stratégies coloniales des acteurs britanniques au Cameroun	66
3.2.6.	Impact de la colonisation anglaise dans la province du Nord-Ouest	69
3.3.	Conclusion: le commerce, moteur de la transition	71
4.	Indépendance: constitution d'une économie nationale	78
4.1.	Évolution politique 1960 - 1990	78
4.2.	Politique de développement camerounaise: libéralisme planifié	79
4.3.	Croissances et crises: histoire d'un développement économique	82
4.4.	Marchés internes, marchés internationaux: analyse des défis	88
4.5.	Conclusion: avantages compétitifs difficiles à acquérir	92
5.	A la recherche d'une nouvelle cohérence dans l'Ouest du Cameroun, 1960 à 1990	95
5.1.	Contexte du processus de transition	95
5.1.1.	L'émergence des villes	96
5.1.2.	L'État camerounais en action à l'Ouest: stratégies et impact	97
5.2.	Expansion des activités tournées vers les marchés: stratégies et impact	101
5.2.1.	Le café, l'arbre à argent	101
5.2.2.	L'essor des cultures vivrières et maraichères	105
5.2.3.	L'élevage: source de conflits et de richesse	111
5.2.4.	Artisanat, industrie et services: la montée des activités secondaires et tertiaires	114
5.2.5.	Le marché - moteur de transformations	120
5.3.	Constitution d'une économie régionale	121
5.3.1.	Intégrations...	121
5.3.2.	... et incohérences	124
5.4.	Conclusion: avenir de la région incertain	126

III. L'intégration du mécanisme de marché dans le système économique: bouleversements et réorganisation des structures institutionnelles	
1. Introduction: la constitution des marchés sous la loupe	131
2. Lutttes et stratégies pour la transformation des institutions économiques	132
2.1. L'allocation de la terre	132
2.1.1. Le droit foncier traditionnel	132
2.1.2. Transformations du cadre législatif	134
2.1.3. Stratégies d'accès à la terre en zone rurale	135
2.1.4. Stratégies d'accès à la terre en ville	139
2.1.5. Conclusion: accès dualiste	140
2.2. L'allocation du travail	141
2.2.1. Système traditionnel d'allocation du travail	141
2.2.2. Stratégies autour de la division sexuelle du travail	142
2.2.3. Interactions aînés-cadets	144
2.2.4. Le salariat comme alternative	144
2.2.5. Conclusion: accès dualiste également	146
2.3. L'allocation du capital	147
2.3.1. Structures financières dans la région	147
2.3.2. Stratégies d'épargne et d'octroi de crédits	151
2.3.3. Conclusion: constitution incomplète des structures financières	154
2.4. La commercialisation du café: l'accès au marché mondial	155
2.4.1. Les débuts de la caféiculture: initiatives paysannes et réactions administratives	155
2.4.2. Le mouvement coopératif: premières interventions étatiques	157
2.4.3. Consolidation du contrôle étatique	158
2.4.4. Conclusion: proximité de l'Etat	160
2.5. Commercialisation vivrière et maraîchère: vers un seul marché interne?	161
2.5.1. Contexte de la mise en place des structures de commercialisation	161
2.5.2. Dispersion des producteurs	164
2.5.3. Diversité des commerçants	166
2.5.4. Structures de commercialisation	169
2.5.5. Conclusion: marchés à hauts risques	172

3.	Jeu des acteurs au sein d'institutions économiques en transition	173
3.1.	La compétition pour les facteurs de production à cheval entre les marchés et la tradition	173
3.2.	Luttes pour les revenus caféiers	177
3.2.1.	Stratégies de l'État	177
3.2.2.	Stratégies coopératives	178
3.2.3.	Stratégies des paysans	180
3.2.4.	Stratégies des commerçants privés	180
3.2.5.	Interactions déstructurantes: la détérioration du système de commercialisation de café	181
3.2.6.	Conclusion: la caféiculture menacée	183
3.3.	Les marchés vivriers et maraîchers: gestion difficile des risques	184
3.3.1.	Stratégies des producteurs	184
3.3.2.	Stratégies des commerçants	187
3.3.3.	Coopération producteurs-commerçants	189
3.3.4.	Conclusion: dynamique vivrière et maraîchère freinée	190
3.4.	Conclusion: impact des jeux d'acteurs sur l'évolution économique de la région	191
Conclusions générales		
1.	Evaluation de l'hypothèse de travail	197
2.	La transition au Cameroun de l'Ouest: relations critiques entre transformations simultanées	199
3.	Conclusions	201
Tableaux		205
Bibliographie		237
Cartes		255

Avant-propos

Un grand merci à tous ceux qui m'ont encouragée ou aidée durant mon travail pour cette thèse.

En tout premier lieu, je tiens à remercier le Prof. J. P. Gern pour sa disponibilité et son engagement tout au long de mon travail.

Ensuite, je remercie le Prof. J. M. Gankou et le Prof. Touna Mama pour leur soutien précieux durant mon séjour au Cameroun.

Un grand nombre de Camerounais et de Camerounaises m'ont aidée à travers de maintes discussions à mieux comprendre leur pays, et je les remercie pour le temps que j'ai pu passer avec eux, plus particulièrement Dieudonné Miaffo et Michel Takam. Pour terminer, un grand merci à mes parents et à tous les amis qui ont supporté mes humeurs et m'ont encouragée à continuer, tout spécialement à Hannes, mon mari.

I. PARTIE

**Le développement - un effort
collectif de gestion de
la transition économique**

1. Le développement - un processus à découvrir

1.1. Introduction à la problématique et objectifs

Malgré trente ans d'efforts de développement dans les pays non industrialisés, pour beaucoup de pays les résultats sont maigres. Stagnation de la croissance économique, accroissement de la dette extérieure et exclusion croissante des flux de l'économie mondiale sont les caractéristiques d'une grande partie des pays notamment d'Afrique. Au niveau de la théorie du développement, la compréhension de cet échec reste une des questions fondamentales. Dans un article récent, M. Grellet caractérise la théorie du développement par les trois questions suivantes:

1. Pourquoi sommes-nous si riches et les pays du Sud si pauvres?
2. Comment expliquer que les pays du Sud aient des taux de croissance de leur production et de leur bien-être différents?
3. Que faire? Quelles stratégies adopter?¹

Pour répondre à ces questions, il nous paraît essentiel de ne pas chercher une explication seulement à partir de la situation actuelle. Développement signifie transformation du système économique, transition d'un système à un autre. Il est indéniable que des transformations, des transitions ont eu lieu dans les pays en développement, mais elles ne sont pas celles que l'on espérait. Les économies des pays en voie de développement ne sont plus ce qu'elles étaient avant leurs premiers contacts notables avec les économies industrialisées, mais elles ne se sont pas non plus transformées en économies industrialisées, du moins un grand nombre n'a pas réussi cette transition. S'agit-il d'un blocage au cours de la trajectoire vers ce but, ou est-on confronté là à une transition d'un autre type? C'est seulement en analysant le processus de transition des économies concernées que l'on pourra trouver une réponse, et par là aussi des pistes pour les trois questions posées par Grellet.

Grellet décrit dans son article ce qu'il appelle l'ancienne orthodoxie explicative du développement, le consensus dans la théorie du développement qui avait émergé dans les années 50 et qui a déterminé les politiques de développement après les indépendances dans beaucoup de pays. Il en démarque une nouvelle orthodoxie qui a pris le dessus depuis les années 80. Ni l'ancienne, ni la nouvelle orthodoxie n'ont pris suffisamment en compte cette nécessité de comprendre la transition en tant que telle.

¹ Grellet, G. (1992). "Pourquoi les pays en voie de développement ont-ils des rythmes de croissance aussi différents? Un survol critique de quelques orthodoxies contemporaines". *Revue Tiers Monde*, t. XXXIII, no. 129, p. 31.

Dans l'ancienne orthodoxie des années 50, les causes des blocages sont surtout cherchées dans le caractère nocif des relations extérieures. Inspirée de la théorie de la dépendance, elle considère que le contexte de l'économie mondiale ne permet pas aux pays "périphériques" de développer des activités économiques garantissant un développement viable suite à des mécanismes tels que la détérioration des termes de l'échange et l'échange inégal. Pour cela, elle cherche l'indépendance par rapport à l'économie mondiale et la mise en place d'une structure de production nationale orientée de préférence vers l'industrie lourde, considérée comme secteur moteur par excellence. La seule manière dont le processus de transition entre dans les considérations sur le développement est à travers la conception de la nécessité d'un processus d'accumulation de facteurs de production sous la direction de l'Etat. Mais il n'y a pas là une tentative de comprendre le processus d'accumulation tel qu'il a lieu en réalité. Il s'agit d'une conception volontariste.

Il y a en fait là une différence fondamentale sur la manière de concevoir le développement, la transition en tant que telle. Selon cette ancienne orthodoxie, l'Etat peut induire et contrôler le changement socio-économique à lui seul. Si l'on postule la nécessité d'analyser le processus de transition, c'est parce que l'échec des politiques de développement a montré clairement qu'un seul acteur économique n'a pas cette capacité. Le changement n'est pas soumis à des lois universelles dont l'Etat ou un autre acteur peut se servir, il résulte du jeu entre toutes les forces d'une économie, et est en conséquence ouvert.

La théorie de dépendance a été critiquée comme trop globale par nombre d'auteurs. Pour Cardoso/Faletto¹, au lieu d'un a priori sur l'influence des relations extérieures, il faut une analyse de la situation historique concrète de dépendance dans laquelle un pays se retrouve. Selon eux, il est très rare qu'un pays soit entièrement déterminé par le contexte international ou par ses relations avec les anciens colonisateurs. Il y a plutôt une certaine marge de liberté, utilisée différemment par des sociétés différentes. La constellation historique dans laquelle un pays se retrouve joue un rôle important pour son développement et ne peut pas être négligé. Comme le montre l'article de Grellet, l'ancienne orthodoxie a été critiquée et dépassée par toute une gamme d'arguments et d'expériences empiriques, et il ne s'agit pas ici d'en refaire la critique. Mais celle apportée par Cardoso/Faletto paraît importante pour une raison plus fondamentale. En reliant les conditions externes d'une économie à sa situation socio-économique interne pour expliquer ses structures, ils réintroduisent une conception de la transition basée non pas sur des mécanismes infaillibles, mais sur l'interaction entre tous les acteurs concernés dans le cadre de leur marge de manoeuvre. Cela rend au processus de développement sa dimension historique.

Malgré cette approche prometteuse, les développements plus récents, la nouvelle orthodoxie explicative qui s'est constituée dans les années 80, n'ont pas repris cette vue des choses et le processus de transition a continué d'être négligé par la réflexion sur les problèmes de développement.

¹ Hurtienne Thomas (1989). "Die globale Abhängigkeitstheorie in der Sackgasse? Plädoyer für historisch-strukturelle Abhängigkeitsanalysen". Blätter des iz3w, Nr. 154, Dez. 1988/Jan 1989, pp. 31-35.

Selon le courant de pensée dominant dans les années 80, tout au contraire de l'ancienne orthodoxie, c'est justement l'ouverture sur le marché mondial qui permet à un pays de profiter de ses avantages comparatifs et par là de se développer. On peut considérer la réallocation des facteurs vers les secteurs compétitifs sur le marché mondial, la spécialisation internationale comme un processus. Mais il s'agit là d'un processus de restructuration au sein d'un système économique, et non pas d'une transformation fondamentale de l'organisation même de l'économie en question. Une économie d'autosubsistance n'a rien de significatif à échanger avec l'extérieur, et les transformations qu'elle subit pour en devenir capable dépassent de loin une simple réallocation des facteurs. On pourrait répondre à cela qu'il existe aujourd'hui peu d'économies d'autosubsistance pures, que la plupart d'entre elles ont réussi du moins à mettre en place certains courants d'échanges. Cela est juste, mais ce qui est intéressant, c'est justement de savoir comment cela s'est effectué, comment les institutions économiques de base ont été transformées pour permettre cela. Ce n'est qu'en analysant cette transition qu'il est possible de comprendre pourquoi dans certains cas, p. ex dans le Sud-est asiatique, la stratégie d'ouverture a réussi alors que dans d'autres cas elle a échoué. Cette expérience récente de réussite d'industrialisation d'un petit nombre de pays face à la stagnation continue d'une grande partie des autres montre l'importance de la constellation historique dans laquelle un pays se retrouve pour son processus de transition.

Dans le nouvel institutionnalisme, cette nécessité de prendre en compte le contexte dans lequel le développement s'opère s'est traduit par la tentative d'intégrer à l'analyse des facteurs considérés comme exogènes auparavant, tels que le comportement des acteurs, la formation des institutions, la prise de décisions politiques. C'est un développement très prometteur, mais qui risque également un peu de se perdre dans une analyse sans dimension historique, de se concentrer uniquement sur la constellation historique à une certaine période sans s'engager dans une analyse de la transition à long terme d'un système économique.

Ce que ce travail tente de faire, c'est de combiner les deux postulats: parvenir à comprendre un processus de transition dans son contexte historique, arriver à comprendre les forces qui induisent le changement socio-économique dans une situation concrète.

Comme la brève esquisse du développement de la théorie du développement le montre, une telle démarche demande un certain effort théorique. Ce travail poursuit donc en fait deux objectifs: d'une part développer des instruments théoriques permettant mieux de concevoir le processus de transition lui-même. D'autre part, à partir de cela, étudier un processus de transition concret pour en saisir la dynamique propre. C'est seulement à partir d'une compréhension approfondie de la genèse des structures économiques actuelles qu'il est possible de proposer une politique de développement adéquate.

1.2. Objet d'étude

La transition choisie comme objet d'étude pour ce travail est celle de deux provinces du Cameroun, l'Ouest et le Nord-Ouest¹.

Le Cameroun a été choisi en partie pour des raisons personnelles, mais il s'offre également bien à une telle étude parce qu'il a vécu pendant plus de deux décennies après l'indépendance une transition vigoureuse, observée avec beaucoup d'optimisme, et se retrouve aujourd'hui bloqué dans une crise dont il paraît difficile de ressortir.

Ce travail n'étudie cependant pas la transition du Cameroun entier, mais seulement d'une région. En principe, une transition peut être étudiée à plusieurs niveaux, national, régional et local. Selon le niveau d'analyse, des aspects différents apparaissent, même s'il s'agit du même phénomène. Comment choisir donc le niveau d'analyse? Le choix dépend d'une part de la disponibilité des données empiriques et d'autre part de la complexité du phénomène observé. Un nombre de données ne sont disponibles qu'au niveau national, ou provincial, par contre une enquête sur le terrain n'est possible que pour une zone restreinte. Pour l'étude de la transition d'un système économique, et pour bien appréhender les relations entre les stratégies des acteurs et les structures économiques, la restriction à une petite zone, telle qu'un village, n'est pas adéquate. Dans un Etat comme le Cameroun, avec une société aussi hétérogène autant au niveau culturel, qu'économique l'étude du pays entier aurait largement dépassé les possibilités d'une thèse. C'est pour cela que le choix est tombé sur une région, les deux provinces Ouest et Nord-Ouest du Cameroun, qui forment une unité culturelle et économique à bien des égards, et sur laquelle il existe déjà un nombre assez important d'études, surtout pour la période ancienne. De plus, il s'agit d'une région très dynamique au niveau économique.

Ce choix du niveau régional implique que l'analyse se base surtout sur des données existantes.

Cette étude se base donc essentiellement sur des études qui ont déjà été réalisées et non pas sur une enquête sur le terrain. Nous avons consulté à cet effet tous les ouvrages et mémoires effectués sur l'Ouest du Cameroun disponibles dans les bibliothèques universitaires suisses, des Nations Unies (surtout les rapports annuels à la Société des Nations resp. aux Nations Unies) et de la Mission de Bâle, ainsi que dans les bibliothèques spécialisées sur les questions de développement en Afrique de Paris et le HWWA de Hambourg. Durant notre séjour d'étude au Cameroun de Janvier à Juillet 1992, nous avons consulté les études réalisées à l'Université de Yaoundé (Institut de Géographie), à l'IFORD et dans le Centre Universitaire de Dchang. Nous avons également pris en compte un grand nombre de rapports administratifs des autorités nationales et provinciales, notamment des Services de l'Agriculture et de l'Industrie et du Commerce. Les informations découlant de l'analyse de cet ample matériel écrit a été complété par une série d'entretiens auprès d'une cinquantaine de commerçants vivriers et maraîchers dans les marchés de l'Ouest et du Nord-Ouest ainsi qu'avec un nombre de représentants des différents services de l'Etat et d'organisations d'aide actives au Cameroun.

¹ Le terme "l'Ouest du Cameroun" est désormais utilisé pour se référer aux deux provinces Ouest et Nord-Ouest.

Il est clair que même au niveau régional, la complexité de la transition est telle qu'il est impossible de la saisir de manière exhaustive. Pour cela, après une étude de l'évolution de la région à un niveau relativement global, l'analyse est approfondie sur certaines transformations considérées comme fondamentales dans le cadre de la transition globale. Le choix de ces éléments découle des réflexions théoriques et de l'analyse historique globale. C'est pour cela que la justification de ce choix ne pourra être donnée que dans le cours de ce travail. Ce choix porte sur la transformation du mode d'allocation des facteurs de production et sur la formation des marchés vivriers et maraîchers et de café. Pour le café et le secteur vivrier, le choix s'impose aussi par l'importance que ces produits prennent pour l'économie de la région.

En ce qui concerne la délimitation temporelle, l'étude commence avec la colonisation par les Allemands en 1884 et tente de retracer l'évolution jusqu'à la date actuelle (env. 1990). Il est clair que déjà avant la pénétration des Allemands, le système économique était en évolution, à travers les contacts commerciaux surtout avec les Portugais, et suite aux migrations internes. Mais c'est avec l'arrivée des Allemands que des changements profonds surviennent. Il serait difficile de choisir une période plus courte parce que les changements surviennent dans une logique très spécifique, et celle-ci prend ses racines déjà à la période allemande.

1.3. Démarche

Ce travail est divisé en trois parties: Après l'introduction et la présentation de l'approche théorique dans la première partie, la transition de la région est analysée de manière assez globale dans la deuxième partie. Elle commence par la description du fonctionnement du système économique traditionnel (chapitre 2). Ensuite sont décrites les transformations qui interviennent durant la période coloniale allemande, puis franco-britannique (chapitre 3). Pour mieux pouvoir situer les transformations ayant lieu depuis l'indépendance (chapitre 5), le contexte de la transformation régionale est située dans le cadre de la transformation nationale (chapitre 4).

La troisième partie approfondit l'analyse de la deuxième partie par une étude de transformations spécifiques. Après une introduction, sont examinées tour à tour les transformations dans l'allocation de la terre, du travail, du capital et la formation des structures de commercialisation du café et des produits vivriers et maraîchers (chapitre 2). Ensuite le troisième chapitre décrit comment les acteurs adaptent leurs stratégies à ces changements et influencent par là même les transformations structurelles décrites dans le deuxième chapitre. Il tente par la suite de relier ces interactions entre stratégies et transformations institutionnelles à l'évolution de la région.

2. Cadre de réflexion théorique

2.1. Le processus de transition dans les théories de développement conventionnelles

L'introduction a suggéré que jusqu'à présent la théorie du développement n'a pas étudié le processus de transition d'une manière satisfaisante et que l'on se trouve face à un certain vide théorique pour sa compréhension.

Ceci peut s'expliquer par la structure même des théories utilisées dans les réflexions sur le développement.

Un premier élément est le rôle fondamental que joue le concept d'équilibre dans la micro- comme dans la macro-économie conventionnelle. La théorie néoclassique de croissance comme la théorie des avantages comparatifs de Ricardo sont basés sur ce concept.

Approcher la réalité économique à l'aide d'une réflexion en terme d'équilibre est un choix méthodologique qui a été très fructueux pour rendre compte d'un nombre de mécanismes économiques fondamentaux. Mais en même temps, ce choix a des conséquences que l'on risque d'oublier. Pour qu'une telle analyse en terme de modèle d'équilibre soit possible, il est nécessaire de poser un certain nombre d'hypothèses de départ assez restrictives: information parfaite des acteurs, contexte totalement neutre et sans influence sur le comportement des acteurs, choix rationnel des acteurs. Dans un tel modèle, l'état final est connu dès le départ. L'hypothèse de l'information parfaite des agents signifie qu'ils ne font rien que choisir entre plusieurs alternatives, mais qu'ils n'en créent pas. Les ajustements se font instantanément. Le concept d'équilibre exclut la prise en compte du temps. En conséquence, tous les mouvements au sein du modèle sont réversibles. D'une certaine manière, on peut même dire qu'un tel procédé fait disparaître les acteurs. Ils n'ont pas de marge de liberté pour leurs décisions, et pourraient donc très bien ne pas exister du tout. Il s'agit d'un modèle déterministe. Dans un tel modèle aucun fait fondamentalement nouveau ne peut survenir endogènement¹.

L'évolution à long terme d'un système économique correspond mal à de telles caractéristiques. Les transformations qui ont lieu durant une transition ne sont souvent pas réversibles et comportent des éléments fondamentalement nouveaux. Il n'est pas possible d'expliquer une transformation profonde à partir d'un tel modèle de choix entre alternatives préexistantes. Des données exogènes doivent être introduites pour trouver une explication.

¹ voir Hodgson, Geoffrey M. (1988). *Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics*. Cambridge: Polity Press.

Ce problème se montre très bien à travers les critiques qui ont été formulées par rapport à la théorie des avantages comparatifs. De celle-ci découle le postulat du libre-échangeisme. La protection entraîne des situations de monopole qui permettent de garder les ressources dans des secteurs qui ne correspondent pas aux avantages comparatifs d'un pays, alors que la concurrence internationale force à une restructuration conséquente. Grellet démontre qu'une telle argumentation repose sur quatre hypothèses qui peuvent être remises en question: 1. la concurrence pure et parfaite est une situation optimale pour le développement, 2. les prix du marché mondial sont proches des prix de concurrence pure et parfaite, 3. les industries naissantes n'ont besoin que d'une protection de courte durée et 4. les coûts d'ajustement d'une situation protégée à une situation de concurrence internationale sont transitoires et faibles par rapport aux gains obtenus¹.

Sauf pour le deuxième point, il s'agit à chaque fois de questions concernant le processus de transition. Visiblement la théorie n'est pas capable de les approcher explicitement, et le traitement implicite du phénomène de la transition n'est pas adéquat, comme le montre Grellet.

Le deuxième élément qui joue un certain rôle est la neutralité du contexte socio-économique. Nous avons vu ci-dessus que cela découle en quelque sorte aussi du concept d'équilibre. Le concept d'équilibre nécessite l'exclusion d'un contexte variable. Pour que l'équilibre se réalise, il faut que le comportement des acteurs soit entièrement déterminé et débouche sur des lois immuables, qui se réalisent instantanément. Cela demande une définition du comportement des acteurs et du contexte très spécifique: la maximisation de l'utilité dans une situation de concurrence et d'information parfaite, sans délais ni coûts de transaction. Le comportement des acteurs n'est aucunement influencé par le contexte, ce dernier ne comprend que les caractéristiques logiquement nécessaires à la maximisation.

Analytiquement cette neutralité ou exclusion du contexte est très utile, mais il est important de la garder à l'esprit dans l'analyse d'une situation concrète. Quand le contexte est à peu près stable, cela ne pose pas de problèmes. Mais l'expérience de l'industrialisation, et celle que vivent les pays africains aujourd'hui, est une transformation du système économique qui se fait ensemble, dans une relation dialectique, avec son contexte socio-économique.

Ensuite, la neutralité du contexte est importante, parce que le contexte détermine le comportement des acteurs. Cela signifie qu'un contexte concret peut avoir des caractéristiques spécifiques entraînant un comportement d'acteur différent de celui prévu par un modèle d'équilibre. Pour cette raison, dans l'analyse d'une situation concrète, il ne faut pas perdre de vue le contexte socio-économique.

C'est cette exigence qui caractérise l'évolution de la théorie des avantages comparatifs: les travaux se sont surtout penchés sur les conséquences de l'abandon d'hypothèses restrictives telles que l'immobilité des facteurs de production et l'absence d'économies d'échelle. Elle a commencé à prendre en compte certaines réalités de l'économie internationale telles que les firmes transnationales, les échanges d'intrants intermédiaires, la concurrence monopolistique. Cela montre bien qu'il y a là une faiblesse de la théorie, qui justement rend très difficile l'analyse d'un processus de transition.

¹ Grellet (1992), p. 49.

2.2. Apports théoriques récents

2.2.1. Le nouvel institutionnalisme économique

Nous avons vu ci-dessus que la théorie du développement a surtout évolué dans le sens d'une plus grande prise en compte du contexte socio-économique. Cela découle de la reconnaissance du fait que le comportement des acteurs dépend en grande partie des opportunités et contraintes que pose le contexte.

L'institutionnalisme comprend d'abord des développements assez anciens, puis des développements très récents sur des bases théoriques différentes.

L'"ancien" institutionnalisme

Le principal représentant de l'"ancien" institutionnalisme est T. Veblen, qui déjà critiqua l'incapacité de la théorie néoclassique de traiter de phénomènes de changements, et sa restriction à l'étude de phénomènes d'ajustements rationnels à un changement exogène. Sa propre analyse de l'évolution économique se fonde cependant sur des concepts peu explicites. C'est le problème commun à tous les auteurs institutionnalistes, comme Myrdal p.ex.. Ils considèrent les relations entre l'économique et le social comme tellement étroites qu'une analyse purement économique n'est pas possible, mais leurs analyses ne laissent pas émerger des concepts clairs et généraux.

La continuité théorique entre le vieil institutionnalisme et les développements récents est faible. La nouvelle vague de réflexions institutionnalistes se base sur une série de travaux précurseurs qui mettent en perspective l'importance des structures organisationnelles de l'économie: H. Leibenstein démontre que l'efficacité ne dépend pas seulement de l'allocation des facteurs, mais aussi du fonctionnement concret d'un organisme économique, qui contrairement à ce que voudrait la théorie ne se comporte pas toujours de façon optimale. Le rôle de la coordination administrative pour le succès économique a également été souligné par A. Chandler.

La théorie des coûts de transaction de Coase¹

Un élément fondamental pour toute la réflexion institutionnaliste a été soulevé par R. Coase: l'existence de coûts de transaction. Ces coûts de transaction traduisent le fait que l'organisation des transactions n'est pas gratuite et joue pour cela un rôle non négligeable dans la structuration des comportements économiques. Ces coûts de transaction sont engendrés par la nécessité d'acquérir des informations sur les partenaires potentiels d'une transaction, la qualité des marchandises en question, l'évolution des prix dans le marché en question, et par la nécessité de concevoir un contrat entre les partenaires dans la transaction, qui assure contre les éventualités de l'interaction en question². Pour Coase ces coûts de transaction expliquent l'existence de firmes. Pour certaines transactions les coûts d'organisation de la transaction sont plus élevés si elles s'opèrent à travers le mécanisme du marché que si elles sont organisées à l'intérieur d'une firme. La performance du mécanisme de marché devient comparable à celle

¹ Coase, R. H. (1988). *The Firm, the Market and the Law*. Chicago, London: University of Chicago Press.

² Alchian, A. A. (1979). "Some Implications of Recognition of Property Right Transaction Costs", in: Brunner, K., *Economics and Social Institutions. Insights from the Conferences on Analysis and Ideology*. New York: University of Rochester, p. 234-7.

d'autres mécanismes de coordination économique. Il devient possible de réfléchir sur l'efficacité des structures économiques selon le nouveau critère de coûts de transaction minimaux. C'est surtout des questions d'organisation industrielle qui ont été traitées ainsi.

Économie des droits de propriété de Alchian et Demsetz¹

La réflexion sur les coûts de transaction a été prolongée par les analyses de l'économie des droits de propriété. Ce qui est transféré lors d'une transaction, c'est en fait un droit de propriété. Par droit de propriété sont entendus les droits d'utiliser une ressource. Ils ne sont pas seulement déterminés par le cadre juridique d'un pays, mais également par des conventions sociales. La validité de ces droits dépend non seulement de son contenu concret, mais aussi des mécanismes de contrôle et de sanctions pour son maintien. Ainsi un système de droit n'a pas seulement une influence décisive sur les alternatives de comportements à la disposition des acteurs, mais également sur les coûts que ces alternatives entraînent. Il s'agit là en fait d'une catégorie de structures organisationnelles provoquant des coûts de transaction, considérée comme spécialement importante par ces auteurs. Cela signifie que les différents systèmes de droit de propriété peuvent également être étudiés sous l'angle de leur efficacité respective, ce qui constitue l'objectif principal de l'économie des droits de propriété qui a mis en relation le type de droits de propriété avec les coûts de leur mise en place et de leur maintenance. L'efficacité d'un système de droits de propriété n'implique pas seulement des coûts de transaction minimaux, mais un système de coûts de transaction qui entraîne une allocation optimale des ressources.

L'apport de Williamson²

Williamson tente d'expliquer les structures organisationnelles réglant une transaction à partir des caractéristiques des acteurs (rationalité limitée et opportunisme), et des transactions (fréquence, incertitude, spécificité des facteurs). Cette organisation se fait à travers une "governance structure", les règles qui déterminent les modalités de la coopération, les mécanismes de contrôle et de sanctions. Ces règles sont considérées comme une forme de contrat et la conception de ces contrats est orientée par la recherche de minimisation des coûts de transaction. L'entreprise industrielle, l'intégration horizontale ou verticale, les relations entre concurrents (cartel, acquisition de concurrents) sont analysées sous cet aspect. Le but de l'analyse est la compréhension de la conception des "institutions", des structures organisationnelles du capitalisme à partir du comportement micro-économique des acteurs.

Changement institutionnel de D. North³

North s'est plus spécifiquement intéressé aux changements institutionnels au niveau de l'économie entière. Il se pose la question de la raison des divergences du développement économique à partir de situations de départ très semblables. Il relie la performance économique à la structure institutionnelle pour expliquer ces divergences. Il entend par institutions, les règles de jeu d'une société, les contraintes et structures

¹ Eggertsson, Thrainn (1990). *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press, p. 39.

² Williamson, Oliver (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.

³ North, Douglass C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press.

d'incitation qui orientent les comportements et les interactions d'échanges. Les institutions définissent les opportunités des agents et les coûts de transactions qui y sont reliés. C'est dans ce cadre que se développent les organisations économiques, sociales et politiques qui tentent de réaliser les opportunités qui se présentent. Ces structures institutionnelles ne sont pas des données exogènes, North les considère également comme résultant de l'action humaine. En partie il s'agit de règles informelles, donc de contraintes sociales, en partie de règles formelles, qu'il identifie avec les *property rights*. L'origine d'un changement des structures institutionnelles réside dans un changement des prix relatifs. Un changement a lieu quand les coûts liés à une transformation (compris comme coûts de transaction sur un marché politique pour les règles formelles) sont moins élevés que le profit tiré d'un tel changement. L'évolution des structures institutionnelles n'est pas nécessairement vers plus d'efficacité, d'une part parce que les coûts de transaction sur le marché politique sont élevés, d'autre part aussi à cause de la rationalité limitée des acteurs. Ils ont des informations incomplètes, une capacité limitée pour les traiter et des représentations en partie erronées de la réalité. La structure institutionnelle elle-même joue un rôle très important dans l'orientation du changement. C'est elle qui détermine les coûts du changement, et les incitations et la capacité d'améliorer les représentations de la réalité et qui permet ainsi de concevoir et réaliser des changements fructueux. North appelle cette caractéristique des structures institutionnelles l'efficacité allocative. L'efficacité allocative n'entraîne pas automatiquement l'efficacité adaptative et vice versa. Le processus de changement est caractérisé d'une part par ce qu'il appelle *path dependence*. Les relations entre organisations et institutions sont caractérisées par des rendements croissants. Cela implique que l'orientation d'un processus de changement n'est pas facilement changée, il y a des pesanteurs qui justement font du processus un processus historique et irréversible. D'autre part le changement est le fait du processus rétroactif à travers lequel les acteurs réagissent à un changement au niveau de leur opportunités en transformant les structures institutionnelles. Ces transformations se font en grande partie de manière très graduelle.

Ainsi la structure institutionnelle d'une économie joue un rôle très important pour sa performance et surtout aussi pour son développement à travers l'efficacité adaptative.

Évaluation

Les quatre auteurs brièvement présentés ci-dessus montrent comment le nouvel institutionnalisme a tenté d'intégrer le contexte socio-économique. Ils n'opèrent pas tous au même niveau analytique. Pour situer son approche par rapport aux autres approches du nouvel institutionnalisme, Williamson distingue les réflexions sur l'environnement institutionnel de celles sur les arrangements institutionnels. Le premier courant de pensée s'intéresse surtout à la régulation politique, sociale et juridique fondamentale et son rôle dans la détermination du comportement économique. L'économie des droits de propriété entre dans cette catégorie ainsi que la théorie des choix publics et les réflexions de North. La deuxième catégorie de théories considère plus concrètement les modalités de la coopération entre les acteurs. C'est dans cette dernière catégorie qu'il se situe¹. Un autre auteur qui a tenté de faire une synthèse des

¹ Williamson, Oliver (1990). "A Comparison of alternative Approaches to Economic Organization" *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 146, p. 62-64.

différents courants théoriques institutionnalistes, Jeitziner¹, opère une autre distinction utile pour la réflexion sur les structures institutionnelles et organisationnelles: elles peuvent constituer une contrainte déterminant les stratégies individuelles, ou elles peuvent avoir une influence sur le jeu des acteurs entier et alors elles structurent les interactions, le processus de décision et d'organisation collectif.

Malgré ces points de départ différents, on peut penser que les efforts dans ce domaine convergent vers "one single theory about structure, impacts, emergence, persistence and change of institutions, called a general theory of choices among constraints"².

Avec son article fondamental "The Nature of Firm", Coase a pour la première fois montré l'importance des structures organisationnelles pour le comportement économique. Malgré des divergences dans la définition de la fonction des structures institutionnelles, tous les auteurs sont d'accord pour dire que l'effet des structures institutionnelles et organisationnelles est de définir les possibilités économiques des acteurs et par là d'orienter leur comportement économique. Ces théories apportent donc une réelle contribution à la prise en compte du contexte socio-économique. Elles permettent de cerner les effets sur le choix des acteurs de différentes institutions et organisations telles que le cadre juridique réglant la propriété privée, différentes formes de contrats, l'entreprise, et elles permettent également de comprendre l'influence de la situation de décision (opportunités et contraintes) des acteurs sur les structures institutionnelles, p. ex. l'effet des coûts de transaction sur l'organisation industrielle chez Coase, ou l'effet des caractéristiques des transactions sur l'organisation industrielle à travers les contrats chez Williamson.

L'introduction des structures organisationnelles comme élément structurant le comportement des acteurs dans leurs échanges ouvre ainsi notamment de nouvelles perspectives pour la compréhension du phénomène du marché. Il ne s'agit pas simplement d'un mécanisme automatique dont le résultat macro-économique est miraculeusement l'assurance de l'efficacité allocative dans le système économique. Le marché devient un champs d'interaction dans lequel le comportement des acteurs est fortement orienté par les structures organisationnelles des activités productives et des échanges eux-mêmes. On se trouve en face d'une situation qui ne peut plus simplement être analysée en terme d'offre et de demande, il faut une analyse en terme de stratégies dans un contexte de structures organisationnelles, en terme de jeu d'acteurs.

Toutes ces théories tentent donc d'expliquer le comportement économique à partir des structures institutionnelles et organisationnelles, ou alors les structures institutionnelles et organisationnelles à partir du comportement économique des acteurs. Mais sauf pour la théorie de North, elles n'expliquent pas comment un changement, une transition peut s'opérer. La question de la genèse d'un système n'est pas posée. Les réflexions sont normatives et tournent autour de l'efficacité d'un système par rapport à un autre. Qu'un système économique soit efficace est une légitimation suffisante pour son existence³. La question de sa genèse leur paraît ainsi suffisamment éclaircie: un système efficace s'impose face à d'autres systèmes moins efficaces. Pour

¹ Jeitziner, Bruno (1992). Choice of Constraints: A Decision Theoretic Approach. Working Paper nr. 203. Fribourg: Institut des sciences économiques et sociales, p. 3.

² Jeitziner, Bruno (1992), p. 28.

³ Hodgson, Geoffrey M. (1988), p. 214.

tant ceci n'est pas évident, comme le montre North. Cette perspective tend à nouveau à évincer la question de la transition d'un système économique. Pour tous les nouveaux institutionnalistes présentés, ce qui engendre le changement dans un système économique, c'est un changement au niveau des prix relatifs.

North par contre étudie explicitement les changements institutionnels. Son explication est basée d'un côté sur les coûts de transaction, de l'autre sur une théorie de la rationalité limitée des acteurs. En introduisant aussi le pouvoir de négociation des acteurs et les rendements croissants des institutions, il parvient à expliquer des développements divergents d'économies semblables. Mais chez lui aussi, le changement de prix relatif est le moteur principal d'un changement au niveau du système. Il s'agit sûrement d'un élément important, mais on peut douter que ce soit le seul. Comme le chapitre suivant le montrera, les grandes transformations dans la région étudiée proviennent de transformations fondamentales des opportunités et surtout aussi des contraintes économiques des acteurs. On peut considérer l'introduction ou la disparition d'une option économique comme un changement de prix relatif, mais cela serait plutôt une conséquence qu'une cause. De plus dans une économie seulement partiellement monétarisée, la notion de prix relatif n'est pas toujours significative, et encore moins dans une transition d'un système non monétarisé, organisé selon des règles enracinées dans les structures sociales, vers un système économique monétarisé. Il y a aussi une certaine contradiction entre la définition des acteurs comme ayant une rationalité limitée, et la restriction de l'origine du changement aux coûts de transaction seulement.

En guise de conclusion, on peut donc dire que le nouvel institutionnalisme ouvre des voies significatives pour la prise en compte des structures organisationnelles et institutionnelles du contexte, mais qu'il a des faiblesses au niveau de la prise en compte du processus de transition en tant que tel.

2.2.2. Le concept de l'auto-organisation

Un concept qui permet une prise en compte de la transition est celui de l'auto-organisation. Dans le travail "L'acteur et le système" de Crozier et Friedberg¹, qui présente un modèle de transition au sein d'organisations, ce concept est appliqué sans être explicitement introduit.

Crozier et Friedberg ne font pas partie de l'école du nouvel institutionnalisme, il sont théoriciens de l'organisation. Selon Williamson le nouvel institutionnalisme a trois sources: l'économie, le droit et la science de l'organisation. Il s'agit donc en quelque sorte d'un retour à la source. La question centrale pour eux, ce sont les conditions de l'action collective, qui selon eux n'est pas un phénomène naturel, ni déterminé d'avance par la structure du problème que l'action collective tente de résoudre. Même là où une action collective s'impose, l'unicité des objectifs n'est pas donnée, et une intégration des comportements et des intérêts spécifiques des acteurs est nécessaire. Cela demande une structuration des interactions entre les acteurs. Crozier parle de jeu d'acteurs et de ses règles. Ces règles n'orientent pas seulement les stratégies des acteurs, mais définissent aussi le problème à résoudre. Il s'agit d'un construit social, et

¹ Crozier M. et Friedberg, E. (1977). L'acteur et le système. Paris: Seuil.

non pas de quelque chose qui s'impose de soi-même. Il dépend des rapport de force entre les acteurs, et de leurs capacités relationnelles et cognitives. C'est "l'institutionnalisation provisoire et contingente de la solution que les acteurs relativement libres ont trouvé au problème de leur coopération". Ce jeu ne conditionne pas seulement l'interaction entre les acteurs, mais par là également les résultats de cette interaction. La manière dont les acteurs résolvent leur problème de coopération a donc des retombées sur le résultat de leur action collective. La marge de liberté des acteurs résulte du fait qu'aucun système social ne peut être entièrement réglé ou contrôlé. Les acteurs sont contraints par leur contexte, et par les règles du jeu, mais cela leur laisse une marge de manoeuvre permettant différentes stratégies. Les acteurs sont conçus comme ayant une rationalité limitée. Ils n'optimalisent pas, mais choisissent pour chaque problème la première solution suffisamment satisfaisante. C'est pour cela que les solutions qu'ils trouvent à leur problème de coopération sont non seulement arbitraires, mais aussi non nécessairement les meilleures ou les plus efficaces.

Pour comprendre le jeu qui se met en place entre des acteurs, il faut découvrir les conditions du contexte limitant et définissant la liberté et la rationalité des différents acteurs. Comme l'organisation elle-même n'est pas déterminée par les structures du problème, le changement ne l'est pas non plus. Il est tout aussi contingent et arbitraire et dépend des rapports de force entre les acteurs et de leur capacité à résoudre les difficultés qui se présentent. Un changement n'est pas simplement un remplacement d'un modèle d'interaction par un autre, c'est un processus d'apprentissage collectif. Pour cela, il faut rompre des rapports de pouvoir, des modèles intellectuels influencés par le jeu antérieur. Selon Crozier cela a lieu quand une capacité meilleure pour résoudre les problèmes d'organisation collectifs s'est affirmée.

Évaluation

Alors que chez les nouveaux institutionnalistes, le rôle des institutions est de réduire les coûts de transaction, ou l'incertitude, cette conception donne une autre définition du rôle des institutions: l'orientation des comportements dans une action collective. Cette fonction fondamentale par rapport aux activités des acteurs montre leur importance pour la compréhension des mécanismes économiques et il est difficile de comprendre comment elles ont pu être reléguées dans les "ceteris paribus".

Crozier et Friedberg soulignent le caractère ouvert du processus dialectique entre les interactions des acteurs et les structures institutionnelles et organisationnelles. D'une part, cela tient à leur définition de l'acteur, qui ne choisit pas simplement entre des alternatives prédéterminées, mais qui peut innover, trouver de nouvelles solutions. En même temps, sa rationalité est limitée, il ne choisit pas nécessairement la solution optimale, parce que ses capacités cognitives ne le permettent pas. Une troisième raison pourquoi le processus est nécessairement ouvert est que si l'interaction entre les acteurs oriente l'évolution institutionnelle, il y a aussi un élément de pouvoir qui joue. Les acteurs qui peuvent imposer leur solution, ne sont pas nécessairement ceux qui ont la meilleure solution (dans le contexte économique: la plus efficace). Une telle définition rend l'analyse difficile, puisqu'elle rend impossible une déduction plus ou moins automatique du comportement des acteurs à partir de leur contexte. Mais sans cela, il n'est pas possible de comprendre la transition dans sa spécificité historique, puisque c'est justement l'utilisation de la marge de liberté par les acteurs qui entraîne la diversité des processus de transition de systèmes économiques.

Alors que chez les institutionnalistes, un système existe parce qu'il est efficient, et que chez North le pouvoir de négociation est juste un élément qui explique pourquoi ce n'est pas la solution la plus efficiente qui s'impose, Crozier et Friedberg conçoivent un modèle dans lequel l'interaction entre les acteurs est au coeur de la transition. L'évolution des structures économiques résulte de la dialectique entre le comportement des acteurs et les structures institutionnelles et organisationnelles. Ces structures ne sont pas simplement données, elles sont elles-mêmes le résultat d'une action collective. Un tel modèle de réflexion permet une analyse plus directe du processus de transition.

L'auto-organisation

D'une certaine manière, le concept d'auto-organisation est déjà compris dans les réflexions de Crozier et Friedberg. C'est pour cela qu'il a été présenté dans ce paragraphe. Dans le cadre de la systémique, il a cependant été développé d'une façon plus générale et plus explicite.

Pour comprendre le concept d'auto-organisation, il faut partir de la conception de système elle-même, comme entité composée d'éléments qui entretiennent des rapports entre eux. L'agencement des éléments entre eux constitue l'organisation du système. L'ensemble des processus qui se déroulent entre les éléments du système forment son fonctionnement. La structure d'un système est l'expression dans l'espace et le temps des processus entre les éléments du système. La dynamique d'un système, donc aussi la dynamique de transition, se constitue par l'enchaînement dans le temps de structures consécutives.

Auto-organisation signifie que la dynamique interne détermine l'évolution du système. Cette dynamique interne est le fait de l'organisation du système qui agence les interactions entre les différents éléments du système. En cas d'un choc externe, il n'y a pas une transformation du système selon le schéma action-réaction, le choc externe suscite au sein du système une réorganisation. Le système n'est pas déterminé et dirigé par son contexte, il s'autodirige et même organise son contexte.

Évaluation

Cette approche implique que l'évolution d'un système économique n'est pas simplement la conséquence de chocs externes, mais que c'est le système lui-même qui s'adapte à travers des processus internes. Elle oriente la réflexion sur la compréhension des transformations économiques à partir des réactions et des mécanismes de régulations du système lui-même.

L'économie sous-développée n'est pas simplement soumise à des influences externes qu'elle subit et qui la transforment, elle réagit et s'adapte à partir de sa propre cohérence interne.

Une telle vision a par exemple été postulée par le politologue Bayart pour le Cameroun: "La pénétration du mode de production capitaliste, la construction nationale acquièrent leur signification par rapport au devenir des systèmes d'inégalité et de domination autochtones. Leurs enjeux sont avant tout africains. L'intégration dans le système mondial représente un rebondissement de leur histoire et concerne d'abord leur agencement interne."¹

¹ Bayart, J. F. (1979). L'Etat au Cameroun. Paris: Presses de la fondation nationale des sciences politiques, p. 14.

La question qui se pose bien sûr est de savoir si réellement l'économie de deux provinces d'un Etat africain peut être considérée comme un système auto-organisé vu sa dépendance par rapport aux flux monétaires venant de l'extérieur, et vu le nombre important de nouveaux éléments introduits depuis l'extérieur dans le système. Ne faudrait-il pas plutôt considérer le pays entier, ou même se concentrer sur les relations entre l'économie nationale et l'extérieur, pour cerner les phénomènes essentiels de la transition? Mais les systèmes auto-organisés ne sont pas des systèmes fermés. L'introduction d'éléments extérieurs et l'échange avec l'environnement du système n'excluent pas que le système s'auto-organise. La question centrale, c'est de savoir ce qui oriente l'évolution du système envisagé: s'agit-il principalement d'interdépendances entre éléments du système, ou plutôt entre éléments au sein et hors du système? Tant que ce sont les premières qui dominent, on peut parler d'auto-organisation. Une telle perspective permet de dépasser le débat infructueux sur la prédominance de causes externes ou internes des blocages du développement: on peut très bien envisager que dans un système dans lequel à l'origine l'évolution est surtout orientée par des interactions entre éléments au sein du système, une relation entre un élément au sein et un élément en dehors du système puisse prendre une nouvelle dimension et infléchir l'évolution du système. Les autres interactions ne disparaîtront pas pour autant. L'auto-organisation est ainsi graduelle. Il ne faut pas oublier que la réflexion en terme de système est toujours une construction intellectuelle qui se légitime par l'importance des interrelations entre les éléments par rapport à leurs relations vers l'extérieur, mais qui n'a rien d'absolu. Il se peut qu'au cours de l'évolution les caractéristiques des relations changent à un point qui remet en question la pertinence de l'utilisation du concept de système pour un groupe d'éléments. Il s'agirait alors d'un effacement de l'auto-organisation d'un système. L'interdépendance croissante des économies nationales peut être comprise comme un tel processus. Mais il ne faut pas poser cette interdépendance comme a priori d'une analyse. Plutôt, en choisissant une entité socio-économique précoloniale comme objet d'étude on peut justement dégager l'existence ou non de tels phénomènes.

2.3. Vers un modèle du processus de transition économique

Hypothèse de travail

Les différentes approches théoriques présentées dans le paragraphe précédent permettent de formuler plus précisément l'hypothèse de base de ce travail.

Nous avons insisté jusqu'à présent sur la nécessité d'une analyse de la transition, phénomène négligé par les théories de développement. La critique de la théorie de l'équilibre général a montré l'importance de la prise en compte du contexte socio-économique des acteurs. C'est ce que le nouvel institutionnalisme tente de faire de différentes manières. Les travaux de Crozier et Friedberg montrent que ce contexte peut être compris comme l'organisation du système économique à travers laquelle les stratégies individuelles des acteurs forment le fonctionnement de l'économie. Cette organisation interne d'un système commande non seulement son fonctionnement, mais aussi sa transformation, voilà le contenu fondamental du concept d'auto-organisation.

A partir de cela, l'hypothèse de base de cette étude peut être reformulée de la façon suivante:

La transition est un processus d'auto-organisation du système socio-économique de la région. L'échec des efforts de développement peut être compris à travers l'analyse de ces processus d'auto-organisation.

Cette hypothèse a plusieurs implications:

Si une économie qui ne s'est pas développée selon les attentes est définie comme une économie qui s'auto-organise, cela a des implications pour la compréhension des blocages, du sous-développement: Auto-organisation signifie que face à des chocs externes et des tensions internes, le système est capable de préserver un ordre. L'ordre d'un système est l'expression concrète de son organisation. Cette organisation se transforme durant le processus d'auto-organisation. Elle peut déboucher sur un système cohérent ou non, avec des flux équilibrés ou non. Tant qu'il y a une organisation, il y a un ordre. Ce n'est que là où l'organisation s'écroule plutôt que de se transformer et de s'adapter qu'un système n'a plus d'ordre. Si un système aboutit à un désordre, c'est qu'il a perdu sa capacité d'auto-organisation. Le concept d'auto-organisation n'implique nécessairement ni l'aboutissement à un état d'équilibre, ni à une cohérence, mais il implique un ordre.

Parler d'"échec des efforts de développement" dans un système économique, qui selon l'hypothèse s'auto-organise, implique que cet "échec" ne revient pas à un effondrement de l'ordre. Les différentes stratégies des acteurs pour "développer" le système économique continuent d'assurer l'existence d'un système économique fonctionnant, même si elles n'ont pas abouti à un nouvel équilibre entre les différents flux économiques, même si elles ont provoqué des incohérences entre les différents éléments constitutifs de l'organisation du système économique. L'économie fonctionne peut-être mal dans l'optique des acteurs, mais elle continue de fonctionner selon certaines règles et mécanismes. C'est la constitution et le fonctionnement de cet ordre émergent à travers les stratégies des acteurs qu'il s'agit de découvrir.

Considérer la transition comme un processus d'auto-organisation revient à considérer que les stratégies des acteurs sont influencées par leur contexte spécifique à un tel point que l'analyse des interrelations entre le comportement des acteurs et la transition a une valeur explicative supérieure à celle des mécanismes d'équilibre général. Cela ne signifie pas que ces mécanismes n'existent pas, mais qu'ils sont contrecarrés par l'auto-organisation plus puissante du système économique. Il s'agit donc de remplacer un modèle de réflexion par un autre, mieux capable de refléter la réalité.

Modèle de transition

A partir des approches théoriques présentés dans le paragraphe précédent, le nouveau modèle de transition se présente comme suit:

- **Acteurs économiques:** leur comportement est considéré être d'une rationalité limitée. Les acteurs sont rationnel dans le sens qu'ils maximisent de leur utilité. Cette rationalité ne s'oriente cependant pas seulement à une structure de prix relatifs, mais à un large éventail d'éléments de leur contexte. La complexité de la réalité implique qu'elle ne peut pas être entièrement prise en compte. Ainsi, la réalité n'est objective, il reste des espaces d'interprétation et la possibilité d'apporter des éléments stratégiques

nouveaux. Rationnalité limitée des acteurs signifie qu'ils ne dominent pas cognitivement le système dans lesquels ils se trouvent, mais qu'ils prennent des décisions rationnelles dans le cadre de leur connaissance.

Le cadre socio-économique ne détermine pas seulement les opportunités et les contraintes auxquelles se trouvent confrontés les stratégies économiques des acteurs, mais il a également des incidences sur la conception des acteurs de leur utilité.

- **Contexte socio-économique:** il ne s'agit pas seulement des aspects économique (appareil productif, structures d'échanges etc), mais également social, juridique, technique, matériel tout le cadre de vie des acteurs. Tous les aspects n'ont pas la même importance pour le comportement des acteurs. Au centre de l'analyse se retrouve l'ensemble des règles et structures qui assurent la coordination et la médiation des comportements individuels. C'est un élément essentiel du contexte à travers lequel se réalise le fonctionnement du système économique. Le terme choisi par la suite "structures institutionnelles et organisationnelles" montre que les structures visées jouent à des niveaux très différents du système économique. Avec North, ce travail utilisera le terme institution pour ce que Williamson appelle environnement institutionnel, donc pour les règles fondamentales du comportement économique, alors que le terme organisation se référera à la structuration plus concrète du comportement économique, aux arrangements institutionnels de Williamson.

- **Relation d'interdépendance entre les stratégies des acteurs et leur contexte:** La relation entre le contexte socio-économique et les stratégies des acteurs n'est pas directement causale. Il y a une forte influence, mais avec une marge de liberté. Cette marge de liberté découle de l'hypothèse de rationalité limitée des acteurs qui engendre la possibilité de choisir des options stratégiques différentes dans la même situation. Pour parvenir à leurs buts économiques, les acteurs ne poursuivent pas seulement des stratégies de production ou d'échange, donc purement économiques. Ils poursuivent également des stratégies destinées à transformer leur contexte socio-économique pour améliorer leur position. Il existe donc également une relation entre les stratégies et le contexte dans l'autre sens. Les stratégies des acteurs tendent à transformer le contexte, l'organisation du système économique. Cette relation joue dans le moyen et dans le long terme, alors que la première relation joue dans le court terme. Pour l'analyse d'un processus de transition, les deux sont importants.

- La mise en marche d'un processus de transition d'un système économique trouve son origine dans des stratégies destinée à transformer le contexte socio-économique.

Les acteurs entreprennent de telles stratégies lorsqu'ils ne sont pas satisfaits de leur contexte actuel, donc lorsqu'il y a une inadéquation entre leurs objectifs économiques et les opportunités et contraintes que posent le contexte. Une telle situation implique une incohérence au niveau de l'organisation du système économique ou un déséquilibre des flux économiques. Dans une telle situation, les anciennes stratégies des acteurs ne donnent plus de résultats concluants. Les règles sensées organiser l'activité économique, les structures institutionnelles et organisationnelles perdent leur capacité de réguler l'activité économique. Les acteurs sont forcés de chercher des nouvelles solutions. A partir de leur diverses tentatives, à travers leurs confrontations entre eux et avec les anciennes règles, des nouvelles structures institutionnelles et organisationnelles émergent.

Ce n'est donc pas la volonté d'un acteur ou d'un groupe d'acteur de transformer leur contexte qui entraîne une transformation, mais seulement l'effet des efforts conjugués de tous les acteurs. Un système économique n'est jamais cohérent dans le sens que tous les acteurs, et groupes d'acteurs soient satisfaits de leur contexte et spécialement de leurs structures institutionnelles et organisationnelles. Une transition n'a lieu que si l'effet des efforts conjugués de toutes les stratégies engendre une transformation, ce qui n'est pas le cas si par exemple un groupe d'acteurs insatisfait n'a pas suffisamment de pouvoir pour changer sa position, donc ne parvient pas à trouver une stratégie efficace.

Le processus de transition aboutit au moment où les acteurs ne ressentent plus le besoin de transformer leur contexte, donc lorsque l'incohérence, le déséquilibre disparaît ou lorsque les groupes d'acteurs insatisfaits ne sont pas en mesure de trouver une stratégie efficace.

Les nouvelles structures qui émergent de ce processus impliquent une transformation des contraintes face auxquelles les acteurs se retrouvent, et aussi une transformation des règles qui régissent les interactions entre les acteurs. Ainsi, le contexte se transforme à travers les structures organisationnelles et institutionnelles et parallèlement les stratégies, les comportements économiques se transforment également.

La question qui se pose est donc de savoir si le processus d'auto-organisation mène vers un nouvel ordre, vers une nouvelle cohérence, vers un nouvel équilibre des flux économiques. S'il ne mène même pas à un nouvel ordre, l'hypothèse posée initialement que le processus de transition est un processus d'auto-organisation ne se vérifie pas. Pour les acteurs économiques, l'émergence d'un nouvel ordre ne résoud pas nécessairement la tension entre leurs contraintes et leurs opportunités et leurs stratégies d'adaptations institutionnelles ne cesseront que si la transition mène vers une nouvelle cohérence. Il ne faut cependant pas oublier que la cohérence d'un système est difficilement atteignable non seulement pour les pays en voie de développement, mais aussi pour les pays industrialisés. En quelque sorte, le manque de cohérence est la roue de l'histoire, qui fait constamment évoluer les systèmes socio-économique, et tout ce que l'on peut attendre est une cohérence relative.

Application du modèle de transition

Comme tous les modèles de réflexion, ce modèle nous guide dans le choix des éléments de la réalité étudiée à isoler et à mettre en relation.

Trois questions posées à partir du modèle dégagent ces éléments:

1. Quels sont les principaux éléments du contexte socio-économique qui orientent le comportement économique?

L'analyse de la situation dans laquelle les acteurs économiques décident de leurs stratégies ne peut pas être exhaustive, elle est nécessairement explorative. Mais en dégageant les éléments les plus importants du contexte, les structures institutionnelles et organisationnelles, il devient possible de définir les buts économiques des acteurs, les enjeux de leurs stratégies. C'est à partir de cette logique économique qui se dégage de l'analyse du contexte qu'il faudra évaluer ensuite les changements que subit le contexte.

L'analyse du contexte permet également de cerner les options stratégiques fondamentales qui se proposent aux acteurs. Ces options stratégiques dépeignent la situation de départ d'un jeu stratégique entre les acteurs dont il faudra suivre l'évolution.

Finalement, cette analyse montre également quels sont les éléments du contexte dont l'évolution durant le processus de transition est centrale pour la compréhension de ce processus. C'est la transformation de ces éléments-là qui entraîne des changements dans les comportements et c'est également ces éléments-là qui seront la cible à plus long terme de tentatives de transformation par des acteurs insatisfaits de leur contexte économique.

2. Comment se transforme l'organisation du système économique durant la transition? Comment se transforment les structures institutionnelles et organisationnelles durant la transition?

Il s'agit de la même question à deux niveaux d'analyse différents avec un but différent également:

L'analyse de l'évolution de l'organisation du système économique a pour but une évaluation globale du processus de transition: aboutit-elle vraiment sur ce que l'on peut qualifier d'un échec des efforts de développement? Les transformations au niveau de l'organisation du système économique provoquent-elles des incohérences, la transformation de son fonctionnement provoque-elle des déséquilibres au niveau des flux économiques?

Le deuxième but est une connaissance détaillée de la transformation des structures institutionnelles et organisationnelles qui est à la base de la compréhension du processus de transition, selon notre hypothèse de travail.

3. Quelles sont les stratégies à l'origine des transformations des structures institutionnelles et organisationnelles relevées en réponse à la question 2.?

Il peut s'agir de stratégies qui ont directement l'intention de transformer ces structures. Mais il peut également s'agir de stratégies qui n'ont aucune intention directe de transformer le cadre institutionnel, mais qui malgré tout ont cet effet.

Nous avons vu que la transition n'est jamais le fait d'une stratégie d'un acteur individuel, mais plutôt qu'elle a lieu sous l'effet de l'action collective de tous les acteurs d'un système économique. Pour pouvoir retracer cette action collective, il est nécessaire de faire en quelque sorte l'inventaire des stratégies susceptibles d'avoir eu un effet sur le processus de transition à travers leur influence sur des structures institutionnelles ou organisationnelles.

Les éléments dégagés de ces trois questions, qui sont les structures institutionnelles et organisationnelles significatives, leur transformation et les stratégies des acteurs significatifs pour la transition, doivent ensuite être mis en relation. Cette relation entre jeu des acteurs et institutions qui forme et oriente le développement d'un système économique concret, est dialectique et elle n'est pas déterminée. En conséquence, le processus de transition ne peut pas simplement être déduit, il peut seulement être reconstruit. Il s'agit d'une interprétation, d'une tentative de compréhension. Le résultat d'une telle démarche est une nouvelle perception, un nouveau point de vue du processus de transition.

3. Questions épistémologiques

La question qui se pose ici est celle de la validité scientifique des résultats d'une telle démarche.

Selon la conception positiviste, une démarche est scientifiquement rigoureuse, si elle propose des hypothèses qui peuvent être vérifiées empiriquement. Seule la déduction à partir d'un nombre limité d'axiomes, et confrontée à la réalité est acceptée comme démarche correcte, et alors que l'induction, ne reposant sur aucune logique englobante, n'est pas considérée comme adéquate.

La satisfaction à ce critère de validité scientifique est problématique en sciences sociales, et surtout en économie. Il a été démontré que l'application d'un critère de scientificité issu des sciences naturelles n'est pas évident pour plusieurs raisons. La présentation de cette critique se base sur le travail de Bonnafous¹.

La première critique du positivisme par Bonnafous ne concerne pas cette application aux sciences sociales, elle est plus fondamentale. Elle vise la relation entre la théorie et la réalité. Selon lui, la démarche positiviste engendre l'erreur de croire à la possibilité de la science à accéder à la vérité, alors que la science ne produit que des représentations du réel, qui peuvent progressivement être améliorées. "Au réel variable des étapes successives de la science correspond une vérité en devenir, ces approximations successives de la vérité de nos représentations d'une phénomène sont de l'essence de la démarche scientifique"².

Ensuite il critique plus spécifiquement l'application du positivisme à l'économie: L'économie est une science à caractère historique, les faits économiques ne sont pas reproductibles à volonté dans des expériences. On a seulement à sa disposition les expériences incontrôlées de l'histoire, et des expérimentations mentales fictives. Cela signifie qu'il peut être très difficile ou impossible de confronter une théorie à la réalité. Et deuxièmement, le contexte joue un rôle très important. Dans un modèle conventionnel, la distinction est faite entre paramètres déterminant le contexte, et un nombre restreint de variables explicatives, et une hypothèse est faite sur la direction de la causalité entre les variables. Dans l'approche choisie ici, le contexte (les paramètres) n'est pas stable, il est lui même transformé dans le cours de l'évolution du système, et c'est cette interrelation qu'il s'agit de comprendre. Donc, une réduction de la complexité à l'aide de clauses "ceteris paribus" par analogie à l'expérimentation dans les sciences naturelles n'est pas satisfaisante. La conséquence est qu'il est ou bien impossible d'arriver à des conclusions claires, puisque dans une confrontation avec la réalité, il n'est pas possible d'observer une seule relation causale, mais seulement tout un réseau de relations, où bien il est nécessaire de restreindre l'objet de recherche à un point qui ne donne plus que des résultats insignifiants.

¹ Bonnafous, A. (1989). *Le siècle des ténèbres de l'économie*. Paris: Economica.

² J. Ullmo, cité dans Bonnafous (1989), p. 19.

Le dilemme de l'économie est donc de ne pas avoir accès à des observations empiriques à volonté et d'avoir en même temps particulièrement besoin de prendre en compte cette réalité pour ne pas parvenir à des simplifications perdant tout contenu significatif.

Si la science économique a évité cette difficulté, c'est justement en faisant disparaître le caractère historique de l'économie et à l'aide de réflexions sur la base de clauses "ceteris paribus". Nous avons critiqué cette démarche au début de ce chapitre. La négligence de l'historicité du phénomène, ainsi que de la causalité complexe dans l'analyse est un prix très élevé pour la validité scientifique positiviste, qui est par là même remise en question. En définissant le problème de la transition d'un système économique en tant que processus historique d'auto-organisation, cette difficulté est réintroduite. Le but de ce paragraphe est de démontrer qu'une approche épistémologique légèrement modifiée répond mieux aux exigences de l'objet d'étude.

Face à cela, Bonnafous propose la démarche suivante: "C'est de rencontres multiples entre un sujet dont la pensée se renforce après chacune d'elles et un réel qui va à chaque fois s'en trouver transformé. Il y a là nécessairement une dialectique de l'énoncé et du terrain, faite tout à la fois de déduction et d'induction."

Puisqu'en économie, le contexte est aussi important, et qu'on n'a que des expériences historiques concrètes, la formation de la connaissance économique ne peut pas se baser seulement sur la démarche hypothético-déductive. "Il ne s'agit pas de rendre compte des variations propres au contexte, mais de dégager des invariants susceptibles de rendre compte de ces variations et capables d'expliquer aussi les variations différentes dans un contexte différent"¹. Donc, ce qu'il faut, c'est une confrontation critique de réflexions de type déductif avec des expériences historiques dans le but d'une inspiration et correction mutuelle. A la base de cette position moins radicale envers l'induction se trouve la reconnaissance de l'impossibilité de la neutralité parfaite du chercheur. La problématique, la base empirique et tout autant la démarche analytique ne sont jamais entièrement neutres, mais orientées par un cadre théorique, et aussi par le contexte du sujet pensant. Pour une science dans laquelle l'aspect historique et le contexte sont aussi crucial, les conséquences en sont doubles. Et finalement, même la possibilité de falsification d'un énoncé n'est pas indépendante du contexte économique.

Tout cela n'ouvre pas les portes à une utilisation libre de la démarche inductive, mais indique que la réflexion scientifique ne peut pas se passer entièrement d'un tel recours à l'expérience historique. Ce qui importe pour sauvegarder la validité de la réflexion, c'est de ne pas s'arrêter à un tel recours, mais de le placer dans ce processus dialectique entre terrain et énoncé. C'est ici que les deux critiques de Bonnafous se rejoignent: la connaissance n'est qu'une représentation de la réalité, elle n'est pas acquise une fois pour toutes, et cela justement à cause de l'impossible neutralité totale du chercheur et du caractère historique et dépendant du contexte de l'économie. Ainsi pour établir un rapport de causalité, une interprétation est toujours nécessaire, il n'est pas possible de prouver une causalité avec une base empirique. Il faut multiplier des déductions, des comparaisons et confrontations statistiques pour soumettre l'interprétation de la causalité à l'épreuve de l'état des choses.

L'approche choisie pour cette thèse se situe dans une telle démarche épistémologique. Cette perspective explique une difficulté qui se situe au niveau du choix des variables explicatives. Le problème qui se pose est de trouver les éléments du contexte des

¹ Bonnafous, A. (1989), p. 58.

acteurs qui orientent leur comportement économique. Selon Crozier "à cette interrogation, il n'y a pas de réponse générale. Car les contraintes qu'elle vise sont elles-mêmes toujours liées à ... des situations et à des acteurs concrets et spécifiques ... Elle (l'approche) ne pourra découvrir le poids de ces contraintes, pour les acteurs comme pour l'ensemble qu'ils forment, qu'en reconstruisant ... la logique et la rationalité propres des relations et interactions qui sous-tendent cet ensemble." Cette démarche est nécessairement contingente¹.

La conséquence d'une telle démarche épistémologique est aussi qu'il ne résultera pas de propositions de lois économiques générales, puisque le comportement des acteurs est défini comme emprunt d'une marge de liberté. On ne peut pas s'attendre à autre chose qu'à une interprétation du processus historique à partir du matériel empirique disponible. L'interprétation du processus de transition dans ce cadre de réflexion nécessairement qualitatif doit être considéré comme une représentation dans un tel processus d'approximations successives de la vérité.

Nous reprenons des institutionnalistes la reconnaissance du rôle central du contexte pour le comportement des acteurs pour l'analyse économique. Cela implique qu'il est utile de considérer le processus de transition comme étant le fait d'une action collective de tous les acteurs d'un système économique.

Ensuite nous nous basons sur la constatation de Crozier et Friedberg que l'action collective n'est pas un phénomène naturel. Elle nécessite une structuration des comportements économiques à travers des règles, des institutions, des structures organisationnelles. La fonction des institutions n'est pas seulement de réduire les coûts de transaction, ni l'incertitude, mais de rendre possible l'action collective en intégrant les comportements d'acteurs avec des objectifs divergents. Les institutions constituent en fait l'organisation du système économique tel qu'elle a été définie plus haut: le mode d'agencement des éléments du système.

Non seulement le fonctionnement, mais aussi la transition d'un système économique sont donc fortement orientés par le cadre organisationnel et institutionnel, puisque c'est ce cadre qui structure l'action collective. On peut dire que le système économique organise lui-même ses structures et leur évolution. Il s'auto-organise à travers ses structures organisationnelles et institutionnelles.

¹ Crozier, M. et Friedberg, E. (1977), p. 391-393.

II. PARTIE

**L'Ouest du Cameroun en transition:
la montée des marchés dynamise et
perturbe**

1. Introduction: les province de l'Ouest et du Nord-Ouest: unité culturelle et économique

Le Cameroun s'étend entre le Golfe de Guinée et le lac du Tchad. Dans le sud, le pays est caractérisé par un climat équatorial et une végétation de forêt dense. C'est dans la bande côtière de cette partie du Cameroun que se trouvent les deux métropoles Douala et Yaoundé, et la plus grande part de l'industrie. A l'est par contre, le peuplement est très peu dense.

Au Nord du fleuve Sanaga, la forêt se transforme en savane de plus en plus sèche vers le Nord. Cette région est délimitée au Nord par l'Adamaoua, une chaîne qui s'élève jusqu'à 1400 mètres

Au delà de l'Adamaoua jusqu'au lac Tchad s'étend une zone soudano-sahélienne au climat chaud et sec.

La région étudiée, comprenant les deux provinces de l'Ouest et du Nord-Ouest se trouve sur des hauts plateaux entre la forêt du sud et les savanes de l'Adamaoua, formées par une chaîne volcanique commençant par l'île de Fernando Po, puis se poursuivant suivant un axe sud-ouest - nord-est avec le Mont Cameroun, les Monts Manengouba et Bamboutos. Le climat et la végétation de cette région sont caractérisés par leur altitude (1000 à 2000 mètres) et la situation de transition entre la zone de forêt et de savane: des précipitations de un à trois mètres par année et une saison sèche de deux à quatre mois, de mi-novembre à mi-mars. Le climat tropical est tempéré par l'altitude. Il permet deux récoltes par année. La végétation devrait en conséquence être tropicale, mais suite à une déforestation très poussée, c'est la savane qui prévaut avec des galeries de forêts dans les vallées.

La population du Cameroun, qui est évaluée à environ douze millions d'habitants actuellement, présente une grande diversité ethnique. Au delà des différences ethniques, on peut distinguer le Nord du Cameroun, en grand partie islamisé et le Sud animiste christianisé.

Le Cameroun a été colonialisé par les Allemands en 1884, suite à des contacts commerciaux croissants. Après la première guerre mondiale, l'Allemagne dut renoncer au Cameroun au profit de la France et de la Grande-Bretagne, qui administrèrent le territoire en tant que mandat de la Société des Nations.

En 1960, le Cameroun devint indépendant, suite à une période de troubles. Suite à un plébiscite, le Cameroun sous mandat britannique fut en partie rattaché au Nigeria (Northern Cameroon), et en partie forma avec l'ancien Cameroun sous mandat français (Southern Cameroon) une fédération. Le premier président de la République Fédérée du Cameroun, Ahmadou Ahidjo, obtint en 1972 la transformation des deux États fédérés en un État unitaire.

En 1982, Ahmadou Ahidjo se retira au profit de Paul Biya, qui est au pouvoir jusqu'aujourd'hui.

La division du territoire camerounais en deux zones linguistiques et culturelles pendant la période coloniale et plus de dix ans encore après l'indépendance a profondément marqué le pays.

Au niveau économique, le Cameroun a connu une ascension respectable durant les deux premières décennies après l'indépendance, basée sur ses exportations de café, de cacao, de banane et de coton, puis aussi de pétrole, ainsi que sur une certaine industrialisation. Suite à une baisse des cours de matières premières et à une déstabilisation au niveau politique, le pays passe actuellement une période de crise.

La région étudiée se trouve à cheval sur la frontière linguistique: le Nord-Ouest est anglophone, l'Ouest francophone. Mais les deux provinces ont beaucoup en commun: les conditions climatiques et topographiques similaires entraînent un type de culture caractéristique pour la région: une combinaison de cultures de forêt (plantain, tubercules) et de savane (sorgho, haricots, arachides), variant avec la qualité des sols. Suite à l'importante activité volcanique de la région, les sols sont en grande partie fertiles. Au niveau culturel, malgré la diversité ethnique, des similitudes importantes entre les sociétés de la région sont à noter par opposition aux sociétés acéphales dans les forêts du Sud et pastorales islamiques au Nord.

Les principaux groupes ethniques sont les Bamilékés et les Bamouns dans la province de l'Ouest. Au Nord-Ouest, la diversité est plus grande: Les Tikars, les Widekums, Aghems, Bafuts, Nso et Koms. Leurs origines et relations se perdent dans l'histoire complexe et longue du peuplement de la région par des vagues de migrations consécutives.

La province de l'Ouest est délimitée à l'est par le fleuve Mbam, à l'ouest par les Monts Bamboutos et au sud par la forêt. Le fleuve Noun sépare le pays bamiléké du pays bamoun. Au delà des Monts Bamboutos se trouve la province du Nord-Ouest. La chaîne volcanique se poursuit dans sa partie sud-est, vers le nord et l'ouest l'altitude baisse fortement et on retrouve la forêt dense comme dans le sud du Cameroun. Le paysage accidenté dans les deux provinces est entrecoupé de plusieurs plaines: au Nord-Ouest la plaine de Ndop non loin de Bamenda et la Mbaw plain au nord de Kumbo. Dans l'Ouest, il s'agit de la plaine de Tikar au nord de Foumban et de la plaine des Mbos entre Dchang et Bafang. Actuellement, une population d'environ trois millions habite dans les deux provinces. Il s'agit donc d'une région peuplée très densément, avec un réseau routier important et toute une gamme de villes secondaires, dont les plus grandes sont les deux chefs-lieux de province, Bamenda et Bafoussam. Grâce à ce développement urbain, le secteur secondaire et tertiaire ont acquis une certaine importance au niveau des activités économiques, mais l'agriculture reste prédominante. Le café a joué le rôle principal dans l'économie de la région depuis son introduction au début du vingtième siècle. A côté, la production vivrière et maraîchère pour la consommation urbaine a connu un certain essor.

2. Mécanismes fondamentaux du système économique traditionnel

Parler d'un "système économique traditionnel" est une abstraction idéal typique qui peut paraître simplificatrice face à la diversité qui se présente au lecteur de monographies sur les sociétés précoloniales de l'Ouest du Cameroun. Derrière les apparences se dessinent cependant les traits d'un système d'autosubsistance comme on le retrouve dans beaucoup de sociétés préindustrielles. C'est l'enracinement de ce système d'autosubsistance dans les structures socio-politiques et dans son contexte géographique et historique qui lui donnent sa spécificité.

La description d'un état initial est toujours quelque peu arbitraire. L'histoire camerounaise antérieure à la colonisation est peu connue, ce qui peut donner une fausse impression de stabilité, alors que les structures socio-politiques de la région se trouvaient en pleine constitution, à travers des mouvements migratoires et des conflits armés. Au niveau économique, on peut cependant entrevoir un système d'une certaine stabilité qui provient du fait que les acteurs économiques concernés ne tendent pas à transformer leur cadre institutionnel.

Le but de la description du fonctionnement du système économique qui prévaut dans les deux provinces est une présentation des structures institutionnelles qui orientent les comportements économiques. Cela pose la base pour la compréhension des processus de changements engagés par les contacts commerciaux croissants avec les Européens. Le changement socio-économique est lié avec la mise en contact du système économique traditionnel avec de nouveaux acteurs économiques, et derrière eux, tout un cadre institutionnel différent. Les contacts commerciaux avec les Européens ne datent pas seulement de la deuxième moitié du dix-neuvième siècle, ils sont bien antérieurs. Et de plus, des contacts commerciaux de la région avec d'autres économies que les européennes existaient également depuis longtemps sans provoquer des changements aussi fondamentaux. De même en ce qui concerne les conquêtes: elles n'ont entraîné que des changements au niveau socio-politique, et non pas économique. Ce n'est donc pas n'importe quel type de relations avec d'autres économies qui entraîne une dynamique de changement, il faut analyser le caractère spécifique de l'impact des contacts sur le cadre institutionnel orientant les activités économiques. Ainsi, la présentation de ce cadre dans le système économique traditionnel permet d'analyser par la suite le processus de transition.

2.1. Structures socio-politiques

L'unité de production de base dans la région sont les exploitations familiales. Elles ne sont cependant pas indépendantes, elles font partie d'un réseau socio-économique plus large au sein des chefferies. Ce réseau est significatif pour l'allocation des terres et de la force de travail (des femmes), ainsi que pour une certaine redistribution des biens au delà de l'exploitation familiale. Étant assez complexe, cette structure socio-politique est présentée d'abord.

Les chefferies sont formées par des lignages qui ne sont en général pas apparentés entre eux, mais qui se sont unis lors de migrations antérieures sous un chef commun. La soumission au chef (fon) est le seul lien de ces lignages, il incarne l'alliance entre les différents lignages.

Le lignage est un groupe de filiation avec un patrimoine commun qui s'hérite de chef de lignage en chef de lignage. Chaque lignage a sa propre organisation interne avec une notabilité et des sociétés secrètes. Le patrimoine d'un lignage est hérité par un seul héritier. Selon les chefferies, un ou tous les autres fils de chef de lignage fondent un nouveau lignage. Dans ce dernier cas, cela signifie une division en une multitude de petits lignages, ce qui est fort différent de la majorité des sociétés africaines connaissant des grands lignages¹. Chez les Bamoums par contre les grands lignages prédominent².

Le chef est responsable du bien-être de la chefferie. Cela signifie une gestion des forces maléfiques et bénéfiques pour le bien du village. Il est l'intermédiaire entre les ancêtres et le reste de la population³. Ses fonctions sont avant tout religieuses et juridiques (il est le juge suprême) et non pas économiques.

Le chef est entouré d'une noblesse de titre⁴ en partie héréditaire, en partie nommée par lui-même. Il s'agit surtout des chefs de lignages et de personnes importantes de la cour du chef.

Le chef est contrôlé par un conseil de notables et par une société secrète à fonction régulatrice. Cette société secrète incarne la souveraineté de la chefferie⁵ et elle est garante de l'ordre public, envers le chef comme envers le reste de la chefferie. Les membres de ces sociétés secrètes ont en conséquence un pouvoir important. Chez les Bamilékes, et chez une grande partie des chefferies du plateau de Bamenda, ce sont les notables les plus haut placés⁶ qui en font partie. Chez les Bamoums, les membres sont des serviteurs recrutés, mais agissant sous l'ordre d'un chef choisi par le roi et son entourage⁷. Le pouvoir d'une telle position se devine aussi par le fait que dans certai-

¹ Warnier, J.-P. et Nkwi P. N. (1982). Elements for a History of the Western Grassfields. Yaoundé: Department of sociology, University of Yaoundé. p. 54

Le phénomène des petits lignages a pour conséquence que tous les fils non héritiers sont obligés de développer leur propre initiative pour s'établir. Le cadre restreint des lignages donne en général aux individus plus de droits et de possibilités, ce qui explique en partie le dynamisme bamiléké, que l'on observe jusqu'aujourd'hui. Tardits, C. (1960). Contributions à l'étude des populations bamilékes de l'Ouest du Cameroun. Paris: Berger-Levrault, p. 27.

² Tardits, C. (1980). Le royaume Bamoum. Paris: Cotin, p. 421.

³ Tardits, C. (1960), p. 34.

⁴ Warnier, J.-P. et Nkwi, P. N. (1982), p. 59., Tardits, C. (1960), p. 27., Tardits, C. (1980), p. 526.

⁵ Warnier, J.-P. et Nkwi P. N. (1982), p. 58.

⁶ McCulloch, Merran (1954). Tikar. in Forde, D. (ed.). Peoples of the Central Cameroons. London: International African Institute, p. 37.

⁷ Tardits, C. (1980), p. 663.

nes chefferies, elle était défendue aux membres de la famille royale et qu'en général elle était acquise à l'aide de paiements très importants.

Il existe dans toutes les chefferies un large éventail de sociétés secrètes. Ces sociétés ont des fonctions sociales et politiques et elles confèrent du prestige à leurs membres. Pour y accéder, il faut effectuer des paiements qui dépendent du prestige de la société, mais qui sont toujours assez élevés¹. A côté de l'adhésion à une société secrète, il existe d'autres formes pour matérialiser son statut au sein de la hiérarchie sociale: il existe toute une gamme de privilèges et titres, qui sont également acquis moyennant des dons au chef ou aux notables selon le cas.

Pour le reste de la population, les stratifications sociales entre aînés et cadets et entre hommes et femmes² telles qu'on les trouve souvent en Afrique, jouent un rôle important. Tout en bas de la pyramide sociale se trouvent les esclaves, d'une importance beaucoup plus grande dans le royaume Bamoun. Dans le Nord-Ouest et chez les Bamilékés, les esclaves sont considérés comme complément de main d'oeuvre intéressant et sont intégrés dans la production familiale si on dispose des moyens nécessaires et s'il est possible d'en acquérir. Il n'ont pas de droits individuels, mais peuvent posséder de la propriété.

Dans les zones à basse altitude de la province du Nord-Ouest, cette hiérarchisation est moins prononcée et les sociétés sont plus égalitaires. La notabilité y est peu développée et le pouvoir politique plus diffus³.

Chez les Bamouns, suite à des activités guerrières importantes, au lieu d'un grand nombre de petites chefferies, on trouve un seul royaume d'une plus grande taille. Les conquérants bamouns habitent la ville Foumban et les populations conquises les zones rurales autour de Foumban.

Au sommet de la pyramide sociale se trouve le roi avec son palais. Il comprend les nombreuses femmes du roi, les grands serviteurs, la parenté royale du côté maternel, les princes et les conseillers du royaume. C'est sur cette noblesse que le roi s'appuie. Son territoire étant beaucoup plus grand que celui d'un fon bamiléké ou bamenda, cette "cour royale" est aussi plus importante. Son pouvoir est également limité par une société secrète avec des fonctions régulatrices telles qu'elles ont été décrites plus haut.⁴

2.2. Organisation de l'exploitation familiale

L'agriculture d'autosubsistance se base sur une culture itinérante. Elle est complétée par un petit élevage d'une importance variable. La coexistence de l'agriculture et de l'élevage est difficile à cause du contrôle du bétail. La chasse et la pêche peuvent apporter un élément nutritionnel important selon l'abondance du gibier.

¹ Hurault, J. (1962). La structure sociale des Bamilékés. Paris: Mouton & Co, p. 82.

² Warnier, J.-P., Nkwi, P. N. (1982), p. 64.

³ Warnier, J.-P. (1985). Echanges, développement et hiérarchies dans le Bamenda pré-colonial (Cameroun). Wiesbaden: Franz Steiner, pp. 181.

⁴ Tardits, C. (1980), pp. 290, 516.

L'unité de production économique est l'exploitation familiale, comprenant le chef de famille, la ou les femmes, les enfants, les frères non mariés (si le père est mort), et éventuellement des esclaves.

Allocation des facteurs de production

L'exploitation familiale se constitue à travers l'allocation des facteurs de production (travail, terre) aux seins des structures socio-politiques qui viennent d'être décrites.

La terre n'est en général pas rare au 19^{ème} siècle. Elle est attribuée par le chef ou un chef de la terre aux chefs de lignage, et par leur biais aux chefs de famille qui la redistribuent au sein de leur famille. L'accès à la terre dépend donc des relations familiales avec le détenteur de la terre.

Les femmes n'accèdent à la terre que par le biais de leur maris ou pères.

En principe, l'accès à la terre est libre, et le chef de famille a l'obligation d'attribuer la terre selon les besoins, ce qui signifie selon la force de travail disponible. Il est cependant souvent coutume ou même obligation de faire un don à la personne attribuant la terre.

Au pays Bamoun, la situation est un peu différente: le royaume est spécialement riche en terre, mais la concentration des lignages bamouns à Fouban entraîne tout de même une pénurie dans les environs de la capitale, de sorte que le chef de lignage, intermédiaire entre le roi distributeur des terres et l'économie familiale devient très influent sur la prospérité familiale. Comme toute terre est sensée appartenir au roi qui l'a conquise, il perçoit un tribut non négligeable sur toute terre cultivée¹.

L'élément-clé pour la constitution d'une exploitation familiale est pour chaque homme l'acquisition d'une femme. Les femmes jouent un rôle fondamental parce que c'est à travers le mariage que l'indépendance par rapport au chef de famille peut être acquise. Les femmes forment la main d'oeuvre agricole principale et c'est elles qui permettent d'accroître le poids démographique d'une famille, un élément important du statut social.

Pour cela, le contrôle sur l'"allocation" des femmes à travers les modalités de mariage est une question de pouvoir, et se retrouve entre les mains du chef, des chefs de lignage et de famille. Ce contrôle implique l'obligation pour les chefs de lignage et de famille de pourvoir leurs dépendants avec une première femme², mais leur donne également certains droits par rapport à eux, selon la forme de mariage choisie. Dans la région étudiée, divers modes de mariage coexistent. A Bamenda, la forme la plus répandue est le mariage avec compensation matrimoniale³. Chez les Bamouns, c'est le mariage sans compensation, mais procurant au donneur des droits sur la première fille issue de ce mariage (nkap), qui est le plus fréquent. Les chefs de lignage sont en général bien en mesure de fournir des femmes: eux-mêmes grands polygames grâce aux dons de femmes, ils ont une nombreuse descendance à marier. En donnant une grande partie de leur filles en mariage sans compensation directe, ils se créent des droits sur beaucoup de femmes de leur lignage et en même temps des liens de dépendance avec tous les récepteurs de femmes. Pour le récepteur, ce mode de mariage permet la constitution d'une exploitation familiale plus rapidement que si une compen-

¹ Tardits, C. (1980), pp. 762.

² Tardits, C. (1980), p. 502; Tardits, C. (1960), p. 25; Warnier, J.-P. et Nkwi P. N. (1982), p. 65.

³ Warnier, J.-P. (1975). Pre-colonial Mankon: The development of a Cameroon Chiefdom in its Regional Settings. Ort: University of Pennsylvania, p. 137.

sation matrimoniale devait d'abord être accumulée¹. Chez les Bamiléké aussi les épouses sont surtout acquises sous ce régime, mais pas exclusivement. En général, ce n'est pas seulement la première fille, mais toutes les filles qui sont dues au donateur². Dans ce cas, le don de filles en mariage devient encore plus intéressant.

Ainsi, les mariages entraînent toujours un flux de biens ou de droits sur des personnes vers les chefs de famille ou de lignage.

Organisation et distribution de la production

L'organisation de la production et de la distribution des biens aux sein de l'exploitation familiale suit des règles sociales qui prescrivent les droits et les obligations de chacun selon sa position au sein des structures de parenté.

Le travail est organisé selon une division sexuelle: c'est aux femmes qu'incombe la plus grande partie du travail agricole, les hommes s'occupant des tâches physiquement dures comme le défrichage de nouveaux champs, et la construction des cases. Leur tâche principale est celle de guerrier. Ils cultivent parfois aussi un champs à eux. Selon les ethnies certaines cultures leur sont réservées. Par exemple chez les Bamiléké, la culture de plantain, de l'igname et du kolatier sur des cultures d'hommes, suite à leur caractère prestigieux. A côté de cela, la chasse, le commerce, et parfois l'artisanat leur revient.

Le chef de famille prend les décisions de production pour tous les hommes sous sa responsabilité. Les femmes sont indépendantes dans l'organisation de leur travail, chaque femme cultive ses propres champs. Elles sont seulement restreintes par la quantité de terre mise à leur disposition.

En principe, l'unité de production correspond à l'unité de consommation. Les ressources accumulées par les hommes non mariés reviennent au chef de famille. En contrepartie, il a l'obligation de pourvoir à leurs besoins quotidiens. Les femmes mariées gardent en général leur récoltes pour elles. Elles s'en servent pour satisfaire à leur obligation de nourrir la famille ainsi que les visiteurs. Elles gardent également la recette d'une éventuelle commercialisation de surplus.

Les maris ont en retour l'obligation de fournir à l'économie familiale les biens non produits par l'économie familiale et une infrastructure de base: cases, ustensiles de cuisine et ménagers.

Au delà des obligations réciproques au sein de l'exploitation familiale, un réseau de dons et contre-dons s'étend selon les structures lignagères décrites ci-dessus. Une certaine redistribution du produit à lieu de cette manière. Elle est en partie liée à l'allocation des facteurs de production.

Le réseau de dons et contre-dons comporte aussi certaines redevances dues simplement au statut social. Chez les Bamouns, les tributs au roi sont importants. Chez les Bamiléké et dans la région du Nord-Ouest, ils ne jouent pratiquement pas de rôle, sauf comme compensation du chef pour ses activités de juge. Le chef a aussi des droits sur d'autres personnes: le droit à des serviteurs, le droit à des corvées qui lui permet de mobiliser toute la main d'oeuvre du village³. Partout, les dons et paiements pour

¹ Tardits, C. (1980), pp. 436.

² Tardits, C. (1960), p. 21.

³ Tardits, C. (1960), p. 35.

accéder à des privilèges et pour devenir membre d'une société secrète sont une source de richesse non seulement pour le chef, mais également pour la noblesse. En général la noblesse est avantagée grâce au fait qu'il leur est concédé une plus grande contrepartie dans les relations de réciprocité.

Le chef, les chefs de lignage, et les chefs de famille n'ont pas seulement des droits envers les personnes dépendant d'eux, mais également des obligations. En retour, on attend d'eux une certaine générosité et de l'assistance en cas de difficultés. Le chef doit assumer les frais de réception et de cérémonie, et entretenir par des cadeaux les relations avec les chefferies voisines¹.

Chez les Bamouns, cet élément est encore plus prononcé à cause de l'importance des ressources en terre et en hommes à redistribuer suite aux conquêtes. Cela a mené à la formation de domaines dans les zones rurales exploités par des captifs de guerre².

A travers cette description se dessine un autre élément structurel des économies de subsistance, l'existence de plusieurs sphères économiques largement autonomes: la sphère de subsistance, la sphère de prestige et la sphère de droits sur les personnes. Les flux de biens au sein de ces sphères se font selon des principes différents. Un principe qui ne joue qu'un rôle mineur est le mécanisme de marché, le commerce reste périphérique dans l'économie de subsistance³.

L'exploitation familiale et son enracinement dans les structures socio-politiques de la chefferie posent donc le cadre de l'activité économique.

La position sociale est en partie déterminée d'avance héréditairement, et en partie une ascension sociale est possible grâce à un certain succès économique. Cette ascension sociale est ouverte à tous, seuls les fils de chefs tendent à être freinés par la coutume⁴. Un élément important de l'ascension sociale est une gestion habile des ressources de l'exploitation familiale. Un deuxième élément est une activité commerciale. C'est dans ce contexte que le commerce prend sa signification dans le cadre de l'économie de subsistance.

2.3. Structures commerciales

Commerce régional

A côté de la production de subsistance, on trouve pratiquement partout un commerce régional ou même interrégional. L'origine de ce commerce régional semble résider dans une certaine spécialisation régionale suite à des avantages climatiques.

En général, le commerce régional est aux mains des hommes, les femmes se bornant à un petit commerce local. Cela tient au fait que les hommes ont le temps et aussi les ressources nécessaires à cela tandis que les femmes sont déjà pleinement occupées par l'économie de subsistance.

¹ Barbier, J. C. (1981). "Le peuplement de la partie méridionale du plateau bamiléké", in: Tardits, C. Contribution de la recherche ethnologique à l'histoire des civilisations du Cameroun. Vol. II. Paris: CNRS, pp. 342.

² Tardits, C. (1980), p. 762.

³ Wirz, A. (1972). Vom Sklavenhandel zum kolonialen Handel. Wirtschaftsräume und Wirtschaftsformen in Kamerun vor 1914. Zürich: Atlantis, p. 19.

⁴ Hurault, J. (1962), p. 83.

Le commerce régional est ouvert à tous sans discrimination, et l'on trouve des marchands dans toutes les catégories sociales. En général, ce sont cependant les jeunes célibataires les plus actifs, qui espèrent ainsi se procurer une dot. Mais c'est la noblesse qui est la mieux placée: elle dispose du capital et de la main-d'œuvre nécessaire ainsi que des relations sociales. Comme il n'est pas décent pour la noblesse de s'engager directement dans le commerce, elle se sert souvent de serviteurs ou de parents¹ comme intermédiaires.

Le marché régional est d'une importance mineure dans le royaume Bamoun: la production de biens vivriers des villages de captifs et des colons sont transférés comme tribut vers le roi et seulement une petite partie surgit sur les marchés. Cette moindre importance se traduit aussi par le fait que ce sont les femmes qui y sont surtout actives². L'artisanat est concentré sur Foumban grâce à une politique volontariste du roi, de même que le marché interne d'esclaves, puisque les Bamouns libres vivent en majorité à Foumban.

Dans le pays Bamiléké et sur la plateau Bamenda, le commerce régional est plus important. La situation sur le plateau Bamenda³ est celle qui est la mieux étudiée: On y trouve une certaine spécialisation régionale: production d'huile de palme dans les vallées des affluents de la Cross et dans la vallée de la Mentchum. Il existe également une zone d'exportation de grains (maïs, doliques, arachides), puis une zone d'élevage de petit bétail pour exportation, d'artisanat et de production de fer. Ces trois zones de spécialisation s'entrecoupent et se situent toutes à l'Est du plateau. L'artisanat comprend principalement la poterie, les sacs en raphia, la sculpture sur bois, le tabac. La production de fer est centrée surtout dans la plaine de Ndop, qui est un centres métallurgiques importants de l'Afrique précoloniale. On y fabrique surtout des houes et des machettes. A côté de ces grands centres une activité de "recyclage" de plus petite envergure a lieu dans certaines chefferies.

Entre ces diverses zones s'instaure le commerce régional. Les places de marché se trouvent dans toutes les chefferies, selon leur importance, elles remplissent surtout des fonctions locales ou régionales. Les marchés à fonction régionale sont synchronisés les uns avec les autres, contrairement aux marchés locaux.

Ce commerce régional demande une organisation assez poussée: Pour pouvoir vendre leurs marchandises sur un marché étranger, les marchands ont besoin de la protection d'un ami. Il faut donc des alliances sur les marchés stratégiques et chaque commerçant entretient tout un réseau d'amitiés formelles, renforcés par des alliances matrimoniales. Ces amis formels n'ont pas seulement une fonction de protection mais aussi permettent une thésaurisation sur place de la monnaie assez lourde et l'entrepôt de marchandises, ils donnent éventuellement des crédits.

De plus, les ressources de main d'œuvre nécessaires pour la collecte et le transport des marchandises, pour les contacts économiques, et spécialement les négociations sur les divers marchés etc. sont considérables et seul un chef de famille peut les mobiliser. Le commerce n'est donc pas l'affaire d'un individu, mais de toute sa famille, qui prend le caractère d'une entreprise, d'une personne morale. Pour qu'une famille ou un lignage

¹ Chendjou, Jean J. (1979). Le commerce et les échanges dans la société bamiléké à la veille et au début de la pénétration des Européens dans les Hauts Plateaux de l'Ouest Cameroun. Essai d'une genèse du dynamisme commercial des Bamilékés 1850-1917. Paris: Université de Paris I, p. 72.

² Tardits, C. (1980), p. 447.

³ Warnier, J.-P. (1985).

supporte la libération d'une partie de la main d'oeuvre pour le commerce, il faut qu'elle soit d'une certaine taille minimale.

Ce commerce se fait parfois sous forme de troc, mais souvent une forme de numéraire est utilisée. Au 19^{ème} siècle plusieurs types de numéraires étaient répandus: houe de fer, tringle de laiton, cauris.

Le capital nécessaire au financement du commerce provient surtout de tontines. Il s'agit d'associations de crédit mutuel. Les membres cotisent régulièrement un montant fixe, et la somme revient à chaque membre à tour de rôle en crédit. Les tontines ne suivent en général pas les liens de parenté, mais plutôt des liens commerciaux. L'envergure de l'accumulation de capital au sein de ces tontines varie fortement selon la richesse des participants. Ce système ouvre des possibilités de promotion sociale pour des jeunes gens, protégés par un membre de tontine riche: Il peut parfois être admis contre une cotisation réduite. Cela revient à un prêt à intérêts réduits comme capital initial.

Dans le pays Bamiléké, il y a une spécialisation semblable à celle de Bamenda: au centre, dans la région de Dchang, Mbouda, Bafoussam et Banganté, la production pour le marché concerne surtout les céréales¹. Plus au sud, vers Bafang, nous retrouvons les palmeraies². La production de ces palmeraies ne suffit cependant pas à la demande du plateau et il s'ensuit des importations depuis le royaume Bamoun, les Banen et Banyangam, voisins au sud du pays Bamiléké.

Au nord des palmeraies, entre Bazou et Bakou, se trouve une zone de production de haricot, pois et patate douce. L'artisanat suit des spécialisations locales, de sorte que l'on ne peut déterminer des zones spécifiques.

L'organisation du commerce régional en pays Bamiléké est moins bien connue que sur le plateau Bamenda. Vu que les problèmes et les moyens à disposition sont semblables à ceux de Bamenda, on peut penser que les solutions organisationnelles le sont aussi. Cela signifie un commerce basé sur les structures lignagères. Les conflits fréquents entre chefferies et commerçants transitant laissent penser que le système d'alliances formelles est moins élaboré. Il semble que les différends soient plutôt résolus par des alliances entre chefs directement³. L'institution de la tontine est également répandue.

Commerce à longue distance

Au delà du commerce régional, on trouve également un commerce à longue distance d'une certaine importance.

L'Ouest du Cameroun se trouve entre plusieurs aires économiques importantes: au nord-ouest la Bénoué moyenne, au nord-est l'Adamaoua et au sud les ports atlantiques.

Le plateau de Bamenda a les relations commerciales les plus intensives avec la Bénoué moyenne, sans vraiment en être pénétré. Le royaume Bamoun entretient des relations étroites avec l'Adamaoua, et le pays Bamiléké avec Douala, le port atlantique le plus proche. Cette intégration plus précoce aux flux commerciaux avec les Euro-

¹ Chendjou, Jean J. et Kouatcho, Nganso (1986). Les Bamiléqués de l'Ouest Cameroun; pouvoirs, économie et société 1850-1916. Situation avant et après l'accentuation des influences européennes. Paris, p. 94.

² Chendjou, J. J. et Kouatcho, N. (1986), p. 365.

³ Chendjou, J. J. et Kouatcho, N. (1986), p. 415.

péens s'est traduite par l'apparition de chefferies de plus grande taille (Bana, Bandjoun) avant les autres régions¹.

Chaque région est aussi en contact avec les autres aires économique par le biais du commerce à l'intérieur du Cameroun de l'Ouest. Les biens importés concernent surtout le sel, les étoffes, les fusils, les cauris et les perles. En contrepartie sont exportés du fer, de l'ivoire, des noix de colas, des esclaves, de l'huile de palme et d'autres biens vivriers.

L'énumération des marchandises de ce commerce au loin ne montre pas assez l'importance des esclaves pour l'économie du plateau. Ces esclaves ont plusieurs origines: parfois il s'agit de captifs de villages voisins, parfois il s'agit de personnes réduites au statut d'esclaves à la suite d'un procès judiciaire. Finalement, il y a aussi la vente de parents proches, spécialement d'enfants. La vente d'esclaves en dehors des chefferies montre bien le dilemme devant lequel se trouvaient les économies du plateau. D'un côté la rareté de la force de travail exigeait l'accumulation locale d'autant de main d'oeuvre que possible, et donc aussi d'éventuels esclaves. Mais la nécessité d'avoir une marchandise à échanger dans le commerce au loin a entraîné la vente d'esclaves en dehors du plateau. Ceci est clairement perçu comme menace envers la société, et la traite d'esclave est soumise à un contrôle social strict. La vente d'une personne en dehors de la chefferie demande l'accord du fon et la traite d'esclaves n'est permise qu'avec une licence à Bamenda². Chez les Bamouns et les Bamilékés aussi la vente d'esclaves n'est permise qu'au roi et aux chefs de lignage.

Tandis que le commerce régional est ouvert à tous, le commerce au loin est contrôlé par les notables et les fons. On ne trouve pas de marchés comme pour le commerce régional. Il s'agit d'échanges privés ayant lieu dans les concessions des marchands. Les échanges ont un caractère de dons et contre-dons au sein d'une relation personnelle entre partenaires de rang égal. A Bamenda, il s'agit donc d'une sorte de cercle d'environ 100 à 200 marchands qui se connaissent tous et entretiennent leurs relations par des alliances formelles ou même matrimoniales, ou à travers des tontines. Grâce à l'appartenance à cette communauté de marchands, ceux-ci peuvent se rendre beaucoup plus loin que les acteurs du commerce régional. Un facteur important pour l'appartenance à ce cercle de marchands à côté de leur rang social individuel est le prestige de leur chefferie. Il se montre dans la hiérarchie entre les fons du plateau. C'est une hiérarchie relative et floue à cause de la compétition entre les fons, mais très observée. Le statut d'un fon se présente dans ses alliances formelles avec des fons de haut statut, ses alliances matrimoniales, le nombre de sociétés coutumières et la richesse de leurs attributions³.

Pour les Bamoun la situation est différente, le commerce se pratiquant de frontière à frontière du royaume, c'est sur les marchés limitrophes qu'il a lieu. Vu l'unification du territoire, il n'y a pas de problèmes diplomatiques demandant une organisation aussi élaborée. Tout est centré sur Foumban, d'où la noblesse envoie des commanditaires aux frontières. Chez les Bamilékés, nous trouvons également une sorte de réseau parallèle au réseau du marché régional, dominé par les notables et les chefs et se déroulant dans des lieux privés⁴.

¹ Warnier, J.-P. et Nkwi, P. N. (1982), p. 91.

² Warnier, J.-P. (1985), pp. 134-135.

³ Warnier, J.-P. (1985), pp. 261-262.

⁴ Chendjou J. J. (1986), p. 445.

2.4. Stratégies des acteurs

Chef de famille

La logique de décision d'un chef de famille se présente de la manière suivante: Pour faciliter l'analyse on peut diviser son patrimoine en trois catégories selon les trois sphères de l'économie de subsistance décrite au début de ce chapitre: il possède un capital matériel comprenant la terre, les habitations, les instruments de travail, semences etc., un capital démographique comprenant les membres de la famille sous sa direction et en plus des personnes sur lesquelles il a des droits et un capital social indiquant son prestige: titres, privilèges, appartenance à des sociétés secrètes etc.

Pour améliorer la subsistance de son groupe, c'est sur le capital matériel et démographique qu'il doit tenter d'agir. La terre n'est en général pas rare, elle est facilement accessible, c'est surtout en agrandissant sa famille par mariage et achat d'esclaves qu'il améliore sa subsistance (transformation de capital matériel en capital démographique). Une économie de subsistance florissante entraîne ainsi des effets circulaires positifs.

Le commerce régional est une deuxième possibilité de renforcer le capital matériel à cet effet. L'augmentation du capital démographique est non seulement utile pour l'économie de subsistance, mais aussi parce qu'il est en fait une composante du capital social. Une fois la subsistance assurée, c'est surtout ce capital que le chef de famille tentera d'augmenter (transformation de capital matériel en capital social). Cela signifie une redistribution généreuse, des paiements pour acquérir des privilèges et devenir membre de sociétés secrètes prestigieuses. Ces paiements ne s'acquittent pas seulement avec le capital matériel accumulé par l'économie de subsistance, il faut à cet effet des biens de prix, prestigieux en eux-mêmes. Ces biens s'acquièrent dans le commerce à longue distance. Du capital démographique peut aussi être nécessaire pour certains paiements exigeant le don d'une femme. Là des droits de nkap s'avèrent utiles.

Pour pouvoir entrer dans le commerce au loin demandant un capital matériel élevé et ayant un caractère prestigieux, un chef de famille peut être amené à transformer du capital démographique en capital matériel, c'est-à-dire vendre un esclave ou même un parent, mais le but du commerce au loin est bien sûr en sens inverse. Grâce aux biens de prestige, il peut agrandir sa famille et ainsi son capital social.

Un simple chef de famille ne pourra bien sûr pas accumuler le même capital et aura moins de facteurs avec lesquels il peut jouer qu'un notable car son capital de départ dans toutes les trois catégories est plus faible et lui permet moins bien un engagement dans le commerce régional et au loin.

Sur le plateau Bamiléké et de Bamenda, la noblesse est la plus engagée dans le commerce régional. Mais de l'autre côté, celui-ci ouvre justement des possibilités pour les jeunes hommes sans grands moyens. Les marges bénéficiaires sont faibles et l'accumulation donc assez lente¹. Le commerce régional ne permet pas une ascension sociale rapide, mais plutôt ouvre des opportunités - pour la noblesse de s'engager dans le commerce au loin, pour les acteurs faibles du système une amélioration de leur position précaire - mais ne provoque pas de bouleversements fondamentaux. Le commerce régional est donc un catalyseur de la mobilité sociale plus que sa cause même.

¹ Warnier, J.-P. (1985), p. 92.

Dans le royaume Bamoun, les incidences du commerce régional ne sont significatives que pour le marché d'esclaves, et là ce n'est que la noblesse qui a éventuellement des opportunités d'accumulation, qui rejoignent celles du commerce à longue distance. Le fait qu'un commerce régional manque, peut expliquer la stabilité de la hiérarchisation de la société.

C'est avec le commerce au loin que l'ascension sociale par agrandissement du capital social peut vraiment jouer.

L'incidence de ce commerce au loin au sein de la chefferie est le même dans les trois subrégions: la noblesse la plus engagée dans ce commerce en profite le plus et peut s'enrichir. Chez les Bamiléké et Bamendas, ce commerce entraîne cependant aussi des opportunités d'ascension sociale pour des gens qui ont réussi à se constituer une base économique à partir du commerce régional. Chez les Bamouns, par contre, la faiblesse d'un tel marché a un effet conservateur sur les structures de la société.

Femmes

Dans ce système, les femmes n'ont de l'influence que sur les mécanismes concernant l'économie de subsistance. Pour elles, l'assurance de la subsistance reste primordiale. Cette subsistance devient précaire dès leur veuvage, ce qui pousse beaucoup de femmes à soutenir activement au moins un de leurs fils dans l'acquisition de sa première femme pour s'assurer son soutien dans leur vieillesse¹. Ceci représente une forte motivation pour les femmes qui se retrouvent régulièrement dans cette situation difficile vu leur jeune âge de mariage comparé à celui plutôt tardif des hommes (17-18 ans contre 30 ans). Elle réalise son prestige social surtout à travers le nombre de ses enfants.

Cadets

Les cadets et les esclaves sont intégrés aux mécanismes de l'économie de subsistance et du commerce. Mais leurs possibilités sont encore plus restreintes que celles des femmes parce qu'en fait ils n'ont pas de capital du tout, ils dépendent entièrement du chef de famille.

Ils ont une forte motivation à s'engager dans l'économie familiale. Les hommes non mariés espèrent ainsi accélérer l'accumulation de la dot de leur première femme pour pouvoir devenir indépendant et devenir eux-mêmes chef de famille. Au delà du motif de l'assurance de la subsistance, c'est une recherche de prestige social, qui ne peut se réaliser que dans une situation de chef de famille. Il y a là un conflit latent entre eux et le chef de famille qui a le devoir de leur procurer une femme, car les chefs de famille ont intérêt à pouvoir jouir aussi longtemps que possible de leur force de travail. Un engagement dans le commerce peut éventuellement permettre à un cadet de sortir de cette dépendance envers son chef de famille.

Les esclaves peuvent aussi espérer accumuler un certain capital avec le bon vouloir du chef de famille.

On peut penser qu'avant l'expansion d'un commerce régional et à longue distance, la position économique des hommes et des femmes était à peu près égale. Mais le commerce aux mains des hommes leur permet d'accumuler des richesses pendant que les femmes sont occupées à assurer la subsistance familiale².

¹ Warnier, J.-P. (1985), p. 32.

² Hurault, J. (1962), p. 17; J.-P. Warnier (1975), p. 149; C. Tardits (1980), p. 446.

Les cadets et les esclaves dépendant économiquement des chefs de famille les fruits de leur travail ne leur reviennent qu'indirectement par redistribution. On pourrait dire que la génération des jeunes aide toujours celle plus âgée à s'établir et asseoir son pouvoir économique, avant d'accéder elle-même à ce pouvoir grâce à la génération suivante. Pour les esclaves bien sûr ces possibilités sont plus restreintes.

2.5. Conclusion: le commerce, moteur d'ascension sociale

Garantie de subsistance

On peut dire qu'au sein de la famille, l'organisation de l'économie de subsistance apporte des avantages différents aux divers membres de la famille. On observe une concentration du pouvoir économique chez les chefs et la noblesse. Au sein des chefferies, le réseau de droits et d'obligations réciproques suivant les structures sociales entraîne une redistribution qui assure la subsistance de tous les membres de la chefferie malgré la stratification. On peut donc partir du principe d'une garantie de subsistance pour tous les membres du groupe social, mais avec une certaine différenciation selon le statut social.

Rôle du commerce

Il faut se poser ici la question du rôle du commerce dans cette économie qui a été caractérisée d'autosubsistance. L'existence d'argent et de courants commerciaux sont antérieurs à la colonisation et n'a pas entraîné des transformations du système économique. Quelles sont les différences fondamentales par rapport aux contacts postérieurs avec les colonisateurs? Les difficultés de transport par manque de moyens de communication et de sécurité, des marges bénéficiaires faibles et une forte similitude dans les structures de production des économies concernées sont largement responsable d'un volume commercial qui reste faible par rapport à la production de subsistance. Les flux d'argent résultant du commerce sont transformés en capital démographique ou social. Ils ne provoquent donc que des transformations au sein du système économique, et pas de ses structures mêmes.

Le commerce régional n'a pas seulement des effets au sein des structures socio-économiques internes des chefferies, mais aussi au sein de la région entière. Cela peut être étudié pour Nord-Ouest, où les informations sont les meilleures:

Un centre se constitue à partir des chefferies à position commerçante forte (Mankon et Nkwen qui forment aujourd'hui Bamenda et Bali), les régions productrices d'huile de palme formant la périphérie. La stratification se base sur une spécialisation de production doublée d'un échange profitant inégalement à ses participants. La productivité de la production d'huile est très faible, et le déficit alimentaire de la région incite à une spéculation des vendeurs de grains au désavantage des vendeurs d'huile. Il en résulte un échange inégal¹ entre les producteurs d'huile et les autres zones de spécialisation.

Grâce à un poids démographique plus important, les marchands du centre ont réussi à s'assurer l'accès aux marchés. Ils se sont imposés comme intermédiaires entre les diverses zones de spécialisation et donc à accaparer une grande partie des bénéfices du

¹ Warnier, J.-P. (1985), p. 187.

commerce sur le plateau. Cela peut être déduit du fait que les grands marchés régionaux se trouvent tous à la frontière entre deux zones de production et que les pistes marchandes passent toutes à travers une des trois grandes chefferies du centre, Mankon, Nkwen et Bali, sans que l'on trouve là un marché important. Les tensions politiques entre Mankon et Nkwen montrent bien qu'il y a là un enjeu important.

De plus, le poids démographique donne un avantage décisif du point de vue militaire. Nous avons vu que le plateau est formé par une plaine au centre, entourée par des montagnes. Pendant toute la période précoloniale, des raids de groupes islamiques en quête d'esclaves menacent les chefferies du plateau. Seules les plus fortes peuvent se permettre une localisation dans la plaine, des petites chefferies étant obligées de se retirer sur le flanc des montagnes. Les grandes chefferies ont donc pu grâce à leur poids démographique, s'assurer des positions commercialement importantes et elles ont englobé un certain nombre de populations préférant s'assimiler à une grande chefferie plutôt que de se retirer sur une terre moins propice.

Le poids démographique permet aussi la libération d'une partie de la population d'une activité agricole: dans le centre du plateau, à Mankon, environ 25% des hommes adultes sont marchands. Des pourcentages semblables se trouvent à Nkwen et Bali Nyonga, tandis que dans les domaines périphériques les taux sont beaucoup plus bas

Grâce à leur position stratégique avantageuse, les chefferies au centre du commerce régional se retrouvent aussi au centre du commerce au loin et c'est donc une fois de plus là que s'accumule les bénéfices. Ce sont les marchands des chefferies centrales qui contrôlent justement par leur prédominance dans le commerce au loin les moyens d'accès au commerce: C'est dans leurs mains que se trouvent les biens prestigieux requis pour augmenter le rang social et constituer une noblesse et pour les dons nécessaires dans la politique d'alliance entre les fons. Ils sont donc dans une position de monopole sur le plateau et en tirent tous les avantages¹.

¹ Warnier, J.-P. (1985), pp. 183.

3. Problèmes et potentiels de la rencontre de deux types d'économies: la période coloniale

A la fin du 19^{me} siècle, avec le débarquement des Allemands commencent les transformations profondes de l'économie camerounaise traditionnelle.

Pour comprendre comment et avec quels motifs les nouveaux acteurs interviennent dans le cadre économique décrit ci-dessus, il est important de connaître leur propre situation économique. Pour cela ce chapitre commence par une brève esquisse de la constellation historique qui entraîna les efforts de colonisation en Europe.

En deuxième lieu, la situation spécifique des peuples qui entrèrent les premiers en contact avec les commerçants européens joue également un rôle décisif pour le déroulement historique de la colonisation. Il s'agit surtout des Doualas qui se trouvaient par rapport aux populations de l'arrière-pays dans une position de monopole. Leur situation doit donc également être prise en compte brièvement.

Sur cette base seront dégagées ensuite les interventions concrètes des colonisateurs, d'abord allemands, puis français et anglais ainsi que les réactions camerounaises. Dans la conclusion les effets sur les structures économiques de ces stratégies et contre-stratégies sont évalués.

3.1. Premiers contacts: les Allemands au Cameroun

3.1.1 Constellation historique en Allemagne et sur la côte camerounaise

Situation économique en Allemagne

Sous la direction de la Prusse, la formation de l'État allemand a lieu au 19^{me} siècle. L'unification des nombreuses petites unités territoriales entraîna aussi une unification des systèmes monétaires, du droit commercial et une extension de la liberté industrielle sur tout le territoire allemand¹. L'Union douanière, soutenue par des réformes agraires, permit une première poussée économique. On assiste ainsi au début de l'industrialisation allemande, vers 1850, basée surtout sur le secteur textile et métallurgique².

¹ Stolper, G. (1950). *Deutsche Wirtschaft 1870-1940*. Stuttgart: Franz Mittelbach Verlag, pp. 19-22.

² Henning, F.-W. (1978). *Die Industrialisierung in Deutschland 1800 bis 1914*. Paderborn: UTB Schöningh, pp. 112, 124.

Au début des années 70 intervint la Grande Dépression (de 1873 à 1896), provoquée par des investissements au delà de la demande et une forte spéculation boursière. Cette dépression est caractérisée par des surcapacités et une déflation importante¹. Le trend de croissance de la production industrielle et de la productivité du travail n'en fut cependant pas touché². Cette dépression, survenue dans toutes les économies industrialisées, est en fait une restructuration des économies nationales dans un marché en train de se mondialiser grâce aux progrès rapides dans le secteur des transports et de la communication. L'appareil productif avait grandi trop rapidement dans un marché où s'installait la concurrence internationale. Les entreprises nationales furent de plus en plus forcées à s'organiser, à se concentrer horizontalement et verticalement et à se transformer en de grandes entreprises opérant à un niveau mondial³. La baisse des prix parut cruelle aux entreprises habituées à la facilité de la poussée industrielle des années 50 et 60, mais était en fait la conséquence du progrès technologique et des économies d'échelle. Cette baisse des prix pouvait être compensée par une expansion des quantités, mais cela était difficile et demandait un effort d'organisation et de restructuration important⁴. Les entreprises financées à l'excès avec du capital externe, ne purent pas tenir le coup. Dans toute l'Europe industrialisée, le protectionnisme remplaça le libéralisme prôné jusqu'alors.

Dans cette situation, les colonies semblaient ouvrir une porte de secours, en offrant non seulement des ressources bon marché, mais aussi des débouchés importants⁵. Ainsi une dynamique de course aux colonies s'installa en Europe dans les années 80. Chaque puissance voulut s'assurer une partie des potentiels fournisseurs de matières premières et marchés pour les surproductions des industries européennes, de peur qu'une autre puissance ne puisse la devancer.

Politique coloniale en Allemagne

Le Reichskanzler Bismarck était d'abord un adversaire décidé du colonialisme, à l'encontre de la tendance dans le reste de l'Europe⁶. Ceci était la conséquence tout autant de sa politique extérieure qu'intérieure. Après une période marquée par de nombreuses guerres, Bismarck suivait une politique d'équilibre, que des conquêtes coloniales auraient mise en danger⁷. De plus, à son avis les coûts d'une colonisation dépassaient largement ses bénéfices et ne valaient donc pas la peine.

Mais une pression de plus en plus forte l'obligea finalement à changer de politique. D'un côté, des commerçants influents, tels que Woermann, réussirent à convaincre les milieux d'affaires, en principe enclins à un libéralisme contraire aux idées

¹ Rosenberg, H. (1967). Grosse Depression und Bismarckzeit. Wirtschaftsablauf, Gesellschaft und Politik in Mitteleuropa. Frankfurt/M, Berlin, Wien: Ullstein, p. 42.

² Rosenberg, H. (1967), p. 28.

³ Wehler, H. U. (1969). Bismarck und der Imperialismus. Köln, Berlin: Kiepenheuer und Witsch, pp. 65-66.

⁴ Rosenberg, H. (1967), p. 29.

⁵ Wehler, H. U. (1969), pp. 142.

⁶ Wehler, H. U. (1969), p. 412.

⁷ Wehler, H. U. (1969), p. 423.

colonialistes, de la nécessité des colonies¹. A côté de ce lobbying pour des intérêts particuliers, on assista dans les années 70 à l'émergence d'un cercle plus large de gens convaincus que le seul moyen de sortir de la dépression était pour l'Allemagne la conquête de colonies à elle. Ce mouvement eut lieu au sein d'un grand nombre d'organisations dont la plus importante fut la Deutsche Kolonialgesellschaft (DKG). Toutes ces associations étaient liées entre elles par des liens personnels et un combat commun contre la social-démocratie. La DKG entretenait des liens avec le gouvernement et dans le parlement et avait un poids politique non négligeable, grâce aussi au fait que ses membres avaient un potentiel quasi monopolistique des connaissances sur les colonies².

Face à la pression de plus en plus forte de ces milieux, il consentit finalement à participer à ce mouvement de l'Europe, mais bien plus tard que les autres nations. Bismarck proposa aux entreprises de s'unir dans une compagnie commerciale à laquelle il céderait les droits d'exploitation du territoire sous protection allemande selon le modèle anglais (Royal Charters), mais celles-ci refusèrent, désirant une annexion directe. Bismarck accepta finalement la proposition de Woermann de conclure des contrats commerciaux et d'instituer le protectorat allemand sur toutes les terres en possession allemande (privée). D'après Bismarck cela revenait à une sorte de protection des biens allemands outre-mer sans grand engagement financier, mais cela s'avéra rapidement être une erreur, car les commerçants refusèrent tout engagement financier³ ou de personnel dans l'administration des protectorats, et c'est à l'Allemagne que revint la mise en place d'une administration coloniale grandissante en Allemagne même et au Cameroun.

La compétence pour toutes les activités coloniales revenait à l'empereur. C'était le Reichskanzler qui était le ministre colonial et c'était donc sous sa direction que se forma une administration coloniale (Kolonialabteilung), d'abord intégrée au département des affaires étrangères (Auswärtiges Amt) et à partir de 1907 comme département autonome (Reichskolonialamt)⁴. A partir de 1890 un conseil colonial fut mis aux côtés de la Kolonialabteilung comme organe consultatif et comme représentation des intérêts coloniaux auprès du gouvernement. Toutes les grandes entreprises coloniales y étaient représentées et y militaient pour la promotion d'infrastructures, de plantations expérimentales, le renforcement des troupes militaires et l'augmentation de l'offre de main d'oeuvre⁵. Il fut remplacé plus tard par le Kolonialwirtschaftliches Komitee. C'était une association privée dont le but était la coordination du gouvernement avec les intérêts économiques et tous les autres intéressés aux problèmes coloniaux ainsi que le développement d'une politique coloniale sur une base scientifique⁶. Malgré ce support, la politique coloniale fut forte-

¹ Wehler, H. U. (1969), p. 305.

² Hausen, K. (1970). *Deutsche Kolonialherrschaft in Afrika: Wirtschaftsinteressen und Kolonialverwaltung in Kamerun vor 1914*. Zürich, Freiburg: Atlantis, pp.43.

³ Wehler, H. U. (1969), p. 314.

⁴ Hausen, K. (1970), pp. 24.

⁵ Hausen, K. (1970), pp. 33.

⁶ Hausen, K. (1970), pp. 39.

ment freinée par le parlement qui était compétent pour la législation et à partir de 1892 aussi pour toutes les décisions budgétaires¹. Les raisons pour l'attitude hostile du parlement avaient peu à voir avec la politique coloniale elle-même: la politique coloniale était un des seuls domaines où le parlement avait la possibilité d'affirmer son pouvoir envers le gouvernement, la relation entre le gouvernement et le parlement étant encore fortement empreinte du conflit pour la puissance politique entre la noblesse et la bourgeoisie². A partir de 1907, cette relation changea et l'attitude du parlement envers la politique coloniale devint plus conciliante. La conséquence de cette constellation fut un manque chronique de moyens financiers pour la colonisation.

On peut considérer que la politique coloniale n'était en fait rien d'autre qu'un combat de répartition de ressources étatiques dans une phase de restructuration du système économique allemand. Un petit groupe économique réussit à engager l'État dans une politique lui garantissant des possibilités de profit très avantageuses, cela en profitant du patriotisme d'une masse influencée par une idéologie colonialiste romantique et de secours national dans la grande dépression. En fait les investissements de la haute finance dans les colonies ne devinrent importants que quand cette crise était déjà surmontée, et l'importance des colonies pour l'économie allemande resta toujours très modérée. Ce furent donc surtout des intérêts particuliers qui dirigèrent la politique coloniale. La tendance principale dans la politique coloniale fut donc d'offrir aux intérêts économiques des conditions favorables à leurs entreprises coloniales, c'est-à-dire d'abord la pacification, des infrastructures, l'administration coloniale et cela sans participation financière de la part des acteurs privés. Ceux-ci cherchaient au Cameroun des débouchés pour leur surproduction, une amélioration de leurs conditions d'approvisionnement et cela à des coûts aussi faibles que possible. L'attitude hostile du parlement obligea l'administration allemande au Cameroun de se procurer une grande partie des ressources nécessaires au Cameroun même.

Sur la côte camerounaise

Depuis le quinzième siècle, la côte camerounaise entretenait des relations commerciales avec des Portugais. Jusqu'à la fin du seizième siècle, le commerce d'esclaves y prit une place prédominante. Les Européens ne pénétrèrent pas dans le pays, mais achetaient à des intermédiaires africains. Après l'abolition du commerce d'esclaves par les Anglais, l'estuaire du Wouri se développa en un centre du commerce d'ivoire et d'huile de palme entre les Européens et le peuple des Doualas. Là encore les Européens n'avaient pas de bases sur la côte et restaient dépendants de la bonne volonté des chefs doualas qui obtenaient un droit de douane sur le commerce. Ce commerce fit prospérer les Doualas qui pouvaient affirmer leur position de monopole grâce aux armes à feu acquises dans ce commerce³.

A partir du dix-huitième siècle l'influence de l'Angleterre sur la côte devint prédominante. Elle y possédait un certain nombre de bases militaires pour assurer la sécurité

¹ Hausen, K. (1970), p. 23.

² Hausen, K. (1970), pp. 50.

³ Eyongetah, T. et Brain, R. (1974). *A History of the Cameroon*. London: Longman, pp. 53.

de ses commerçants et depuis 1856 les différends se réglaient dans une Court of Equity anglaise. A partir de 1800, des commerçants anglais se mirent à installer des factoreries sur la côte. En 1880, il y avait six factoreries anglaises et deux allemandes¹.

A partir du 19^{ème} siècle, les commerçants anglais militaient auprès de leur gouvernement pour qu'il établisse un protectorat, mais sans succès. De même, les deux maisons de commerce, Woermann et Janzen & Thormählen, qui étaient présentes sur la côte camerounaise depuis les années 70 avec beaucoup de profit, tentaient de persuader leur gouvernement. Ces deux entreprises étaient actives sur toute la côte ouest-africaine, avaient de multiples comptoirs et la firme Woermann était même propriétaire d'une ligne de bateau à vapeur entre l'Allemagne et la côte ouest-africaine². C'est aux Anglais que les deux firmes devaient se fier pour recevoir de l'aide militaire contre les Africains en cas de besoin, une aide qu'ils recevaient en général³. Cela n'empêche qu'une annexion du Cameroun par l'Allemagne leur parut avantageuse. Non seulement pour des raisons de sécurité, mais aussi pour pouvoir mieux s'installer au Cameroun. Elles espéraient ainsi briser le monopole des Doualas dans le commerce avec l'arrière-pays et acheter à meilleur prix. Et des plans de plantations ne pouvaient se réaliser que si les investissements de base nécessaires étaient pris en charge par l'État. De plus il y avait une certaine peur d'une annexion anglaise ou française qui aurait pu freiner le commerce allemand par des droits de douane et qui aurait exposé les potentielles plantations allemandes au danger d'être expropriées⁴.

Durant la deuxième moitié du 19^{ème} siècle, les deux rois doualas envoyèrent plusieurs lettres à la reine d'Angleterre, et au premier ministre, demandant également le protectorat anglais. Les historiens supposent l'influence des commerçants derrière ces lettres⁵. Mais un autre élément joue également un rôle: le commerce n'enrichit pas seulement les rois, mais également une grande partie de la population, et les structures sociales étaient en ébullition. Des conflits fréquents entre Doualas freinaient le commerce. Les deux rois doualas espéraient stabiliser la situation à travers un protectorat anglais⁶.

Finalement, le gouvernement allemand se décida plus rapidement, et un envoyé du gouvernement allemand, Nachtigal vint présenter aux rois doualas un traité proposant le protectorat allemand. Ceux-ci auraient préféré le protectorat anglais, et hésitèrent, surtout suite à une forte opposition dans la population douala. Le traité fut signé en 1884 suite à des paiements aux rois et une démonstration de la force militaire allemande qui rassura le peuple douala qui avait peur de représailles anglaises. Le traité comprenait un certain nombre de conditions importantes pour les rois doualas, surtout l'assurance du maintien de leur position de monopole, des droits fonciers sur la terre cultivée, des coutumes locales et des droits de douane sur le commerce.

¹ Stoecker, H. (1960). Kamerun unter deutscher Kolonialherrschaft T.I. Berlin: Rütten & Löning, pp. 34.

² Stoecker, H. (1960), p. 41.

³ Stoecker, H. (1960), p. 40.

⁴ Stoecker, H. (1960), pp. 50.

⁵ Eyongetah, T. et Brain, R. (1974). p. 59.

⁶ Stoecker, H. (1960), pp. 64.

La signature de ce traité entraîna sur la côte une course aux traités entre les Anglais et les Allemands auprès de tous les autres peuples côtiers, et la situation peu claire ne fut résolue que lors de la conférence de Berlin en 1884.

3.1.2. Stratégies coloniales des acteurs allemands au Cameroun

Objectifs allemands

Suite à cela, la voie était ouverte au Cameroun pour réaliser les objectifs des milieux économiques allemands à travers la mise en place d'un appareil administratif et la conquête militaire de l'arrière-pays.

Les milieux économiques attendaient de l'administration une collaboration sans conditions à leurs intérêts¹. Il s'agissait là de soutenir leur tentative de briser les monopoles des populations côtières, de réaliser la pacification de la région pour permettre l'extension du commerce, et de leur offrir les conditions nécessaires à la mise en place de plantations.

Le gouvernement colonial, dépendant fortement de ces milieux économiques pour ses revenus (impôts et droits de douane), se conforma à cette attente. Du côté des entreprises coloniales, il y avait aussi une dépendance vis-à-vis du gouvernement. Mais les maisons de commerce du moins étaient dans une position de force: leurs investissements sur place étaient peu importants, elles pouvaient donc se retirer d'une colonie sans grande perte à tout moment, tandis que pour le gouvernement une source de revenu importante disparaissait. Pour les plantations la situation était différente, mais au début les maisons de commerce étaient nettement plus nombreuses².

Financement local

Le financement de cette administration coloniale se faisait d'abord par des crédits assez modestes de l'Allemagne, et par les recettes fiscales internes. A partir de 1885, des impôts étaient prélevés sur l'exportation d'huile de palme et de palmistes, à partir de 1887 remplacé par un impôt sur l'importation de certains biens³. A partir de 1900, un impôt général à l'importation était prélevé, et entre 1899 et 1913 également sur l'exportation de caoutchouc. A partir de 1903, l'administration coloniale introduisit un impôt pour les camerounais sous forme d'impôt de capitation, au début seulement auprès des Doualas, ensuite à partir de 1907 dans tout le sud du pays. Ce délai s'explique par l'opposition majeure des Doualas envers cet impôt⁴. En partie le recouvrement des impôts de capitation était délégué aux chefs qui recevaient jusque 10% de la somme collectée. Malgré l'opposition initiale, les recettes collectées ont rapidement atteint des proportions importantes. Suite à cette introduction de l'impôt de capitation, le financement de l'administration reposa de plus en plus sur la population locale plutôt que sur les activités européennes⁵.

¹ Hausen, K. (1970), p. 63.

² Hausen, K. (1970), pp. 214.

³ Les boissons alcooliques, les armes, la poudre, le tabac, le sel et le riz.

⁴ Stoecker, H. (1960), p. 207.

⁵ Hausen, K. (1970), p.67.

En 1894 le Reichsmark fut déclaré unité de paiement officielle, et à partir de 1907 tous les services des Camerounais aux Européens devaient être payés en argent¹.

Conquête

L'organisation de l'administration était calquée exactement sur celle de la Prusse et il est évident que cela correspondait très mal aux besoins de la colonie. A cause de la situation financière précaire, pendant les dix premières années le personnel administratif au Cameroun était très peu nombreux, ce n'est qu'à partir de 1900 que l'administration prit forme. L'administration coloniale dut se borner dans une première phase de la colonisation à remplir peu de fonctions: il s'agissait surtout de sauvegarder l'ordre public.

Pendant la première décennie de la colonisation du Cameroun, l'administration se borna donc à promouvoir les intérêts des entreprises coloniales aux dépens de la population africaine, avec des moyens et un impact modeste. Il s'agissait surtout de l'extension des activités commerciales vers l'intérieur du pays. A partir de la fin des années 80 des expéditions vers l'intérieur du pays furent entreprises, dans le but de briser le monopole de commerce des Doualas. A partir de 1894 une troupe militaire (Schutztruppe) débarqua au Cameroun², soutenant ces efforts. Les populations locales réagirent en général avec hostilité à la pénétration allemande voyant menacés leurs intérêts commerciaux. Là où l'accueil était favorable, c'était également dans une perspective commerciale, dans l'espoir de profiter des contacts avec les Allemands. La soumission des peuples se révoltant n'était en général pas trop difficile grâce à la supériorité des armes européennes.

On peut considérer que dès 1905, tous les monopoles commerciaux étaient brisés.

Le but de la troupe militaire était aussi l'expansion de la domination allemande jusque vers le lac Tchad dans l'espoir de trouver au delà de la zone forestière les marchés fabuleux dont certains voyageurs apportaient les nouvelles. On espérait trouver là un pouvoir d'achat pour les surcapacités industrielles de l'Allemagne³. De plus, les Allemands voulaient empêcher les flux commerciaux depuis l'arrière pays camerounais vers le Calabar anglais et le Gabon français, et se procurer la main d'oeuvre nécessaire⁴.

En principe le gouverneur avait le commandement de l'armée, mais très souvent il ne pouvait que légitimer les faits après coup, les officiers allant de l'avant de leur propre initiative. Un deuxième mécanisme favorisait un avancement rapide des troupes: les commerçants par leurs méthodes brutales et leur poussée rapide dans des régions non administrées entraînaient facilement des révoltes de la part de la population locale. Cela ne les freinait pas, bien au contraire, car c'est en cas de révolte que le parlement devenait le plus généreux pour octroyer des crédits, l'honneur allemand

1 Hausen K. (1970), pp. 191.

2 Hausen, K. (1970), p. 76.

3 Hausen, K. (1970), p. 91.

4 Eyongetah, T. et Brain, R. (1974), p. 65.

étant en danger.

Ainsi en 1902 les troupes atteignirent le lac de Tchad ayant conquis un immense territoire, que le gouvernement colonial était tout à fait incapable de gouverner.

Implantation économique

Mais dans le sud, la deuxième décennie apporta tout de même une certaine stabilisation. Les activités commerciales prirent de l'envergure. C'est durant cette période que les préconditions pour la mise en place de plantations furent réalisées par une législation foncière favorable aux Européens (*Kronlandverordnung* en 1896) et la pratique administrative de recrutement forcé de main d'oeuvre pour les plantations. Une vingtaine de plantations furent mises en place avant 1906; en 1913, il y en avait déjà 58¹.

A partir de la troisième décennie, les recettes du gouvernement atteignirent un niveau qui le rendit plus ou moins indépendant des milieux d'affaires, grâce à l'imposition des Camerounais. En même temps, sous l'influence du *Kolonialwirtschaftliches Komitee* commença la promotion d'une politique coloniale "sur des bases scientifiques", une tentative de sortir du stade expérimental et de poursuivre une politique plus systématique.

Au Cameroun, cela signifia que les fonctionnaires techniques prirent le dessus sur les juristes dans l'administration². Le gouvernement colonial s'émancipa des intérêts économiques à court terme des entreprises coloniales et développa un concept propre de politique coloniale avec des objectifs à plus long terme. Il y fut entraîné en partie aussi par les dégâts importants provoqués par les activités inconsidérées des commerçants et des planteurs. Dans cette troisième phase de la colonisation surgirent donc des conflits entre le gouvernement et les firmes coloniales³. Malgré ce pouvoir accru du gouvernement, les milieux économiques se défendirent très bien par une résistance passive et même active. De plus, ils pouvaient défendre leurs intérêts dans le *Gouvernementrat* à partir de 1905. Il était constitué par des fonctionnaires et des représentants des firmes coloniales. Il s'agissait d'un conseil consultatif, mais en général, aucune décision n'était prise contre son avis⁴.

Réactions camerounaises

Pour les Camerounais, la colonisation allemande signifia en partie la détérioration de leur position commerciale par la perte de monopoles, et un affaiblissement de l'économie de subsistance par la ponction en main d'oeuvre et en biens vivriers opérée de force pour l'économie coloniale.

La réaction des Doualas face à la politique allemande de soumission totale, et d'éviction des Doualas dans leur position commerciale fut très décidée, mais en grande partie pacifique. Les Doualas protestèrent auprès du parlement allemand et par une rési-

¹ Hausen, K. (1970), p. 220.

² Hausen, K. (1970), p. 77.

³ Hausen, K. (1970), p. 293.

⁴ Hausen, K. (1970), p. 240.

stance passive envers des plans d'expropriation et ils refusèrent également de payer l'impôt. Cette résistance se termina par l'exécution d'un des rois doualas en 1912¹.

Les autres peuples réagissaient avec une résistance passive, des tentatives d'éviction ainsi que des actions violentes limitées après leur soumission.

Lors de la première guerre mondiale, l'Allemagne perdit ses colonies camerounaises. La Ligue des Nations mandata le territoire à l'Angleterre et à la France. Les Allemands leur laissèrent un territoire en pleine constitution. L'effort de colonisation était loin d'avoir abouti.

3.1.3. Répercussions dans le Cameroun de l'Ouest

Pendant longtemps, le contrôle effectif de l'Allemagne se borna à une étroite bande côtière de Douala à Kribi et à des relations peu sûres avec la station de Yaoundé. Tout ce qui était au delà de cette bande était sous administration militaire et les contacts socio-économiques avec cet arrière-pays peu intenses.

L'économie coloniale consistait en un certain nombre de plantations dans les environs du Mont Cameroun et des contacts commerciaux avec les factoreries aux points stratégiques dans le sud (Kribi) pour le caoutchouc, à Douala et dans son arrière-pays pour l'huile de palme et l'ivoire. L'Ouest du Cameroun ne se trouvait donc pas au centre de l'économie coloniale. Un contrôle allemand digne de ce nom a seulement été établi vers la fin de la deuxième décennie de présence allemande; l'influence allemande a donc été restreinte à dix à douze années.

L'intérêt principal des Allemands pour la région portait sur sa main d'oeuvre potentielle. Le manque de main d'oeuvre pour les plantations et pour l'administration était un des plus graves problèmes de la colonie. Le fait que les Allemands exigèrent de toutes les chefferies vaincues en premier lieu des hommes pour le travail sur les plantations montre bien leurs préoccupations majeures.

Conquête de l'Ouest du Cameroun

Les premiers contacts datent de l'expédition de l'explorateur Dr Zintgraff en 1889 vers la Benoué². Le résultat le plus important furent les relations amicales avec le Fon de Bali, Garega I. Les Allemands étaient heureux d'avoir trouvé un allié dans un milieu plutôt hostile et Garega en profita pour tenter d'acquiescer une suprématie politique sur les chefferies voisines, ce qui entraîna une deuxième expédition avec une guerre contre des chefferies voisines (Bafut et Mankon) qui se solda par un échec en 1891³. En 1902 une nouvelle expédition les vainquit et un poste militaire fut installé à Mankon⁴(Bamenda).

C'est à partir de cette date que le contrôle sur l'Ouest du Cameroun prit forme. De Bamenda une expédition partit sur Fouban et y fut bien accueillie par le roi bamoun

¹ Hausen, K. (1970), p.159.

² Banyang-Bali-Mankon-Bafut-Bafang-Takum-Gashaka-Yola-Bum-Kom-Bali
Champaud, J. (1983), Villes et campagnes du Cameroun de l'Ouest. Paris: Orstom, Collection Mémoires no. 98, p. 55.

³ Gaillard, P. (1989). Le Cameroun T. 1. Paris: L'Harmattan, pp. 75, 77.

⁴ Gaillard, P. (1989), p. 92.

Njoya¹. Un poste militaire n'y fut pas installé, mais deux agents de Njoya assuraient la communication avec Bamenda². C'est aussi à partir de Bamenda que plusieurs expéditions parcoururent le pays bamiléké. Il fut le dernier à être atteint malgré sa plus grande proximité aux activités allemandes³. Toutes ces expéditions de soumission se soldaient par des paiements de tribut par les chefferies vaincues ainsi que par la mise à disposition de main d'oeuvre⁴. Un poste militaire fut ouvert en 1900 à Dchang, en 1909 un autre à Bana. Depuis Bamenda, les activités de collecte de main d'oeuvre (par soumission de chefferies) s'étendirent toujours plus vers le nord.

C'est à partir de 1910 qu'on peut finalement parler d'une pacification générale⁵. Le contrôle des Allemands était cependant relatif: des 1128 Allemands résidant au Cameroun, 39 habitaient à Bamenda, et 10 à Dchang⁶, ce qui montre bien que les priorités allemandes se situaient dans d'autres régions.

Administration

Pour contrôler la région, les Allemands poursuivaient comme plus tard les Anglais et les Français la politique de s'appuyer sur les chefs paraissant avoir le plus de pouvoir. Cela n'a pas été une méthode très efficace, parce que tous les chefs tendaient à exagérer leur pouvoir pour justement l'étendre par la suite à l'aide des Allemands. Cela signifiait pour les Allemands un nombre élevé de combats ne servant qu'à maintenir une hiérarchie artificielle entre les chefferies⁷.

L'administration de la région par les chefs signifiait dans cette première phase de la colonisation seulement que les chefs recrutaient les travailleurs demandés par les Allemands, organisaient les travaux forcés (surtout la construction et l'entretien des routes) et recouvraient les impôts. Cela entraîna bientôt des tensions avec la population à cause de leur comportement souvent arbitraire: ils envoyaient toujours les éléments indésirables aux Allemands, demandaient les impôts deux fois de certaines personnes et pas du tout d'autres et finalement en gardaient une partie pour eux-mêmes. Dans le royaume Bamoun, le recrutement de travailleurs mettait moins en danger la cohésion sociale, car cette charge était portée exclusivement par la main d'oeuvre servile.

La pénétration militaro-administrative était accompagnée d'activités missionnaires. Le premier poste missionnaire fut ouvert en 1902 à Bali, par la Mission de Bâle, suivi d'un deuxième à Fouban en 1905, puis à partir de 1909-1910 d'un certain nombre d'autres postes protestants et catholiques⁸. L'effet le plus important de ces activités missionnaires était l'amorce de la formation d'une élite éduquée, employée dans

¹ Tardits, C. (1980), p. 218.

² Tardits, C. (1980), p. 221.

³ Champaud, J. (1983), p. 55.

⁴ Chendjou, J. J. (1986), p. 484.

⁵ Chendjou, J. J. (1986), p. 490.

⁶ Champaud, J. (1983), p. 56.

⁷ Mbapndah, N. M. (1985). Grassfield chiefs and political change in Cameroon. Ann Arbor: University Microfilms International, p. 79.

⁸ Champaud, J. (1983), p. 57.

l'administration locale. Les élèves étaient intéressés à apprendre l'allemand parce que cela leur permettait de travailler dans l'administration. Là où cette possibilité n'existait pas, p. ex. à Foumban, qui n'avait pas d'administration, les élèves refusaient d'apprendre l'allemand.

Pénétration commerciale

Le troisième élément de la pénétration était commercial. Dans les chefferies avec des postes militaires, des factoreries furent installées pour écouler les produits européens. La première fut ouverte à Bali en 1890. Dschang et Bamenda devinrent également des centres commerciaux. Le plus grand nombre de factoreries se trouvait à Foumban, ce qui incita le roi Njoya à en ouvrir une aussi¹. À côté des factoreries les commerçants intermédiaires jouaient également un rôle important. Ils se ravitaillaient à Nkongsamba et parcouraient tout l'Ouest².

Le commerce était promu par la construction de routes et en 1911 du chemin de fer Douala-Nkongsamba. Les routes reliaient Douala à Foumban par Banganté et Bana; le pays bamiléké à Bamenda, et l'Adamaoua par Dchang et Bamenda. Le réseau des routes principales ne différait pas fondamentalement de celui du temps précolonial. Mais sa meilleure qualité ainsi que la paix coloniale entraînèrent un certain essor du commerce traditionnel dans la région.

L'économie de subsistance traditionnelle était intensive en main d'œuvre et l'intérêt des hommes à quitter leur village pour travailler dans des conditions en général très pénibles était à peu près nul. Il n'y avait au début pas de raison d'acquérir de l'argent puisque les biens vivriers étaient produits localement et que l'argent ne permettait pas d'acquérir des biens de prestige faisant partie d'un échange hors marché. Dans ce contexte non monétarisé le salariat n'était pas attractif. Pour réaliser ses objectifs, l'administration n'eut donc pas d'autre choix que de recourir au travail forcé, et à l'introduction d'un impôt obligeant les Camerounais à gagner de l'argent. Mais même si la plupart du temps les Camerounais devaient être forcés au travail dans les plantations, là où les conditions étaient intéressantes l'offre de travail était spontanée. De plus l'offre de biens européens augmentait et cela constituait également un stimulant pour l'acceptation d'un travail salarié. On observait déjà pendant cette période une émigration bamiléké volontaire vers les plantations, il s'agissait surtout de jeunes hommes et de migrations temporaires³.

Donc les structures économiques n'évoluèrent pas encore beaucoup pendant la période allemande. On peut observer un certain affaiblissement des économies de subsistance par les ponctions en main d'œuvre et en vivres par les Allemands. Le recrutement d'hommes pour les plantations signifie que les travaux lourds pour lesquels les hommes sont responsables eurent tendance à être négligés. Ces travaux lourds comme le défrichage ou la réfection de haies avaient en quelque sorte qualité d'investissement. La négligence de ces travaux a donc probablement eu des conséquences à plus

¹ Tardits, C. (1980), p. 221.

² Chendjou, J. J. (1986), p. 580.

³ Chendjou, J. J. (1986), pp. 562-4.

long terme. Les nouveaux revenus ne changèrent pas grand chose: ils étaient d'abord faibles, et une grande partie en servait à payer l'impôt. Le reste était trop peu important pour stimuler de nouveaux flux, il était absorbé par les marchandises européennes, dont la présence augmentait, et surtout par l'alcool. Le changement le plus important généré par ces nouveaux revenus fut une amélioration de la position des chefs qui avaient droit à une partie de ces revenus. Leur position se fortifia en général, mais se fragilisa en même temps parce que leur nouveaux pouvoirs venaient de l'extérieur et se dirigeaient en partie contre la population. Mais il ne faut pas oublier que dans beaucoup de chefferies les Allemands ne laissèrent pas de traces du tout.

3.2 Consolidation de l'économie coloniale: la période franco-britannique

Au terme de la première guerre mondiale la France et l'Angleterre prirent la relève de l'Allemagne. Ayant tout deux combattu au Cameroun, ils se partagèrent le territoire selon des critères géographiques. En 1922, la Ligue des Nations leur octroya le mandat pour leur partie respective du Cameroun.

3.2.1. Constellation historique en France

Politique coloniale

Comme en Allemagne et aussi en Angleterre, les premières conquêtes coloniales ne s'effectuèrent pas de l'initiative de l'État, mais d'acteurs privés, intéressés à une domination politique par leur patrie pour des raisons diverses: aventuriers, missionnaires, colons, commerçants. Il n'y avait pas d'approche cohérente, pas de politique coloniale systématique de la part de l'État¹. Ce manque de conception bien définie et la dispersion des compétences en matière coloniale entraînèrent une position indécise de l'administration. Les idées sur la politique à suivre se forgèrent au fur et à mesure. La conquête des colonies fut peut-être surtout motivée par le désir d'assurer la puissance de la France, mais rapidement les colonies devinrent importantes pour l'économie française et les préoccupations économiques prédominèrent. La politique de l'administration se présenta de plus en plus comme un compromis entre les intérêts divergents des milieux intéressés par les colonies.

Les intérêts coloniaux furent désignés à partir de 1890 du terme parti colonial. Il ne s'agit cependant pas d'un parti dans le sens propre, mais plutôt d'un comité de notables dirigés par des parlementaires s'efforçant d'exercer une influence politique. La

¹ Le manque de concept est visible aussi dans l'organisation de l'administration des colonies. D'abord elle était simplement un bureau du ministère de la Marine (1860-80). En 1894 un ministère des Colonies fut créé, secondé d'un conseil supérieur des colonies. Certains territoires ne furent cependant pas rattachés à ce ministère, mais plutôt à celui de l'Intérieur ou à celui des Affaires étrangères. (J. L. Miège (1973). *Expansion européenne et décolonisation de 1879 à nos jours*. Paris: PUF, p. 203; J. Marseille (1984). *Empire colonial et capitalisme français. Histoire d'un divorce*. Paris: A. Michel, p. 304).

puissance de ce groupement connu des hauts et des bas, mais fut pendant certaines périodes très importante.

A côté de cela, se créèrent une multitude d'organisations et d'associations. Elles tentaient de promouvoir l'intérêt des masses à la colonisation, surtout les sociétés géographiques, mais il semble que l'intérêt général était nettement moins important qu'en Allemagne¹.

Une caractéristique importante des intérêts économiques était leur hétérogénéité qui empêcha souvent un front commun. Les intérêts des milieux économiques français étaient en effet très divergents. Les industries de la première phase d'industrialisation avec une compétitivité chancelante et les exportateurs de produits agricoles à coûts de production élevés s'engageaient pour une politique de protectionnisme et de rattachement de l'empire colonial à la France. Les industries plus compétitives et les exportateurs de produits agricoles bien intégrés sur le marché régional d'une colonie ou sur le marché mondial par contre acceptèrent un certain protectionnisme comme mesure provisoire pendant la crise, mais étaient à long terme intéressés par une ouverture des marchés et ne craignaient pas non plus une dynamique industrielle dans les colonies². Dans une première phase de 1880 à 1930, ces divergences n'apparaissent pas encore. A la satisfaction de tous, les colonies renforçaient l'économie métropolitaine³.

Situation économique

La crise des années 30 apporta une vague de protectionnisme provoquant l'effondrement du commerce extérieur français. Le refus prolongé de la France de dévaluer et le manque de compétitivité d'une partie importante de l'industrie rendit la situation encore plus pénible. L'industrie française persuadée de la non extensibilité du marché intérieur, vit son seul salut dans les marchés étrangers. Dans cette situation difficile, le repli sur l'empire colonial s'offrit comme issue de secours. Une stratégie autarcique commandait la politique coloniale de la France avec l'idée de complémentarité des économies: les produits industrialisés pour la France, les matières premières pour les colonies. Le consensus relatif pour cette politique cache le fait que les secteurs compétitifs ne considèrent ces mesures comme utiles que provisoirement.

¹ Ageron, C. R. (1978). *France coloniale ou parti colonial?* Paris: PUF, pp. 133.

² Marseille, J. (1984), p. 133.

³ En apparence, les colonies n'étaient pas encore très importantes pour l'économie française, leur part dans le commerce (1928: importations 12,7% et exportations 17,3%) et l'investissement extérieur de la France dans les colonies n'était pas impressionnant. J. Marseille montre que cela n'est qu'une apparence: déjà en 1908 l'empire colonial était le deuxième partenaire commercial de la France et après la Russie au deuxième rang pour les investissements étrangers en 1914. Le commerce colonial jouait un rôle important de régulateur conjoncturel, dans la phase dépressive 1880-89, on observe un accroissement important des exportations vers l'empire face à une stagnation des exportations en général, de même pour la crise de 1929/30.

De plus, pour certaines branches de l'économie française (coton, métallurgie, eaux de vie, sucre) les exportations étaient de loin au-dessus du chiffre global et les colonies donc d'un intérêt vital pour ces branches. (J. Marseille (1984), pp. 41, 50, 101).

Le rapprochement économique qui s'effectua à la suite de cette politique se voit dans l'accroissement de la part de l'empire colonial dans le commerce extérieur de la France¹. Les investissements extérieurs par contre ne suivirent pas ce mouvement et cela signale le début de l'opposition des secteurs les plus compétitifs de l'industrie envers la politique coloniale, une opposition qui amena finalement la décolonisation.

Malgré cette opposition, jusqu'aux indépendances, la politique coloniale poursuivie resta dans le sillage "autarcique", les intérêts libre-échangistes ne parvenant pas à s'imposer. Ceci n'était pas seulement dû à une influence trop faible, mais surtout au caractère des problèmes qui commençaient à se poser dans les colonies. Il s'agit du déséquilibre entre l'essor démographique des colonies et les possibilités restreintes de développement de la production agricole. La France était forcée d'acheter les matières premières de ses colonies à un prix au-dessus du prix mondial pour ne pas y provoquer des rébellions et malgré cela les déséquilibres financiers des colonies s'accroissaient constamment et la France devait combler des déficits croissants. Une politique d'industrialisation ne fut pas envisagée par peur de la concurrence à l'industrie française. La politique autarcique se trouva donc coincée entre le besoin de débouchés des industries peu compétitives et l'impossibilité d'un développement des colonies basé seulement sur les matières premières, puisque la production agricole qui aurait assuré un équilibre dans les colonies dépassait largement la capacité d'absorption du marché français. De plus l'agriculture des colonies, habituée aux prix français, n'était pas compétitive sur le marché mondial².

Dans cette situation difficile et face aux pressions divergentes des milieux économiques, la politique française chercha le compromis. Elle resta attachée à la stratégie autarcique, refusa un développement industriel des colonies, mais tenta par une politique de plans d'investissement (Fonds FIDES) de susciter un développement dans les colonies pour les rééquilibrer.

3.2.2. Stratégies coloniales des acteurs français au Cameroun

En 1922 la Société des Nations octroya à la France le mandat sur la plus grande partie du Cameroun. Mais l'administration française commença déjà en 1916, lors de la capitulation allemande.

Mise en place de l'administration

Au sommet de l'administration locale se trouvait le Gouverneur, assisté d'un secrétaire général et d'un conseil d'administration. Ses compétences étaient très étendues, limitées seulement par l'obligation de l'acceptation du budget par le ministre des colonies. Le conseil d'administration était composé de fonctionnaires supérieurs et à partir de 1927/28 de deux notables camerounais. Le rôle de ce conseil était purement consultatif et les membres étaient désignés par le Gouverneur.

¹ Trotignon, Y. (1976). La France au XXe siècle. Paris: Bordas, pp. 57.

² Marseille, J. (1984), chap. 8.

Le territoire était divisé en régions (13 à 19), divisés en subdivisions et en postes. L'administration était ainsi complétée par des chefs de régions et de subdivisions et leurs adjoints¹. La partie française du Cameroun de l'Ouest correspondait justement à la région Noun avec les subdivisions Dchang, Foumban, Bafang, Bafoussam et Bangangte. Après la deuxième guerre mondiale la région Noun fut remplacée par les régions bamiléké et bamoun.

A l'échelon local, l'administration s'appuyait sur les chefs locaux. Leur pouvoir resta au début pratiquement intact, l'administration les contrôlait de loin. Là où il n'y avait pas de chef, dans les sociétés acéphales du sud, des chefs furent désignés par les Français. De plus ils instaurèrent une certaine hiérarchie entre les chefs en créant trois grades de chefs, pour pouvoir s'adresser à des responsables d'un territoire plus étendu. Cela n'était cependant pas le cas dans l'Ouest du Cameroun, où la hiérarchie traditionnelle entre les chefs fut respectée². A partir de 1933 le statut de ces chefs fut réglementé: leur devoir était le maintien de l'ordre dans leur chefferie, la collecte de l'impôt, l'organisation des travaux forcés. Ils gardaient leur attribution de juridiction dans le cadre de la coutume locale. Ils étaient rémunérés et libérés de l'impôt. A partir de 1945, la juridiction pénale n'était plus de leur compétence³.

En ne se basant que sur les chefs sans prendre en compte le rôle des notables, les Français minèrent le fonctionnement des structures politiques traditionnelles. Les assemblées traditionnelles cessèrent de fonctionner correctement vers la fin des années 20⁴. Pour le chef cela signifiait à court terme une augmentation de pouvoir, mais finalement aussi une fragilisation de sa position, parce que les notables, qui n'avaient pas non plus accès aux conseils de notables, contestaient de plus en plus ces nouvelles structures politiques. Cette mise à l'écart des notables entraîna aussi une moindre efficacité du gouvernement, car les ordres des chefs étaient moins bien respectés, n'étant plus comme avant ancrés dans la société, mais venant de l'extérieur et ignorant souvent les possibilités réelles de celle-ci, ce qui menait à des exigences exagérées. Les chefs ne pouvaient satisfaire à ces exigences qu'en se servant de méthodes inacceptables pour la population ce qui sapait encore leur autorité.

La politique des Français dans le royaume Bamoun mérite une attention spéciale⁵. Tandis que les Allemands s'étaient appuyés sur le roi bamoun, les Français critiquaient son énorme richesse en terres, tributs et femmes sans voir que cette richesse était en grande partie redistribuée - tout en conférant par cela même au roi pouvoir et prestige.

¹ Bouchaud, J. (1944). Histoire et géographie du Cameroun sous mandat français. Grange over Sands: J. Wadsworth, p. 23.

² Mbapndah, N. M. (1985), p. 96.

³ Nkamgang, R. (s.d.). Les chefferies traditionnelles dans l'organisation administrative du Cameroun. Paris: CHEAM, pp. 7.

⁴ Mbapndah, N. M. (1985), p. 101.

⁵ Tardits, C. (1980), pp. 245-262.

Ainsi, en 1920 le tribut dû au roi fut réduit de moitié, et en 1924 complètement aboli et remplacé par une allocation administrative. Le roi fut aussi forcé de réduire ses effectifs de serviteurs, ses femmes furent encouragées à le quitter. L'obligation de ses sujets d'envoyer une partie de leurs fils et filles au palais comme femmes du roi et comme serviteurs fut également supprimée ainsi que la corvée d'entretien du palais. Cela diminua fortement ses ressources économiques. Une importante réforme administrative lui ôta ses pouvoirs de redistribution des terres: le royaume fut découpé en un certain nombre d'unités territoriales avec un notable à la tête de chacune. De plus les Français demandèrent le paiement des serviteurs et travailleurs dans les plantations du roi et des chefs de famille en général pour abolir l'esclavage des populations en dehors de Fouban. Mais il y eut une certaine période de transition durant laquelle la situation n'était pas très claire. Certains notables se mirent à distribuer eux-mêmes des terres - une attribution strictement royale - et à demander un tribut et de plus en général la main d'oeuvre servile n'était pas informée de ses droits. Les obligations des anciens esclaves ne disparurent ainsi que progressivement. En 1931 Njoya fut exilé à Yaoundé où il mourut en 1933.

En fin de compte toutes ces mesures signifiaient le démantèlement de l'économie de redistribution typique du royaume bamoun.

La colonisation française a donc instauré de nombreuses structures d'encadrement au niveau de l'administration territoriale, mais pas au niveau local, ce qui ne lui permettait pas de prendre racine. En même temps elle tendait par son action d'affaiblir le pouvoir traditionnel des chefs, laissant ainsi un certain vide de pouvoir au niveau local.

Financement local

Comme durant la période allemande, une contrainte importante à la politique coloniale était son financement. Les colonies françaises étaient autonomes du point de vue financier, donc ne pouvaient pas s'attendre à des fonds français¹. L'administration était donc forcée de se financer à partir des ressources locales, c'est-à-dire des impôts directs et indirects et des prestations de travail.

Dans les années 1916 à 1922 l'impôt fut perçu comme sous les Allemands, mais seulement là où le contrôle de l'administration était déjà bien établi, c'est-à-dire la région côtière. En conséquence, les réalisations restèrent modestes. La position la plus importante pour le budget était l'impôt de capitation. Les recettes étaient en augmentation constante et la pénétration progressive de l'administration permit de mieux saisir les contribuables. A côté de l'impôt de capitation, les droits à l'importation et à l'exportation jouèrent également un rôle considérable².

Après la deuxième guerre mondiale la France délaissa le principe de l'autonomie financière de ses colonies et commença à financer le développement à travers le fonds FIDES.

La priorité de l'administration coloniale française dans son effort de mise en valeur

¹ Herth, W. (1988). "Mise en valeur" und Weltwirtschaftskrise: Koloniale Entwicklungspolitik in Kamerun unter französischer Herrschaft 1916-1938. Zürich: Zentralstelle der Studentenschaft, p. 139

² Herth, W. (1988), p. 143.

du Cameroun fut l'équipement en infrastructures. C'était la condition sine qua non d'un développement du commerce extérieur. L'intérêt de la métropole d'assurer l'approvisionnement et les débouchés aux colonies et celui des entreprises sises au Cameroun trouvant là un dénominateur commun. De plus c'était la base d'une pénétration administrative approfondie.

La principale source de financement pour la réalisation de ces projets était l'impôt de capitation. En conséquence l'administration avait aussi un intérêt à promouvoir l'agriculture d'exportation. L'infrastructure et l'agriculture d'exportation étaient donc les deux points principaux du programme de mise en valeur coloniale de l'administration française.

Efforts infrastructuraux

Les efforts pour la constitution d'une infrastructure concernèrent surtout le chemin de fer. La ligne Douala-Njock fut prolongée sur Yaoundé. Le port de Douala fut amélioré et le réseau routier agrandi.¹ Le principal problème pour la réalisation des infrastructures en dehors de leur financement était le manque de main d'oeuvre. Déjà les entreprises coloniales, en premier lieu les plantations ne trouvaient que difficilement les travailleurs dont ils avaient besoin. Et les chantiers public aggravèrent encore la pénurie en main d'oeuvre. Dans les dix premières années du mandat français le nombre de salariés augmenta régulièrement de 4'000 à 21'000 avec un fléchissement vers la fin à cause de la crise². L'administration se mit à réglementer le recrutement par un contingentement. Elle donnait la priorité aux travaux publics sur les entreprises privées³. Avec l'achèvement des travaux de chemin de fer la situation se détendit⁴.

Le plan FIDES (1948-52), qui concernait surtout les infrastructures, permit d'importants progrès: Le port de Douala, l'équipement annexe pour les chemins de fer, l'aéroport à Douala, Yaoundé et Garoua et le réseau routier furent réalisés durant cette période, ainsi que l'électrification des grandes villes (Maroua, Garoua, Ngaoundéré, Foumban).

Promotion de l'agriculture

En ce qui concerne l'agriculture, la politique de l'administration fut la suivante: Comme les plantations européennes ne prenaient pas d'envergure, l'attention fut dirigée sur les exploitations familiales camerounaises. L'administration espérait constituer une classe de petits propriétaires ruraux dont les intérêts coïnciderait avec les siens.

¹ Secrétariat d'Etat aux colonies (1939). L'équipement économique des colonies françaises: Le Cameroun. Paris, p. 14.

² Rapport annuel du Gouvernement français sur l'administration sous mandat du Territoire du Cameroun pendant l'année ... (1921-1926), devenu: Rapport annuel adressé par le Gouvernement français au Conseil de la Société des Nations sur l'administration sous mandat des Territoires du Cameroun. Année ... (1927-1938), devenu Rapport annuel du Gouvernement français à l'Assemblée Générale des Nations Unies sur l'administration du Cameroun placé sous tutelle de la France. Année (1947-1957) (appelé par la suite "Rapport annuel"). Rapport annuel (1922), p. 19, (1924), p. 7 et (1927), p. 6.

³ Rapport annuel (1923), pp. 11-13

⁴ Rapport annuel (1926), p. 6: journées de portage en 1921: 75'677; en 1926: 11'800.

A part l'impôt, dont les Allemands s'étaient déjà servis pour forcer les Camerounais à cultiver des biens d'exportation¹, il n'y eut pas de politique cohérente jusqu'en 1924. A cette date furent créées les commissions agricoles par régions, composées du chef de région, de trois fonctionnaires, de deux représentants de plantations européennes, de tous les chefs supérieurs de la région et ceux des chefs traditionnels de subdivision qui étaient de grands planteurs. Dans des séances deux fois par année, elles étaient sensées établir des plans de production agricole pour la région. En fait ces commissions firent surtout fonction de relais de commande pour les ordres du chef de région à la population. Celui-ci était débordé par la tâche d'établir un plan cohérent. Dans une première phase (1924 à 1928) la priorité fut donnée à la production vivrière pour approvisionner les chantiers de chemin de fer. Après 1928 les biens d'exportations l'emportèrent sur la production vivrière.

Une autre mesure fut l'obligation de cultiver des plantations de gouvernement (1920). Il s'agit d'abord de plantations vivrières pour pallier aux déficiences. Les chefs locaux en étaient responsables. Il ne semble cependant pas que le programme fut bien contrôlé, en tout cas on continua d'observer des disettes. A partir de 1925, les plantations de gouvernement concernèrent aussi des biens d'exportation, d'abord les palmiers à huile, plus tard aussi le café et le cacao. Au début les résultats étaient médiocres, mais quand une coordination avec les stations agricoles fut mise en place, cette mesure contribua à une extension importante de ces cultures d'exportation².

Finalement l'administration tenta de promouvoir les cultures par des coopératives, réorganisées en 1938 en sociétés africaines de prévoyance. Ces coopératives servaient surtout à acheter de l'outillage et du matériel de lutte phytosanitaire³. Les coopératives étaient très centralisées et entièrement aux mains de l'administration et étaient incapables de prendre en compte les véritables intérêts des paysans. Cela les voua à un échec.

Le deuxième plan FIDES (1952-56), qui portait sur le développement des cultures d'exportation par une politique de diversification, d'intensification (lutte phytosanitaire, introduction de nouvelles techniques propagées au sein des secteurs de modernisation et des sociétés africaines de prévoyance)⁴ n'eut pas beaucoup plus de succès.

Pour réaliser sa politique avec ses moyens restreints, l'administration avait besoin de certains instruments de pouvoir envers les Camerounais qui tentaient de s'opposer passivement par évasion fiscale ou même par émigration. Une première institution à cet effet étaient les prestations. En principe, le travail forcé était aboli par le mandat; mais une exception resta permise: pour les travaux publics essentiels et sous condition

¹ L'imposition était croissante avec le nombre de femmes pour amoindrir l'attrait de la polygamie qui d'après l'administration contribuait au manque d'intérêt pour le travail salarié par le fait que les femmes assuraient la subsistance de l'homme. Herth, W. (1988), p. 135.

² Herth, W. (1988), p. 126.

³ Rapport annuel (1932), p. 104.

⁴ Rapport annuel (1957), p. 108.

d'une rémunération équitable, le travail forcé était possible. L'indigénat, une institution juridique limitant sérieusement les droits des indigènes permettait la répression sévère de toute tentative d'autodéfense. Le système des prestations (10 jours par ans pour tous les hommes adultes) et l'indigénat ne furent abolis qu'après la deuxième guerre mondiale.

Implantation économique

L'administration posa ainsi la base pour les activités économiques des Européens. Dans les années 20, ces activités étaient encore pratiquement exclusivement agricoles (plantations) ou commerciales. Il n'y avait pas encore d'industrie au Cameroun¹. L'administration française se prononça contre des grandes plantations européennes suite à un certain nombre d'échecs dans cette direction. Il s'ensuivit une prédominance de petites plantations (moins de 200 ha). Elles nécessitaient moins d'investissements et avait moins de difficultés pour trouver de la main d'oeuvre, qui se raréfiait de plus en plus². Pour cela l'octroi de nouvelles concessions fut suspendu officiellement à partir de 1937.

La propriété allemande fut confisquée et transférée à des entreprises françaises et anglaises sans compensation pour les anciens propriétaires allemands. La mandat exigeait égalité de traitement de la France et d'autres pays de la Société des Nations, ce qui empêcha une politique protectionniste de la France et permit à des entreprises étrangères surtout anglaises de s'installer au Cameroun.

Pendant la crise des années 30, un grand nombre de plantations européennes se retira du Cameroun, seules les grandes maisons de commerce réussirent à survivre au Cameroun et cela au prix d'une réduction des filiales, du personnel européen, et d'une augmentation sensible des prix des biens d'importation³.

Après la récession des années 30, les plantations européennes se retrouvent en expansion, surtout les cultures de banané et de café⁴.

A partir des années 40-50 on observa un engagement assez important de la part des Français et aussi d'autres étrangers, surtout de caractère commercial. En 1940 on compte 700 établissements de commerce étrangers (face à 500 établissements camerounais), dont 300 sont français, 145 grecs, 112 anglais et 90 allemands⁵. Parmi ces établissements se trouvaient aussi les grandes sociétés à capitaux importants, opérant dans tout un nombre de colonies: La Compagnie Française de l'Afrique Occidentale, la Société Commerciale de l'Ouest Africain, la Société du Haut Ogoné, la Cie John Holt, la Cie King. Ces grandes maisons opéraient depuis leur siège principal à Douala, avec tout un réseau de factoreries disséminées dans le territoire⁶. Mais il y avait une tendance croissante à l'établissement de petites sociétés, gérées par le propriétaire seul. D'après le rapport de la France à l'ONU de 1948, les Français dominaient fortement ces

¹ Rapport annuel (1929), p. 59.

² Rapport annuel (1937), p. 73.

³ Herth, W. (1988), pp. 166.

⁴ Rapport annuel (1934), p. 81, (1947), p. 40

⁵ Secrétariat d'Etat aux colonies (1939), p. 5.

⁶ Bouchaud, J. (1944), p. 33.

petits établissements avec 83 des 102 entreprises. Et non seulement la taille moyenne des entreprises baissa, mais on observa aussi une certaine spécialisation dans l'importation ou l'exportation, le financement des deux devenant trop lourd, une spécialisation aussi dans la vente de certains articles¹.

A côté du commerce, l'industrie de transformation, encore pratiquement absente dans les années 20, commença tout doucement à jouer un certain rôle: scieries, savonneries². En 1934 on note 36 entreprises industrielles sur 810 en tout³, un nombre assez insignifiant. A partir de 1945 les capitaux affluèrent, à côté de l'investissement public (FIDES) de 15 Mia. FF., le secteur privé investit 25 Mia FF. de 1941 à 1951. Ce mouvement était en rapport avec une hausse des coûts de matière première. Une ère d'euphorie économique s'ouvrit. L'équipement économique se développa rapidement: le barrage d'Edea fut construit, Air Cameroun, la radio camerounaise furent créées, des industries primaires s'implantèrent, surtout à Douala. Vers la fin des années 40, l'industrie de transformation comprenait aussi des petites industries de construction et de réparation métallurgique⁴. Au début des années 50, un grand nombre de petites entreprises s'établirent. Il s'agit de représentations industrielles, d'entreprises de construction, de garages et de pompes à essence⁵.

Douala était régulièrement desservi par 5 compagnies de navigation dont deux françaises, une allemande (Woermann), une hollandaise et une italienne. Pour terminer, il y avait en 1947 au Cameroun quatre banques françaises, une banque anglaise, et une banque camerounaise⁶.

Réactions camerounaises

Les Camerounais tentèrent dans la mesure de leur possible de participer à ces nouveaux secteurs économiques. A côté des plantations européennes beaucoup de petites plantations indigènes, souvent mixtes, surgirent (tabac, cacao)⁷. Les anciennes plantations allemandes qui ne trouvaient pas d'acquéreurs européens à cause de la baisse des cours étaient souvent rachetées par des indigènes qui s'étaient enrichis par le commerce.

Durant la crise des années 30, ce développement fut freiné par une baisse importante des cours des matières premières. Les producteurs africains réagirent en général par un retour à l'économie de subsistance, les plantations du gouvernement étaient abandonnées. L'administration française se trouvait elle-même menacée dans son existence par la chute drastique des taxes d'exportation. Elle réagit donc fortement en cherchant à augmenter la production de biens d'exportation des Camerounais malgré la chute des prix. Un tel comportement n'étant pas rationnel pour ces derniers, il impliqua un contrôle rigoureux par l'administration locale. La pression par les impôts

¹ Rapport annuel (1952), p. 75.

² Rapport annuel (1934), p. 111.

³ Rapport annuel (1934), p. 112.

⁴ Rapport annuel (1947), p. 75.

⁵ Rapport annuel (1952), p. 75 et (1953), p. 101.

⁶ Rapport annuel (1947), p. 50.

⁷ Rapport annuel (1928), p. 28.

fut accrue et où cela ne suffit pas, c'est aux chefs traditionnels que l'administration s'en prit, infligeant des amendes, menaçant même de démettre les chefs incapables d'induire la production nécessaire¹.

Il y avait une nuée de commerçants africains, d'après le rapport de 1947 environ 8'400, mais il ne s'agit là que de ceux qui avaient acquis une licence². À côté du commerce, les autochtones se tournaient également vers d'autres activités tertiaires: tailleurs, bouchers, artisans, transporteurs, boulangers, coiffeurs, photographes étaient au nombre de 3'049 à recevoir une licence en 1946³. Les Camerounais étaient également présents dans l'industrie du bois, ils n'employaient cependant qu'un dixième des effectifs des entreprises européennes. C'est ainsi qu'une petite élite camerounaise de planteurs, commerçants, scieurs de bois et employés se constitua. L'argent accumulé par cette élite se traduisit par une forte augmentation des importations par voie postale⁴.

3.2.3. Impact de la colonisation française dans la province de l'Ouest

Objectifs et stratégies français

Au début du mandat, l'administration dans l'Ouest du Cameroun se concentra sur les écoles, des structures sanitaires assez légères, la mise en place de tribunaux, d'une ferme modèle et d'une station agricole. L'encadrement agricole eut lieu par les coopératives puis plus tard par le secteur de modernisation des cultures d'altitude SEMCA entretenant 46 postes de paysannat. Dans les années 50, les centres les plus importants furent électrifiés et reçurent des adductions d'eau (Bafang, Dchang, Fouban), les infrastructures routières ne dépassèrent pas le stade des années 30, les structures scolaires connurent cependant une certaine amélioration et extension.

Dans la conception des Français, le rôle du Cameroun de l'Ouest au sein de la colonie était surtout celui de réservoir de main d'oeuvre et de biens vivriers pour les travaux infrastructuraux et pour les entreprises privées. Ensuite l'Ouest offrait des conditions climatiques avantageuses pour certaines cultures d'exportation telles que le café et le cacao. Ces deux éléments ont déterminés les stratégies françaises à l'Ouest.

Le premier objectif était poursuivi à travers le système des prestations et la réquisition de vivres. Théoriquement le travail forcé et l'indigénat étaient abolis après la deuxième guerre mondiale. Mais en réalité, ils continuèrent d'être appliqués jusque dans les années 50⁵.

Concernant les cultures d'exportation, les Français voulaient les réserver aux Européens ainsi qu'à une élite de planteurs africains qui deviendrait la couche sociale porteuse de leur politique coloniale⁶. L'administration française empêcha activement la

¹ Herth, W. (1988), pp. 178.

² Rapport annuel (1947), pp. 55.

³ Rapport annuel (1947), p. 55.

⁴ Rapport annuel (1923), p. 131.

⁵ Mbapndah, N. M. (1985), p. 232.

⁶ Mbapndah, N. M. (1985), p. 154.

culture de café par de petites exploitations familiales¹. Officiellement la raison était que ce n'est qu'ainsi que la production vivrière pouvait être assurée et aussi que le danger de la propagation de maladies du café à cause de l'ignorance des petits planteurs pouvait être restreint. Mais en fait il y avait une pression importante de la part des planteurs européens sur l'administration pour restreindre la concurrence camerounaise.

A côté des plantations, les Européens développèrent également des activités commerciales. En tout, on trouvait en 1935 27 succursales de commerce interne dans la région bamiléké et bamoun, il semble qu'ils furent plus concentrés dans la région bamiléké, ce qui est probablement dû au fait que la région bamiléké connaissait déjà à cette époque plusieurs centres d'une certaine importance, tandis que la région bamoun n'en avait qu'un.

Ce qui manque jusqu'à la fin du mandat français, c'est l'industrie de transformation qui s'établissait lentement dans les régions littorales. Cela se voit par la présence peu importante d'Européens dans l'Ouest: en 1931 ils étaient 87 sur un total de 2'159, en 1952 506 sur 12'269. Le pourcentage est à peu près constant et faible pour les dimensions de la région².

Réactions et stratégies camerounaises

Pour les Camerounais, les prestations et les réquisitions de vivres signifiait une charge très importante, parfois presque irréalisable. Une partie des phénomènes d'émigration surtout vers le Cameroun britannique peut être expliquée par ce fait³. On trouvait à Nkongsamba autant de Bamilékés que d'autochtones, à Mbanga ils faisaient un tiers de la population et à Douala la majorité. En 1936, 25'000 Bamilékés vivaient en dehors de chez eux, ce qui correspond à 6% de la population bamiléké. Après la deuxième guerre mondiale, plus de 40'000 Bamilékés vivent dans la vallée du Moungo⁴.

Le travail salarié volontaire auprès de l'administration était plutôt rare. D'abord les prestations et la fourniture de biens vivriers demandaient déjà un effort très important, laissant peu d'espace à côté de l'économie de subsistance. Ensuite, le développement de petites plantations familiales de café provoqua également une raréfaction de la main d'oeuvre.

Ce sont surtout les chefs qui profitaient de la politique française concernant le café, car ils étaient les seuls à pouvoir cultiver des surfaces importantes grâce à leur accès prioritaire à la terre et à leur potentiel de main d'oeuvre plus important. Malgré cela, un grand nombre de petits planteurs existait dans la région.

Ainsi, sous le mandat français, les cultures d'exportation s'étendirent aussi dans le pays bamiléké et bamoun, tout autant par des plantations européennes que par des exploitations camerounaises. Il s'agit surtout de la culture de café arabica et de cacao. Déjà à la fin des années 20 on trouvait des concessions européennes jusqu'en pays

1 Mbapndah, N. M. (1985), p. 161.

2 Rapport annuel (1931), p. 67 et rapport annuel (1952), p. 297.

3 Mbapndah, N. M. (1985), p. 101.

4 Tardits, C. (1960), p. 10.

bamoun, il s'agissait là de cultures de café¹. Et en 1931 une usine de traitement de café fut construite à Foumban par la coopérative des planteurs de café de Foumban, quelques années plus tard une deuxième à Dchang². La culture du café était pratiquée par les Européens et par les Camerounais, le cacao par contre exclusivement par les deuxièmes, la chute des cours interdisant une production rentable dans les plantations européennes. Sa culture s'étendit également déjà à la fin des années 20 sur le pays bamoun et bamiléké³.

Ainsi, s'il leur restait des capacités libres, les habitants de l'Ouest du Cameroun préféraient travailler sur leurs propres plantations ce qui conduisait à une demande de main d'oeuvre concurrente à celle des Européens⁴. Certains chefs se mirent à payer la main d'oeuvre à laquelle ils avaient traditionnellement droit sans rémunération directe et cela à des salaires que les Européens ne pouvaient pas offrir⁵. Cette pratique subit des tentatives de restriction de la part de l'administration. L'économie camerounaise concurrençait la demande européenne de main d'oeuvre également par les émigrants dans le Moungo qui avaient réussi à y acheter une plantation. Ces émigrants attiraient beaucoup plus facilement leur parents pour travailler chez eux que les Européens⁶. En 1951 4% des Bamouns et 0,6 % des Bamiléqués étaient salariés⁷. Mais à Edea et dans le Wouri ce chiffre était de plus de 80%⁸. Il semble que les Bamiléqués et les Bamouns préféraient accepter un travail salarié à l'extérieur de leur propre région.

A Foumban, l'octroi de concessions européennes fut suspendu déjà une année avant la suspension générale à cause du manque de main d'oeuvre, et en même temps on observait une émigration.

Le travail salarié sur les plantations se faisait sur une base journalière. Les travailleurs avaient droit à des vivres et un logement en plus du salaire. Souvent une partie du salaire était donnée sous forme de crédit dans un magasin de la plantation. D'après les rapports annuels cela n'avait pas mené à des abus, les prix pratiqués dans ces magasins n'étant pas au-dessus des prix de marché.

Le commerce camerounais se développa également grâce à la paix coloniale permettant une circulation sans danger entre les différents groupes ethniques, et grâce aussi à l'infrastructure routière mise en place⁹. Le réseau routier permit dès les années 30 une pénétration de l'Ouest à partir du terminus du chemin de fer, Nkongsamba, il était possible de joindre par une route tous les grands centres: Dchang-Bamenda, Bafoussam, Bafang; Nkongsamba-Bafang-Foumban. Le commerce régional fut de plus enrichi par les biens d'importation européens et par le bétail suite à l'expansion de l'élevage, promu par les coopératives. Le nombre de têtes de bétail était en

1 Rapport annuel (1929), p. 68.

2 Rapport annuel (1931), p. 46 et (1935), p. 64.

3 Rapport annuel (1927), p. 68.

4 Rapport annuel (1923), p. 13.

5 Mbapndah, N. M. (1985), p. 173.

6 Mbapndah, N. M. (1985), p. 181.

7 Rapport annuel (1951), p. 200.

8 Rapport annuel (1950), p. 364.

9 Tardits, C. (1960), p. 81.

augmentation et on peut penser que cela a vivifié les marchés régionaux. Sur les marchés de la subdivision de Dchang, des ventes de petit bétail sont notées dans le rapport annuel de 1933. Ce petit bétail était ensuite acheminé sur le chemin de fer du nord pour être vendu dans le sud où l'élevage était impossible à cause de la trypanosomiase¹. C'est sans doute pour cette raison que le seul abattoir en 1932 se trouvait à Bafang, la ville de transit entre le chemin de fer et le pays bamiléké². Le commerce interrégional se développa également, notamment le commerce de noix de cola³. On observa depuis la première guerre mondiale une éviction progressive de tous les intermédiaires non bamiléqués⁴.

3.2.4. Constellation historique en Grande-Bretagne

Comme en France et en Allemagne, la politique coloniale de la Grande Bretagne en Afrique ne prit des formes systématiques qu'à partir des années 1880-1890. L'administration avait surtout veillé à restreindre le poids des obligations impériales, prônant le libre-échange et la restriction de l'activité étatique et ne voyant aucun avantage à une domination directe⁵. L'apparition de rivaux dans l'industrialisation et les conquêtes coloniales, et leur politique protectionniste entraîna l'abandon de ces principes, c'est-à-dire la priorité du commerce britannique sur une domination formelle (*the flag follows the trade*)⁶. Ce principe fut remplacé par une politique de stabilisation et d'extension de l'empire britannique.

Les motifs économiques de la Grande Bretagne pour ce changement de politique étaient semblables à ceux de l'Allemagne et de la France: recherche de colonies pour s'assurer des marchés face au protectionnisme des autres nations industrielles. Mais au sein des milieux économiques les opinions étaient très partagées, comme en France, c'étaient surtout les industries en mal de compétitivité qui supportaient la nouvelle politique coloniale. Par contre la haute finance qui jouait un rôle de plus en plus dominant envers l'industrie, et qui était indépendante du commerce international, n'était pas du tout favorable à cette nouvelle politique. Ce qui lui importait était beaucoup plus le maintien de la paix et de la position de la place financière de Londres. Ses investissements ne se concentraient pas sur les colonies britanniques⁷.

1 Rapport annuel (1933), p. 85.

2 Rapport annuel (1932), p. 13.

3 Rapport annuel (1932), p. 117.

4 Tardits, C. (1960), p. 80.

5 Mommsen, W. J. (1979). *Der europäische Imperialismus*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, p. 15.

6 Mommsen, W. J. (1979), p. 16.

7 Mommsen, W. J. (1979), p. 36.

3.2.5. Stratégies coloniales des acteurs britanniques au Cameroun

Mise en place de l'administration

Le Cameroun sous mandat britannique comprenait deux parties distinctes, l'une au nord, l'autre comprenant les deux provinces Nord-Ouest et Sud-Ouest actuelles. Elles furent nommées Northern et Southern Cameroons respectivement et ne furent pas administrées comme territoire autonome, mais comme partie intégrante des provinces adjacentes du Nigeria. Le Southern Cameroon fut rattachée à la Eastern Province du Nigeria, et divisée en deux provinces Bamenda et Cameroons en 1949. Le Nigeria était administré par un gouverneur général assisté d'un conseil fédéral, remplacé par un gouvernement fédéral plus tard. Chaque province avait un budget et garda ainsi une certaine autonomie. A partir de 1950, le territoire du Cameroun britannique était sous la direction d'un commissaire et à la tête des deux provinces Bamenda et Cameroons se trouvaient deux résidents. La raison de ces remaniements fréquents était l'indécision de la Grande Bretagne sur l'autonomie financière, respectivement l'intégration, du Cameroun dans le Nigeria. Le retard économique du Cameroun rendit une intégration finalement trop coûteuse et c'est l'autonomie qui s'imposa.¹

La Grande Bretagne appliquait dans ses colonies le principe de l'indirect rule, c'est-à-dire le principe d'utiliser autant que possible les institutions traditionnelles pour gouverner.

A cet effet furent constituées en 1922 les Native Authorities, constituées selon la région d'un chef seul ou d'un conseil de notables. Cela entraînait les mêmes problèmes auxquels déjà les Allemands s'étaient butés. Le choix des Natives Authorities par l'administration britannique avait toujours des implications pour les constellations de pouvoir entre les chefferies et le choix de l'administration britannique ne correspondait pas toujours à la réalité, ce qui entraînait des coûts importants pour contrecarrer les ambitions des chefs non choisis. Les Native Authorities n'étaient pas simplement récepteurs d'ordre, elles étaient responsables de la police, de la justice, du développement local (routes, santé). Elles géraient 50%, à partir des années 40 60 à 70% des impôts².

Leur rôle pour le développement s'accrut après la deuxième guerre mondiale, les dépenses pour les travaux publics, pour l'éducation et la santé sous leur contrôle devinrent plus importantes. Elles pouvaient aussi faire des prêts aux agriculteurs. Mais les grands investissements restaient de la compétence de l'administration centrale³. Comme les projets infrastructurels de l'Angleterre étaient beaucoup moins

¹ Marc, A. (1983). La politique économique de l'Etat britannique dans la région du Sud Cameroun (1920-1960). Paris: Institut d'études politiques, pp. 103.

² Report by Her Majesty's Government in the UK of GB and Northern Ireland to the Council of the League of Nations on the Administration of the Cameroons under UK Trusteeship for the year ... , devenu Report by Her Majesty's Government in the UK of GB and Northern Ireland to the General Assembly of the United Nations on the Administration of the Cameroon under UK Trusteeship for the year...(appelé par la suite "report")(1926), p. 17.

³ Marc, A. (1983), p. 62.

importants que ceux de la France pour le Cameroun français, les exigences administratives étaient moins difficiles à satisfaire pour la population et donc pour les chefs. Il n'y avait pas de recrutement de main d'oeuvre. Malgré cela, ils subirent également une perte d'autorité progressive, à cause de l'exclusion des notables du pouvoir et d'abus de pouvoir assez fréquents surtout dans la collecte des impôts, tolérés par une administration britannique manquant trop de personnel pour pouvoir les contrôler. Celle-ci tenta de les supporter en les rémunérant, pour qu'ils puissent subvenir aux dépenses nécessaires à leur rang.

La politique de l'indirect rule créa une certaine tension entre les intérêts économiques européens et la protection des institutions africaines. En général, la Grande Bretagne opta pour la protection de l'économie traditionnelle. Ceci a entraîné une certaine stagnation économique¹.

Infrastructure et agriculture

Pendant l'entre-deux-guerres, le gouvernement britannique ne libéra pas de fonds pour ses colonies, le développement était donc basé sur les ressources internes. Le budget de l'administration était en principe composé seulement des impôts et des taxes d'exportation et d'importations, mais cela ne suffisait jamais, des subventions du Nigeria étaient nécessaires pour couvrir les déficits.

L'essentiel du budget était consacré au maintien de l'administration². Les dépenses pour la promotion du développement étaient en augmentation, mais restaient malgré tout insuffisantes.

Ce ne fut qu'après la deuxième guerre mondiale que la Grande Bretagne devint plus active au Cameroun, suite à l'expérience de sa dépendance vis-à-vis des colonies pour les matières premières. Elle augmenta en conséquence les fonds anglais destinées aux colonies de 1 mio de £ à 5 mio, puis à 12 mio, et l'administration commença à établir des plans de développement³. Il s'agissait de plans sur 10 ans très souples, et constamment modifiés. Ces plans étaient surtout axés sur l'infrastructure et sur les services sociaux. La réalisation de ces plans fut confrontée à tout un nombre de problèmes. Le Cameroun britannique manquait de cadres, les informations sur les potentialités du pays étaient insuffisantes. L'équilibre du budget resta toujours plus important que la réalisation du plan.

Pour le développement rural, les dépenses étaient limitées à deux projets: le développement de la culture du cacao et l'entretien du jardin botanique de Victoria⁴. Pour le développement de la culture du cacao l'administration promouvait des associations de producteurs pour gérer des installations de transformation du cacao pour en augmenter la qualité⁵. L'administration a aussi exercé un certain contrôle sur l'expansion des plantations pour protéger les cultures camerounaises. Cela n'a en général pas réél-

¹ Marc, A. (1983), p. 28.

² Marc, A. (1983), pp. 38.

³ Marc, A. (1983), p. 88.

⁴ Marc, A. (1983), p. 49.

⁵ Marc, A. (1983), p. 54.

lement entravé le développement des plantations qui avaient d'importantes réserves de terre.

Pendant la guerre la Grande Bretagne avait mis en place la West African Produce Board pour stabiliser les prix, augmenter la production et améliorer le contrôle des intermédiaires, et elle décida de la maintenir après la guerre. Ce qui est le plus important, c'est leur rôle fiscal par des prélèvements sur les revenus paysans. Les marketing boards étaient la source principale pour les investissements.

Après la deuxième guerre mondiale, de nouvelles structures d'encadrement agricole furent créées: Les Development Boards, qui avaient pour but de favoriser le développement des projets prévus par le plan et d'assister les initiatives locales. Ils jouissaient d'une plus grande autonomie et étaient moins bureaucratiques que l'administration centrale. Ils subirent plusieurs transformations selon les restructurations administratives du Nigeria. Au début l'objectif principal était l'octroi de prêts. A partir de 1951 la gestion des fonds des Marketing Boards devint leur tâche principale. Cela se traduit par exemple par une campagne de diversification des cultures. L'efficacité de ces Development Boards augmenta dans les années 50, mais l'engagement financier resta modeste par rapport à l'ensemble des interventions de l'État.¹

Les coopératives qui connaissaient beaucoup de problèmes, furent regroupées dans des fédérations de coopératives. Cela leur donna une plus grande puissance financière et commerciale, ce qui leur permit de réaliser des bénéfices, qui furent réinvestis dans l'appareil productif. En 1959 les coopératives possédaient 190 entreprises, 15-16'000 membres et réalisaient un chiffre d'affaire de 1,9 Mio £².

Implantation économique

Les activités des Européens étaient centrées sur les plantations au sud. La production agricole des plantations augmenta beaucoup, surtout celle de banane, mais aussi celles de cacao, de caoutchouc, de palmier. Avant 1939, à une exception près, elles étaient toutes retournées en mains allemandes, par manque d'autres intéressés et tout le commerce resta concentré sur l'Allemagne. Le nombre des expatriés allemands était trois fois plus élevé que celui des expatriés anglais³. De cette situation résulta un certain désintérêt de la part de la Grande Bretagne pour le mandat camerounais et une négligence de son développement économique et social, fortement critiquée au sein de la Société des Nations. C'est grâce à sa prospérité que le sud du territoire au moins acquit un certain équipement (ports de Tiko et Victoria, entrepôts etc.).

Les plantations n'avaient en général pas de problèmes pour la main d'oeuvre, attirant un grand nombre de travailleurs, ce qui mena à un véritable mouvement d'émigra

¹ Marc, A. (1983), pp. 115.

² Marc, A. (1983), p. 48.

³ Report (1927), p. 90: Population européenne totale: 258, dont 179 allemands, et 60 anglais en 1927.

tion nord-sud, mettant l'administration dans le nord dans une situation délicate du point de vue financier. Une grande partie des travailleurs venaient aussi du Cameroun français: en 1929 37,5% des travailleurs venaient du Cameroun français¹.

A côté des plantations, l'économie du Cameroun britannique était vivifiée par un commerce entretenu par des firmes d'importation et d'exportation et tout un réseau d'intermédiaires atteignant ainsi même les régions isolées.

Un courant commercial s'installa aussi entre le Cameroun britannique et français en raison de prix plus élevé au Cameroun français.

Le secteur privé non commercial resta peu développé, à part un certain essor de la production de bois. La plupart des petites usines appartenaient à la CDC². L'administration avait un programme d'encouragement avec des prêts et des allégements fiscaux, mais sans beaucoup de succès.

Malgré tous les efforts administratifs, le retard infrastructurel du Cameroun sous mandat britannique resta important. Ce manque d'infrastructures provoqua un isolement du Cameroun britannique tout autant par rapport au Nigeria qu'au Cameroun français. La route reliant le nord au sud du Cameroun britannique Kumba-Mamfé-Bamenda-Nkambe n'était praticable qu'en saison sèche et de grandes régions restaient entièrement coupées des centres administratifs et économiques. La côte elle-même n'était reliée à Douala et Calabar que par voie maritime.

Dans le domaine économique le Cameroun britannique accusait donc un retard important. Par contre dans le domaine politique, les conditions étaient moins contraignantes et permirent une certaine autonomie grâce au principe de l'indirect rule. Le Cameroun britannique ne connut ni l'indignat ni le travail forcé.

3.2.6. Impact de la colonisation anglaise dans la province du Nord-Ouest

Pour les Anglais, le Southern Cameroon était une région marginale par rapport au Nigeria. Et au sein du Southern Cameroon, le Nord-Ouest l'était également, les plantations se trouvant toutes au pied du Mont Cameroun.

En conséquence, sous le mandat anglais, peu de choses changèrent au Nord-Ouest.

Le manque d'infrastructures empêchait l'exportation de biens tout autant de rente que vivriers. Ce n'est que dans les années 50 avec l'achèvement de la route Bamenda-Mamfé et de la Ring Road (Bamenda-Kumbo-Nkambe-Wum-Bamenda) que la culture du café prit un certain essor dans la partie méridionale de la province de Bamenda. Il

¹ Report (1929), p. 87.

² Cameroon Development Company: Après la 2. guerre mondiale les plantations allemandes furent de nouveau expropriées et rassemblées en une seule entreprise étatique, la CDC.

s'agissait également de plantations familiales¹. Elles furent entreprises sans l'encouragement de l'administration par des importations de plants de café depuis le Cameroun français. Contrairement au Cameroun français, peu de chefs s'engagèrent dans cette nouvelle culture, le travail manuel n'étant pas décent pour un chef, et leur revenus administratifs leur suffisant, ou parce qu'ils avaient réussi à maintenir leurs revenus précoloniaux. L'administration ne soutint pas ces tentatives à cause des prix sur le marché mondial peu sûrs. La commercialisation du café resta un grand problème, même avec des infrastructures améliorées. En partie elle avait lieu par une exportation frauduleuse vers le Cameroun français. Suite à la pression des planteurs du Cameroun britannique sur l'administration pour améliorer cette situation, la John Holt Company accepta de commercialiser leur café, mais avec des marges commerciales très désavantageuses pour les planteurs.

Le commerce interne par contre prit de l'ampleur dès le début du mandat britannique grâce à la paix coloniale, surtout le commerce de cola. Il fut enrichi par le nouveau flux de bétail et de pommes de terre vers le Nigeria². Le commerce de biens vivriers avec le sud prit également de l'ampleur, il s'agissait surtout de maïs, haricots, pommes de terre et arachides³. On trouvait dans le sud beaucoup de commerçants venant du plateau bamenda. La frontière avec le Cameroun français constitua par contre une barrière pour le développement commercial vers Douala.

L'industrie de transformation ne prit pas pied dans tout le South Cameroon, donc encore moins dans la province de Bamenda. Cela se traduisit aussi par une présence européenne très faible: en 1929 28 européens vivaient dans la division de Bamenda, sur un total de 281⁴.

Un changement important qui intervint pendant cette période est l'immigration progressive d'éleveurs nomades islamisés (Foulani) avec leur troupeaux depuis le nord. Cela entraîna bientôt un certain surpâturage, et des conflits pour l'utilisation de la terre⁵.

On observait également une émigration croissante vers les plantations du sud. En 1926, 13,9% des travailleurs provenaient de la province de Bamenda⁶. En 1933 ce chiffre était de 25,5%⁷. En général, les travailleurs laissaient leur famille dans leur village. En 1932 15,7% des travailleurs dans les plantations étaient mariés, et 27,2% vivaient en permanence sur les plantations⁸. Cela montre que la plupart d'entre eux étaient des jeunes hommes en émigration temporaire. Une autre source de revenu importante

1 Report (1938), p. 103, et (1953), p. 38.

2 Report (1925), pp. 88-91.

3 Report (1949), p. 85.

4 Report (1929), p. 103.

5 Report (1948), p. 93.

6 Report (1926), p. 36.

7 Report (1933), p. 53.

8 Report (1932), annexe.

pour la division de Bamenda était le portage¹. Dans le Nord-Ouest, la demande de main d'oeuvre pour le portage était toujours plus élevée que l'offre, qui tendait à diminuer.

Au delà de ces sources de revenus se trouvant toutes en dehors de la région, l'économie de subsistance restait prédominante. Si les sources de revenus restaient en dehors de la division de Bamenda, les marchandises européennes par contre se trouvaient partout, même dans les petites chefferies. Mais la demande restait bien sûr nécessairement faible et la fonction principale de l'argent était toujours le paiement des impôts, qui restaient les plus bas de tout le South Cameroun, ce qui indique bien le retard économique du nord envers le sud.

Tandis que dans le sud les changements sociaux furent assez importants, dans la province de Bamenda les conditions de vie ne changèrent presque pas. En conséquence les tendances décrites pour le Cameroun français sont aussi valable, mais dans une moindre mesure et avec un retard de 30 à 40 ans.

3.3. Conclusion: le commerce, moteur de la transition

Dans le dernier chapitre, nous avons posé la question de savoir pourquoi les contacts commerciaux précoloniaux n'entraînèrent pas de transformations du système économique contrairement aux contacts de la période coloniale. Pour répondre à cette question, il faut analyser les interventions des nouveaux acteurs au Cameroun, pour lesquels le cadre de l'économie traditionnelle devient aussi le contexte orientant leurs activités économiques.

Accès aux marchés camerounais et expansion de la production

Fondamentalement, Allemands, Français et Anglais cherchèrent à atteindre deux buts au Cameroun: une transformation des structures commerciales et des structures de production. Pendant la période allemande, le premier objectif était encore prédominant, le deuxième seulement vers la fin et durant la période franco-britannique.

Le premier objectif visait un accès plus direct au marché camerounais. La restriction des partenaires commerciaux aux Doualas, le manque d'influence sur le volume des flux ne les satisfaisaient pas. Ils voyaient la possibilité d'augmenter leur marge en brisant le monopole des Doualas et en organisant leurs propres structures commerciales. Contrairement aux économies de subsistance du Cameroun, ils avaient pour cela à leur disposition des capitaux importants. Ensuite, la colonisation leur permit aussi d'utiliser la contrainte pour accéder à faible coût ou gratuitement à la main d'oeuvre et aux biens vivriers nécessaires au transport. Dans le cadre de la mise en place de ces structures commerciales, la construction de routes et du chemin de fer jouent un rôle important: il s'agit également de structures baissant les coûts de transport, et leur financement à été porté en grande partie par la population du Cameroun.

¹ Report (1932), p. 73.

Le deuxième objectif, la mise en place de nouvelles structures de production et l'augmentation du volume de productions existantes, est en partie lié au premier: La mise en place des structures commerciales met l'économie camerounaise en face d'une demande qu'elle ne peut pas satisfaire. Pourtant des potentialités existent. Si les acteurs camerounais n'ont pas réalisés ces potentialités, c'est qu'elles n'existaient pas pour eux. Elles surgissent grâce au contact avec la demande européenne et l'existence de capitaux européens prêts à être investis.

L'armée et le marché

Pour réaliser ces deux objectifs, des interventions sont nécessaires à plusieurs niveaux: Il y a d'abord un pouvoir politique à acquérir, pour réaliser les transformations voulues. La conquête militaire et la mise en place d'une administration intégrant les chefs sont la base nécessaire à une action sur le système économique en place.

Ensuite, les investissements en infrastructure sont une base physique, technique nécessaire à la transformation des structures commerciales et de production.

Finalement l'intervention la plus importante se situe au niveau de l'allocation des facteurs de production. On ne produit pas seulement avec du capital, il faut aussi de la main d'oeuvre, de la terre. Pour les mobiliser dans le sens voulu, au début, c'est surtout par la contrainte, la force militaire qui est utilisée: expropriations foncières au pied du Mont Cameroun, travail forcé.

Mais dès le début, les colonisateurs amenèrent également leur concept d'allocation des facteurs par le marché. Cela se reflète dans la législation qu'ils mettent en place, et de plus en plus aussi dans leurs rapports avec la population locale. Un levier important dans la deuxième stratégie est l'impôt de capitation introduit par les colonisateurs. Ce n'est pas une modification fondamentale dans le sens que le système traditionnel de redistribution connaissait également des tributs. Mais ce qui donne à cet impôt une nouvelle dimension, c'est qu'il est dû en argent. En introduisant un impôt de capitation, les colonisateurs se sont adjugés des droits sur une production encore inexistante, à laquelle ils forcèrent ainsi indirectement la population locale.

Cette démarche a par rapport face à l'alternative de la violence l'avantage de favoriser non seulement l'exportation de produits coloniaux, mais aussi le financement de l'administration et l'ouverture de marchés pour les produits européens. L'existence d'une offre de produits nouveaux a fortement concouru au succès de la stratégie coloniale, en offrant une incitation positive à la production marchande.

Derrière l'émergence de l'offre de biens importés il y a aussi une transformation des structures organisationnelles. En mettant en contact deux économies, un nouveau marché est créé.

Et l'offre d'une gamme de nouveaux biens entraîne elle-même une transformation importante: la définition des besoins de base évolue. Une série de biens qui ne peuvent être acquis que par de l'argent deviennent essentiels: les vêtements, le savon, le pétrole (lampe), les services sanitaires et scolaires. Les deux derniers exemples montrent que l'argent devient un élément important dans l'organisation de la mise en place de biens collectifs par l'administration d'abord coloniale, puis nationale. Les

biens nouveaux ne s'intègrent pas seulement dans le cadre des besoins de base, mais également comme nouveaux symboles de statut. C'est un effet que ressentent surtout les chefs, dont l'autorité est déjà affectée par la présence des colonisateurs.

Nécessité de gagner de l'argent

L'introduction de l'argent est logiquement un élément complémentaire indispensable dans cette transformation. L'argent était déjà utilisé avant l'arrivée des colonisateurs dans la région à travers les contacts avec des marchands européens. Pour les échanges à longue distance, il existait aussi plusieurs moyens d'échange avec une fonction proche de l'argent. Leur rôle était cependant mineur suite à la signification marginale du commerce en général dans le cadre de l'économie précoloniale. C'est justement avec la colonisation et l'introduction d'une économie marchande que le rôle de l'argent est devenu plus important.

L'argent est considéré dans ce travail comme une institution parmi d'autres pour définir des droits sur des ressources économiques et pour structurer l'allocation des biens et des facteurs¹. Suivant l'optique du nouvel institutionnalisme, on peut dire qu'un moyen d'échange est adéquat dans des structures d'échanges spécifiques, si les coûts de transaction qu'il entraîne sont les plus faibles en comparaison avec les autres possibilités d'organisation. Dans ce sens pour la régulation par le marché, l'argent semble le plus adéquat. Le principe du marché n'implique pas automatiquement l'argent, mais pour qu'un marché soit efficace à grande échelle, l'argent est nécessaire. L'argent peut tout aussi bien être utilisé dans un système de type traditionnel, puisque finalement, tout ce que l'argent fait, c'est de véhiculer un droit à la propriété de biens ou de facteurs. Mais dans un système où ces droits sont plus ou moins invariables, l'intérêt de l'utilisation de l'argent n'est pas très grand. Par contre, quand il s'agit de déterminer des droits à partir de la performance réalisée tel que le marché l'évalue, l'argent devient indispensable. La relation entre la monétarisation et la généralisation de la production marchande est donc la suivante: l'argent est une institution dont le marché ne se peut pratiquement pas se passer. Et de part son rôle prééminent, l'argent devient également un élément des différentes obligations de dons traditionnels (par exemple la dot), ce qui renforce encore la nécessité de gagner de l'argent simplement pour vivre.

Stratégies changeantes

L'analyse des stratégies coloniales est compliquée par le fait que l'administration coloniale ne peut pas simplement être comprise comme un instrument des milieux économiques européens. Elle développe sa propre dynamique.

Les entrepreneurs européens ne poursuivent que des intérêts économiques purement particuliers. Leurs tentatives de pression sur l'administration coloniale ne se basent jamais sur une perspective de développement des colonies, mais seulement sur les conditions optimales pour leurs avantages à court terme.

¹ Eggertsson, Thrainn (1990). *Economic behavior and institutions*. New York: Cambridge University Press, p. 232.

L'administration par contre poursuit des stratégies différentes selon sa force financière et la situation économique du Cameroun: Il y a la stratégie de survie de l'appareil administratif. Son seul but est d'assurer l'existence de l'administration sans grands égards pour les milieux économiques européens, ni pour l'économie camerounaise. Il s'agit seulement de réaliser le revenu nécessaire au fonctionnement de l'administration. Ensuite il y a la stratégie de promotion des intérêts économiques des milieux européens aux dépens des camerounais.

La troisième stratégie est celle de la poursuite d'une politique dans l'intérêt du développement économique de la colonie. Il s'agit d'un développement économique au profit de la nation colonisatrice, mais qui tente d'éviter les dégâts résultant d'une recherche de profit à court terme détruisant des potentiels à plus long terme.

La première stratégie est une stratégie de crise grave, elle a été poursuivie dans les années 30 par la France. La deuxième politique est celle choisie en général, et pour laquelle militent bien sûr les milieux économiques. La troisième est possible si l'administration réussit à être économiquement indépendante des milieux d'affaires européens, il s'agit bien sûr aussi d'un choix politique de la part de l'administration. Le gouvernement allemand l'a poursuivie pendant ses dernières années. La France a poursuivi la deuxième stratégie, à partir de la fin des années 40, elle se dirige vers la troisième avec ses plans FIDES. Le gouvernement anglais avec sa situation économique plus précaire se trouve plutôt entre la première et la seconde stratégie.

Transformations du cadre décisionnel des acteurs camerounais

Chef de famille

Pour un père de famille, le capital démographique a tendance à se rétrécir: La polygamie est rendue difficile par l'administration française, les droits sur des personnes non acceptés par la législation, spécialement en ce qui concerne les droits de nkap¹, les enfants vont de plus en plus à l'école, la traite d'esclave est interdite. Et ce qui joue probablement le rôle le plus important, ce sont les nouvelles possibilités des jeunes hommes de s'établir sans l'aide de leur père par le salariat. Il faut cependant retenir ici que les débouchés dans ce domaine restent très étroits. Il ne s'agit donc là que d'une tendance qui s'amorce. Mais les jeunes hommes ont aussi la possibilité de gagner de l'argent dans le commerce qui perd son caractère élitaire grâce à la paix coloniale.

En même temps un élément de son capital matériel connaît une valorisation inattendue: la terre, grâce à la possibilité de faire des cultures de rente. Pour saisir cette opportunité il doit cependant avoir lui-même recours au salariat puisque ses possibilités démographiques se rétrécissent.

¹ Le mariage nkap est déclaré illégal en 1928, Tardits (1960), p. 22.

L'élément argent devient donc central au sein de son capital matériel. Cela signifie aussi qu'en cas de crise des cultûrés de rente, il peut bien retourner à une économie de subsistance, mais sa situation sera moins bonne qu'avant la colonisation à cause de sa base démographique plus faible.

Le capital social subit également des transformations. Toute la "carrière" traditionnelle est remise en question, surtout les sociétés secrètes, par le colonisateur; le rôle des notables et chefs était devenu incertain, des nouvelles sources de prestige surgissent grâce à une collaboration avec les colonisateurs. Deux éléments tendent à briser le monopole des notables pour l'acquisition de capital social: l'argent comme moyen de paiement universel permet d'acquérir des biens de prestige qui faisaient auparavant partie d'un circuit fermé de biens réservés aux nobles. Et l'acquisition d'une position de pouvoir envers sa propre société est ouverte à qui veut bien collaborer avec les colonisateurs. Cela n'ouvre pas des possibilités à tout le monde, mais c'est un moyen de contourner le pouvoir des nobles. L'argent joue donc également un rôle important dans l'acquisition de capital social. Cela est vrai aussi dans la mesure où le maintien d'une grande famille polygamique devient très cher (impôt, école etc.).

De plus le capital social a moins de retombées positives sur le capital matériel qu'auparavant. Les bonnes relations qui étaient nécessaires pour pouvoir participer au commerce régional et interrégional ne sont plus aussi importantes, et il y a d'autres possibilités d'ascension.

Si donc auparavant le facteur essentiel pour une ascension sociale était démographique et la logique économique une logique d'accumulation de main d'oeuvre, c'est maintenant l'accumulation de capital matériel et surtout d'argent qui compte. Avant le capital matériel était une sorte de richesse intermédiaire transformée aussi rapidement que possible en capital démographique ou social. Maintenant par contre ce n'est qu'une accumulation à ce niveau-là qui garantit richesse et ascension sociale. Une production d'une certaine envergure n'est possible qu'avec du salariat, ce qui demande un certain capital.

Dans la société bamoun, un aspect supplémentaire intervient: le démantèlement de l'économie de redistribution. Les circuits de biens et de gens entre les chefs de famille et le palais disparaissent et le marché qui auparavant n'avait qu'une fonction de correctif devient le mécanisme régulateur principal, pour les femmes et pour toute autre main d'oeuvre.

Chefs

Pour les chefs, la situation est légèrement différente: En principe, leur capital démographique baisse également. La dégradation du mariage nkap signifie qu'ils n'ont plus la possibilité de se créer une clientèle par don de femme. Mais à court terme, certains ont pu l'agrandir en abusant de leur pouvoir d'organiser les prestations ou les travaux forcés. En général cela a sérieusement affecté leur capital social à plus long terme¹.

¹ Tardits, C. (1960), p. 67.

En ce qui concerne le capital matériel, ils se trouvent en général dans une meilleure position. C'est eux qui ont les plus grandes plantations. Ils peuvent s'enrichir grâce au prélèvement d'impôts, et les Européens n'ont en général pas tenté d'interdire aux chefs de lever leurs tributs traditionnels. Mais en même temps leur monopole dans le commerce régional et interrégional est mis en cause. Et certaines de leurs sources de revenu disparaissent tout de même, p. ex. leur droits d'expropriation à leur compte pour certains délits.

Leur position matérielle a donc plutôt tendance à s'améliorer ou au moins à ne pas se détériorer, mais en même temps leur position sociale se fragilise à cause de leur dépendance à l'égard des colonisateurs et d'une concurrence accrue en ce qui concerne le capital social, qui peut à présent s'acquérir du moins en partie avec de l'argent, une voie ouverte à tous. Le standing nécessaire à un chef augmente, c'est de moins en moins la possession de serviteurs, de femmes et d'esclaves et de certains biens de prestige qui compte, mais la possession d'une auto, d'une maison moderne, ou tout simplement d'argent¹. Donc même des revenus qui n'ont pas diminué ne suffisent pas nécessairement pour maintenir le statut de chef. De plus les chefs sont concurrencés du point de vue statut social par la création d'institutions représentatives (assemblée représentative, conseils municipaux)². Et ils ont de moins en moins la possibilité d'accorder des terres aux dignitaires à cause de la pénurie de terre qui s'installe.

On observe en conséquence dans beaucoup de chefferies une opposition progressive de la part des notables envers les chefs³. Cette opposition est soutenue par des éléments chrétiens, qui sont souvent en même temps les éléments scolarisés, émigrés vers les villes et riches⁴. Ce sont en partie ces tensions qui ont mené dans les années 50 aux troubles politiques bamilékéés. Les privilèges des chefs sont mis en cause par une élite éduquée comprenant beaucoup de notables frustrés de leur ancien pouvoir. En même temps cette élite met en question également la politique coloniale des Français dans l'Ouest, surtout concernant le café. Les éléments radicaux dans le mouvement qui se forme vont jusqu'à demander l'indépendance. Les chefs s'allient à ce mouvement quand il s'agit de critiquer la politique coloniale, mais cherchent le soutien de l'administration quand les notables critiquent la gestion et les privilèges des chefs⁵. Ceci n'est qu'une brève esquisse d'un conflit beaucoup plus complexe, mais qui montre combien la situation des chefs devient délicate. Pour maintenir leur position la seule possibilité des chefs à long terme est la réussite économique, puisque leur droits traditionnels sont de plus en plus contestés et donc leur revenus traditionnels diminuent et en même temps les exigences de standing augmentent.

1 Mbapndah, N. M. (1985), p. 156.

2 Tardits, C. (1960), p. 10.

3 Tardits, C. (1960), p. 53.

4 Tardits, C. (1960), pp. 54 et 99

5 Mbapndah, N. M. (1985), pp. 224-277.

Femmes

Pour les femmes, peu de choses changent: elles ne sont en général pas engagées dans la culture de rente ni dans le travail salarié sur les plantations, mais continuent à travailler dans l'économie de subsistance. Leur travail tend à devenir plus lourd, puisque le mari s'engage dans de nouvelles activités et les enfants vont à l'école. Les femmes ne sont pratiquement pas intégrées dans les circuits monétaires.

Nouvelles opportunités, nouvelles exigences

L'administration et le commerce d'importation ont créé pour les Camerounais un cadre de vie dans lequel l'argent devint de plus en plus important. En même temps, la présence et les activités des Européens ont aussi ouvert des nouvelles opportunités économiques. C'est l'émergence simultanée de ces deux nouveaux éléments qui fait la différence par rapport à la période précoloniale. L'argent existait, l'incitation à en gagner pour promouvoir son ascension sociale était donnée par les structures socio-politiques. Mais les possibilités de s'engager et de profiter de ce commerce étaient restreintes. Et sans l'élément de la conquête, les plus puissants pouvaient bien monopoliser ces possibilités. Cela signifie en même temps que la réaction positive face à ces deux innovations est ancrée dans les structures socio-politiques traditionnelles. C'est les tensions aînés-cadets et les perspectives d'ascension sociale au sein de la hiérarchie traditionnelle qui motivaient aux nouvelles stratégies tels que la culture de café. De même pour les chefs, qui s'engageaient dans le café justement pour maintenir leur position mise en question par la présence des colonisateurs.

Ce faisant ils devenaient concurrents des Européens, ce que ces derniers ont tenté de réprimer autant que possible. Car les Camerounais étaient des concurrents tout à fait sérieux, produisant souvent à des prix plus faibles. Là où la répression n'était pas possible, les Européens tentaient de reprendre les profits à leur compte à travers la commercialisation. Cela n'est pas seulement vrai pour les plantations de café, mais aussi pour le commerce: Njoya fut forcé de refermer la factorerie qu'il avait ouvert à Fomban à l'exemple des Européens, parce qu'il concurrençait trop les autres commerçants.

La rencontre de l'économie traditionnelle avec les économies européennes ouvre donc des opportunités économiques des deux côtés, pour les acteurs européens autant que pour les Camerounais. Le potentiel de conflit réside dans le fait que la réalisation de ces opportunités réside en partie dans une transformation des structures de production. Le Cameroun doit se mettre à produire pour un marché étranger. Il doit produire plus et autre chose que ce qu'il a produit jusque là. Au début de la période coloniale, l'Ouest du Cameroun ressent cette nécessité d'une manière négative par la contrainte de livrer hommes et vivres aux plantations du sud. Par la suite l'expansion commerciale et la culture caféière constituent un développement nettement plus positif.

La réaction de la population face aux stratégies coloniales dépend donc de la situation. Là où elle se trouve forcée à financer les transformations des structures sans pouvoir en profiter, elle se dérobe par opposition passive, par évasion fiscale ou même par émigration. Mais là où des opportunités intéressantes se présentent, elle n'a pas hésité à les saisir et à transformer ses structures de production.

4. Indépendance: constitution d'une économie nationale

A l'Indépendance, l'économie camerounaise était en pleine transformation. Les différents acteurs économiques étaient toujours en train de tenter de réaliser les nouvelles opportunités ouvertes par les contacts avec l'Europe et de s'adapter aux exigences nouvelles qui en résultaient. Le nouvel État indépendant reprit des administrations coloniales la tâche de promouvoir et de canaliser la transformation des structures économiques dans laquelle le Cameroun s'était engagé.

Il est connu que cette entreprise n'a pas eu tout le succès escompté, que le "développement" ne s'est pas réalisé comme attendu. L'analyse des difficultés qui se sont présentées durant la période postcoloniale à elle seule ne suffit pas pour comprendre cet échec, mais elle montre les problèmes fondamentaux de la transition que l'économie est en train de subir. Ces problèmes ne surgissent pas seulement à partir de l'Indépendance. Ils sont présents dès le début, mais se manifestent différemment lors de différentes périodes.

Une deuxième raison pour cette analyse est que le développement de l'économie camerounaise compose le cadre pour l'évolution au niveau des deux provinces Ouest et Nord-Ouest. Ce qui se passe à l'Ouest et au Nord-Ouest ne peut pas être interprété indépendamment du contexte de l'économie camerounaise.

4.1. Évolution politique 1960-1990

Le Cameroun sous mandat français acquit l'Indépendance en 1960 suite à une période de troubles politiques. Ahmadou Ahidjo, politicien modéré et proche de la France, fut choisi par le Représentant de la France au Cameroun comme Premier Ministre du Cameroun Français en 1958, et élu président en 1960.

Le Cameroun sous mandat britannique eut le choix entre une Indépendance au sein du Nigeria ou au sein du Cameroun français. Le Northern Cameroons vota pour une intégration au Nigeria, le Southern Cameroons pour une intégration au Cameroun. Au début les deux parties du Cameroun s'unirent en une fédération, formant ensemble la République Fédérale du Cameroun.

Sous Ahidjo, le Cameroun connut une grande stabilité politique. Sa préoccupation principale était la construction d'une unité nationale. Jusqu'en 1965, date de sa première réélection, Ahidjo réussit à convaincre les différents partis des deux États fédérés de se rassembler dans un parti unique. Dans la même intention d'unité de la nation et de consolidation du pouvoir, il proposa en 1972 un référendum de réunification des deux États fédérés qui fut accepté à 99,9%.

En 1982, Ahidjo se retira et installa Paul Biya comme successeur. Biya fut élu officiellement en 1983. Des tensions croissantes entre Biya et Ahidjo, menèrent en 1984 à un coup d'état manqué.

En 1990, le multipartisme fut réintroduit sous la pression de la rue. Une période de troubles secoua profondément le Cameroun. L'opposition organisa en 1991 des opérations "villes mortes" (grèves générales) et "désobéissance civile" (refus de payer les impôts). Les nouveaux partis demandaient à l'exemple de pays voisins une conférence nationale. Biya refusait cela et proposa la tenue d'élections législatives anticipées et le rétablissement d'un poste de Premier Ministre. Ces élections ont été boycottées par une partie significative de l'opposition, et malgré cela, le Rassemblement Démocratique du Peuple Camerounais, ancien parti unique, n'a atteint qu'une majorité relative, le contraignant à une alliance avec un des partis opposants. En 1993, Biya fut réélu président, mais les résultats de l'élection sont contestés par l'opposition. Cette période de troubles coïncide avec une crise économique grave qui a entraîné l'intervention du Fonds Monétaire International.

4.2. Politique de développement camerounaise: libéralisme planifié

Pour réaliser cette transformation des structures de production, Ahidjo et Biya ont poursuivi une même politique d'ouverture envers les capitaux étrangers et de planification indicative à l'aide de plans quinquennaux avec un rôle très actif du secteur public.

Objectifs

Les priorités qui se retrouvent dans tous les plans quinquennaux sont la promotion de l'agro-industrie et la diversification des biens d'exportation, la meilleure utilisation des ressources locales, la promotion d'une industrie de substitution à l'importation, et du secteur vivrier, le développement de la production en énergie et l'amélioration des infrastructures.

Politique agricole

Le but principal de la politique agricole a toujours été la promotion des cultures d'exportation du point de vue quantitatif et qualitatif. La culture de biens vivriers devint un objectif important à partir des années 70. Pour promouvoir la productivité du secteur agricole, le gouvernement camerounais a tenté d'améliorer les conditions de production des exploitations familiales. Dans les secteurs considérés comme stratégiques pour l'approvisionnement des villes ou pour l'exportation, il a mis en place des grands complexes agro-industriels.

L'encadrement des exploitations agricoles à travers différentes structures n'a pas réussi à améliorer significativement leurs conditions de production:

Les structures d'encadrement coloniales, les sociétés africaines de prévoyance restèrent en place jusqu'en 1973 malgré leur dégradation. Les secteurs de modernisation, dont l'objectif était également la vulgarisation agricole, avaient une approche très techni-

que et individuelle, ce qui les rendait coûteux et inefficaces¹. Leurs actions restaient souvent diffuses. Ils furent remplacés en 1972 par sept services provinciaux de l'agriculture², dont l'action n'était pas fondamentalement différente.

En 1973 le FONADER fut créé pour financer le secteur agricole traditionnel. Mais l'octroi de crédits agricoles, son objectif principal, resta modeste³. Il offrait surtout des garanties et finançait des projets et la lutte phytosanitaire.

La promotion d'une production agro-industrielle à haute productivité par des complexes agro-industriels concernent en tant que biens d'exportation l'hévéa, la banane, l'ananas, le thé, le sucre, l'huile de palme, le tabac et comme biens vivriers, le riz, le blé et le maïs. Dans le secteur vivrier, les complexes agro-industriels datent des années 70 où l'exode rural commença à menacer l'autosuffisance alimentaire⁴. L'approvisionnement urbain devint problématique⁵, rendant nécessaire des importations de riz.

Les objectifs de production rationnelle et productives n'ont en général pas été atteints. Ces complexes, publics ou semi-publics, ont souvent des problèmes de gestion et leur productivité en souffre. Surtout l'huile de palme, le tabac de coupe, l'ananas, manquent de compétitivité sur le marché mondial, suite à des coûts de production trop élevés. Mais le problème est général, et selon la Banque Mondiale, en 1975 les exploitations familiales avaient une rentabilité interne plus élevée que les plantations industrielles⁶.

La même approche par de grandes structures étatiques est également appliquée pour la commercialisation des biens d'exportation produits par les exploitations familiales:

Le café, le cacao, le coton, les arachides et les palmistes⁷ sont encadrés par l'ONCPB (Office national de commercialisation des produits de base) qui est une refonte des caisses de stabilisation de la période coloniale. La fonction reste plus ou moins la même: organisation et contrôle de la commercialisation, stabilisation des prix aux producteurs, amélioration de la production. Au niveau local, la commercialisation se fait comme durant la période coloniale par des coopératives contrôlées par l'administration. Là aussi, manque de capacité de gestion et problèmes financiers chroniques empêchent une réelle amélioration de la productivité.

Ainsi, les exploitations familiales continuent de jouer le rôle principal dans l'agriculture camerounaise. La plus grande partie des biens vivriers, le café, le cacao et le coton sont produits par des exploitations familiales caractérisées par leur petite taille (en

¹ Barboteu, G.; Poisson, U.; Vignal, P. (1962). Etude des structures rurales: propositions de réformes. Yaoundé: République Fédérale du Cameroun, p. 160.

² Illy, H. (1976). Politik und Wirtschaft in Kamerun. München: Weltforum, p. 280.

³ Ndongko, W. (1986). Economic Management in Cameroon. Yaoundé, Bonn: Institute of Human Science, pp. 130 et 133.

⁴ Wautelet, J. M. (1990). "Cameroun, accumulation et développement" Mondes en développement 18 (69), p. 78.

⁵ Nelson, H. (1974). Area Handbook for the United Republic of Cameroon. Washington: US Government Printing Office, p. 211.

⁶ Courade, G. (1984). "Des complexes qui coûtent cher: la priorité agro-industrielle dans l'agriculture camerounaise". Politique Africaine 4 (14), p. 82.

⁷ Ndongko, W. (1986), p. 100.

moyenne 1,7 ha¹) et une faible productivité. L'exode rural fragilise encore cette structure de production en provoquant un vieillissement des producteurs (âge moyen: 47 ans). Malgré cela, la production des exploitations familiales continue de garantir l'autosuffisance alimentaire et de réaliser des recettes d'exportation importantes au niveau national.

Promotion du secteur secondaire et tertiaire

Pour la promotion de l'industrie et des services, la politique du gouvernement camerounais est très semblable à celle pratiquée dans l'agriculture: soutien peu efficace par un certain nombre de structures d'encadrement pour les petites et moyennes entreprises et mise en place d'un secteur public avec des grands complexes industriels.

La principale différence est l'afflux de capitaux étrangers durant la première décennie après l'Indépendance. Pendant cette première phase, la politique industrielle consista surtout dans l'encouragement de ces investissements directs par un code d'investissement libéral. Au début des années 70 ces investissements se mirent à fléchir, parce que les projets les plus intéressants étaient déjà réalisés et parce que l'inflation générée par le choc pétrolier renchérit massivement le coût des projets en cours et en ralentit la réalisation².

Pour le soutien aux petites et moyennes entreprises, deux structures d'encadrement ont été créées: En 1970, le Centre national d'assistance pour PME (CAPME), dont les fonctions comprennent la formation d'entrepreneurs, l'assistance technique et gestionnaire de projets et la coordination de tous les efforts de promotion des petites et moyennes entreprises. En 1975, il fut suivi du Fonds de garantie pour PME (FOGAPE), pour subvenir aux besoins financiers des PME par la prise en charge d'études de projet, la prise de participations dans des PME, l'octroi de garanties bancaires et de crédits. Le nombre de PME viables supportés par eux est faible. Ceci est dû en partie à l'insuffisance et à l'inefficacité des moyens mis à disposition par ces deux institutions³.

Pour pallier à l'affaiblissement des investissements étrangers au début des années 70, l'État camerounais est lui-même devenu actif. Cette politique est devenue possible grâce aux importants revenus pétroliers à partir de 1974, donc juste au moment où les investissements étrangers baissèrent.

La Banque Camerounaise de Développement avait comme fonction de soutenir tout projet susceptible de promouvoir le développement, et donc aussi de l'industrie⁴. Mais la plus grande partie de ses crédits a été utilisée pour la commercialisation⁵. De plus, la majorité des crédits octroyés étaient des crédits à court terme.

L'instrument principal de la politique d'investissement de l'État est la Société Nationale d'Investissement (SNI), qui a le but de mobiliser et d'orienter l'épargne nationale

1 "Cameroun 1988" (1988). *Marchés tropicaux et méditerranéens* 2241, p. 2829.

2 "La philosophie et les objectifs du IV. plan quinquennal du développement" (1976). *Afrique Industrie* 127 (15. Nov.), p. 46.

3 Ndongko, W. (1986), pp. 204.

4 Ndongko, W. (1986), p. 55.

5 12,8 mio. F CFA sur 23,5 mio. de crédits octroyés de 1961 à 1969 concernent la commercialisation. L'industrie a été bénéficiaire de crédits d'un montant de 3,1 mio. F CFA (Ndongko, W. (1986), pp. 114-116).

vers le développement par des prises de participation dans des entreprises à importance nationale, et par l'octroi de garanties pour des crédits¹. Tandis que dans les années 60, les investissements publics étaient concentrés sur quelques projets, à partir de 1970, l'État poursuit une politique systématique de participations publiques par la SNI. L'État camerounais a ainsi mis en place une industrie publique importante, basée sur des grandes entreprises à haute intensité en capital, tel que la Cellucam, la Sonara, la Socame.

4.3. Croissances et crises: histoire d'un développement économique²

Cette politique gouvernementale s'inscrit dans l'histoire concrète de l'évolution de l'économie camerounaise:

Les années soixantes

Les années 60 sont une première période de croissance. Mais déjà vers 1967, la part de l'industrie se stabilise et la période 1969-76 est une phase de croissance ralentie, les structures sectorielles ne se transforment plus. Ensuite, à partir de 1977, une nouvelle période de croissance commence, qu'il est assez évident de mettre en rapport avec le début des exportations de pétrole. Durant ce boom, les structures sectorielles évoluent fortement vers le schéma des économies industrialisées. Cette croissance s'épuise vers la fin des années 80.

Dans les années soixante, l'économie camerounaise profite de la stabilité des cours mondiaux de ses biens d'exportation les plus importants, le café et le cacao. Malgré les problèmes de rendement et de qualité, la production agricole a augmenté de façon significative grâce à des extensions de la surface de production. A cette dynamique de croissance grâce aux cultures d'exportation se joint la première phase d'investissements industriels étrangers et étatiques. Cela a permis la réalisation d'une croissance du PNB de 5.9 % p.a. en moyenne entre 1960 et 1969 (en prix constants de 1980).

La constitution d'un tissu industriel durant cette période se lit dans la structure sectorielle.

Avec 10%, la part de l'industrie dans le PNB (en prix courants) est encore modeste en 1960. A cette date le secteur industriel, constitué durant la période 1947 à 1959, se résume à une entreprise d'aluminium, un nombre de scieries, de menuiseries, d'entreprises de construction métallique et électrique, quelques usines de transformation de cacao et de latex, des huileries et quelques maisons de confection, des boulangeries, une usine de tabac, une brasserie et une entreprise chimique. Jusqu'en 1967, la part de l'industrie dans le PNB a pratiquement doublé (19%). L'orientation principale du tissu industriel dans cette première décennie est la substitution des importations.

¹ "Cameroun 1988" (1988), p. 2853.

² voir aussi les tableaux 1.1 - 1.6 dans l'annexe.

Ralentissement économique au début des années 70

Dans la première moitié des années 70, cette dynamique de croissance se ralentit. Bien que la croissance des recettes d'exportation de café et de cacao se poursuive, cela ne se répercute plus sur le PNB, dont la croissance moyenne annuelle en prix constants de 1980 baisse à 4.1% (de 1969 à 1976). Cela est dû à une détérioration des termes de l'échange. La crise pétrolière fait monter les prix à l'importation et provoque une inflation importante. Et la dynamique industrielle de la première décennie s'essouffle. Les entreprises mises en place ne semblent pas induire une croissance au delà de leur propre production.

Cette stagnation se reflète aussi dans l'évolution sectorielle du PNB: pendant la première moitié des années 70, la structure sectorielle n'évolue pratiquement pas. L'augmentation des années 60 de la part du secteur secondaire dans le PNB s'arrête brusquement.

Evolution du produit intérieur brut 1960 à 1990, en prix constant (année de base 1980).

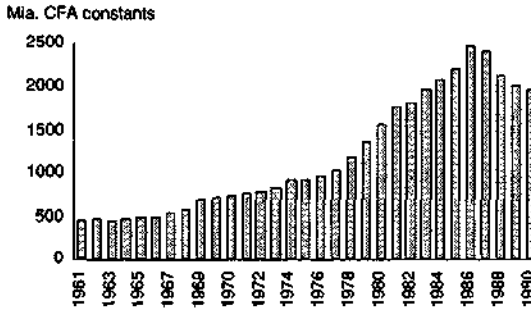


Diagramme 4.1

Taux de croissance annuelle moyenne du PIB 1960-1990 en prix constants (année de base 1980).

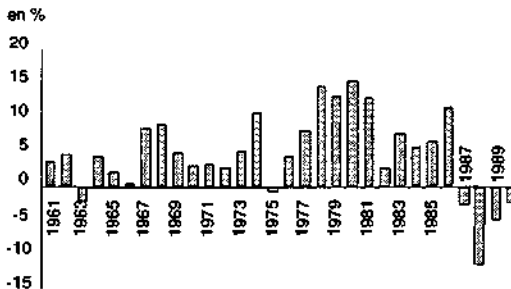


Diagramme 4.2

Evolution sectorielle du produit intérieur brut 1960-1990 en prix courants.

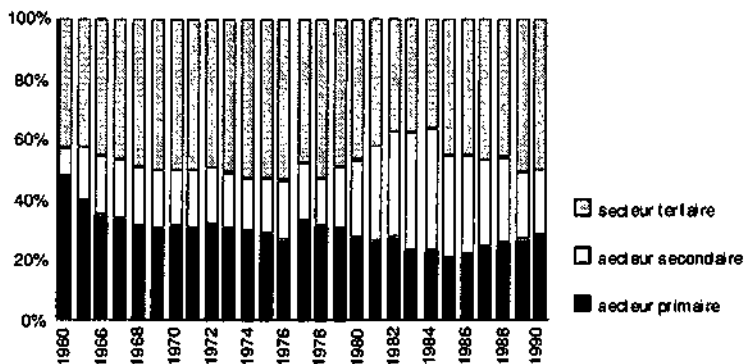


Diagramme 4.3

Sources (diagrammes 4.1-4.3): World Bank (1976). World Tables 1976. Washington: World Bank. World Bank (1989). World Tables 1989/90. Washington: World Bank. World Bank (1992). World Tables 1992/3. Baltimore et London: John Hopkins University Press.

Evolution des recettes d'exportation de café et de cacao

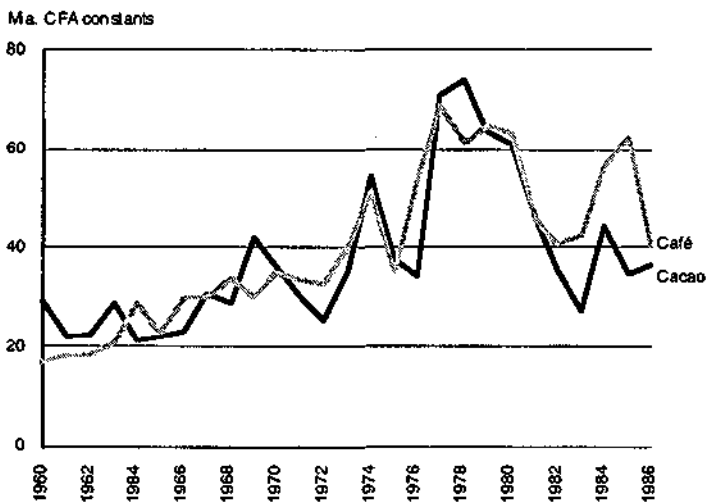


Diagramme 4.4

Evolution des recettes d'exportation de pétrole

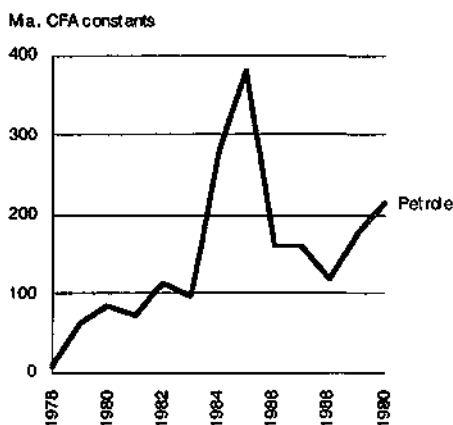


Diagramme 4.5 (année de base 1980)

Sources (diagrammes 4.4 et 4.5) : FMI (1988). International financial statistics. Yearbook 1988. Washington: FMI. World Bank (1989). World Bank (1992).

Evolution de l'indice du prix du pétrole et des termes de l'échange

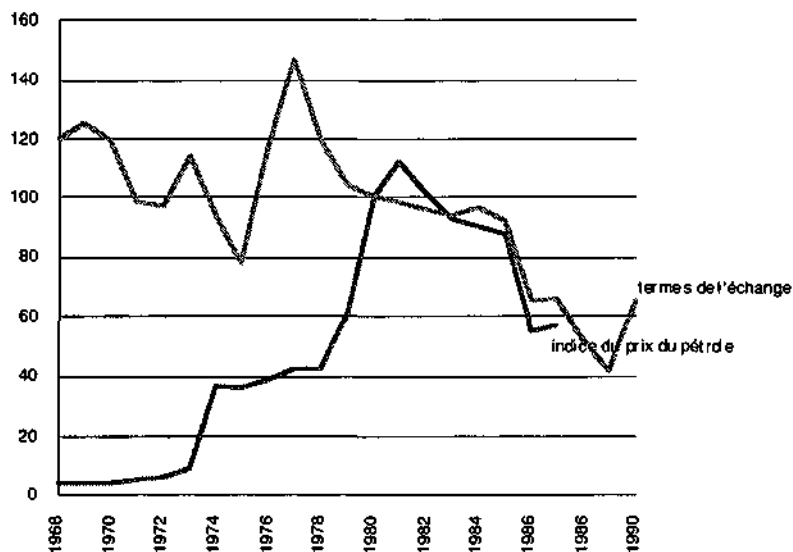


Diagramme 4.6 (Année de base 1980)

Evolution de l'indice du prix du café et du cacao

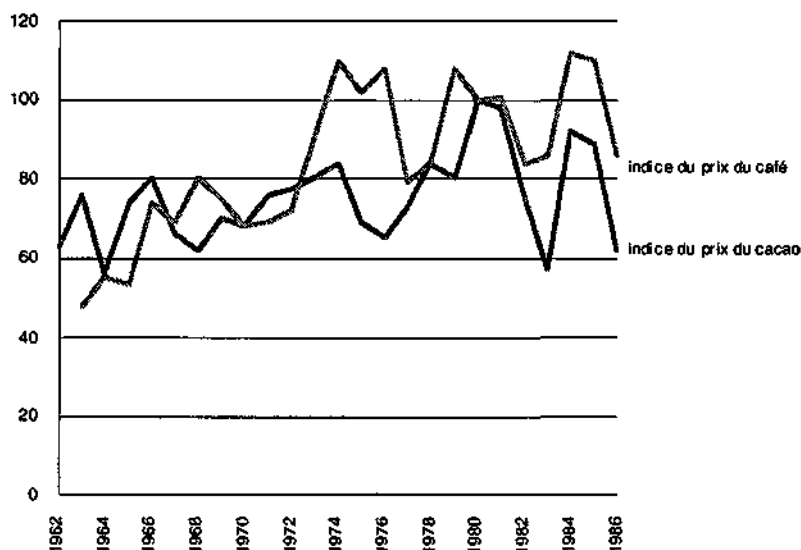


Diagramme 4.7 (Année de base 1980)

Sources (diagrammes 4.6 et 4.7): FMI (1988). International financial statistics. Yearbook 1988. Washington: FMI. World Bank (1989). World Bank (1992).

Boom pétrolier

Cette période de stagnation est suivie d'une période de très forte croissance jusqu'en 1986, avec un taux de croissance du PNB de 9,9 % en moyenne p.a. (de 1976 à 1986, prix constants de 1980). Mais contrairement à la première vague de croissance, cette dynamique ne repose pas sur l'exportation de produits agricoles. A partir de 1977, la croissance des recettes d'exportation de café et de cacao s'affaiblit et devient même négative dans les années 80. C'est l'exploitation de pétrole débutant en 1977, qui est à l'origine de la croissance. Cette deuxième vague de croissance est soutenue par l'appréciation du dollar et une certaine stabilité des termes de l'échange. Les investissements directs étrangers jouent également un rôle. C'est pendant cette période que la part du secteur secondaire dans le PNB constant atteint son sommet avec 40,1 % en 1984. La part du secteur tertiaire augmente également durant cette période.

Crise

A partir de 1986, la croissance économique se bloque. La chute du prix de pétrole, renforcée par une détérioration des termes de l'échange après 1985 est à l'origine de cette récession. L'évolution sectorielle, qui malgré toutes les hésitations se dirigeait vers la structure des économies industrialisées se renverse de nouveau dans les années 1986-1987: le secondaire et le tertiaire perdent de nouveau de l'importance dans le PNB, et

le poids de l'agriculture, qui avait fortement reculé, remonte. La part de la population active dans le secteur primaire reste autour de 70% dans les années 80, tandis que celle du secteur secondaire tourne autour de 8%. Cela montre bien que l'agriculture continue de jouer un rôle important pour l'économie camerounaise. Le déclin de l'agriculture n'est pas seulement dû à la croissance du secteur secondaire mais subit un déclin réel, dû à des problèmes d'inputs¹. De plus il faut mentionner ici l'importance du secteur informel: sur les 11 millions d'habitants du Cameroun en 1987, 4 millions sont actifs. Un demi-million est actif dans le secteur formel², donc la grande majorité des actifs tire ses revenus du secteur d'agriculture traditionnelle et du secteur informel. Le secteur tertiaire s'agrandit surtout dans les années de ralentissement. Cela est sans doute dû en partie à la rigidité des services étatiques, mais on peut également en déduire qu'un certain nombre d'activités tertiaires servent d'activités de survie en temps difficile.

La baisse prolongée du prix du pétrole, du café et du cacao finissent par déclencher une crise très sérieuse dans l'économie camerounaise. Entre 1986 et 1990, la croissance moyenne annuelle est de -5.6 % en prix constants de 1980.

L'endettement, qui était très modeste dans les années 70, augmente de plus en plus. De 50% des recettes d'exportation dans les années 70, l'endettement monte à 110-130% des recettes d'exportations en 1980, et à 190% des recettes d'exportations en 1987.

Cette évolution se traduit également dans les comptes de l'État³. Ils sont déficitaires en 1975-1977, 1981-82 et 1987. Ce qui entraîne le déficit, ce sont les coûts de capital élevés, qui peuvent être supportés dans les années de croissance comme 1978-80, 1983-86, mais qui pèsent lourds dans la stagnation et la crise.

Cette évolution a ainsi provoqué une crise de liquidité de l'État. Au début, le choc avait encore pu être atténué grâce à des réserves de recettes pétrolières "hors budget". Elles furent vite épuisées et en 1986/87, les finances publiques enregistrèrent un déficit d'une envergure jusqu'alors inconnue, correspondant à 12,8% du PIB⁴. La crise de liquidité de l'État s'est rapidement étendue au secteur bancaire et au secteur privé suite à l'incapacité de l'État d'honorer ses dettes internes⁵. Le secteur bancaire ne souffre pas seulement du retrait massif des dépôts de l'État, mais d'une part de créances douteuses très élevées.

Suite aux arriérés de paiement très importants de l'État envers le secteur privé, la baisse des recettes d'exportation, la paralysie du secteur bancaire et des budgets restrictifs, la demande interne chuta et la récession se renforça encore.

En raison des importantes réserves de revenus pétroliers hors budget, la réaction du gouvernement face à la crise a été lente. Mais l'endettement croissant rendit incontournable des négociations avec le F.M.I.

En octobre 1987, le Cameroun signa un accord avec le F.M.I. qui aboutit à un rééchelonnement de la dette extérieure et à un programme d'ajustement structurel pour

1 Dessouane, Philippe et Verre, Patrice (1986). "Cameroun: Du développement autocentré au national-libéralisme". *Politique Africaine* 22, p. 115.

2 Economic Intelligence Unit (1990). *Country Profile 90-91. Cameroon, CAR, Chad*. London: The Economist, p. 15.

3 Disponibles à partir de 1975.

4 World Bank (1990). *Trends in Developing Economies*. Washington: World Bank, p. 76.

5 "Cameroun 1988" (1988), p. 2803.

1989-91¹. Les points principaux en sont un désengagement de l'État des activités de production, une restructuration du secteur public, une dérégulation du commerce intérieur et extérieur, et l'assainissement du système bancaire.

La restructuration du secteur public signifie la liquidation d'une vingtaine d'entreprises publiques, de plusieurs banques ainsi que de la plupart des complexes agro-industriels, entraînant une perte d'emplois importante². Les autres entreprises publiques doivent être privatisées ou restructurées. L'ONCPB a été remplacé par l'ONCC (Office National du Café et du Cacao) en 1991. Le nouvel organisme supervise les activités de commercialisation qui sont à privatiser³. Les prix aux producteurs des biens d'exportation ont été alignés sur les cours mondiaux. Cela signifie une chute assez importante (40% pour le cacao, 60% pour le café, 25% pour le coton en 1990) puisque dans les années précédentes, ils avaient été soutenus grâce aux revenus pétroliers pour promouvoir la production⁴.

A côté du programme d'ajustement structurel, une stratégie de relance est mise en place. Un Plan Directeur d'Industrialisation a été préparé avec l'assistance de l'ONUDI avec l'objectif de renforcer à long terme le secteur manufacturier. Le code des investissements est révisé en 1991.

Malgré tous ces efforts, la fin de la crise n'est pas encore en vue. Les restructurations sont pénibles à réaliser en période de récession et tendent à la renforcer encore. Les effets dynamisants n'en sont pas encore perceptibles.

4.4. Marchés internes, marchés internationaux : analyse des défis

L'impasse volontariste

Il est clair que la crise des années 90 n'est pas seulement conjoncturelle. Elle révèle la faiblesse des structures de production mises en place à travers les grands complexes étatiques :

Les résultats des grands complexes agro-industriels sont en général très décourageants. Non seulement l'investissement nécessaire pour la création d'un emploi dans ces dernières est très élevé, mais la rentabilité n'est souvent pas assurée.

Dans le secteur industriel, les résultats ne sont pas meilleurs. Suite à leur mauvaise gestion, les entreprises étatiques sont peu performantes, souvent ne supportent même pas la concurrence des petites entreprises privées du secteur formel ou informel⁵ et sont encore moins compétitives sur les marchés mondiaux malgré la protection dont elles jouissent. Une grande partie des recettes pétrolières de l'État ont été nécessaires pour le financement non seulement des investissements, mais aussi des fonds de roulement et pour la recapitalisation des entreprises d'État dont plusieurs devront finalement être fermés sans avoir jamais été rentables. En gros, le Cameroun reste un pays exportateur de matières premières et importateur de biens intermédiaires et finis.

¹ "Le programme d'ajustement structurel camerounais" (1989). Bulletin d'Afrique Noire 1459, p. 4.

² Economist Intelligence Unit (1990), p. 13.

³ Economist Intelligence Unit (1992). Country Profile 1992-93. Cameroon, CAR, Chad. London: The Economist, p. 18.

⁴ Economist Intelligence Unit (1990), p. 17.

⁵ Wautelet, J. M. (1990), p. 80.

Cela signifie que là, comme dans l'agriculture, des fonds potentiellement générateurs de croissance ont été pratiquement anéantis par une utilisation trop peu effective.

Pour financer cet important effort volontariste, l'État camerounais s'est d'abord appuyé, comme avant lui l'administration coloniale, sur les recettes d'exportation de cultures de rente à travers les prélèvements de l'ONCPB. Ceci n'est pas resté sans effets sur la productivité de ces cultures d'exportation. Pour le café et le cacao, la stabilisation des prix aux producteurs par l'ONCPB à environ 50% du prix mondial pour le cacao et 40% pour le café¹ est largement responsable de l'incapacité des exploitations familiales à se moderniser. Pour cette raison, dans la deuxième récession, les recettes d'exportation agricole n'ont plus pu jouer ce rôle dynamisant. Au contraire, face à la baisse des cours mondiaux, les cultures d'exportation sont elles-mêmes devenues un secteur nécessitant un soutien étatique.

L'exploitation du pétrole est survenue juste au bon moment pour prendre la relève. Sans le pétrole, la crise survenue à la fin des années 80 aurait commencé une dizaine d'années plus tôt.

Cette politique a finalement porté préjudice à la politique de développement global, en rétrécissant le marché interne:

L'accroissement du pouvoir d'achat des exploitations familiales ne provient que des productions vivrières écoulées sur les marchés régionaux ou urbains². Le pouvoir d'achat des planteurs de café, de cacao et de coton a été jusqu'en 1976 inférieur à son niveau de 1960³. Après 1976, les prix de biens d'exportation ont été soutenus et le pouvoir d'achat rural s'améliora. Mais pendant trop longtemps le surplus a été drainé vers le secteur industriel, commercial et étatique. Cela a affaibli le secteur rural en empêchant des investissements. Ainsi une petite industrialisation rurale n'a pas pu se réaliser et les échanges ville-campagne sont restés faibles.

Là le cercle vicieux se ferme: les entreprises industrielles sont en grande partie orientée sur le marché interne, dans une logique de substitution à l'importation.

La création des grands complexes industriels et agro-industriels étatiques est en fait la tentative de l'État de promouvoir la transformation des structures de production, là où l'évolution spontanée perd son élan. Mais les évaluations des politiques de développement poursuivies par les gouvernements concernés tendent à expliquer les échecs uniquement par des stratégies mal conçues ou mal réalisées et à sous-estimer la difficulté de réaliser la transformation structurelle voulue.

Analyse de la structure industrielle

L'analyse plus détaillée de la structure industrielle du Cameroun tente de montrer à quel niveau se situent les difficultés spécifiques de la constitution d'un tissu industriel performant.

¹ ONUDI (1987). Etudes sectorielles, Agroindustrie. Vienne: ONUDI, p. 3. Document non publié.

² Courade, G. (1984), p. 83.

³ Courade, G. (1984), p. 80.

Dans les années 80, à côté d'une trentaine de grandes entreprises publiques et semi-publiques et d'un petit nombre de sociétés de taille moyenne, il existe plusieurs milliers de petites et moyennes entreprises employant moins de 10 personnes¹.

Les secteurs industriels les plus importants sont les boissons et tabac (plus de 33% du chiffre d'affaires total du secteur industriel en 1986), la transformation de l'aluminium et les autres industries métalliques (20,7%), suivis par les textiles (11,8%) et les deux secteurs produits chimiques et caoutchouc, et matériel de construction (9% tous deux)

Au delà des boissons et du tabac, il existe une importante industrie agro-alimentaire, qui n'est cependant pas incluse dans les chiffres indiqués ci-dessus à cause de sa proximité à l'agriculture qui rend difficile les distinctions. Il s'agit de premières transformations de produits agricoles: plusieurs tanneries artisanales, une tannerie industrielle, une maïserie, 4 rizeries, deux sociétés sucrières industrielles, 3 huileries de coton, deux usines de transformation de cacao, une fabrique de jus d'ananas, une conserverie de poisson. Une minoterie transforme du blé importé. Deux entreprises de chaussure et de maroquinerie dépassent le stade de la première transformation.

Liens interindustriels

Les effets dynamisants d'un tissu industriel dépendent en grande partie des relations interindustrielles.

L'étude de ces relations au Cameroun montre que les liens interindustriels sont faibles, mêmes dans des secteurs où l'intégration verticale semble importante comme pour le secteur de l'aluminium et du textile. Malgré l'existence d'une production nationale, les intrants sont importés: La bauxite camerounaise n'entre pas dans la production d'aluminium, et deux tiers de l'aluminium sont exportés, alors que pour la production d'articles en aluminium la matière première doit être importée. Seulement environ 15% de la production nationale de coton peuvent être utilisés dans l'industrie nationale. Les autres 85% sont exportés essentiellement vers la France, et ce sont des importations de fibres textiles et de tissus synthétiques qui entrent dans la production nationale. De même, les liaisons entre l'agriculture et l'agro-industrie sont moins fréquentes que l'on ne pourrait penser. Dans le secteur du bois, bien que le sciage soit compétitif, une grande partie du bois est exporté en grumes, malgré une loi obligeant à une transformation locale de 60% de la production. Le secteur pétrolier au Cameroun se limite au raffinage. Pour les matériaux de construction, les minoteries, l'industrie de chaussure, les boissons, les industries mécaniques et électriques, la sidérurgie, les plastiques et en partie l'industrie chimique une production locale des intrants est inexistante ou très faible.

A part les liaisons en amont et en aval au sein d'une filière, il existe aussi un nombre limité de liaisons interindustrielles entre les différentes industries: les emballages, la maintenance et la fabrication de pièces de rechange. Ils sont reliées à d'autres secteurs tels que les brasseries, l'agro-industrie en général, le textile, les scieries, les matériaux de construction. Les industries mécaniques et électriques produisent aussi des outils agricoles, ce qui constitue la seule liaison en amont du secteur agricole. La filière alu-

¹ ONUDI (1987) et Ministère du plan et de l'aménagement du territoire, Ministère du développement industriel et commercial (1990). Plan directeur d'industrialisation du Cameroun. Yaoundé.

minium produit un certain nombre d'articles pour l'industrie des matériaux de construction.

La faiblesse des liens interindustriels découle en grande partie de la politique de substitution à l'importation. Des secteurs pour lesquels le Cameroun ne possède pas d'avantages comparatifs ont été encouragés par une protection douanière. Contrairement à ce que l'on espérait, cette protection n'a pas entraîné une consolidation de leur performance. Elles sont restées inefficaces et leurs coûts de production sont trop élevés par rapport à des intrants importés. Cela est le cas pour une grande partie du secteur agro-alimentaire (brasseries, boulangeries, laiterie, raffinerie de sucre), pour le secteur textile, la transformation d'aluminium et de bois.

Cette protection s'explique aussi en partie par l'étroitesse du marché interne empêchant une échelle de production suffisante et l'incapacité d'entrer directement sur le marché mondial. C'est ce mécanisme qui fait que le secteur pétrolier n'induit pas d'industrie de transformation en aval dans le secteur chimique (engrais, éthylène). Ce problème joue un rôle important pour le textile, les produits d'aluminium, la sidérurgie et l'industrie mécanique et électrique qui ont actuellement un désavantage comparatif¹.

Logistique et infrastructure

Il y a également un certain nombre de problèmes d'ordre logistique qui se posent. La qualité des peaux des abattoirs traditionnels est insuffisante pour la fabrication de chaussure, et donc le cuir doit être importé malgré l'avantage comparatif du Cameroun dans l'élevage. Également un problème d'infrastructure, l'absence d'une chaîne frigorifique performante empêche le commerce de viande et poisson congelé ainsi que de lait. Pourtant il existe une demande interne importante pour ces produits et le Cameroun aurait un avantage comparatif. L'agro-industrie est freinée par la déficience des systèmes de stockage, de collecte et de distribution des matières premières agricoles. L'approvisionnement continu et substantiel de bois pour l'industrie de transformation du bois pose également des problèmes.

L'organisation des systèmes de distribution selon une logique d'importation désavantage les exportations. L'inefficacité de la distribution contribue au renchérissement des biens. Le coût de la distribution peut faire doubler le prix d'un bien. La petite taille du marché interne empêche la mise en place d'une équipe de distribution propre à chaque industrie, mais la prise en charge de cette fonction par les grossistes import-export n'est pas avantageuse: en plus du biais vers les importations, le manque de contact avec les clients rend difficile une perception précise de leur besoins, ce qui se traduit par une qualité médiocre de l'offre. Ainsi un obstacle important à l'extension de la transformation du bois est le manque d'expérience de marketing et de connaissance des marchés internationaux concernés, et l'inorganisation du marché intérieur.

L'infrastructure pose des problèmes sérieux à l'économie camerounaise. Les trois goulets d'étranglement principaux sont d'abord les routes secondaires reliant les fermes aux marchés pour la transformation agro-industrielle et pour l'exploitation des forêts ainsi que pour le caoutchouc. L'embouteillage du port de Douala, où les délais de dédouanement et de livraison sont très élevés malgré des investissements importants

¹ L'industrie du textile a tenté de résoudre le problème en diversifiant fortement sa gamme d'articles, mais cela amoindrit encore les économies d'échelle possibles. Le Pakistan avec un marché interne pour le textile nettement plus important que le Cameroun est un concurrent très compétitif.

ces dernières années, et un réseau téléphonique très précaire sont deux autres difficultés majeures. La situation est par contre satisfaisante pour les routes principales, le chemin de fer et le transport aérien. L'électricité est peu chère et produite en quantité suffisante, mais dans les dernières années un certain nombre de pannes ont causé des problèmes et des pertes importantes, surtout pour Alucam. La distribution d'eau est problématique à Yaoundé.

Une autre déficience de l'économie camerounaise est le manque de personnel qualifié, qui pèse surtout dans la production de thé, de savon, dans toute la sylviculture, et dans les industries mécaniques et électriques, spécialement la maintenance et la production de pièces de rechange.

Cadre juridico-politique

Le cadre juridique et réglementaire offre des bases peu sûres à l'économie camerounaise: Le droit des sociétés est obsolète et inadapté à la gestion des entreprises. Surtout le traitement des entreprises en faillite est réglé de manière insatisfaisante. Actuellement, les problèmes juridiques sont résolus entre les parties sans recours aux textes législatifs. Le cadre juridique des entreprises publiques n'est pas clairement défini, ce qui est grave face à l'importance du secteur public. Le code du travail connaît les mêmes problèmes que dans tous les Etats africains qui ont tenté de suivre la politique sociale européenne dans ce domaine. Des rigidités dans les possibilités de licenciement entraînent des risques et des frais importants pour les entrepreneurs qui souvent les découragent d'utiliser une main d'oeuvre régulière.

L'impôt sur le chiffre d'affaires intérieur est un impôt en cascade. Il frappe deux fois la partie d'un produit fabriqué par une entreprise et intégrée par une autre dans sa propre fabrication. En comparaison avec une taxe du type TVA, cela défavorise l'intégration économique.

Malgré une révision en 1984, le code des investissements favorise les grands investissements capitalistiques. Le résultat est une inadéquation de l'échelle de production à la taille du marché interne compromettant la compétitivité.

La prépondérance d'intérêts étrangers dans pratiquement tous les secteurs de l'industrie camerounaise entraîne l'exportation d'une partie importante de produits au début de la filière, donc peu transformés, ainsi que l'utilisation de matière première importée. C'est le cas dans l'industrie textile, l'aluminium, le bois et les matériaux de construction.

4.5. Conclusion: avantages compétitifs difficiles à acquérir

L'influence du contexte international sur les perspectives de développement de l'économie camerounaise se montre clairement:

La phase de croissance des années 60 correspond à une période de forte croissance de la production et du commerce mondial, suite à la phase de reconstruction de l'après-guerre. La première crise du pétrole et les difficultés qui s'ensuivent pour le commerce

international entraînent un ralentissement du développement industriel aussi pour le Cameroun, surtout à cause de l'affaiblissement des investissements étrangers¹.

Grâce au boom pétrolier, le Cameroun échappe ensuite à la crise de 1982, pour subir avec d'autant plus de violence l'effet de la chute du prix d'un certain nombre de matières premières. Après la dépression au début des années 80, l'économie mondiale se remet et les pays développés enregistrent une croissance soutenue durant une période prolongée. Le Cameroun n'en bénéficie pas, comme d'autres pays africains, parce que, contrairement aux années 60, cette phase de croissance est accompagnée d'une chute des prix des matières premières². La forte augmentation de l'offre par un grand nombre de pays en voie de développement acculés par leurs dettes et les efforts de substitution des pays industrialisés jouent un rôle important dans ce développement.

La crise que le Cameroun subit à partir du milieu des années 80 montre clairement qu'il n'a pas été capable de générer des structures industrielles viables indépendamment des flux de revenus d'exportation.

Mais comme l'analyse ci-dessus l'a montré, ceci a également des origines dans le contexte de l'économie internationale. Avec les technologies actuelles, et un marché interne restreint, l'accès au marché mondial est une condition pour toute industrialisation viable. Pour une économie en pleine constitution, il est très difficile de s'imposer plutôt que de se faire anéantir par la concurrence internationale. C'est cette situation qui a mené à la politique de substitution à l'importation avec ses mesures protectionnistes. Le tissu industriel est en conséquence resté fragile et peu performant, et quand le Cameroun a perdu une grande partie de ses revenus d'exportation, cette déficience a empêché le Cameroun de participer à la dynamique économique de la deuxième moitié des années 80, pour plutôt sombrer dans une crise grave. Le tarissement des revenus d'exportation a été aggravé par le déclin prononcé des flux financiers privés vers les pays en voie de développement après 1982.

Les relations de l'économie camerounaise avec le contexte international, qui ont mis en marche le processus de transition continuent d'exercer de fortes pressions pour l'adaptation des structures internes.

Sans toute une gamme de transformations socio-économiques fondamentales simultanées, l'économie camerounaise ne parvient pas à se positionner avec succès dans le contexte international.

En même temps la réalisation de ces transformations est difficile dans un contexte international de concurrence intensive.

Selon Porter³ le concept d'avantage comparatif ne prend en compte qu'une partie de la réalité de la concurrence internationale. Il avance le concept d'avantage compétitif selon lequel la compétitivité d'une économie dépend non seulement de la

¹ Brunn, Denis (1986). Le commerce international au 20ème siècle. Montreuil: Bréal, pp. 101, 131.

² World Bank (1990). World Development Report 1990. New York: Oxford University Press, pp. 12.

³ Weder, R., Borner, B. (1990). International competitiveness of Nations and Firms. Basel: Wirtschaftswissenschaftliches Zentrum der Universität Basel, pp.9.

distribution des facteurs de production, mais aussi des conditions de la demande interne, de la concurrence interne et de la structure industrielle en place. Cela implique que même avec des investissements technologiquement à la pointe, la compétitivité sur le marché mondial d'une production n'est pas assurée. Dans une économie encore peu structurée avec un marché interne restreint, l'activité économique est désavantagée dès le départ, même si les coordonnées techniques se conforment aux exigences internationales.

La seule possibilité de sauver les productions nationales est alors une forte protection du marché intérieur. Mais la production dans des domaines sans avantage comparatif grâce au protectionnisme rend difficile l'intégration des différentes activités économiques nationales. La protection peut permettre la mise en place d'un segment de filière proche de la matière première, ou du produit final, mais l'extension de cette filière ne sera jamais rentable sans bénéficier également de protection.

Entre l'intégration inconditionnelle dans le marché international et le protectionnisme, il y a la possibilité de combiner ouverture et protection d'une manière permettant à une économie de se développer sans être immédiatement confrontée à la concurrence internationale, mais aussi sans pouvoir se reposer dans la facilité d'un marché interne protégé. La gestion pratique d'une telle politique est cependant très exigeante et demande des institutions politiques adéquates.

Et le financement de toutes les transformations infrastructurelles, institutionnelles simultanées nécessaires est difficile avec une production qui ne parvient pas à s'imposer face à la concurrence internationale. Ainsi, le cercle vicieux se referme.

A côté des difficultés pour l'industrialisation résultant du contexte de l'économie mondiale, des aspects socio-politiques jouent également un rôle: L'État postcolonial en tant qu'institution ne va pas de soi, et doit s'imposer comme nouvelle réalité sociale. Cette nécessité laisse ses traces dans sa politique économique: l'industrialisation promue par l'État est une industrialisation sous l'impératif de la stabilisation du pouvoir et non sous l'impératif de la rentabilité des capitaux investis. Il s'agit d'une redistribution des ressources financières de manière à réaliser un nouvel équilibre social après les perturbations de la colonisation. Le système le plus simple est une administration et des grandes entreprises publiques offrant beaucoup de postes bien payés. Ainsi lors de la transition présidentielle en 1983/84 la création d'emplois dans le secteur public s'est nettement accélérée de 6% à 9% p.a.¹. L'équilibre social réalisé de telle façon est maintenant remis en question parce que non viable économiquement à long terme.

Ainsi, pour l'Ouest du Cameroun, cette évolution signifie une intégration croissante dans un ensemble fortement dépendant des revenus d'exportation, et peu capable de générer une dynamique interne porteuse.

¹ Wautelet, J. M. (1990), p. 81.

5. A la recherche d'une nouvelle cohérence dans l'Ouest du Cameroun, 1960 à 1990

Durant la période coloniale, à l'Ouest du Cameroun, les transformations progressives, décrites dans le chapitre 3, ont petit à petit commencé à mettre en question le fonctionnement de l'économie traditionnelle. Ces transformations altèrent la situation économique des acteurs et les replacent devant un problème nouveau: la nécessité de s'engager dans des activités de production pour un marché. C'est cette nouvelle problématique qui caractérise aussi l'évolution post-Indépendance des deux provinces.

Cette nécessité a plusieurs conséquences.

D'abord, l'importance croissante d'activités de production pour le marché entraîne des transformations de l'organisation de la production, surtout des mécanismes d'allocation des facteurs de production.

Et ces transformations tendent à renforcer encore la nécessité de produire pour un marché et donc à devenir un moteur du changement.

L'aboutissement de ce changement est loin d'être clair, car nécessité de produire pour un marché ne signifie pas simultanément opportunité de produire pour un marché. La tendance croissante des acteurs économiques de poursuivre des stratégies orientées vers un marché n'implique pas automatiquement la transition du système économique d'autosubsistance avec marchés périphériques vers un système intégrant des activités de production pour un marché d'une manière cohérente. La constitution de ce que nous allons appeler par la suite une économie de marché, entendant par là une économie avec un secteur important d'activités orientées vers un marché, à partir des stratégies d'accès au marché par les acteurs individuels ne va pas de soi.

Le chapitre précédent a montré les difficultés de la mise en place d'une telle économie de marché au niveau national. Ce chapitre tente de montrer les stratégies des acteurs dans l'Ouest du Cameroun, et leurs résultats au niveau régional. Le but en est de faire apparaître les incohérences qui émergent dans le système économique de la région.

5.1. Contexte du processus de transition

La recherche croissante d'opportunités d'accès à des marchés a lieu dans un contexte qui se transforme également. Le développement des grandes villes dans le sud du pays, des villes secondaires dans les provinces de l'Ouest et du Nord-Ouest et la pénétration de la région par l'État postcolonial ouvrent de nouvelles possibilités aux acteurs de la région.

5.1.1. L'émergence des villes

Avec l'Indépendance, presque tous les centres urbains de l'Ouest ont connu une forte croissance¹:

Evolution de la population d'une partie des villes dans les provinces de l'Ouest et du Nord-Ouest, 1967, 1976 et 1987

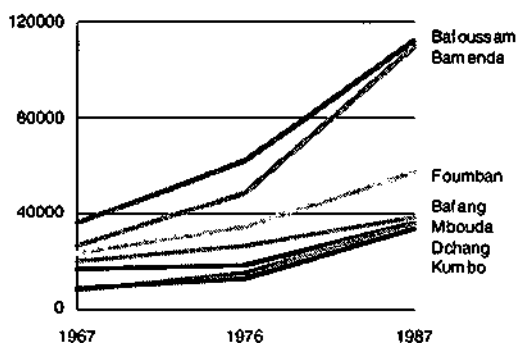


Diagramme 5.1

Tout autant les deux chefs-lieux de province que les autres villes secondaires de la région ont connu des taux de croissance nettement supérieurs à la croissance de la population de la région entière. (entre environ 4 % et 8 % p.a. contre 2.8 % p.a.). On peut distinguer entre des villes plus dynamiques telles que les deux chefs-lieux Bafoussam et Bamenda, ainsi que Mbouda et Kumbo, et des villes à croissance plus faible telles que Bafang, Bangangté, et Dchang. Foumbot qui présente également un taux de croissance faible pour la période 1967 à 1976, croît très rapidement de 1976 à 1987².

Dans la majorité des cas, la création d'un centre administratif et les revenus monétaires que cela entraîne sont à l'origine de la création ou de l'essor d'une ville. Mais pour le développement d'une ville d'une certaine importance, cela ne suffit pas: il faut qu'une dynamique économique s'ajoute à l'activité administrative.

Dans la province de l'Ouest, les troubles ont également favorisé l'urbanisation en provoquant un afflux de réfugiés vers les villes. Une grande partie de la population rurale a été regroupée durant les troubles pour faciliter le contrôle de la région. A la proximité de carrefours et de marchés, souvent ces regroupements ne se sont pas dissous à la fin des troubles et se sont transformés en petits centres urbains.

La constitution d'un tissu industriel dans le sud du pays, tel que décrit dans le chapitre précédent, est également un moteur puissant pour l'économie du Cameroun de l'Ouest par son potentiel de demande solvable pour les produits agricoles. L'échange de biens manufacturés importés ou produits par cette nouvelle industrie contre des biens vivriers et maraîchers est un facteur d'intégration de la région dans l'économie nationale.

¹ Champaud, J. (1983), p. 152

² Voir tableau 2.1 en annexe.

5.1.2. L'État camerounais en action à l'Ouest du Cameroun: stratégies et impacts

Comme au niveau national, on peut distinguer entre la tentative de l'État d'encadrer les producteurs traditionnels pour améliorer leurs conditions de production et par là leur productivité et la mise en place de grands complexes agro-industriels. Le développement des infrastructures complète la gamme des mesures étatiques.

Développement infrastructurel

En ce qui concerne le développement des infrastructures, la mise en place des infrastructures routières est l'élément le plus important.

Dans l'Ouest du Cameroun, il s'agit de la route de Douala à Foumban, par Bana ainsi que de celle reliant Bamenda et l'Adamaoua au pays bamiléké par Dchang.

Dans le Nord-Ouest seulement 20 km de rues urbaines à Bamenda, Kumbo et Wum étaient bitumés à l'Indépendance. La Ring Road partant de Bamenda et y retournant par Kumbo, Nkambe et Wum a été construite en 1951, mais en terre seulement. Par contre à l'Ouest en 1958, il y avait déjà 122 km de route bitumée.

L'Indépendance apporta une nette amélioration: En 1975 la route Bamenda-Santa fut bitumée, en 1977 Santa-Bafoussam, Pont-du-Noun-Foumban, ainsi que Kekem-Douala, puis Kekem-Bafoussam, en 1986 Bafoussam-Yaoundé et dans les années 90 Dchang-Bafoussam.

L'amélioration du réseau routier principal concerne donc surtout l'Ouest, tandis que dans le Nord-Ouest, même la route la plus importante, la Ring Road, reste non bitumée jusqu'à aujourd'hui. Mais le Nord-Ouest profite beaucoup de son rattachement au réseau routier de l'Ouest par la route vers Bafoussam. Toute la politique en matière de construction routière tend à rattacher le Cameroun anglophone au Cameroun francophone et à affaiblir ses liens avec le Nigeria. Le Sud-Ouest y est directement relié par la route Limbe-Douala. Le Nord-Ouest par contre n'est pas très bien relié au Sud-Ouest et accède à la partie francophone par l'Ouest. Les régions frontalières du Nord-Ouest vers le Nigeria sont marginalisées.

La route Douala-Bafoussam constitue un nouvel axe principal et remplace ainsi l'ancienne artère principale de circulation qu'était la ligne ferroviaire Douala-Nkongsamba. Nkongsamba perd beaucoup d'importance, tandis que Bafoussam devient la plaque tournante de l'Ouest. Les commerçants de Bafoussam vont directement à Douala au lieu de s'approvisionner sur Nkongsamba comme auparavant. Cette route a également beaucoup contribué à l'essor de Fombot, en améliorant ses conditions d'écoulement vers Douala.

Le réseau de routes secondaires est mieux développé dans l'Ouest que dans le Nord-Ouest, mais dans les deux provinces la desserte des zones rurales reste difficile. L'avance de l'Ouest sur le Nord-Ouest quant aux infrastructures est dû à sa plus grande proximité envers les grands centres, mais aussi aux troubles des années 60 pendant lesquels la construction routière y a été accélérée pour mieux contrôler la zone.

L'entretien des routes est un grand problème. Il n'est pas assurée de manière régulière faute de moyens et d'équipement.

Reste à mentionner un aéroport à Bafut (Nord-Ouest) depuis 1974 et trois aéroports à l'Ouest: Koutaba, Ochang et Bafoussam. Leur rôle pour l'économie régionale est cependant mineur.

A part les routes, l'amélioration des infrastructures concerne surtout l'approvisionnement en eau et en électricité.

Pour les villes, des installations sont progressivement mises en place. La qualité des services fournis est médiocre, mais les services sont en place. L'électrification des villes a eu lieu dans les années 70.

Les zones rurales ne sont pas électrifiées jusqu'à la date actuelle, à quelques exceptions près. L'accès de la population à des points d'eau reste souvent précaire malgré beaucoup d'efforts, déployés surtout lors des programmes de développement intégrés des années 70 et 80. L'approvisionnement en eau est un des rares points où le Nord-Ouest a tendance à être dans une position plus favorable que l'Ouest.

Ensuite, il y a la mise en place d'un réseau de bureaux de poste et le développement de la télécommunication dans les villes. La qualité de ces services est également médiocre. Depuis peu au téléphone et au télex, s'ajoute le télécopier. En partie des services privés remplacent les services publics déficients dans ce domaine (cabines téléphoniques privées, DHL), mais ils ne peuvent bien sûr rien pour les lignes téléphoniques surchargées.

Amélioration des conditions de production des paysans

L'amélioration des conditions de production des producteurs traditionnels a lieu à travers les services agricoles de l'administration qui doivent assurer l'encadrement technique des paysans, l'organisation de l'approvisionnement en intrants, l'amélioration des infrastructures rurales, le soutien et le contrôle des coopératives.

A travers les services agricoles, l'État contrôle les coopératives de près, alors que son soutien est très relatif. Cela rend le rôle des coopératives ambigu. Leur proximité à l'État les rend vulnérables aux mêmes phénomènes d'abus que l'État lui-même, mais leur fonction est tellement importante, qu'elles restent toujours à peu près fonctionnelles. Le fonctionnement des coopératives de café est essentiel pour l'économie des deux provinces, du moins avant la forte chute du prix du café.

Les différences régionales sont sensibles. L'UCCAO (Union des coopératives de café arabe de l'Ouest) connaît une faveur que les autres coopératives de café n'ont pas: le droit d'exporter directement sur le marché mondial sans les prélèvements opérés par l'ONCPB. Cela lui a donné une grande stabilité et des possibilités plus importantes dans l'appui aux paysans. Et même si les difficultés fondamentales restent, la zone arabica a tout de même bénéficié de retombées indirectes plus importantes de la production de café que d'autres zones, notamment la zone robusta de la province de l'Ouest. Dans cette dernière, les coopératives sont particulièrement faibles à cause de la concurrence des usiniers privés.

Toutes ces structures tant étatiques que coopératives tournent autour du café, dont l'importance est stratégique pour l'État. Il a malgré tout tenté de promouvoir aussi les autres cultures à travers des projets de développement intégrés régionaux. Les premiers projets de ce type concernaient des zones limitées.

La Wada (Wum Area Development Authority) avait pour but la modernisation des pratiques culturelles à travers l'installation de jeunes paysans et l'amélioration de leur cadre infrastructurel (routes, points d'eau, coopérative) autour de Wum. Le projet s'est fortement engagé dans la promotion de la culture attelée et de l'élevage. Suite à des difficultés, la conception du projet a été réadaptée. Sous le nouveau nom de Pafsat, il tente de promouvoir des systèmes cultureux permettant une exploitation intensive permanente du sol sans l'épuiser.

Plusieurs tentatives de colonisation de régions encore peu peuplées ont été entreprises. Un des premiers projets de ce type est l'Opération Yabassi-Bafang qui doit son existence aux troubles de l'Indépendance. La région au Sud du plateau bamiléké était un bon refuge pour les maquisards. C'est pour cela que fut décidé la construction d'une route traversant cette zone. La colonisation de cette zone ainsi désenclavée se prêta en même temps bien à la reconversion de gardes civils recrutés pour la pacification de la zone. En dix ans, 1'470 pionniers ont été installés dans 14 villages. Ce résultat est largement en dessous des prévisions à cause de l'isolement de la région malgré la route¹. Plus récemment, le projet de développement intégré du Ndé cherche à lutter contre l'exode rural, par l'installation de jeunes agriculteurs dans des nouvelles zones aménagées le long de la route du Noun (Bangangté-Foumbot). En 1985, 185 jeunes sont installés. Le projet se heurte aux conflits avec les éleveurs et à des difficultés financières. Son envergure est également limitée, mais on observe tout de même un certain dynamisme.

À partir des années 80, de grands projets de développement intégré concernant des régions beaucoup plus importantes ont été lancés: dans le Nord-Ouest, la MIDENO (Mission de développement de la province du Nord-Ouest), dans l'Ouest le PHPO (projet des hauts plateaux de l'Ouest). Ce premier projet était limité aux trois départements Bamboutos, Menoua et Mifi. Ce projet a été suivi du PDRPO (Projet de développement rural de la province de l'Ouest) avec les mêmes intentions et les mêmes activités, mais au niveau de la province entière.

Les mesures projetées pour les deux provinces étaient similaires: soutien et renforcement des services de vulgarisation, amélioration de l'approvisionnement villageois en eau, de l'approvisionnement en intrants et en crédits, soutien des coopératives. La MIDENO comprend aussi le projet Pafsat, ainsi qu'un projet de réduction des pertes après récoltes de la FAO. Le volet vulgarisation est renforcé par l'amélioration des structures de recherche. Des nouveaux centres de recherche et de démonstration ont été construits et mieux coordonnés avec la vulgarisation. Dans l'Ouest, il y a comme élément supplémentaire l'aménagement de 400 ha de bas-fonds. Cet élément s'est heurté à des litiges fonciers et à des difficultés de gestion, mais il a quand même contribué à l'essor maraîcher.

Les acquis se situent surtout au niveau d'une amélioration des services de vulgarisation et des infrastructures coopératives et villageoises. Au niveau de l'approvisionnement en intrants et en crédits les résultats ne sont pas convaincants, sauf pour les crédits au Nord-Ouest.

¹ Champaud, J. (1983), p. 149.

Le manque de variétés améliorées de cultures vivrières en dehors du maïs implique que le soutien concret des cultures vivrières reste difficile.

En guise de conclusion pour les deux provinces, on peut dire que ces projets ont eu un impact positif sur l'agriculture de la province, mais pas aussi important qu'on avait espéré. Des goulots d'étranglement subsistent.

Complexes agro-industriels

Les complexes agro-industriels concernent la production de riz, de thé et de café. Le devenir de ces complexes à l'Ouest du Cameroun montre bien les difficultés liées à ce type de stratégie:

La SODERIM avait comme but le développement de la production de riz pluvial dans la plaine des Mbos, près de Dchang. C'est une plaine peu peuplée et partiellement inondée de manière saisonnière ou permanente. Des investissements d'équipement assez lourds dans les années 70 pour la culture et le traitement de riz pluvial s'avèrent trop hâtifs. Le potentiel de la plaine avait été surestimé et les rendements baissent rapidement. Lors d'une restructuration en 1977, le riz pluvial fut remplacé par le riz irrigué, avec en même temps une diversification vers la production vivrière. La structure de grand complexe fut abandonnée au profit d'un programme d'installation de paysans riziculteurs. Mais les rendements de la SODERIM restent très faibles et les paysans ne parviennent pas à profiter de la collaboration avec la SODERIM et se retirent du projet. Actuellement le projet continue de tourner, mais n'a pas encore trouvé une orientation vraiment viable.

L'UNVDA, créée en 1967, dans le Nord-Ouest concerne également la production de riz. Le barrage du Noun (réalisé en 1975) rend possible la promotion de la riziculture dans les zones non submergées de la plaine de Ndop. En 1981/82, 3000 riziculteurs sont installés. Mais l'aménagement de la plaine et l'installation des paysans avance plus lentement que prévu. L'UNVDA est confrontée à des difficultés d'usinage et de commercialisation. Les coûts de production sont trop élevés pour concurrencer le riz importé. Même si le projet en soi n'a pas eu le succès escompté, il a tout de même eu un impact sur l'économie de la zone en apportant des revenus supérieurs à ceux du café, ce qui a tendu à dynamiser les autres activités agricoles de la zone et ce qui a favorisé une certaine immigration surtout depuis la province de l'Ouest.

Un autre projet avec un certain rayonnement local est la plantation de thé à Ndu sur la Ring Road. Elle a été créée par une société anglaise en 1957 sur une superficie de plus de 600 ha en 1986/87, employant 1000 à 1'300 salariés. En 1976 la société anglaise se retira et la plantation fut reprise par la CDC. Grâce aux salaires payés, les activités secondaires et tertiaires à Ndu sont florissantes. La demande locale a également favorisé la production vivrière marchande. On observe une pression foncière et avec cela une spéculation plus prononcée qu'ailleurs.

Une deuxième plantation de thé existe à Djuttitsa, près de Dchang, également une entreprise de la CDC. Contrairement à la Ndu Tea Estate, la CDC n'a pas repris une plantation existante, mais l'a créée de toutes pièces. Le personnel employé est plus faible qu'à Ndu. Et la plantation n'a pas suscité de production vivrière pour les employés, mais a plutôt entravé une production vivrière florissante qui existait déjà par l'expropriation des terres pour la plantation.

Ensuite il existe plusieurs projets qui n'ont jamais dépassé la phase expérimentale, tel que le projet Westcorn (production de maïs à grande échelle, ou le projet de la plaine de Baigom (aménagement d'une plaine marécageuse pour production vivrière, maraîchère et rizicole).

En ce qui concerne le secteur non agricole, il existe très peu de soutien de la part de l'administration. C'est seulement dans les années 80 que le FOGAPE a ouvert une antenne à Bamenda pour les deux provinces. Les chambres de commerce existent depuis plus longtemps, mais ne sont pas dynamiques. Les délégations provinciales de l'industrie et du commerce s'occupent de l'application des régimes pour PME du Code des investissements, et tentent avec peu de succès de contrôler les activités secondaires et tertiaires.

Les effets de l'activité étatique dans l'Ouest et dans le Nord-Ouest sont donc diffus. Il y a certes l'impact dynamisant des revenus administratifs. On peut même considérer les différents projets de développement sous cet aspect. Les luttes qui s'articulent autour de ces flux expliquent en partie la faible réussite des projets.

Dé l'autre côté, les activités de développement des infrastructures sont importantes même s'il reste beaucoup à faire.

Les effets des grands complexes sont ambigus. Les plantations de Ndu et l'UNVDA ont déclenché une dynamique subrégionale qui aurait difficilement eu lieu sans l'initiative de l'État. Mais d'autres projets occupent des surfaces importantes dans un contexte de rareté du sol sans être d'une grande utilité pour l'économie régionale. La plantation de thé de Djuttitsa évince des maraîchers, la WADA, et surtout l'UNVDA les éleveurs nomades. Cela est surtout grave dans le cas de l'UNVDA, qui occupe un très grand territoire qui avait justement les caractéristiques optimales pour la transhumance des boeufs. Tous ces projets n'ont même pas pris en compte la nécessité de trouver des alternatives pour les éleveurs concernés.

5.2. Expansion des activités tournées vers les marchés: stratégies et impact

5.2.1 Le café, l'arbre à argent

La expansion de la culture de café arabica et robusta, commencée durant la période coloniale se renforce encore après l'Indépendance.

Dans le Nord-Ouest la production concerne surtout l'arabica, le robusta joue un rôle très secondaire et n'est pas pris en compte ici.

Dans l'Ouest, pour des raisons climatiques, l'arabica se trouve dans les départements plus élevés, les Bamoutos, la Mifi, le Noun et la Menoua, tandis que le robusta est concentré sur le Ht. Nkam et le Ndé.

Les diagrammes suivants¹ montrent bien cette expansion vigoureuse de la culture de café dans l'Ouest du Cameroun. Elles montrent cependant aussi qu'à partir du milieu des années 70, un problème surgit.

¹ Dans l'interprétation de ces données, il faut prendre en compte le fait que la variation peut ne pas seulement être le fait de changements au niveau de la production. Le café peut être stocké si les paysans

Evolution de la production de café arabica et robusta de 1960 à 1992

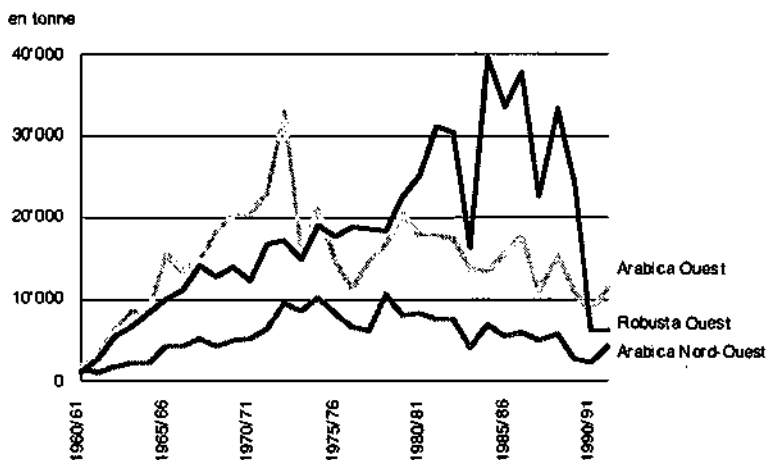


Diagramme 5.2

Source: Ministère de l'Agriculture, Délégation provinciale de l'Ouest (1985). Bilan diagnostic du secteur agricole de la province de l'Ouest 1979-84. Bafoussam.

Ministère de l'Agriculture, Délégation provinciale de l'Ouest. Annuaire des statistiques agricoles 1982/83, 1984/85 et 1989/90. Bafoussam.

Les données pour 1990/91 et 1991/92 ont été communiquées par l'Uccao, et ne prennent pas en compte la production de la Coopagro.

Dans les deux provinces, la production d'arabica évolue similairement. La production progresse jusqu'en 1974/75 avec ensuite une tendance à la baisse, qui interrompue par une reprise en 1979/89, se prolonge jusqu'à aujourd'hui.

La production de robusta à l'Ouest s'accroît régulièrement jusqu'en 1982/83, puis fluctue fortement et chute à partir de 1990/91.

L'importance relative des deux sortes de café glisse de l'arabica qui prime dans les années 60 et début 70 vers le robusta à la fin des années 1970 et dans les années 80.

Pour expliquer cette baisse de production autant de l'arabica que du robusta, les différents rapports économiques des administrations provinciales parlent surtout de la concurrence des biens vivriers. Les prix relatifs café-biens vivriers ont évolué à l'avantage des biens vivriers pendant cette période¹. L'évolution des prix aux producteurs de

s'attendent à une hausse de prix l'année suivante, et il existe un flux de fraude entre la province de l'Ouest et du Nord-Ouest dont la direction dépend des conditions respectives d'achat aux producteurs. En 1987 par exemple, selon une estimation, 2000 t sont sorties frauduleusement de la province du Nord-Ouest.

¹ Tcheulachua, Jean (1977). Evaluation d'un programme agricole régional dans la province de l'Ouest. Yaoundé: USAID-ENSA, p. 85.

café en francs constants de 1980 entraîne une chute ininterrompue du pouvoir d'achat sauf sur une courte période de 1975 à 1979:

Evolution du prix aux producteurs de café arabica et robusta en prix constants de 1980

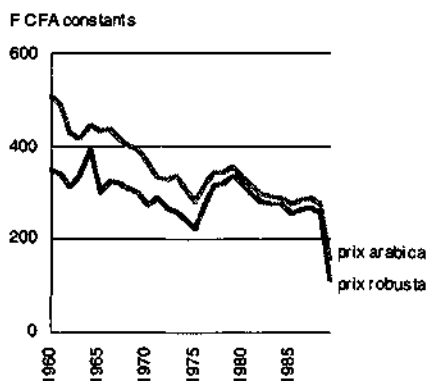


Diagramme 5.3 (année de base 1980)

Source: Losch, G., Fusilier, J. L. et Dupraz, P. (1991). Stratégies des producteurs en zone caféière et cacaoyère du Cameroun. Quelles adaptations à la crise? Montpellier: Cirad.

L'évolution des prix explique bien la chute de la production caféière en combinaison avec la hausse de prix des biens vivriers, surtout à partir de 1976.

Par contre elle n'explique pas le glissement vers le robusta. Celui-ci peut s'expliquer de la façon suivante: d'abord, le robusta supporte mieux des baisses d'apport en engrais que l'arabica. Le prix de l'engrais a doublé de 1973/74 à 1974/75¹. Ensuite, l'arabica est en général associé aux cultures vivrières, tandis que pour le robusta cela n'est possible que durant les premières années. Cela signifie une plus grande flexibilité dans la production pour la zone arabica. Ainsi la dynamique maraîchère et vivrière a lieu surtout dans la zone arabica. Cela est dû en partie à la différence de fertilité des terres (Ht. Nkam). Pour le Ndé, c'est plutôt un manque généralisé de dynamisme dû à la forte émigration. Dans la zone robusta la production vivrière ne permet pas de couvrir les besoins alimentaires suite à la généralisation de la production de robusta. En conséquence, la production de robusta doit être augmentée pour survivre. Avec la chute de prix de 1990/91 la situation alimentaire devient précaire. Dans la zone arabica par contre la baisse de prix entraîne un mouvement de substitution.

Le cadre institutionnel est un facteur qui contribue au désengagement progressif des paysans de la caféiculture, vu le manque d'appui qu'il donne aux paysans dans les deux provinces.

¹ Ministère de l'Economie et du Plan. Direction provinciale de l'agriculture de l'Ouest (1977). Economie de la province de l'Ouest 1975-76. Bafoussam, p. 23.

Ainsi, l'évolution de la production de café traduit la désaffectation latente de la culture de café et montre l'effet de la chute des cours à la fin des années 80 et au début des années 90.

Le déclin observé n'est pas facilement réversible, car la baisse de production signifie qu'en fait l'entretien et la fertilisation des plantations ont été réduits ou supprimés suite à un rendement jugé trop bas, et donc il n'y a pas non plus eu de régénération de plantations significative, du moins après 1975. Cela se voit en comparant le pourcentage de superficie en plantation arabica de moins de 4 ans et de plus de 4 ans en 1972/73 et 1984:

Structure d'âge des plantations d'arabica et de robusta

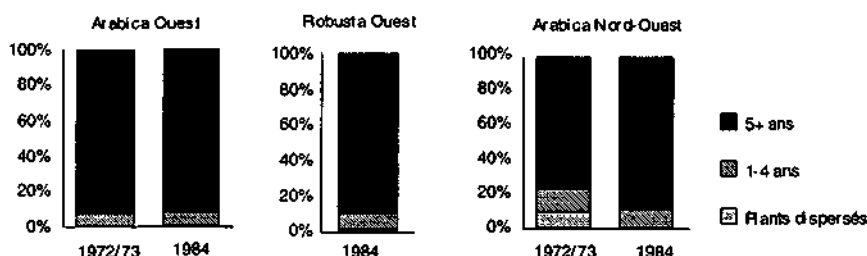


Diagramme 5.4

Sources: PNUD/FAO. Recensement mondial de l'agriculture et établissement d'un système permanent de statistiques courantes. Cameroun, Congo, Gabon, Empire Centrafricain, Tchad. Résultats du Recensement agricole 1972/73. Rome.

Ministère de l'Agriculture. Direction du recensement agricole (1987). Recensement agricole 1984. Secteur traditionnel. Résultats de la province de l'Ouest, Résultats de la province du Nord-Ouest. Yaoundé.

Ce tableau montre bien que le rythme de régénération s'est ralenti pour l'arabica. Il en résulte le vieillissement des plantations. Le vieillissement est un peu plus prononcé à l'Ouest qu'au Nord-Ouest, ce qui est une conséquence de la plus récente implantation du café dans cette province. Le vieillissement est également évident pour le robusta.

L'État a tenté de redresser la situation par des programmes de régénération, mais malgré les efforts entrepris, le rythme de régénération reste insuffisant pour maintenir la surface actuelle de production. Dans les grandes plantations du Noun, la régénération a été un peu plus poussée.

Il faut donc s'attendre à une chute progressive de la productivité et de la production. Cette évolution n'est pas réversible rapidement, car une nouvelle plantation met 4 à 5 années avant d'entrer en production.

La régénération ne se heurte pas seulement à des problèmes de logistique, l'environnement économique n'est pas suffisamment incitatif non plus. Depuis la crise, on observe même un remplacement de plantations de café par d'autres cultures. L'administration tente de freiner cette évolution, mais sans grand succès.

Malgré tout cela, on ne peut pas dire que l'arrachage de caféiers soit une pratique généralisée, pour plusieurs raisons. L'arrachage d'une caféière est un travail très pénible et demandant beaucoup de main d'oeuvre.

Des questions soulevées lors d'une enquête du groupe OSISCA dans ce contexte sont révélatrices: "Par quoi remplacer le café?", "Qui m'aidera à vendre des productions de remplacement?"¹. C'est encore une fois le dilemme fondamental de trouver des activités génératrices de revenu monétaire dans un environnement économique très peu propice.

L'avenir de la culture de café ne paraît donc pas brillant.

La chute de prix depuis la fin des années 80 aggrave cette tendance. Dans le cadre de l'ajustement structurel, l'État tente de redresser la situation par des réformes au niveau institutionnel, en privatisant le commerce d'engrais et en réintroduisant la concurrence dans le commerce du café. Mais tant que la baisse des prix du café sur le marché mondial se prolonge, l'amélioration du cadre institutionnel ne suffira pas pour relancer la production d'arabica.

Ce déclin est dramatique pour l'économie de la province, car le café représente la première solution trouvée à la nécessité de se procurer de l'argent. C'est une alternative qui s'est facilement intégrée au système culturel de la province, même si cela a évincé la production vivrière des meilleures terres, alourdissant ainsi la charge de travail des femmes.

5.2.2. L'essor des cultures vivrières et maraîchères

Grande concurrente de la culture caféière, la culture vivrière et maraîchère constitue une réelle alternative face à la baisse des prix de café.

Cultures vivrières

En ce qui concerne la production vivrière, il est extrêmement difficile d'avoir des données précises pour la production. Un tableau contenant les données des différentes statistiques disponibles pour le Nord-Ouest se trouve en annexe (tab. 2.16). Il illustre la faible valeur des données disponibles.

La seule chose qui puisse être dite avec une certaine assurance est que la production vivrière a tenu le rythme avec la croissance démographique sans apparition de déficits vivriers. Et au delà de la couverture des besoins de subsistance, la production vivrière pour le marché a gagné de l'importance.

Le phénomène de la commercialisation de biens vivriers n'est pas facilement repérable. Une tentative a été entreprise dans les diagrammes suivants²:

¹ OCISCA (1991). Les planteurs et la crise à Bafou en 1991. Yaoundé: CUD-ISH-ORSTOM, p. 4.

² Des données encore provisoires pour les années 85-86 indiqueraient que les parts vendues seraient plutôt moins élevées de 5 à 10% que selon le recensement de 1984, sauf pour l'huile de palme, où la différence est plus grande. Selon une étude de la Mideno (Foster, L. J. (1984). Study of oil palm production and processing in Momo division, North West Province. Bamenda: MIDENO), la part de la production vendue dans la Momo qui est le producteur principal est d'environ 25%. Le chiffre ci-dessus serait donc nettement trop élevé.

Part des exploitations ayant commercialisé une part de la production en 1984, provinces de l'Ouest et du Nord-Ouest

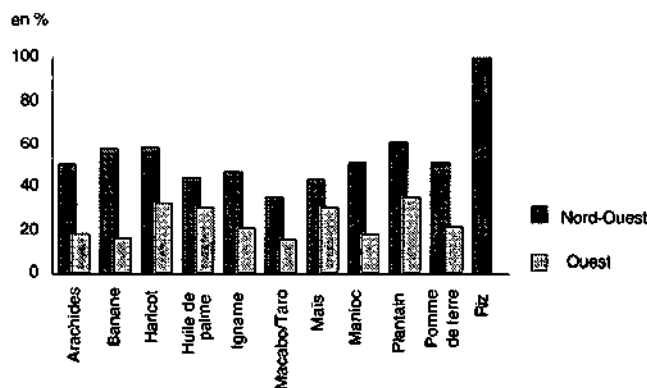


Diagramme 5.5

Part de la production commercialisée en 1984 dans les provinces de l'Ouest et du Nord-Ouest

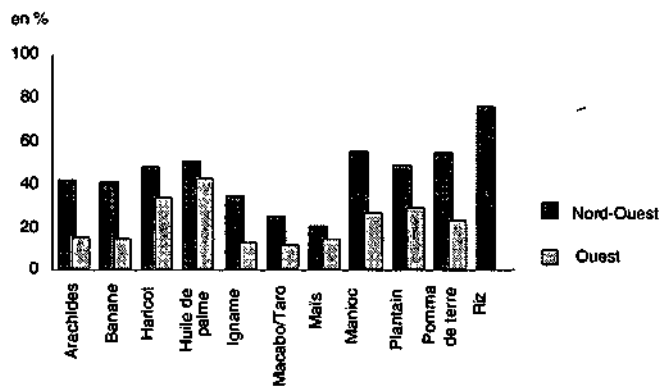


Diagramme 5.6

Source: Ministère de l'Agriculture. Direction du recensement agricole (1987).

Dans la plupart des cas, la part des exploitations ayant commercialisé une partie de leur production est plus élevée que celle de la part de la production commercialisée, ce qui montre qu'il s'agit encore plutôt d'une vente de surplus, d'une activité complémentaire généralisée, plutôt que d'une activité spécialisée d'une partie des exploitations.

Le recensement de 1984 indique qu'en tout, 94,1% des exploitations au Nord-Ouest, resp. 97,4% de celles à l'Ouest ont vendu une part de leur production (incl. café).

Selon une estimation, la part de la production vivrière vendue serait de 25%¹.

Par rapport à la situation précoloniale, il y a là une importante ouverture sur le marché. Ce commerce n'est plus comme avant la colonisation un commerce marginal, il est devenu un élément important de l'économie de la province, même si l'ancrage dans la production d'autosubsistance reste dominant.

Cette évolution s'est faite sans l'appui des services administratifs, sinon que la production vivrière bénéficie des engrais destinés aux plantations de café.

Cultures maraîchères

À côté du commerce vivrier, le commerce maraîcher joue également un certain rôle. La tomate en tout premier lieu, mais également les oignons, les carottes, le chou, le haricot vert, la salade se répandent de plus en plus. En quantités plus faibles pratiquement tous les légumes européens peuvent être trouvés dans la région. Pour la province de l'Ouest, la production de tomate à elle seule tourne autour de trente à quarante mille tonnes dans les années 80, la production de chou autour de dix à quinze mille tonnes et celle de carotte autour de deux à trois mille tonnes². La tomate joue un rôle central, parce qu'elle est la culture qui a été la plus intégrée dans l'alimentation. En comparaison avec la production vivrière, le secteur maraîcher joue un rôle modeste, mais indéniable.

Dans le Nord-Ouest, la production maraîchère avait été beaucoup soutenue par les services agricoles durant les années 60 jusqu'à la réunification de 1972. Il existait un service destiné uniquement à l'horticulture. Cela a permis une première familiarisation avec les légumes européens. Mais c'est dans les années 70 et 80 que le maraîchage commença à prendre de l'envergure, même si comparé au commerce vivrier, le volume reste modeste. Après 1972, le soutien de la part de l'administration perd de son importance.

Les cultures maraîchères se développent surtout dans la Mezam autour de Bamenda, Santa, et dans Bui.

Dans l'Ouest, ce sont les grandes plantations européennes qui ont apportés l'impulsion. Déjà après la deuxième guerre mondiale, le maraîchage prit de l'importance comme activité secondaire dans les plantations autour de Foubot et dans le pays bamiléké. La production était orientée vers Douala et Yaoundé³. La main d'oeuvre formée à cet effet joua un rôle très important dans la diffusion du maraîchage parallèlement au café à partir des années 50. Avant l'Indépendance la production paysanne resta cependant modeste suite à la concurrence des grandes plantations. Les regroupements entravèrent également la progression de cette culture, mais l'essor urbain des années 60 sur le plateau bamiléké permit tout de même un développement rapide

¹ CFS-Midas, Ministère de l'Industrie et du Commerce (1986c) Etude sur la commercialisation des produits vivriers. Résultats des enquêtes effectuées auprès des producteurs de produits vivriers. Annexe 3. Yaoundé, p. 28.

² Délégation provinciale de l'agriculture de l'Ouest. Annuaire des statistiques agricoles de la province de l'Ouest. 1982-83, 1984-85, 1985-86, 1989-90. Bafoussam.

³ Marnay, P. et Simon, B. (1963). La relance de l'économie et les perspectives de développement: pays Bamiléké et pays Bamoun. Paris: SEDES, p. 5

après le retour au calme. A côté de la zone autour de Foubot, les Monts Bamboutos et la région de Galim deviennent des zones de production importantes.

Il a déjà été dit que l'évolution du prix de café a été un facteur positif dans le développement de la culture maraîchère.

L'influence de l'État sur ce développement est moins déterminant. Il concerne d'abord le CEIPS (Centre d'Étude, d'Instruction et de Production de Semence), un centre de formation pour le maraîchage et une ferme-école à Bagam. Le rayonnement de ces deux structures a été très faible. Par contre une autre mesure a joué un rôle plus important: Dans le cadre du PDRPO un certain nombre de bas-fonds ont été aménagés et cela dans la perspective surtout de la culture maraîchère. Traditionnellement les bas-fonds sont occupés par les raphiales, et sont très marécageux. En 1989, 591 ha étaient aménagés et 44% de cette superficie était mise en valeur par des paysans. L'utilisation incomplète est due au fait que certains bas-fonds aménagés dans le Noun n'ont pas attiré autant de paysans qu'attendus suite à la disponibilité de terre, et aussi à des difficultés dans la maîtrise de l'eau et à cause de conflits fonciers. Il est difficile d'évaluer l'impact exact de cette mesure, mais dans la zone bamiléké, cette mise à disposition de terres fertiles dans un contexte de rareté des terres a contribué à la promotion d'une culture maraîchère plus intensive.

A côté de cette impulsion du côté étatique, à partir de la deuxième moitié des années 70 une nouvelle donne vient du côté de l'Europe: des sociétés privées s'installent dans la province de l'Ouest pour exporter des produits maraîchers vers l'Europe. Avec la crise, toutes ces sociétés disparaissent à nouveau. Elles pourvoient à un encadrement des paysans qui entretenaient avec elles une relation contractuelle. Les échecs semblent dus à des difficultés de gestion, à des difficultés de collaboration entre paysans et sociétés, et aussi à des difficultés sur les marchés européens. Cette expérience brève laisse aux paysans des souvenirs ambigus. Les sociétés ont souvent disparu avec des dettes importantes envers les paysans, mais ont en même temps entrouvert des perspectives nouvelles dans un marché qui montre de sérieuses tendances de saturation.

Dans les deux provinces, les difficultés sont nombreuses pour ces cultures, surtout au niveau phytosanitaire, et les inputs nécessaires ne sont souvent pas disponibles. L'irrigation joue un rôle important pour les cultures de contre-saison et l'utilisation d'engrais et de semences importées est plus prononcée que dans la production vivrière.

Les seules données disponibles concernant la commercialisation de la production maraîchère concernent la province de l'Ouest en 1958 et indiquent une commercialisation de 50%. Mais le caractère de la culture maraîchère a dès le début été beaucoup plus commercial, puisqu'à l'origine il s'agissait de produits qui n'étaient pas consommés par les ménages. Ce n'est que progressivement que ces produits sont entrés dans les habitudes alimentaires. On peut donc penser que c'est la plus grande partie de la production maraîchère qui est destinée à la commercialisation, alors que dans la culture vivrière la production d'autosubsistance reste largement dominante.

On observe au niveau des maraîchers une certaine différenciation entre les gros maraîchers spécialisés et des maraîchers plus modestes, pour lesquels le maraîchage joue le même rôle que le surplus vivrier et n'en constitue qu'une diversification.

Deux biens qui méritent d'être mentionnés dans le contexte de la production vivrière et maraîchère sont le riz et l'eucalyptus.

Le riz est devenu une culture de rente d'une certaine importance dans la Menchum, certaines parties de la Donga Mantung et Bui et dans la plaine de Ndop dans la Mezam. Le riz pluvial a été propagé par le Gouvernement dès l'Indépendance et à partir de 1967 par un groupe d'experts de Taiwan dans la Menchum. Le riz irrigué a pris de l'essor avec le projet de l'UNVDA. Le succès de ce projet est menacé par des importations de riz moins cher. Si ce projet n'a pas été aboli dans le cours du programme d'ajustement structurel, c'est pour des raisons politiques. Malgré cela, la production de riz reste une source de revenu importante, plus importante que le café, même dans les années 70 pour certaines régions, où le café joue un rôle plus restreint. La production en dehors du cadre lourd du projet UNVDA permet d'être compétitifs par rapport aux importations. Dans l'Ouest, le riz joue un certain rôle dans les bas-fonds aménagés lors du PDRPO.

L'eucalyptus est un autre produit de rente jouant un certain rôle; il a été introduit dans les années 50. Il est considéré comme un investissement à long terme. Il n'a cependant pas apporté les profits attendus à cause d'une demande restreinte et il provoque des problèmes de fertilité du sol¹.

Commercialisation vivrière et maraîchère

La production vivrière et maraîchère pour le marché a été fortement promue par l'intégration infrastructurale des deux provinces, surtout par la construction de la route Bamenda-Bafoussam et la reconstruction de la route Douala-Bafoussam en 1977, puis en 1986 Bafoussam-Yaoundé, trois axes qui facilitent le commerce vers les deux métropoles. La croissance des grands centres urbains et d'un certain tissu industriel, ainsi que de l'appareil étatique sont les préconditions de ce développement.

À côté de l'amélioration du réseau routier, l'émigration a également contribué: le départ d'une partie de la population a laissé un plus grand surplus disponible, pour lequel la demande depuis les pôles d'immigration se fait sentir jusqu'au Nord-Ouest.

La comparaison entre la province de l'Ouest et celle du Nord-Ouest est difficile et peu sûre. Mais les données du recensement agricole de 1984 indiquent une tendance quelque peu surprenante: le taux de commercialisation est plus élevé pour tous les produits dans le Nord-Ouest que dans l'Ouest. L'Ouest étant plus proche des grands centres urbains et aussi mieux desservi en infrastructures routières, on pourrait s'attendre à une plus forte proportion de la production commercialisée que dans le Nord-Ouest plus éloigné des centres urbains. Encore une fois il est possible que les statistiques ne soient pas fiables, mais les réflexions suivantes permettent de penser que cela n'est pas aussi improbable qu'on pourrait le penser à premier abord:

La densité de la population au Nord-Ouest est de 71,5 habitants/km², à l'Ouest elle est de 96,5 habitants/km². Cela signifie nécessairement que la part d'autoconsommation doit être plus élevée à l'Ouest, à moins d'une productivité nettement plus élevée. Une telle différence de productivité n'est pas probable.

¹ MIDENO et al. (1988/89). Farming systems in the Bui Highlands of North West Province. Report nr. 2. IRA: Bamenda, p. 39.

Dans le tableau qui suit sont présentées les données concernant l'utilisation d'engrais dans les deux provinces:

Part des paysans utilisant de l'engrais

en %	1972/3	1984	1990		
			chaque année	tous les 2 ans	occasionnel
Ouest	73.0	79.8	62.5	27.1	10.4
Nord-Ouest	27.1	44.5	56.7	6.7	36.7

Tableau 5.1

Sources: PNUD/FAO (1977), Ministère de l'Agriculture. Direction du recensement agricole (1987), Ministère de l'Agriculture. Direction des enquêtes agroéconomiques et de la planification agricole (1991). Enquête engrais 1990. Rapport définitif. Yaoundé.

Il est vrai que l'utilisation d'engrais est plus étendue à l'Ouest qu'au Nord Ouest, mais l'épuisement du sol à cause de la surexploitation également. Et on observe une diminution des différences dans l'utilisation d'engrais. Cet effet est renforcé par le fait que la part des biens vivriers dans la production agricole totale est plus élevée au Nord-Ouest qu'à l'Ouest à cause de la part plus importante que le café y prend.

Une troisième raison est que la proximité de l'Ouest des grands centres urbains n'augmente pas seulement les opportunités d'échanges marchands, mais également les obligations de transferts au sein des relations familiales.

Le rôle de cette production marchande pour l'économie de la province se lit dans leur capacité de générer des revenus: L'importance des revenus découlant du commerce vivrier dépasse de loin ceux du café selon le recensement de 1984.

Dans le contexte actuel de crise, la production maraîchère et vivrière se heurte à une demande limitée. Il semble que sans un renouvellement fondamental de la dynamique industrielle urbaine, le secteur vivrier et maraîcher ne puissent pas remplir le rôle de générateur de revenus qu'on avait espéré, sans la conquête de marchés extérieurs.

Cette extension de la production marchande dans le secteur vivrier et maraîcher a ébranlé la division traditionnelle du travail selon le sexe. Les hommes dont les revenus monétaires provenaient principalement du café, se tournent de plus en plus vers le vivrier et le maraîcher. Cela laisse présager des conflits, car cela n'entraîne pas seulement une concurrence sur les marchés de biens, mais également au niveau de l'utilisation de la terre.

Un autre effet sur la structure sociale s'articule à travers le capital nécessaire pour une culture maraîchère d'une certaine importance. Cela ouvre les portes à une différenciation sociale nouvelle, comme cela a déjà été le cas à travers le café. La même chose est vraie pour l'élevage. Cette différenciation ne concerne pas seulement les paysans entre eux. Les activités décrites ci-dessus sont souvent entreprises par des commerçants et des fonctionnaires en tant qu'investissement de diversification. Ces derniers opèrent alors avec du travail salarié, en général journalier. Beaucoup de femmes et de jeunes hommes sont prêts à délaisser leur fermes pour un travail salarié avec un revenu sûr.

5.2.3. L'élevage: source de conflits et de richesse

L'élevage prend différentes formes dans l'Ouest du Cameroun. Il y a les grands troupeaux bovins gérés d'une manière encore très traditionnelle par des éleveurs seulement partiellement sédentarisés. Il y a aussi un élevage de petit bétail associé à l'agriculture des exploitations familiales. Et il existent également des débuts d'élevages modernes intensif. L'intégration de l'élevage dans les activités agricoles n'est pas évidente et provoque en partie des dysfonctions.

Tandis que l'agriculture a un caractère très semblable dans les deux provinces, pour l'élevage les différences sont plus grandes:

Elevage au Nord-Ouest

La vague d'immigration d'éleveurs nomades surtout vers le Nord-Ouest, mais aussi dans les zones peu peuplées du Noun dans la première moitié du siècle a entraîné des tensions qui se poursuivent jusqu'à aujourd'hui.

L'administration anglaise a tenté de sédentariser les éleveurs nomades par une législation assez stricte, les grazing rules de 1947, qui permettaient aux Native Authorities de fixer les effectifs maximums de cheptel qu'elles acceptent sur leur territoire. Les éleveurs reçurent des "grazing permits" garantissant leurs droits de pâturage. Cette réglementation a été gardée après l'Indépendance. Malgré la longue durée de résidence des éleveurs, ils continuent d'être considérés comme des étrangers. Ils n'ont pas pu acquérir des droits fonciers, mais seulement ces "grazing permits", octroyés par le Service farmer-grazier, ou directement par les chefs. Depuis leur immigration, l'administration, d'abord coloniale, puis de la province a tenté de délimiter des zones réservées au pâturage. Mais cela n'a jamais bien marché, des conflits entre éleveurs et paysans sont fréquents, surtout suite à des destructions de cultures lors de la transhumance. Il existe également des intrusions des paysans dans les pâturages. La situation est très complexe et la démarcation entre les deux zones n'est pas effective. Personne n'est prêt à assumer les frais pour les clôtures nécessaires à une démarcation fonctionnelle.

A la base de ce conflit se trouve la raréfaction des terres. Une agriculture extensive confrontée à un élevage tout aussi extensif entraîne nécessairement une compétition sur les terres. Une intensification de l'élevage serait possible, il y a même un potentiel assez important à ce niveau. Mais l'élevage est encore fortement enraciné dans une logique traditionnelle, dans laquelle la taille du troupeau confère du prestige. Les éleveurs ne recherchent pas une taille de troupeau économiquement optimale, mais simplement maximale. Et les éleveurs ne sont pas intéressés par une gestion rationnelle des pâturages tant qu'ils ne peuvent pas acquérir des droits fonciers. L'accentuation de ces problèmes peut facilement être comprise, si on voit l'accroissement du troupeau bovin dans le Nord-Ouest: De 10'000 têtes dans les années 30 à plus de 500'000 têtes en 1979/80¹. De plus, une des plus importantes zones de transhumance, la plaine de Ndop, a largement été submergée par la construction d'un barrage.

¹ Voir tableau 2.18 dans l'annexe

Cette concurrence croissante concernant le patrimoine foncier a entraîné plusieurs effets: Beaucoup de pâturages souffrent de surpâturage. Il y a une tendance à la sédentarisation et à la limitation de la transhumance. La sédentarisation permet un meilleur contrôle d'au moins une partie des terres. La limitation de la taille des troupeaux imposée par le manque de pâturage force à de nouvelles stratégies. Ainsi depuis les années 60, la pratique d'une agriculture annexe par les éleveurs se généralise de plus en plus. C'est une culture presque exclusivement destinée à l'autoconsommation, même si on observe également un certain nombre de plantations de café. Au début la plus grande partie des travaux étaient entrepris par des paysans salariés. Les salaires revenaient moins chers pour les éleveurs que l'achat de nourriture sur les marchés locaux. Cette tendance n'a pas été accueillie avec beaucoup d'enthousiasme par les paysans qui perdaient ainsi un débouché pour leurs produits. Et de plus en plus les éleveurs acquièrent l'expérience nécessaire à l'agriculture et font une partie du travail eux-mêmes.

Dans la même logique de contrôle de terres, il y a une tendance de la part des paysans à acquérir des troupeaux depuis les années 70. Au début cette acquisition passait par une activité de berger chez les éleveurs au cours de laquelle un troupeau pouvait être constitué petit à petit. Actuellement, certains paysans achètent aussi directement un troupeau. Cela tend également à aggraver les conflits fonciers. Cette pression foncière a donc eu l'effet malheureux d'anéantir le potentiel d'une dynamique d'échange entre les deux groupes d'acteurs.

Élevage à l'Ouest

A l'Ouest, le troupeau bovin est moins important. La culture de café et la culture vivrière suite à la croissance démographique ont fortement réduit les pâturages, les troupeaux se trouvent principalement dans le Noun qui est peuplé moins densément. L'élevage concerne surtout le petit bétail.

Avant l'Indépendance celui-ci constituait un apport monétaire assez important. Les regroupements ont décimé les troupeaux, et les différentes pestes les réduisent aussi fréquemment. Dans le système cultural traditionnel, un système élaboré de haies séparait les pâturages des cultures, et ainsi le petit élevage était bien intégré au système cultural. Depuis l'Indépendance ces haies ne sont plus bien entretenues, en partie à cause des regroupements, et le conflit agriculteurs-éleveurs s'élève au sein des familles, entre les femmes agricultrices et les hommes possédant le petit bétail. A côté de cela, les conflits fonciers entre agriculteurs et éleveurs tels qu'ils se présentent au Nord-Ouest, existent aussi, mais surtout dans le Noun. Contrairement au Nord-Ouest l'administration coloniale n'a jamais mis en place une réglementation pour résoudre ces conflits. Ils sont résolus ad hoc par les gendarmes ou le sous-préfet.

Le manque de pâturage et l'incapacité de trouver une solution au conflit qui oppose les femmes cultivatrices et les hommes éleveurs limitent ce petit élevage extensif, qui est florissant, mais qui reste une activité secondaire.

On observe cependant également un début d'élevage moderne. Il est entrepris du moins en partie par des hommes d'affaires et des fonctionnaires. Pour donner un

ordre de grandeur, voici les données que l'on peut trouver à ce sujet:

Nombre d'élevages "rationnels" dans la province de l'Ouest

	1975/76	1980	1984	1985	1989
Volaille	82	54	59	63	32
Porcins	72	25	40	39	5
Ovins/caprins	8	27	3	4	21
Bovins	11	n.d.	1	6	15

Tableau 5.2

Sources: Division économique provinciale de l'Ouest (1977). Economie de la province de l'Ouest 1975-76. Bafoussam. Farault, B., Lambey, X. (1989). Projet jeunes agriculteurs du Noun. Volontaires du progrès: Yaoundé. Scott, W. E. (1980) Development in the Western Highlands. USAID: Yaoundé. MINPAT, Délégation provinciale de l'Ouest (1985). Rapport sur la situation générale de la province de l'Ouest en 1983/84. Bafoussam. MINPAT, Délégation provinciale de l'Ouest (1986). Rapport sur la situation générale de la province de l'Ouest en 1984/85. Bafoussam.

Visiblement les données ne sont pas entièrement comparables, et il ne s'agit que des plus grandes unités. Le rapport économique de 1983/84 parle de plus de 300 unités porcines, avicoles et d'ovins-caprins respectivement.

Un élevage intensif signifie la nécessité d'un apport nutritif extérieur. L'émergence de tels élevages apporte pour cela en même temps la mise en place d'unités de fabrication de provende. La plus importante en est la SPC, une des plus grandes entreprises modernes de l'Ouest.

La coexistence de l'agriculture et de l'élevage pourrait être source d'échanges et de synergies. Il y a une articulation importante entre l'élevage et l'agriculture (maïs comme élément principal des aliments de bétail) qui permet la mise en place d'une certaine dynamique à l'Ouest. Cette dynamique d'intensification est tout à fait opposée à ce qui se passe au Nord-Ouest où les échanges agriculture-élevage tendent plutôt à diminuer. Il est vrai que le Nord-Ouest connaît également un début d'élevage moderne, mais il date des années 80, alors qu'à l'Ouest il est plus ancien. On peut penser que la plus grande disponibilité en terre au Nord-Ouest mène plutôt à des investissements dans l'élevage extensif qu'intensif.

Actuellement, la concurrence pour les facteurs de production entre l'agriculture et l'élevage et le manque de règles de jeu claires fait que les dysfonctions l'emportent plutôt sur le potentiel de synergies entre les deux activités. Cela est vrai non seulement au Nord-Ouest, mais également pour l'élevage traditionnel à l'Ouest.

5.2.4. Artisanat, industrie et services: la montée des activités secondaires et tertiaires

Revenus agricoles souvent insuffisants

Malgré ces nouvelles sources de revenus, il reste difficile aux exploitations familiales de faire face à toutes leurs dépenses. Cela se montre d'abord par l'importance des activités hors ferme des paysans. Voici les données disponibles pour les deux provinces¹:

Répartition de la population agricole adulte selon l'activité

1972/73		sur ferme	sur et hors ferme	hors ferme	Sans acti- vité
Ouest	Hommes	65.1	14.9	2.6	17.4
	Femmes	87.5	1.6	0.4	10.5
Nord-Ouest	Hommes	61.5	22.2	5.4	10.9
	Femmes	88.8	3.5	0.9	6.8
1981					
Ouest	Hommes	41.2	47.0	10.0	1.8
	Femmes	84.0	13.2	1.6	1.2
1984					
		sur ferme à plein temps	sur ferme à temps partiel	Revenus non agricoles	
Nord-Ouest	Hommes	63.4	32.6	28.0	
	Femmes	81.4	14.5	4.0	
1991					
Nord-Ouest	Hommes	57.3	42.0	22.8	
	Femmes	85.2	14.9	4.2	

Tableau 5.3

Sources: voir annexe tableau 2.8

En grande majorité, ce sont les hommes adultes qui apportent un revenu non agricole. Entre un quart et un cinquième des hommes adultes ont des activités hors ferme. Il s'agit le plus souvent de commerce au détail, suivi par l'exploitation de vin de

¹ PNUD/FAO (1977). Recensement mondial de l'agriculture et établissement d'un système permanent de statistiques courantes. Cameroun, Congo, Gabon, Empire Centrafricain, Tchad. Résultats du Recensement agricole 1972/73 pour le Cameroun. Rome.

MIDENO (1984). Baseline socioeconomic survey North West Province. Bamenda.

MIDENO (1991). Baseline survey II. Report. Bamenda.

Ministère de l'Agriculture. Direction des études et projets/UCCAO (1981). Enquête de base sur la zone du projet des hauts plateaux de l'Ouest. Bafoussam.

Les données pour 1972/73 pour le Nord-Ouest proviennent du recensement agricole, alors que celles pour 1984 et 1990 proviennent d'un échantillon de 189 resp. 210 ménages. La première source n'est pas tout à fait compatible avec les deux autres concernant le traitement des jeunes de moins de 15 ans. Dans le recensement de 1972/73 les jeunes comprennent les 0-15 ans, pour l'enquête de la MIDENO de 1984 et 1990 les jeunes de 5-15 ans. Dans le recensement la grande majorité des jeunes est considérée inactive tandis que dans les enquêtes de la MIDENO, elle est considérée comme engagée dans l'agriculture à temps partiel. Dans les données de l'Ouest de 1981, les étudiants sont compris dans les actifs des deux catégories sur et hors agriculture/ hors agriculture.

raphia. Mais chez les femmes aussi, on observe un engagement croissant dans des activités en dehors de l'exploitation agricole. Le poids de ces activités annexes s'est réduit de 1984 à 1991, ce qui reflète la crise qui offre moins d'opportunités.

Le pourcentage de 6 à 8% d'actifs hors ferme au Nord-Ouest ne paraît pas très élevé, mais en 1984 cela signifie un revenu hors ferme pour 47% des ménages.

A l'Ouest, on retrouve la tendance d'environ 10% d'actifs hors agriculture, du moins dans les années 80. Il est permis de penser que comme dans le Nord-Ouest cela revient à une moitié approximative des ménages avec un revenu extra-agricole.

Evolution sectorielle de la population

Cela montre bien que la tentative de pourvoir aux besoins monétaires à travers des activités agricoles parvient à des limites. Ce fait et l'émergence de nouvelles opportunités économiques dans la région provoquent le développement croissant d'activités secondaires et tertiaires. Cela se lit dans l'évolution sectorielle de la population¹:

Evolution sectorielle de la population

	Ouest			Nord-Ouest		
	1965	1976	1987	1964	1976	1987
Agriculture	90.5	78.5	74.0	86.9	67.5	76.9
Industrie/Artisanat	2.7	4.9	6.8	4.1	10.0	6.9
Commerce	1.8	2.7	5.0		3.3	4.8
Autre tertiaire	5.0	13.9	14.2	8.9	19.2	11.4

Tableau 5.4

Sources: voir annexe tableau 2.5

La part de la population engagée dans l'agriculture baisse de plus de 90% dans les années 60 à environ 75% dans les années 80. Déjà dans les années 60 on voit se dessiner la prédominance du tertiaire sur le secondaire. Elle se poursuit jusque dans les années 80.

En zone rurale, ce développement est moins prononcé. la population agricole reste près de 85% jusque dans les années 80. Les activités secondaires et tertiaires s'y développent également, mais à un niveau beaucoup plus modeste (env. 15% de la population active). L'importance du commerce par rapport aux autres activités secondaires et tertiaires y est également un peu moindre.

La désagrégation selon le sexe montre que l'évolution continue d'être fortement influencée par la division traditionnelle du travail selon le sexe. Pour les femmes l'occupation agricole est encore plus ou moins la règle. Le développement des activités secondaires et tertiaires se fait surtout par les hommes. Mais les hommes et les femmes occupés dans les secteurs non agricoles se répartissent de façon similaire, donc surtout dans le tertiaire.

¹ Les données pour la population totale 1964 du Nord-Ouest concernent le Cameroun occidental entier (Nord-Ouest et Sud-Ouest).

On peut comparer le pourcentage de la population active dans la population totale avec celui de la partie de la pyramide d'âge pouvant être considéré comme active (15-59 ans). Cela permet de voir si la statistique de la répartition sectorielle de 1976 et 1987 couvre vraiment la population concernée. Cela montre que la population concernée dépasse la population active telle qu'elle est présentée dans la statistique sur la répartition sectorielle de la population active¹. Cette différence provient en partie des élèves, ainsi que des handicapés, ménagères etc., mais une partie importante se compose d'actifs dans le secteur informel. Ceci signifie 10-12% de la population non prise en compte comme active et qui se trouve prioritairement dans l'informel. L'informel contient nettement plus d'activités tertiaires que secondaires. Dans une liste des petits métiers recensés à Yaoundé de Kégné F. sur 121 métiers 15 sont secondaires. Cela laisse penser que le rôle du tertiaire est encore plus important que ce qu'indiquent les statistiques ci-dessus.

Les différents recensements démographiques donnent des informations un peu plus détaillées quant à la structuration des activités secondaires et tertiaires.

Les données des recensements des années 60 sont présentées à titre d'illustration. Les données pour l'Ouest ne concernent que la région bamiléké, les données concernant le Nord-Ouest ne sont disponibles que pour le Cameroun anglophone entier, donc avec le Sud-Ouest.

Population active selon l'activité économique

1965	Région bamiléké	1964	Cameroun anglophone
Agriculture	262'643	Agriculture, élevage, pêche	396'000
Industrie et artisanat	5'754	Petit commerce et artisanat	29'000
Bâtiment et TP	2'026	Commerce, transp., services mod.	6'000
Transport	1'139	Industrie et TP	2'000
Commerce	5'168	Plantations	19'000
Autres services	13'619	Autres services	23'000

Tableau 5.5

Source: Ministère des affaires économiques et du plan (1966). La population du pays bamiléké et des départements limitrophes. Principaux résultats de l'enquête démographique 1965. Paris: SEDES.
La population du Cameroun Occidental. Résultats de l'enquête démographique de 1964 (1969). Paris: INSEE.

¹ Voir tableau 2.9 dans l'annexe

Les résultats du recensement de 1976 ne paraissent pas crédibles, il ne sont pas présentés ici. Pour 1987, les résultats du recensement démographique sont les suivants:

Part de la population selon le secteur d'activité

Ouest et Nord-Ouest	Total	en %
Industries extractives	394	0.2
Industrie manufacturière	27'705	16.3
Electricité, gaz, eau	1'071	0.6
Bâtiment, travaux publics	19'282	11.4
Commerce	33'875	20.0
Transport, communication	12'009	7.1
Banques, immobilier	697	0.4
Services collectifs et privés	70'349	41.5
n.d.	4'191	2.5

Tableau 5.6

Sources: Direction nationale du 2. Recensement général de la population et de l'habitat. Recensement démographique 1987. Listings d'ordinateur.

De ces données, la prédominance des services sur les activités industrielles ressort encore une fois. Environ deux tiers de la population sont engagées dans les services. On peut ainsi dire que les activités non agricoles des deux provinces sont d'abord tertiaires.

Dans les villes, cette prédominance du tertiaire est encore accentuée.

C'est d'une part en ville que le commerce est plus intensif et c'est en ville aussi que se retrouve la grande majorité des emplois de l'Etat, tertiaires pour la plupart.

En zone rurale, les activités tertiaires dominent les activités secondaires, mais moins fortement qu'en ville. Dans les activités secondaires, toute une gamme d'activités manufacturières orientées surtout vers les besoins de consommation de la population joue un rôle important. Le bâtiment est également un élément important. En général, le caractère de ces activités secondaires est encore plus traditionnel.

Cela traduit aussi le fait que les zones rurales n'offrent que peu de possibilités d'activités non agricoles. C'est dans les villes que celles-ci se concentrent et le mouvement depuis l'activité agricole vers les activités secondaires et tertiaires entraîne donc aussi un mouvement de migrations vers les villes. On observe ainsi une baisse de la part de la population rurale dans la population totale¹. A l'Ouest ce mouvement est plus prononcé, ce qui reflète sa plus forte urbanisation.

¹ Voir tableau 2.2 dans l'annexe. Seul la donnée pour l'Ouest en 67 ne cadre pas avec ce trend. Si on compare cette donnée avec les données équivalentes d'autres enquêtes sur ce sujet, on se rend compte qu'il s'agit probablement d'une erreur: Selon l'enquête de l'ORSTOM en 1962 la part de la population rurale serait de 86,8%, et selon l'enquête du SEDES sur la population bamiléké elle serait de 87,8%.

Evolution sectorielle des entreprises¹

Selon le recensement industriel de 1986, l'Ouest a 65 entreprises avec plus de 10 employés, et 346 entreprises avec moins de 10 employés. Pour le Nord-Ouest, seul le chiffre pour les entreprises de plus de 10 employés est connu, il y en aurait 49.

L'analyse des entreprises selon le secteur d'activité donne des résultats analogues à ceux de la population.

Selon les déclarations fiscales de la province du Nord-Ouest de 1971/72 à 1986/87, et qui comprend les entreprises du secteur formel, les entreprises actives dans le tertiaire occupent une part d'environ 80%. Pour l'Ouest, les données du recensement industriel et commercial de 1978/79 qui concerne également les entreprises d'une certaine taille, la relation entre le secondaire et le tertiaire est de 1 à 3.

Au sein du tertiaire, la prédominance du commerce est reflétée dans toutes les données disponibles. A l'Ouest comme au Nord-Ouest, dans les années 80, la part du commerce dans les activités non agricoles tourne autour de 60%.

Malgré cela, le commerce de gros n'est pratiquement pas représenté, sauf pour les brasseries et la distribution d'essence. L'activité commerciale souvent n'est pas très spécialisée, tout le monde fait du "commerce général". Le commerce de matériaux de construction s'en démarque par son importance, aussi pour les entreprises d'une certaine taille. On note aussi qu'un certain nombre de commerces spécialisés se sont établis, tel que les librairies, les stations d'essence, les magasins d'alimentation, les bouchers.

Pour les activités tertiaires en dehors du commerce, on trouve parmi les entreprises d'une certaine taille à côté de l'État, les employeurs les plus importants, avec les cliniques et les écoles privées, suivi des cabinets médicaux, juridiques etc. Une autre activité importante de ce secteur sont les transports, où l'on trouve autant des entreprises d'une certaine taille qu'informelles.

Dans le secteur secondaire, les petites entreprises sont surtout actives dans la couture et la menuiserie, ainsi que dans une gamme d'activités techniques, tel que des ateliers mécaniques, électriques, des menuiseries métalliques. Il existe également un certain nombre de petites entreprises du bâtiment. Pour les entreprises d'une certaine taille, le bâtiment est une des activités principales, ensuite viennent les activités mécaniques et électriques, les boulangeries, les menuiseries. La couture joue un rôle assez insignifiant à ce niveau.

Il existe aussi un petit secteur agroindustriel, plus développé à l'Ouest qu'au Nord-Ouest, mais dans les deux cas assez varié et ancré dans l'économie régionale.

Au Nord-Ouest, elle comprend d'abord les grands complexes de développement étatiques tel que le Ndu Tea et l'UNVDA. Ensuite il faut mentionner une fromagerie à Wum, 3 savonneries (à partir d'huile de palme), un certain nombre d'élevages modernes, ainsi que les usines de décorticage de riz et de café privés et des coopératives.

A l'Ouest, il existe plusieurs scieries dans le Noun. Avec la crise, une partie a dû fermer, il n'en existe actuellement plus que deux. Il y a également plusieurs savonneries, dont la plus grande, la SOC (savonnerie de l'Ouest) est d'une importance nationale. Les élevages modernes sont plus nombreux qu'au Nord-Ouest, et permettent ainsi

¹ Voir aussi tableaux 3.1 - 3.12 dans l'annexe.

l'existence de deux provenderies dont la SPC (Société de provendes du Cameroun) est également de rayonnement national. Les usines à café et les coopératives, ainsi que les projets de développement de l'État (SODERIM, CDC) complètent l'image. Il y avait jusqu'en 1988/89 une usine de tabac (SACTA) qui a cependant fermé avec la crise. La Camlait produisant des yaourt appartient également à ce secteur, mais contrairement aux autres activités, elle ne se base pas sur un produit local.

Revenus secondaires et tertiaires urbains également insuffisants

De même qu'il est difficile en campagne de survivre sans activité annexe, en ville l'agriculture reste une activité très importante pour les ménages. En 1965, à l'Ouest plus de deux tiers des actifs des zones urbaines sont engagés dans l'agriculture. Pour les femmes même en ville, c'est plus ou moins la seule activité (94.5%). Ce taux baisse dans les années 70 et 80 à environ 35 à 40% des actifs. Mais pour les femmes avec des parts aux alentours de 60 à 80%, l'agriculture reste l'activité dominante, tandis qu'elle n'occupe que 20 à 30% des hommes actifs¹.

La part de l'agriculture dans les différentes villes varie entre 10 et 13% (Bamenda, Bafoussam, Bandjoun, Mbouda) et 60% (Nwa, Bana). Elle est la plus élevée pour les petits centres éloignés². A relever sont Foumban et Foubot avec des parts assez élevées.

Cette agriculture n'est pas fondamentalement différente de celle des zones rurales. Elle est également orientée en première ligne sur l'autoconsommation, avec vente de surplus. L'agriculture joue également un rôle comme activité annexe, ce qui en augmente encore l'importance³. Les activités secondaires et tertiaires occupent donc environ 60% de la population active.

Ainsi, dans les deux provinces, les secteurs secondaire et tertiaire ont une structure très semblable, orientée principalement vers la demande de consommation locale ou régionale. Le commerce domine, suivi des services. Les transports et le bâtiment sont des éléments dynamisants importants. Le secteur secondaire a acquis une certaine importance au niveau des petites entreprises, surtout informelles, mais reste modeste pour les entreprises d'une certaine taille. La crise a considérablement réduit ses dimensions.

L'évolution structurelle des activités secondaires dans le temps est délicate à retracer. Il n'est pas possible de déceler une transformation fondamentale, il semble plutôt y avoir une certaine continuité, bien que le développement des activités avec une composante technologique, tels que les garages, les menuiseries métalliques etc. est plus récent que celui d'autres activités.

1 Voir tableau 2.7 dans l'annexe.

2 Cette statistique comprend la rubrique "cherche du travail pour la 1. fois" qui n'est pas incluse dans la première statistique de 1976, ni dans celle 1987. Mais son ordre de grandeur correspond à celui des "non déclarée".

3 Champaud, J. (1983), p. 321.

5.2.5. Le marché - moteur de transformations

L'expansion d'activités économiques orientées vers un marché, en premier lieu, la caféiculture, mais par la suite aussi la production vivrière et maraîchère et en partie l'élevage signifient non seulement une transformation de la structure de production, mais aussi une réallocation importante des facteurs de production.

Grâce à la paix coloniale, des ressources supplémentaires ont été libérées: Les hommes ont perdu leurs fonction guerrière, et des "no men's land" entre les chefferies deviennent disponibles¹. Ainsi des capacités de travail et de la terre deviennent disponibles pour une nouvelle activité (cela est surtout important dans l'Ouest, dans le Nord-Ouest la densité de la population étant plus faible).

Mais en même temps, l'accroissement démographique et l'extension des cultures de café entraînent l'occupation successive de pratiquement tout le territoire des deux provinces. Cette évolution se traduit par des conflits continuels entre les agriculteurs et les éleveurs, et par une difficulté croissante des jeunes d'accéder à la terre pour se mettre à leur propre compte. Pour les agriculteurs déjà installés, cela signifie une difficulté croissante pour s'assurer une superficie suffisante. L'agriculture d'autosubsistance des femmes est renvoyées aux terres plus éloignées et moins fertiles au profit des plantations de café.

L'émigration vers les plantations et les villes du sud réduit la main d'oeuvre de la région, alors qu'avec les nouvelles cultures le besoin en main d'oeuvre augmente encore.

Ainsi la transformation des structures de production provoque des nouvelles tensions: les facteurs travail et terre tendent à prendre un prix monétaire dans le contexte de la production pour le marché. Cela s'explique par la concurrence pour l'utilisation des facteurs et par le fait que ces facteurs sont engagés dans une activité générant de l'argent. Cela provoque automatiquement des propositions respectivement des revendications de rémunération. En général cette transformation passe par le biais d'un glissement d'une obligation à caractère social qui se monétarise lentement, vers une rémunération qui prend le caractère de prix. Pour la terre, ce phénomène est accentué par l'accroissement démographique rapide qui en diminue la disponibilité. Ainsi une transformation très progressive des règles d'allocation des facteurs est en train de s'imposer.

Suite à cette évolution, la production marchande demande de plus en plus du capital. En plus, pour s'imposer sur les marchés qui se constituent, il est incontournable d'intégrer à la production les nouvelles possibilités technologiques, tels que les engrais et les produits phytosanitaires, entraînant des frais monétaires nouveaux, de même que pour le transport routier.

Là le cercle se referme: il faut de l'argent non seulement pour vivre, mais pour pouvoir se lancer dans une activité génératrice d'argent. L'argent devient par là lui-même un facteur de production. Pour les acteurs, cela renforce la nécessité de produire pour

¹ Den Ouden, J. H. (1989). "Stagnation et dynamisme. Morcellement de la terre et l'exode rurale dans deux chefferies bamiléké, Cameroun", in: Conference on the Political Economy of Cameroon - Historical Perspectives. Leiden: African Studies Centre, p. 649.

un marché. Cela signifie que l'extension du mécanisme de marché depuis la sphère de la distribution des biens vers celle d'allocation de facteurs renforce la dynamique de transition.

5.3. Constitution d'une économie régionale

5.3.1. Intégrations ...

Intégration nationale

Dans la première décennie de l'indépendance, l'évolution des deux provinces est surtout influencée par la mise en place des nouvelles structures étatiques, ainsi que par l'expansion de la culture du café. Les nouvelles structures administratives donnent un premier essor aux villes des deux provinces, qui est renforcé par les retombées de la caféiculture. Au début de la décennie, la région est encore sous l'effet des troubles, et en général elle est encore peu raccordée à l'économie nationale. C'est pour cela que le développement de la région ne suit pas tellement le mouvement conjoncturel décrit pour l'économie camerounaise, un boom dans les années soixantes, suivi d'un ralentissement dans les années 70. Il s'agit plutôt d'une croissance progressive, qui ne commence à s'essouffler que vers la fin des années 70 avec la chute des prix de café. A cette période, au niveau national, la croissance s'accélère grâce au pétrole. Cette deuxième période de croissance de l'économie camerounaise se repercuta plus dans l'Ouest du pays, grâce à l'amélioration des infrastructures routières dans la deuxième moitié des années 70. Cela permet au secteur vivrier et maraîcher des deux provinces un développement très dynamique grâce à de nouveaux débouchés. A l'Ouest surtout, ce mouvement s'étend aussi au secteur d'élevage intensif. Cette plus forte intégration dans l'économie nationale implique cependant aussi une répercussion forte de la récession à partir de 1985, spécialement sur le secteur vivrier et maraîcher.

Pour le secteur secondaire et tertiaire, l'évolution est similaire. Puisqu'elle est presque exclusivement orientée vers la consommation locale, elle dépend des revenus générés par les autres activités économiques de la région. C'est ainsi qu'après la constitution progressive du tissu secondaire et tertiaire dans les années 60 et début 70 sous l'impulsion des flux de revenus caféiers et administratifs, leur évolution est fortement conditionnée par le boom pétrolier et par la récession grave qui suit. Celle-ci provoque la fermeture d'une partie importante des entreprises du secteur formel.

Structuration régionale

Ce développement des deux provinces a renforcé la polarisation de la région. La zone à population dense est aussi celle avec une production marchande importante, une agriculture plus intensive et une intégration économique plus intensive avec la région des deux métropoles. La périphérie moins peuplée par contre, est aussi plus isolée et ses activités économiques moins intensives¹. Déjà avant la colonisation, on observait une zone à plus forte densité de population et activité commerciale plus importante (et plus profitable).

Dans le Nord-Ouest, les densités de population les plus élevées se trouvent dans les départements de la Mezam et de la Bui, ainsi que dans l'arrondissement Fundong de

¹ Voir tableau 2.4 et 2.12 dans l'annexe.

la Menchum. Dans l'Ouest, la zone la plus fortement peuplée s'étend sur la Mifi, la Ménoua et les Bamboutos. Dans les deux provinces, cette concentration s'accroît progressivement. Néanmoins, à l'Ouest, les densités sont encore nettement plus élevées qu'au Nord-Ouest.

En dehors des racines historiques de la distribution spatiale de la population, la localisation des villes secondaires et le réseau routier entre elles sont des facteurs déterminants pour la constitution d'un espace d'activité économique plus intensive.

La relation entre la forte densité de population historique et le développement des infrastructures routières et urbaines est dialectique et dépend d'une certaine contingence historique, puisque les routes coloniales dépendaient en grande partie des relations entre les colonisateurs et les différentes chefferies.

Pôles de croissances

La zone densément peuplée se recoupe presque entièrement avec la zone arabica. La principale déterminante pour l'arabiculture est l'altitude. Mais il est probable que la meilleure infrastructure routière ait également joué un certain rôle. Cela est confirmé par la distribution géographique du *robusta*: toute la zone périphérique peut être considérée comme appropriée à la culture de *robusta*. Mais il est cultivé seulement à l'Ouest, tandis que dans les régions basses du Nord-Ouest, le *robusta* est assez rare.

La culture maraîchère marchande est également concentrée dans cette même zone. C'est justement les départements les plus engagés dans la culture arabica qui réagissent le plus fortement au fléchissement du prix du café et se reconvertissent vers le maraîcher, et vers le vivrier. Cela a plusieurs raisons. D'abord la plus forte intégration dans l'économie monétaire force les agriculteurs plus rapidement à la chercher des alternatives que lorsqu'il s'agit d'une activité annexe mineure. Ensuite la proximité des axes routiers offre aussi des opportunités que les zones plus isolées n'ont pas, même si leur besoin en argent est tout aussi pressant. Et les activités économiques en place jouent également un rôle important. L'arabica se prête bien à la combinaison avec la culture vivrière, alors que cela n'est possible pour le *robusta* que pendant les premières années. Dans les zones peu peuplées du Nord-Ouest et du Noun, l'élevage est une alternative assez rémunératrice et dont le remplacement par une culture vivrière ou maraîchère impliquerait des litiges fonciers importants.

La plus grande intensité de l'activité agricole dans la région centrale se montre aussi dans une transition vers un mode de culture permanente alors que dans les zones périphériques, la culture itinérante prédomine encore¹. Cette transition est plus avancée dans l'Ouest que dans le Nord-Ouest.

Régions périphériques

La zone que l'on pourrait qualifier de périphérique n'est pas homogène pour autant. Dans le Nord-Ouest, l'élevage, la culture de riz et la production d'huile de palme sont des alternatives qui ne laissent pas attendre un développement important, mais permettent tout de même une participation limitée à l'économie monétaire. L'élevage est spécialement intéressant parce qu'il est moins dépendant du transport routier.

¹ MIDENO (1988). 2. NWRDP Preparation Report. Annex 2. Bamenda, p. 2 et MIDENO (1991), p. 16.

Dans l'Ouest, le Ndé et le Ht. Nkam sont concentrés sur la culture de robusta. Avec la dégradation des conditions sur le marché mondial pour ce produit, ces deux départements restent dépourvus d'alternatives. Le Ht. Nkam est freiné par ses terres médiocres, le Ndé par une forte émigration et cela ne concerne pas seulement le maraîcher mais aussi le vivrier.

Le Noun est dans une position un peu différente. Déjà sa taille le distingue. Malgré sa faible densité de population, il a un pôle d'attraction important, Foubot qui participe à la dynamique maraîchère. C'est là que se trouvent les anciennes plantations européennes, et aussi les plantations les plus jeunes, donc les plus productrices. Cette région fait partie de la zone centrale. Et contrairement au Ndé, il utilise ses vastes terres en dehors de cet arrondissement pour l'élevage.

La proximité des métropoles qui induit un flux d'émigration important et la culture de robusta ont donc un effet déstructurant, diminuant encore les opportunités économiques. Cependant l'élevage plus intensif de l'Ouest ouvre des possibilités de liens entre l'agriculture et l'industrie (provenderie) que le Nord-Ouest ne connaît pas.

L'ancienne frontière entre le mandat français et le mandat anglais a pendant longtemps entravé les flux économiques entre les deux provinces et surtout entre leurs régions centrales. Les effets de cette séparation continuent de se faire sentir, mais les deux régions sont quand même de plus en plus reliées du point de vue infrastructurel: la partie Fundong-Mezam-Bui est orientée sur Bamenda et par là vers la zone Bam-boutos-Menoua-Mifi-Foubot, par la route bitumée Bafoussam-Bamenda, mais également par une route de terre assez fréquentée Kumbo-Foubot, et par la plaine de Ndog vers Galim.

Dynamique régionale insuffisante

La zone centrale est une zone en pleine constitution. Avant la période coloniale, la région formait une entité culturelle, avec plusieurs pôles. La colonisation a encouragé certains de ces pôles et a entraîné la séparation de la région en deux. Cette séparation n'était jamais totale, mais a tout de même eu des effets notables. Aujourd'hui les activités économiques tendent à restructurer la région le long d'un axe central Bamenda-Bafoussam incluant les deux anciens pôles coloniaux.

Le reste de la région par contre souffre d'infrastructures routières très médiocres, la Ring Road est très mauvaise et en saison de pluie souvent impassable, de même la route de Fouban vers le Nord du Cameroun, et ainsi les échanges des zones frontalières du Nord-Ouest et du Noun tendent à être plus intensifs vers le Nigeria. La partie septentrionale de la province de l'Ouest est mieux reliée à cet axe central, mais souffre de l'attraction des métropoles dans le sud.

Cela révèle que malgré tout, la zone centrale n'est pas suffisamment attractive pour que les régions périphériques le soient à cause d'elle. C'est plutôt une zone qui arrive un peu mieux à gérer le problème de fond, mais sans que sa dynamique soit suffisante pour résoudre la difficulté fondamentale de générer un revenu monétaire.

La nécessité croissante de produire pour un marché se trouve confrontée à une insuffisance d'opportunités d'accès à un marché. La transformation dans laquelle la région s'est engagée se trouve là à un tournant décisif. L'apparition de cette incohérence montre l'enjeu de la transition.

5.3.2. ... et incohérences

La difficulté d'intégrer la production pour un marché d'une manière cohérente au niveau de l'économie régionale est aggravé par l'accroissement démographique important, suite à l'introduction de la médecine moderne.

Evolution démographique dans l'Ouest du Cameroun

	1967	1976	1987
Population	1'469'962	1'883'768	2'577'139
Densité de pop hab/km ²	47.1	60.4	82.6
	1967/76	1976/87	1967/87
Croissance moyenne p.a	2.8	2.9	2.8

Tableau 5.7

Pyramide d'âge Cameroun de l'Ouest

	1976	1987
0-19	58.9	61.2
20-59	36.2	33.4
60+	4.9	5.4

Tableau 5.8

Sources (tableaux 5.7 et 5.8): Ministère des affaires économiques et du plan (1969). La population du Cameroun occidental: Résultats de l'enquête démographique de 1964. Paris: Secrétariat d'Etat aux affaires étrangères.

Bureau central du recensement. Direction de la statistique et de la comptabilité nationale (1976). Recensement général de la population et de l'habitat. Yaoundé.

Direction nationale du deuxième recensement général de la population et de l'habitat. Recensement démographique 1987.

Champaud, J. (1983). Annexe 1.

La population des deux provinces prises ensemble a presque doublé de 1965 à 1987 de 1,4 à 2,6 millions d'habitants, ce qui revient à un taux de croissance de plus de 2,8%.

Le dynamisme de la population qui se révèle à travers ces taux de croissance élevés, se lit également dans les pyramides d'âge. Dans les deux provinces, la population de moins de 15 ans correspond à 50% de la population totale. Les jeunes en dessous de 20 ans font même à peu près 60% de la population totale. Les conséquences d'une telle structure démographique sont évidentes. Et comme l'évolution des pyramides d'âge dans le temps l'indique, le déséquilibre se renforce.

Cette croissance entraîne aussi une augmentation impressionnante de la densité des habitants par km².

Un élément dans cette croissance démographique, qui date cependant de la période coloniale, est l'immigration d'éleveurs nomades depuis le Nord. Cette immigration a eu lieu en deux vagues: les Mbororos au début du siècle et les Akou aux alentours de

1950. Leur nombre n'est pas élevé comparé à la population totale, mais leur activité entraîne une occupation de la terre disproportionnée par rapport à leur nombre.

Avec la rareté progressive de la terre, les agriculteurs sont de plus en plus forcés de passer à un système de culture permanente avec tous les dangers que cela comporte pour le sol. Des baisses de rendements malgré l'utilisation d'engrais s'observent de plus en plus fréquemment. Cette évolution est d'autant plus dangereuse que la terre offre une des rares opportunités de participer à l'économie marchande et qu'elle est menacée à moyen terme par l'érosion et la dégradation de sa fertilité suite à une culture trop intensive.

L'incapacité de l'économie régionale de réaliser la cohérence nécessaire se traduit par des courants d'émigration importants et croissants en dehors de la région:

L'émigration vers le sud a une longue tradition qui se reflète aussi dans les courants migratoires. Avant l'Indépendance¹, cette émigration se dirigeait surtout vers les villes en dehors de la zone. Après l'Indépendance, les villes des deux provinces gagnent de l'importance. Les tableaux 2.10 et 2.11 dans l'annexe montrent ces mouvements démographiques.

Depuis le Nord-Ouest les émigrants vont plutôt vers le Sud-Ouest et le Littoral, un peu vers l'Ouest. Depuis la province de l'Ouest, les émigrants quittent surtout vers le Littoral et le Centre. Ce schéma traduit encore l'ancienne frontière.

Dans une certaine mesure, l'émigration vers les villes secondaires des deux provinces n'est qu'un élément dans l'émigration vers les métropoles. Elles ont une fonction de relais pour les flux migratoires vers le Sud, comme l'indique le solde migratoire négatif des villes.

Cela indique bien que les opportunités offertes par les villes secondaires ne sont pas suffisantes. La comparaison des taux d'émigration brut par département montre que l'émigration est nettement plus élevée à l'Ouest qu'au Nord-Ouest en général, et qu'il n'y a pas de différence fondamentale dans l'intensité de l'émigration selon les départements. Au Nord-Ouest, elle est la plus forte dans le Mezam et la Momo, à l'Ouest dans le Ht. Nkam et le Ndé, ainsi que dans la Mifi. Le Noun a une émigration particulièrement faible comparé à la zone bamiléké.

Une explication à cela peut être trouvée dans la comparaison des densités de population qui sont nettement plus élevées à l'Ouest. Mais la densité à elle seule ne peut pas expliquer le phénomène, les activités économiques sont le deuxième facteur déterminant. Ainsi le Ndé a une faible densité, et malgré cela a une forte émigration, tandis que les Bamboutos ont une densité élevée mais une émigration plus faible. Cela est dû aux activités économiques plus importantes des Bamboutos. Le fait que malgré l'émigration importante, les densités continuent d'augmenter montre l'importance de la croissance démographique.

À côté des flux migratoires vers les villes, il existe aussi certains mouvements vers des zones agricoles, tel que Ndop, Galim, la plaine des Mbos, la Mbaw plain, la région de Magba, et l'arrondissement de Foubot. L'ampleur de ces flux est cependant négligeable.

¹ Champaud, J. (1983), pp. 151.

Cette incapacité de développer une économie de marché cohérente se reflète aussi dans l'évolution sectorielle des deux provinces.

Le rôle que jouent les activités secondaires des exploitations familiales et l'agriculture urbaine montrent que les activités marchandes n'assurent que difficilement les besoins monétaires.

L'agriculture continue de dominer les activités économiques. Malgré un certain recul depuis un taux d'environ 90% dans les années 60 à environ 75% de la population active, une grande majorité de la population reste ancrée dans l'agriculture même dans les années 80. Dans les zones rurales, l'activité agricole est encore plus prononcée avec plus de 85% de la population active dans ce domaine.

Cette prédominance est encore plus prononcée quand on distingue les taux d'occupation selon le sexe. Pour les femmes, la partie de la population active dans l'agriculture ne descend pas en dessous de 90%. Cela revient à dire que pratiquement la totalité de la population est encore liée à l'agriculture.

De même, si on considère la part de l'agriculture dans l'économie urbaine, la part de la population active dans le secteur primaire reste très élevée: A l'Ouest la proportion de la population active engagée dans l'agriculture en zone urbaine en 1965 est près de deux tiers. Elle descend progressivement à environ un tiers en 1987. Au Nord-Ouest elle est encore de 40% en 1987. La part des hommes engagés dans l'agriculture urbaine se situe entre 30 et 40%.

Cette prédominance de l'agriculture est d'une part due à la vocation agricole de la région et reflète aussi le développement de la culture de café et des cultures vivrières et maraichère. Mais elle est également la conséquence d'une dynamique insuffisante entre les campagnes et les villes de l'Ouest et entre l'Ouest et le reste du Cameroun. La demande régionale reste restreinte et n'offre des débouchés qu'à un secteur secondaire et tertiaire tout aussi restreint. Le rôle important du tertiaire y est symptomatique pour un manque d'opportunités réelles entraînant des activités refuges à faible productivité.

5.4. Conclusion: avenir de la région incertain

Les transformations structurelles qui s'annonçaient timidement pendant la période coloniale prennent des dimensions de poids dans les trois décennies après l'Indépendance. L'accès à l'Indépendance ne constitue pas une rupture fondamentale. Ce qui approfondit les transformations, c'est d'un côté la transformation du contexte socio-économique de la région par l'intégration dans l'État et dans l'économie nationale. De l'autre côté, les transformations institutionnelles de l'organisation de la production induites par l'importance croissante de la production marchande de la région contribuent à accélérer la transition.

L'expansion des activités productives orientées vers le marché entraînent une intégration régionale. Les relations économiques au sein de la région s'intensifient et une dynamique régionale s'installe. En même temps une intégration au niveau national a

également lieu. Les relations avec le Sud surtout, mais avec les autres parties du Cameroun également s'intensifient et rendent possible l'extension des activités marchandes.

Malgré toutes ces transformations, l'avenir économique de la région n'est pas assuré. La concentration des activités économiques dans le tertiaire et la prédominance incontestée de l'agriculture même dans les villes, ainsi que les flux d'émigration continuels montrent que l'économie de la région est loin d'avoir trouvé un nouvel équilibre. La création d'opportunités économiques par l'intégration régionale, nationale et internationale n'est pas suffisante pour que la production pour un marché parvienne à être un élément constitutif du système économique.

Ainsi, les acteurs ont saisi toutes les possibilités de productions marchandes qui se présentaient et pourtant la dynamique économique s'est bloquée dans les années 80. Il n'y a pas de "lois économiques" qui provoquent la transition du système économique vers l'intégration d'une telle structure de production orientée vers le marché, même après la mise en place d'une dynamique commerciale. Il y a seulement des acteurs qui tentent de trouver des solutions aux nouvelles nécessités auxquelles ils font face, et le résultat de leurs actions collectives dans le cas de l'Ouest du Cameroun n'a pas (encore) entraîné une nouvelle cohérence.

Face à ce phénomène il ne suffit pas de critiquer les options de politique de développement gouvernementales. De toute façon, l'impact de l'Etat dans la région a été faible. Il faut analyser les conditions dans lesquelles tous les acteurs, surtout les acteurs locaux opèrent leur choix stratégiques. C'est ce que la troisième partie de ce travail tente de faire.

III. PARTIE

**L'intégration du mécanisme de
marché dans le système économique:
bouleversements et réorganisation
des structures institutionnelles**

1. Introduction: la constitution des marchés sous la loupe

La nécessité d'approfondir la compréhension du développement en tant que processus de transition d'un système économique est le postulat à la base de ce travail.

La partie II a tenté d'analyser à quel niveau se situent les transformations du système économique traditionnel. Le but était de montrer quels mécanismes de l'économie traditionnelle étaient visés par les stratégies coloniales et comment ces premières interventions transformèrent le cadre décisionnel des acteurs économiques camerounais. L'évolution économique dans laquelle la région s'engage est interprétée comme l'effet de l'action collective sur le système économique résultant des stratégies coloniales et des réactions camerounaises. Le processus qui se met en marche est compris comme l'engagement dans des relations d'échanges avec des économies de marché performantes. Ces relations extérieures entraînent une dynamique nécessitant des restructurations internes du système économique. Le marché s'impose comme élément constitutif et demande à être intégré dans le système économique.

Le message central de cette partie du travail était que cette intégration doit se faire à travers une action collective par des acteurs dont le cadre décisionnel est en transition lui-même et que par conséquent l'aboutissement de ce processus de transition est ouvert.

Dans la partie III, l'action collective de transformation des structures économiques est étudiée de plus près. La partie II a montré que l'expansion des activités de production pour un marché entraîne la transformation des mécanismes d'allocation des facteurs de production. Les interactions entre les stratégies des acteurs concernant ces structures institutionnelles sont analysées. Le résultat de ces efforts collectifs pour transformer les conditions de l'activité économique a des implications spécifiques pour le fonctionnement de l'économie de la région.

Ensuite une deuxième catégorie de structures sont analysées dans la même optique: les structures de commercialisation du café et des biens vivriers et maraichers.

La nécessité de produire pour un marché s'impose dans un contexte où non seulement les structures d'une production marchande ne sont pas encore en place, les structures d'échange doivent aussi être établies. La mise en place de marchés n'est pas automatique une fois que le besoin de production pour le marché émerge. Dans une économie de subsistance, l'offre et la demande sont plus ou moins identiques, si l'on fait abstraction de la redistribution au sein de la famille élargie. Dans une économie de marché par contre l'offre et la demande sont distinctes et doivent être mises en relation.

La transition vers une économie intégrant une production orientée vers des marchés implique la mise en place de structures organisationnelles qui permettent des flux d'informations et de marchandises entre les demandeurs et les offreurs. Il s'agit en fait de la constitution des marchés. Cette constitution n'est pas évidente. Et sa forme spécifique a une influence décisive sur la mise en place et l'existence à long terme des structures de production pour le marché. En même temps, la mise en place de ces structures de commercialisation est elle-même influencée par le contexte socio-économique dans lequel elles s'inscrivent.

On pourrait reformuler l'enjeu de la transition ainsi: Est-ce que l'effet sur le système économique résultant de toutes les stratégies individuelles pour accéder à un marché et pour adapter leur contexte organisationnel et institutionnel entraîne une transformation vers une "économie du marché", vers un système économique intégrant une production et des échanges marchands d'une manière qui assure la viabilité des efforts individuels d'accès au marché? C'est à cette question que tente de répondre la partie III.

2. Lutttes et stratégies pour la transformation des institutions économiques

2.1. L'allocation de la terre

2.1.1. Le droit foncier traditionnel

Le système traditionnel d'allocation des terres est fortement enraciné dans les structures sociales¹. Les droits sur la terre matérialisent l'appartenance au lignage. Toute la terre est initialement propriété collective inaliénable et le chef en est le garde suprême.

Il faut ainsi distinguer entre un droit de gestion, d'administration des terres, et un droit d'usage. Traditionnellement, le droit d'usage revient à tous les membres d'un groupe social par naissance. Le droit de gestion découle de la position au sein de la hiérarchie². Le droit de gestion suprême revient au chef ou à un notable "chef de terre" qui attribue les terres. L'attribution se fait du haut en bas dans la hiérarchie, c'est à dire le chef ou le chef de terre l'attribue aux chefs de lignage, ceux-ci aux chefs de quartier, ceux-ci aux chefs de famille, et ceux-ci au sein de leur famille. Le critère de l'attribution est la taille de la famille ou du groupe. Au sein du lignage, du groupe ou de la famille, l'attribution est orientée par le système de droits et d'obligations réciproques entre les membres du groupe. L'attribution des terres dépend donc du degré de parenté envers le chef en question. La terre passe toujours par les mains des hommes avant que les femmes y aient accès.

¹ Meloné, S. (1972). La parenté et la terre dans la stratégie du développement. Paris, Yaoundé: Klincksieck, p. 37.

² Goheen, M. (1984). Ideology and political symbols in a West African Chiefdom: commoditization of Land, Labor and Symbolic Capital in Nso, Cameroon. Ann Arbor: University Microfilms International, p. 66.

L'attribution revient à un droit d'usage. L'attribution d'un tel droit entraîne parfois, mais pas toujours l'obligation de faire certains dons, parfois seulement une fois lors de l'attribution, parfois régulièrement¹. Il est possible de prêter la terre reçue gratuitement, ou contre un don, mais pas de l'échanger ou de la vendre. Elle doit donc rester sous le contrôle du chef attributaire. La possibilité de prêter temporairement une terre reçue entraîne toute un réseau de transferts de terre au delà de l'attribution initiale².

Les chefs de terre et autres gérants de terre, surtout les chefs de lignage ont envers leur groupe la responsabilité pour la conservation intégrale du patrimoine pour les générations futures. Ils ont l'obligation de fournir suffisamment de terre à tous les membres de leur groupe pour leur subsistance. Ils ont également l'obligation de soutenir des membres de leur groupe en cas de pénuries. Donc traditionnellement, le chef de lignage ne pouvait pas accumuler des richesses à travers l'allocation des terres³. Il faut préciser ici que le droit foncier traditionnel n'est pas simplement statique. L'occupation des terres par les populations actuelles est progressive et n'est pas si ancienne que cela (18ème siècle).

L'attribution préférentielle de terre surtout lors du mariage entraîne des droits d'usage plus ou moins permanents. Cette distribution au sein des lignages, des groupes et des familles tend à se stabiliser. La terre, une fois allouée, s'hérite de père en fils. Il y a un héritier unique, de sorte à ce que le patrimoine foncier du groupe ou de la famille reste entier. Les autres fils se font attribuer de la terre encore vierge, ou si ce n'est plus possible au sein de la chefferie, l'héritier a l'obligation de les installer au sein du patrimoine. Le droit de gestion de la terre a ainsi tendance à glisser du chef vers des chefs de lignage ou de groupe. Le droit de l'héritier n'est pas un droit d'usage exclusif, mais seulement un droit analogue à celui du chef, un droit d'attribution. Il a comme lui le devoir de veiller à ce que le patrimoine reste indivisé, et il doit installer les gens dépendant de lui. Il n'a un droit personnel que sur les cultures permanentes⁴. Cette pratique entraîne une certaine segmentation des terres au sein des lignages. De même la terre attribuée à des étrangers et non réclamée en une génération tend à être aliénée de façon permanente. Le rôle du chef est donc largement symbolique. Il garde cependant l'obligation morale d'assurer l'accès à la terre à tous les membres de la chefferie.

La légitimation pour l'utilisation de la terre est d'un côté l'attribution, de l'autre la culture effective de la parcelle en question. Une parcelle non cultivée peut être retirée². C'est cela qui confère traditionnellement aux femmes, malgré leur accès indirect à la terre, des droits d'usage fonciers assez sûrs⁵.

1 Flach, Marianne (1991). Specific problems and constraints of women farmers towards the permanent farming system. Bamenda: GTZ., p. 3 et Staal, Steven (1990). The effect of land scarcity on small farmer production systems and income potential in the West Province of Cameroon. A case study in the Bafou Chiefdom. University of Florida, p. 36.

2 Ngoh Essoh, David (1990). Influence des structures foncières sur les systèmes de production agricole à Ndoh - Bafou. Dchang: Inader, p. 24.

3 Goheen, M. (1984), pp. 71-72.

4 Melone, S. (1972), p. 42.

5 Goheen, Miriam (1988a). "Land and the Household Economy: Women Farmers of the Grassfields today", in: Agriculture, Women and Land: the African Experience. Davidson, Jean (ed.). Boulder: Westview Press, p. 93.

Un fait important à mentionner est que la terre était abondante, et l'accès n'y posait en conséquence pas de sérieux problèmes. Tout membre du groupe était assuré de droits d'usage permanents aussi longtemps qu'il remplissait ses obligations sociales et cultivait la terre en question¹.

2.1.2. Transformations du cadre législatif

La législation coloniale concernant le droit foncier n'a pratiquement pas été appliquée, sauf partiellement en ce qui concerne la réglementation de l'élevage au Nord-Ouest. C'est surtout à partir de la réforme du droit foncier en 1974 que la législation a un certain impact sur les pratiques d'allocations foncières.

Au Nord-Ouest, la Land and Native Ordinance de 1927 prévoyait l'acquisition d'un certificat d'occupation donnant des droits d'usages proches de ceux du droit traditionnel, mais pour une période limitée². Cette loi est restée en vigueur jusqu'en 1974.

A l'Ouest, les lois foncières préoyaient la possibilité d'immatriculation et la reconnaissance des droits fonciers coutumiers. On peut déduire des textes législatifs une affirmation du domaine public et privé de l'État, une reconnaissance encore hésitante des droits fonciers coutumiers et une promotion de l'appropriation privée des terres³.

Le principal effet de ces lois fut de véhiculer l'idée de l'aliénabilité de la terre et de la propriété individuelle.

La réforme de 1974 avait pour objectif de permettre la réalisation d'investissements agricoles d'une certaine taille, tout en protégeant les paysans contre l'arbitraire des chefs⁴.

Le concept de domaine national remplace celui de la détention coutumière. Les terres libres de toute occupation, et toutes les terres occupées et exploitées sans titre foncier en font partie. Sans titre foncier, un occupant n'a pas le droit de vendre, mais il garde le droit de culture. L'État peut lui retirer le terrain sans indemnisation. Pour acquérir un titre foncier sur une parcelle, il faut qu'elle ait été exploitée avant 1974 par le requérant. Une commission décide de la justification de la requête. Cette commission est composée du chef de village concerné, de deux notables, du sous-préfet de l'arrondissement et de plusieurs fonctionnaires de l'administration départementale. Les dossiers sont traités d'abord au niveau de la province, mais la décision finale est prise au niveau du ministère à Yaoundé pour toutes les requêtes. Le titre délivré en cas d'approbation de la commission correspond à un droit de propriété comme dans le droit romain⁵.

Cette réforme du droit foncier est une stratégie de la part de l'État pour promouvoir le développement d'une production agricole à plus grande échelle, d'une production pour un marché. Les efforts antérieurs des différentes administrations coloniales

¹ Goheen, M. (1984), p. 76.

² Ministry of economic affairs and planning (1979). *Development Trends from 1959/60 to 1979/80 and Development Perspective to the Year 2000*. Bamenda, pp. 139.

³ Melone S. (1972), p. 53.

⁴ Staal, Steven (1990), p. 35.

⁵ Goheen, M. (1984), pp. 103-105.

visaient le même but.

Parallèlement à cette innovation, la population du Cameroun de l'Ouest a elle-même tenté d'adapter le droit foncier traditionnel par des réinterprétations et des modifications graduelles.

Ainsi, on se trouve confronté à la coexistence de deux systèmes réglant le même domaine. Le droit foncier moderne est loin d'être appliqué systématiquement. Le rôle de droit traditionnel reste encore très important. L'allocation de la terre est actuellement caractérisée par une combinaison des deux systèmes légaux. Les perspectives stratégiques que ce cadre juridique ouvre sont différents selon le contexte socio-économique, ce qui entraîne des mécanismes d'allocations différents selon ces contextes. Il faut distinguer entre l'allocation en zone rurale et en ville. Pour dégager le nouveau mode d'allocation une description des différentes stratégies d'accès à la terre est entreprise ci-dessous.

2.1.3. Stratégies d'accès à la terre en zone rurale

En zone rurale, le droit foncier traditionnel continue de dominer. Mais face à la raréfaction de la terre à cause de l'accroissement démographique, de l'extension de la culture de café et des pâturages et de l'utilisation croissante de parcelles pour un usage résidentiel par les émigrés, ce droit traditionnel subit des transformations:

Luttes au sein du cadre traditionnel

Les chefs de village, de groupe et de famille qui ont le contrôle sur de la terre, sont de plus en plus sollicités. En général, ils n'ont pratiquement plus de réserves de terre. Ils sont donc obligés de redistribuer les terres existantes. Très rapidement un conflit s'élève entre leurs intérêts personnels et leurs obligations familiales¹. Leur stratégie dans cette situation est une réinterprétation du droit traditionnel:

D'abord le cercle des membres de la famille ayant droit à l'attribution de terre est rétréci. Des personnes dont les liens parentaux sont éloignés et même des étrangers pouvaient facilement demander de la terre auparavant². Maintenant, ils n'ont plus accès. Dans certains cas, même des droits d'usage déjà attribués, peut-être même dans la génération précédente sont retirés.

Ensuite, les conditions liées à une attribution de terre tendent à évoluer au désavantage des récepteurs. Cela signifie que les dons liés à l'attribution d'une parcelle augmentent, et les motifs pour retirer le droit d'usage à quelqu'un se multiplient³.

Finalement, il y a une tendance croissante à la redéfinition de droits de propriété collectifs en droits de propriété privés. Cela signifie que la famille du chef attributaire de terre a tendance à s'octroyer les meilleures terres, et la plus grande partie. Cela va

¹ Den Ouden, J. H. B. (1981). "Changes in land tenure and land use in a bamileke chiefdom 1900-1980: An historical analysis of changes in control over people and production", in: *Essays in Rural Sociology. In honour of R. A. J. van Lier*. Wageningen: Departement of Rural Sociology of the Tropics and subtropics. Ndoumbe Manga, Samuel (1984). Deux opérations de développement agricole dans la province du Nord-Ouest au Cameroun. Yaoundé: Institut des Sciences Humaines, p. 105.

² Goheen Miriam (1984), pp. 94 et Diekmann, N. et Joldersma, R. (1982). *Cultivating the Fields and Plating Mats*. Wageningen, p. 31.

³ Neunhäuser, P. et al. (1977). *Possibilities of Introduction of Draught Animals in North West Province of the United Republic of Cameroon*. Berlin: Technische Universität Berlin/GTZ, p. 143 et Berinyuy Bime, Henry (1984). *Production and Marketing of Foodstuffs in Bui Division, Cameroon. An effort in rural transformation*. Yaoundé: Institut de Géographie, p. 85.

jusqu'à des abus lorsque le chef s'octroie des terres sur lesquelles il n'aurait pas même des droits selon le système traditionnel. Cette tendance à la transformation de droits collectifs en droits privés se traduit aussi par des ventes par les chefs de terrain sur lesquels d'autres auraient des droits d'usage.

La redéfinition de droits de caractère collectif en propriété privée n'est pas seulement une stratégie des chefs de terre, mais aussi de ceux qui n'ont que des droits d'usage. Ceci passe surtout par la plantation d'arbres, et par la construction. Les deux requièrent une autorisation du chef, mais cela n'empêche pas des stratégies dans ce sens¹. Ensuite le maintien de droits d'usage par l'exploitation ou du moins l'occupation joue également un rôle important. Parce que le danger d'éviction pour non-utilisation monte, beaucoup de parcelles ne sont cultivées que pour s'y assurer le droit d'usage. Cela tend à réduire ou exclure la jachère dans certains cas, et cela mène à des phénomènes migratoires par des migrants venant de villages proches des villes pour marquer l'occupation effective de leur champs au village². Pour cette raison, les chefs sont aussi de moins en moins enclins à louer des terres à des personnes en dehors de leur propre lignage de peur que ceux-ci n'en déduisent des droits plus étendus. Il y a aussi une contestation croissante du droit des chefs de lignage à hériter les plantations arbustives de tous les membres décédés de son lignage³.

Cette tendance à la privatisation de droits collectifs gérés par l'héritier et de droits d'usage des autres membres du lignage entraîne la superposition de droits contradictoires sur un patrimoine foncier dont l'intégralité est en général préservée⁴.

Marchés fonciers en constitution

Sur un point le droit foncier traditionnel perd de sa vigueur: la vente de terre devient de plus en plus fréquente. D'une certaine manière, la vente de la terre est l'aboutissement de la tendance décrite ci-dessus d'une augmentation progressive des redevances dues suite à l'octroi de terres, favorisée à partir de 1974 aussi par la tendance des autorités administratives de se faire payer pour les attributions de terre selon la nouvelle loi⁵. Mais la monétarisation de ces redevances est clairement liée à la production agricole commerciale. Il y a un rapport très net entre le mode d'acquisition de la terre et son utilisation. La production de subsistance à toujours lieu sur des terres acquises sans contrepartie monétaire⁶. La terre est achetée, ou louée exclusivement pour des fins commerciales. Du point de vue de la loi de 1974, il s'agit dans la plupart des cas de ventes illégales, parce que le vendeur ne possède pratiquement jamais de titre foncier, et le transfert des droits n'est pas notifié aux autorités.

En principe, l'idéologie dominante continue d'être que la terre ne se vend pas⁷, mais malgré cela, la vente devient de plus en plus fréquente⁸.

¹ Lewis, John (1979). *Agricultural Marketing in North West Province*. Yaoundé: USAID, p. 184.

² Scott, W. et Mahaffey M. (1980). *Agricultural Marketing in North West Province*. Yaoundé: USAID, p. 20.

³ Goheen, M. (1984), p. 79.

⁴ Fotsing, Jean Marie (1988). *Genèse et évolution des structures foncières en pays bamiléké. L'exemple des chefferies Bamendjou, Bahouang, Batié et Baleng*. Yaoundé: Institut de Géographie, p. 298.

⁵ Goheen, M. (1984), p. 82.

⁶ Berinyuy Bime, Henry (1984), p.78.

⁷ Lewis, John (1979), p. 198.

⁸ Neunhäuser, P. et al. (1977), p. 139, 140 et Mbonda, Charles (1987). *L'évolution des structures foncières*

La vente, plutôt tolérée qu'acceptée, est soumise à tout un nombre de contraintes: Si ce n'est pas le chef lui-même qui vend, souvent la vente n'est possible qu'avec son accord, ou du moins doit être faite en sa présence¹. Souvent aussi, il n'est pas possible de vendre à un étranger. De plus, si l'acheteur ne se comporte pas bien, il est parfois possible de le renvoyer contre la restitution du prix d'achat². Le prix de vente dépend de la relation envers le chef de terre³. La vente n'est toujours pas tolérée sur la concession, seulement sur les autres terres. La grande majorité des terres reste encore dans le domaine d'autosubsistance et est transmise par le système traditionnel. On ne peut donc pas parler d'un réel marché foncier. La demande solvable est beaucoup plus élevée que l'offre, et pour pouvoir acquérir une parcelle, c'est l'information et les relations sociales qui comptent.

Accès privilégié grâce au droit moderne

Cet enracinement social de l'accès à la terre est partiellement rompu par la possibilité d'acquérir de la terre par la procédure administrative, ce qui n'était pas du tout dans l'intention de la loi de 1974.

En zone rurale l'impact de cette loi reste modeste. Les chefs continuent de se considérer comme légitimés à la distribution des terres, et le reste de la population considère les droits issus d'une telle attribution comme sûrs⁴. Les paysans en quête de terre continuent donc en grande partie à passer par le système traditionnel pour accéder à la terre⁵. La recherche d'un titre foncier pour transformer un droit d'usage en droit de propriété est une raison suffisante pour un chef pour retirer la terre à son usager, et pour cela il n'existe pratiquement pas de titres fonciers en campagne⁶.

Mais pour l'élite locale cette loi offre la possibilité d'acquérir des terres, qui lui seraient difficilement accessibles selon le droit foncier traditionnel⁷. Cette élite locale consiste en fonctionnaires, politiciens, grands planteurs de café, commerçants et entrepreneurs. Ils réinvestissent souvent leurs revenus par la création de cultures de riz, de biens vivriers et maraîchers avec des travailleurs salariés. La commission qui décide des requêtes de terre a en principe le devoir de veiller à ce que les droits fonciers traditionnels soient respectés. Mais elle est souvent corrompue, et constitue ainsi un instrument d'appropriation de terre pour les riches qui ont une meilleure connaissance des procédures administratives et de la bureaucratie locale⁸.

Mais il semble s'agir là plutôt d'un phénomène de restructuration de l'élite traditionnelle englobant la nouvelle élite que de désintégration.

face à l'intensification agricole. Cas des exploitations paysannes de la zone d'altitude de la chefferie de Bafou. Dchang: ENSA, p. 3.

1 SEDA (s.d.). Etude d'identification des sous-projets de développement rural intégré du périmètre Balikumbat-Bambalang. Yaoundé, p. 40.

2 Ngwa Nebasina (1981/82). A Rural Geography Study of the Bafut Chieftdom. Yaoundé: GUERD, p. 22.

3 Goheen, M. (1984), p. 82.

4 Goheen, M. (1988b). "Land Accumulation and Local Control. Manipulation of Symbols and Power in Nso". Land and society in Contemporary Africa. New England University Press, p. 35 et Staal, Steven (1990), p. 38.

5 Mc Hugh, Dermot (1988). Maize based Cropping Systems in the Ndop Plain of the North West Province. Bambui: IRA, p. 33.

6 Goheen, M. (1988b), p. 31.

7 Goheen, M. (1988a), p. 92. et (1988b), p. 23, 39.

8 Goheen, M. (1984), p. 107.

Conflits fonciers entre agriculteurs et éleveurs

Les éleveurs, surtout dans le Nord-Ouest parviennent à s'imposer par rapport aux agriculteurs de la même manière:

Dans le droit foncier traditionnel, l'installation d'étrangers était connue. C'est le chef de terre qui installe un étranger qui le lui demande. Son droit restera toujours un droit d'usage, et l'attributaire garde le contrôle de la parcelle. L'immigration mbororo passe également sous cette règle. C'est le chef qui décide de l'attribution de pâturages pour eux¹.

La réglementation de l'administration coloniale (décrite dans le chapitre II 5) au Nord-Ouest n'avait pas été effective, parce que la démarcation des zones de pâturages n'aurait pu être maintenue que par un système de clôtures et la distribution des frais pour cela n'a pas pu être résolue. Les sanctions étaient trop faibles, et les résultats d'un litige juridique longs à venir et incertains. La corruption des tribunaux jouait régulièrement au désavantage des paysans comme actuellement dans les commissions.

Mais même dans le cadre du droit foncier traditionnel, les éleveurs tendent à s'imposer envers les femmes agricultrices grâce à la corruption des chefs. Le droit des chefs de percevoir une taxe chez les éleveurs les rend encore plus favorables à l'installation d'éleveurs sur leur territoire.

Autant le droit traditionnel que moderne ne sont pas effectifs dans ce contexte. Ils sont tous deux sources de droits, mais très souvent pas selon leur propre logique, mais plutôt ensuite de la corruption. La dégradation du droit traditionnel dans ce contexte suit un mécanisme semblable à celui qui entraîne une généralisation de la vente suite à l'expansion de cultures de rente. L'élevage est une activité qui n'est pas prioritairement commerciale, mais le bétail est facilement commercialisable. Cela permet aux éleveurs de s'imposer.

Position des femmes dégradée

Par ces évolutions, l'accès des femmes à la terre se dégrade. Cela découle de l'organisation traditionnelle de l'exploitation familiale qui est déterminée par un système d'obligations sociales réciproques. Il n'y a traditionnellement pas une obligation commune des époux de faire vivre et prospérer la famille, mais plutôt des engagements plus partiels de chacun. Il est rare que mari et femme(s) combinent leur temps et leurs ressources pour maximiser la production. Correspondant à ce partage des charges, le fruit du travail de la femme et de l'homme (marié) leur appartient respectivement, en dehors de certaines obligations spécifiques de la femme de travailler pour son mari. Chacun dispose de son produit selon ses propres objectifs déterminés par les obligations. Pour les femmes, il s'agit en tout premier lieu de l'obligation de nourrir la famille, pour l'homme, les efforts se concentrent sur son statut social, son activité est donc surtout politique dans un sens large du terme. Il y a une certaine concertation entre les époux, dont l'intensité est variable selon les traditions et situations spécifiques, mais les décisions productives sont en principe prises individuellement et non au niveau et dans la logique de l'exploitation en tant que telle.

Cela entraîne le fait que le mari n'est pas intéressé à soutenir directement la production de subsistance de ses femmes. En conséquence, il n'a pas non plus intérêt à

¹ MIDENO et al. (1988/89). Farming Systems in the Bui Highlands of North West Province. Report nr. 2. IRA: Bamenda, p. 2.

leur assurer les droits de terre dont elles ont besoin. D'autant plus qu'il entre en concurrence pour la terre avec elles par sa production commerciale. C'est ainsi que l'accès indirect des femmes à la terre, qui ne posait pas de problèmes traditionnellement, devient un sérieux handicap dans la situation actuelle¹. Les femmes sont touchées par le phénomène de rétrécissement du cercle des bénéficiaires potentiels de droits d'usage. Déjà au sein de la famille il devient plus difficile pour elles de contrôler suffisamment de terre, et leurs possibilités en dehors s'affaiblissent encore plus. Puisqu'elles sont beaucoup moins intégrées à l'économie monétaire, leur possibilités d'acheter ou de louer une parcelle sont également faibles². Elles ont pour cela besoin de la coopération de leur mari ou d'un ami. Cela est cependant une pratique assez fréquente là où le couple a une source de revenu monétaire³. Mais dans beaucoup de cas il ne leur reste pas d'alternatives à la culture de parcelles marginales ou très distantes, ou une forme de culture permanente avec les chutes de productivité que cela comporte⁴. Il existe quelques cas spectaculaires de contestations sociales par les femmes et qui ont forcé les hommes à prendre en compte leurs besoins. Mais il s'agit de phénomènes ponctuels⁵.

2.1.4. Stratégies d'accès à la terre en ville

Dans les villes, la loi de 1974 est appliquée plus généralement. La très grande majorité des titres fonciers sont acquis en ville. Cela ne signifie pas que la majorité des parcelles en ville sont la propriété d'un titulaire de droit moderne. Un grand nombre de parcelles continuent d'être détenues en vertu du droit traditionnel. Mais les ventes et les locations de terres sont beaucoup plus fréquentes qu'en zone rurale, quelle que soit la base juridique de ces transferts. Les prix sont élevés et en augmentation⁶. C'est en ville qu'on pourrait le plus parler d'un marché foncier en train de se constituer. Mais même en ville, l'ancrage social de la propriété foncière ne disparaît pas entièrement, et la dualité des bases juridiques de la propriété entraînent une forte insécurité des droits fonciers. En acquérant un terrain, personne n'est à l'abri de revendications inattendues. Toutes les tentatives de promotion du crédit hypothécaire ont échoué face au manque de clarté dans ce domaine.

Autour des villes, on observe une marginalisation de l'économie de subsistance par rapport à l'économie commerciale suite à la montée des prix fonciers. La majorité de la population ne peut plus se permettre d'acheter ou même de louer une parcelle parce que les prix sont trop élevés. Il ne reste donc que le système traditionnel pour eux pour accéder à la terre. Et là aussi les possibilités se restreignent de plus en plus, surtout pour les membres des lignages avec le moins de disponibilités en terres⁷.

1 Diekmann, N.; Joldersma, R. (1982), p. 41 et Goheen, M. (1988a), p. 103.

2 Flach, Marianne (1991), p. 17.

3 Diekmann, N.; Joldersma, R. (1982), p. 40.

4 MIDENO et al. (1988/89), p. 16 et Leesberg, Joly; Witte, Connie (1980). *Corn and Coffee. Women's changing Position in Agriculture*. Wageningen, p. 11.

5 Ottiger, N. (1992). *Peasant Women in Bafmeng, Menchum Division. Their Work and their organization*. Zürich, p. 7.

6 Lewis, John (1979), p. 197.

7 Goheen, M. (1984), p. 103.

2.1.5. Conclusion: accès dualiste

Peut-on déceler l'émergence d'un nouveau principe de fonctionnement de l'allocation de la terre à partir des stratégies décrites ci-dessus?

Le droit foncier traditionnel véhiculait le principe d'attribution selon la parenté et le travail effectué sur la terre.

La nouvelle loi foncière de 1974 et les transformations que subit le droit traditionnel ont l'effet d'ouvrir des nouvelles possibilités d'appropriation foncière à une partie de la population. Les conditions d'une telle appropriation sont la possession de capital et/ou des relations avec le monde bureaucratique.

Avec la constitution d'un marché foncier, encore très embryonnaire parallèlement à l'expansion des cultures commerciales, le principe de l'allocation de la terre selon la productivité de l'activité qu'elle supporte se dessine comme perspective.

Face à la pluralité des normes dans le domaine foncier, un nouveau principe général n'a pas encore émergé. Cela se voit au nombre de conflits fonciers¹. Les luttes entre les acteurs pour un principe favorable à chacun sont encore en plein cours, elles n'ont pas encore abouti à une nouvelle règle de jeu stable. En conséquence, le fonctionnement de l'allocation des terres n'est pas clairement déterminé, il y a beaucoup d'incertitudes et d'ambiguïtés, que tous les acteurs tentent d'exploiter à leur avantage. Dans certaines régions, où les structures sociales sont plus fortement en train de se désintégrer, l'allocation foncière devient anarchique, dans d'autres endroits, l'allocation foncière se transforme sans se dérégler.

Ainsi, actuellement les mécanismes d'allocation de la terre ont un caractère dualiste: Un noyau dur de terres réservées à la production de subsistance sont plus ou moins protégées contre l'achat. Pour ces terres le principe des relations sociales domine celui de l'accès au marché, sans l'exclure complètement. Pour les autres terres, et surtout en ville, c'est au contraire, le principe de l'accès selon le succès sur un marché qui domine celui des relations sociales sans l'exclure. Il ne faut pas s'attendre à ce que l'un des deux principes l'emporte définitivement sur l'autre tant que la production de subsistance garde l'importance qu'elle a actuellement. Tant que tout le monde tente autant que possible d'avoir sa propre production de subsistance, personne ne sera prêt, ni capable de payer pour une parcelle destinée à la production de subsistance, ce qui maintient la pression de la demande solvable sur la terre dans certaines limites. Le droit foncier traditionnel a actuellement surtout cette fonction de maintien de la protection des terres destinée à la subsistance envers la demande solvable de terre. La production agricole commerciale n'a pas jusqu'à présent été florissante au point de pouvoir enfreindre cette protection. L'accès aux terres non réservées à la subsistance est stratégique pour une exploitation viable avec accès au marché.

Pour l'économie de la région, cela a les conséquences suivantes:

Dans un contexte de raréfaction des terres suite à la pression démographique et à l'extension des cultures de rente, l'enracinement social de l'allocation des terres destinées à la production de subsistance lui donne une certaine protection. La

¹ Goheen, M. (1984), pp. 94-95.

dégradation de l'accès des femmes à la terre montre que cette protection est très relative. Plus souvent, le droit traditionnel permet une production marchande grâce à l'utilisation d'une position sociale pour l'accès à la terre.

La grande majorité des terres continuent d'être acquises par héritage. Avec la raréfaction de la terre, les parcelles sont de plus en plus morcelées. L'utilisation plus intensive des terres rares entraîne une baisse de la productivité. Suite à cela, elles sont encore suffisantes pour la production de subsistance, bien que ce ne soit pas toujours le cas près des grandes villes. Mais une ferme viable nécessite également une production marchande. De plus en plus les héritiers, même avec une pratique d'attribution de terre très restrictive ne parviennent pas à s'assurer suffisamment de terre pour une exploitation viable. Ainsi la terre pour une production marchande doit de plus en plus être acquise par achat ou location payant.

Des terres pour la production commerciale sont encore disponibles, mais souvent loin des centres. Leur exploitation ne nécessite pas seulement du capital pour l'acquisition, mais également pour la culture suite aux dépenses pour le transport jusqu'aux champs.

Pour des jeunes, la création d'une exploitation devient alors très difficile. L'allocation des terres telle qu'elle se fait maintenant exclut un nombre de jeunes de la production agricole. Elle restreint et détériore les possibilités des agriculteurs de subsistance, surtout des femmes, et finalement elle exclut une partie des agriculteurs d'une production marchande sérieuse.

En même temps, la persistance du droit foncier traditionnel s'oppose à une substitution complète de la production de subsistance par la production marchande. La structure de production par de petites exploitations familiales est conservée. Le droit foncier traditionnel freine la restructuration de l'agriculture sous l'influence de l'expansion des structures de production commerciale telle que décrite sous le paragraphe 5.2.5.

2.2. L'allocation du travail

2.2.1. Système traditionnel d'allocation du travail

Dans l'économie traditionnelle, l'organisation du travail était largement déterminée par le système d'obligations suivant les relations de parenté. Ces obligations comprennent d'une part des prestations de travail, surtout des cadets envers les aînés, mais aussi entre les époux. D'autre part il s'agit d'obligations de dons matériels. Ces obligations sont définies non seulement quant au rôle des acteurs concernés, mais aussi quant au contenu concret de l'obligation. En particulier, il existe une division sexuelle du travail très claire, où les tâches de chaque époux et les obligations respectives sont clairement définies. Le processus de production est sous le contrôle des aînés qui en retour portent la responsabilité pour le bien-être du groupe. Ainsi, l'allocation du travail est déterminée par les normes traditionnelles et le contexte économique relativement stable qui détermine les opportunités économiques. Cela signifie que les possibilités des acteurs de poursuivre des stratégies individuelles sont restreintes.

Avec la transition dans laquelle le système économique se retrouve, l'allocation du travail subit aussi des transformations. Cela provient du fait que le contexte économique change. La gamme des tâches attribuées aux hommes connaît une certaine restriction. D'abord, la paix imposée par les colonisateurs leur ôte une de leurs fonctions les plus importantes, celle de guerrier. Avec la raréfaction de la terre, le défrichement perd son importance, et l'introduction de nouveaux matériaux de construction diminue leur tâche dans ce domaine. En même temps, l'émergence de l'économie du marché confronte l'exploitation familiale à de nouveaux besoins et par là l'exigence fondamentale de gagner de l'argent. L'émergence d'un secteur d'économie marchande implique également des nouvelles opportunités économiques. Le nouveau contexte demande de la part des exploitations familiales une réorganisation interne de leur activités productives. La tradition donne des indications très concrètes quant aux obligations et ne peut pas simplement être appliquée à ces nouveaux faits. Les nouvelles opportunités que présente l'existence d'une économie marchande transforment aussi les comportements respectifs des aînés et des cadets et change leurs relations.

La transformation du contexte économique nécessite donc une transformation des règles déterminant l'allocation du travail. Cette transformation s'impose progressivement à travers des nouveaux comportements des acteurs qui mettent en question une règle traditionnelle ou tentent d'en imposer une nouvelle. Cette renégociation des obligations réciproques ont d'une part lieu entre les époux, d'autre part entre les aînés et les cadets.

Parallèlement un nouveau mode d'organisation du travail, moins directement relié aux relations sociales émerge, le salariat. En fait, il s'agit là non seulement d'une nouvelle structure d'organisation, mais aussi d'un nouveau principe d'organisation qui se trouve en opposition avec les règles traditionnelles, puisqu'il véhicule l'idée que chacun contrôle son propre travail et a droit à une rémunération directe.

2.2.2 Stratégies autour de la division sexuelle du travail

Non seulement les tâches des hommes diminuent, mais celles des femmes tendent à augmenter¹. Les enfants qui auparavant aidaient leur mère, vont à l'école. Et la raréfaction des terres qui force à la culture de parcelles plus distantes et moins fertiles demande un travail plus intensif². Cette nouvelle situation en elle-même ne pousse à aucune transformation.

La nécessité de gagner de l'argent entre d'abord dans le domaine des hommes. Le café qui est une réponse presqu'idéale à cette exigence est de son ressort parce que traditionnellement les arbres sont de la compétence des hommes. Ici la tradition trouve encore son application. Sa plus grande disponibilité suite à la perte d'autres fonctions lui permet aussi de saisir les nouvelles opportunités dans le commerce et dans le secondaire et tertiaire naissant. Là aussi, le rôle traditionnel de l'homme est déterminant. Le commerce était déjà auparavant dans les mains des hommes et leur mobilité mieux vue que celle des femmes. Ainsi au début le secteur monétaire restait

¹ Diekmann, N., Joldersma, R. (1982), p. 76

² MIDENO et al. (1988/89), p. 2.

surtout entre les mains des hommes. En conséquence, la satisfaction des besoins nécessitant de l'argent leur revenait en grande partie: impôts, école, services médicaux, certains biens de consommation.

Mais avec la chute du prix du café et la difficulté croissante des hommes de trouver des revenus monétaires, la distribution des obligations réciproques devint un enjeu négatif. Ici les règles traditionnelles sont muettes. C'est pour cela que la solution initialement choisie ne tient pas face à des difficultés économiques. L'homme attend de plus en plus de la part de la femme une contribution aux dépenses monétaires¹. Les négociations et luttes internes à ce sujet n'ont pas encore abouti à un nouveau consensus général. Cela traduit le fait que les ménages n'ont pas encore vraiment réussi à réorganiser leur production de manière satisfaisante. Tandis que le manque d'opportunités économiques et l'inadéquation des structures de production au contexte économique se traduisent par des luttes concernant l'interprétation de règles qui par ailleurs restent assez statiques, là où des nouvelles opportunités se présentent, tel que c'est le cas avec la production vivrière et maraîchère, on observe des transformations plus fondamentales de l'allocation de travail. Là où la production vivrière et surtout maraîchère pour le marché dépasse le stade de production annexe, les hommes s'engagent également et se mettent à concurrencer la production des femmes². C'est un grand pas qu'ils font là et qui soulève des discussions interminables. La raison pour ce revirement est le déséquilibre croissant entre les revenus monétaires des hommes et des femmes au désavantage des hommes. L'irruption dans ce domaine féminin est l'alternative principale au café peu prometteur. Les exigences de cette production vivrière ou maraîchère entraînent dans certains cas non seulement une transformation de la division sexuelle du travail, mais au delà une collaboration plus étroite des époux au sein d'une production commune, alors qu'avant leur activités productives étaient très séparées.

Donc là où une réorganisation de l'exploitation familiale permet une meilleure adéquation au contexte économique, les transformations au niveau de l'allocation du travail sont possibles et importantes. Cette transformation des règles d'allocation du travail ne résout cependant pas tous les problèmes, mais au contraire en pose de nouveaux. Elle appelle d'abord à une nouvelle régulation de la coopération entre hommes et femmes. Dans certains cas, elle devient très étroite, mais cela est une innovation tout aussi fondamentale que l'irruption de l'homme dans un domaine réservé aux femmes et qui est loin de s'imposer. Cela implique également la question de l'accès à la terre. Les hommes ont un accès beaucoup plus facile à la terre que les femmes et ils leur font concurrence pour la production vivrière et maraîchère. La question se pose de savoir si face à cette nouvelle situation, c'est la concurrence pour la terre qui règle la question de qui produit quoi, ou si d'autres règles émergent à ce sujet. Ensuite se pose la question de la distribution du produit. La production marchande entraîne la nécessité de nouvelles formes de collaboration pour lesquelles le système traditionnel d'obligations réciproques n'a pas automatiquement de réponse. Cette question sera traitée sous le paragraphe sur le salariat qui constitue la principale alternative à l'organisation traditionnelle.

¹ MIDENO (1988) Annex 3, p. 1, et Ottiger, N. (1992), p. 13.

² GUERD/MIDENO (1981). Etude sur les conditions de démarrage d'un projet de développement rural dans la province du Nord-Ouest. Bamenda, Yaoundé, p. 18 et OCISCA (1991), p. 6.

2.2.3. Interactions cadets-ainés

La tendance que l'on observe ici est opposée à celle concernant la division sexuelle du travail. Tandis que l'existence d'opportunités économiques a plutôt un effet intégrant pour l'exploitation familiale, dans les relations aînés-cadets ce n'est pas le cas¹. Les aînés sont avantagés en ce qui concerne la production marchande grâce à leur accès préférentiel à la terre et à la main d'oeuvre à leur disposition, et ils en profitent. Cela signifie qu'ils s'assurent une part croissante des ressources. En même temps, grâce au fait nouveau qu'il s'agit d'une production pour de l'argent, ils ont la possibilité d'échapper aux mécanismes de redistribution traditionnels, ce qui semble s'être produit fréquemment. Pour les jeunes, la détérioration du fonctionnement du système de redistribution implique presque une nécessité de sortir de cette relation basée sur la redistribution².

Suite à la raréfaction des terres et à leur renchérissement consécutivement à l'expansion de la culture pour le marché, l'argent devient une précondition à l'établissement des jeunes. Et le salariat est pratiquement la seule possibilité d'y accéder. C'est surtout dans les grandes plantations du Sud et dans les métropoles que les jeunes partent à cet effet. Là où les jeunes émigrent, les aînés sont forcés d'utiliser la main d'oeuvre salariée pour leur cultures. Ainsi l'ancien système d'obligations réciproques tend à s'écrouler là où il devient un simple instrument de pouvoir.

2.2.4. Le salariat comme alternative

Là où le système de redistribution s'écroule, le salariat comme nouvelle structure d'organisation du travail s'installe. Le salariat est un phénomène lié à la production commerciale. On ne peut pas parler d'une généralisation du salariat comme forme d'organisation du travail. Au contraire le travail salarié reste dans l'agriculture un phénomène d'une portée limitée:

Une enquête³ dans la province du Nord-Ouest auprès de 365 paysans, dont 132 femmes, au début des années 80 indique que 25% des paysans (hommes et femmes) emploient occasionnellement des salariés et 15% des paysans acceptent occasionnellement un travail salarié. Une étude en 1989 auprès de 100 jeunes agriculteurs dans le Noun, dont 60 maraîchers arrive à un pourcentage nettement plus élevé d'employés occasionnels salariés: 82%⁴. Selon une autre enquête⁵ à l'Ouest en 1985 auprès de 650 maraîchers 16% des maraîchers ont des salariés permanents, 57% des salariés temporaires.

Ces chiffres montrent que le salariat est surtout le fait des cultures commerciales et même là, il s'agit surtout de salariat temporaire. En général, le travail salarié est un travail à la tâche. Le salariat est surtout répandu auprès des femmes et des jeunes hommes.

¹ Ndoumbe Manga, Samuel (1984), pp. 90-91.

² Tcheulachuaie, Jean (1977), p. 44.

³ GUERD/MIDENO (1981), p. 18.

⁴ Farault, B. et Lambey, X. (1989). *Projet jeunes agriculteurs du Noun. Etude du milieu. Etude de la filière maraîchère*. Yaoundé: Les volontaires du progrès, p. 15.

⁵ Dongmo, David (1985). *Les cultures maraîchères dans la province de l'Ouest. Production et commercialisation*. Yaoundé: Institut de géographie, p. 74.

Les enquêtes citées ci-dessus montrent aussi l'importance que garde malgré tout le système traditionnel: la première enquête dans le Nord-Ouest indique que 38,5% des hommes et 80% des femmes travaillent occasionnellement pour des autres contre une rétribution en nature ou sans rétribution directe. L'étude de 1989 dans le Noun indique que 72% des paysans enquêtés ont recours aux groupes de travail qui est également une forme traditionnelle d'échange de travail.

Le salariat joue d'abord un rôle dans la culture du café, ensuite dans les grandes exploitations avec une production vivrière et maraîchère, mais pratiquement pas dans les petites exploitations qui se bornent à vendre le surplus de leur production d'autosubsistance¹. Le salariat est également important dans les exploitations de propriétaires absents, de fonctionnaires ou commerçants et entrepreneurs pour qui l'exploitation agricole constitue un investissement².

La main d'oeuvre familiale ne permet pas d'entreprendre une exploitation commerciale d'une certaine envergure³ et ainsi le salariat s'impose.

En principe, la nécessité d'une main d'oeuvre plus importante que celle à disposition d'une exploitation familiale moyenne n'implique pas nécessairement l'émergence du salariat. On pourrait aussi imaginer que des formes d'organisation traditionnelles évoluent pour s'adapter à la nouvelle situation comme pour la division sexuelle du travail. C'est surtout la tension aîné-cadet qui est inhérente au système traditionnel et qui s'est accentuée avec l'expansion de l'économie marchande qui a empêché une telle évolution. Mais un phénomène dans ce sens peut tout de même être observé: les groupes d'entraide qui s'unissent pour travailler consécutivement sur les champs des différents membres contre une petite rémunération en nature. Avec la crise, leur importance tend à augmenter pour remplacer le travail salarié⁴.

Certains chefs d'exploitation ont tenté de poursuivre la stratégie traditionnelle, en augmentant leur main d'oeuvre par la polygamie. Mais dans le contexte actuel, une telle stratégie comporte plus de désavantages que d'avantages. Les coûts d'une épouse ne se bornent pas au paiement d'une dot de plus en plus élevée, les coûts de vie monétaires deviennent également un fardeau de plus en plus lourd, alors que le salariat est une formule assez flexible.

Le remplacement de relations traditionnelles d'obligations réciproques par du salariat ne se fait pas sans accroc. Ceux qui auraient traditionnellement droit à des prestations de travail tentent d'imposer ces droits, tandis que les autres tentent d'imposer une relation salariale. Cette stratégie a du succès là où les concernés ont l'alternative d'un travail salarié chez quelqu'un d'autre que la personne demandant une prestation de travail. Cette stratégie s'observe également de la part des femmes envers leurs maris⁵.

1 African Development Bank (1989). Appraisal Report. Second North West Rural Development Project, p. 31.

2 Dongmo, David (1985), p. 95

3 MIDENO et al. (1988/89), p. 11.

4 Fotso, Emmanuel (1991). Réaction des producteurs à l'évolution des prix des cultures d'exportation: cas des arabiculteurs de Bandjoun. Dchang: INADER, p. 62.

5 Diekmann, N., Joldersma, R. (1982), p. 48.

Il existe une large gamme d'arrangements entre la relation traditionnelle pure et un salariat pur, et la distinction n'est pas toujours facile¹. En général les conditions d'emploi dépendent fortement des rapports sociaux entre l'employeur et le salarié². Ainsi, comme dans le domaine foncier, il n'est pas possible de parler d'un réel marché, l'enracinement social reste important.

La transition de l'organisation traditionnelle du travail vers un nouvel ordre est encore très relative et en pleine constitution.

2.2.5. Conclusion: accès dualiste également

Les transformations dans l'allocation de travail peuvent donc être résumées de la façon suivante: Le contexte économique provoque une inadaptation de l'exploitation familiale qui se traduit par un déséquilibre dans la distribution du travail entre les hommes et les femmes et entre les aînés et les cadets. Là où des nouvelles stratégies permettent de rééquilibrer économiquement l'exploitation familiale, les règles évoluent dans un sens qui renforce l'exploitation familiale et affaiblit le lignage/la famille élargie. Là où ce n'est pas le cas, une réorganisation n'émerge pas et les règles traditionnelles ont un effet désintégrant ou perdent leur vigueur sans être renouvelées.

Le salariat ne remplace pas simplement les règles traditionnelles, il ne régle que le secteur commercial, et même celui-là seulement partiellement. A lui seul, ce nouvel élément ne peut pas rétablir l'équilibre, parce que le salariat ne s'impose que dans la production pour le marché et celle-ci ne se généralise pas au delà d'un certain degré. Cela signifie que là où les structures économiques évoluent vers une nouvelle cohérence, un nouveau principe d'organisation basé sur le salaire et des nouvelles normes "traditionnelles" émergent, là où une nouvelle cohérence n'est pas en vue, cela n'est pas le cas, et l'inadaptation entre la norme et la structure a un effet désintégrant.

Comme dans le marché foncier, les mécanismes d'allocation du travail suivent simultanément deux principes, qui sont combinés par les acteurs selon leur possibilités et leurs intérêts.

Cette dualité rend possible la production commerciale en libérant partiellement le travail de son contrôle social, permettant une nouvelle organisation en fonction des exigences du marché. En même temps il protège la production de subsistance en continuant de réserver le travail féminin en priorité à la production de subsistance. Cette protection est sujette à une pression de la part de la production commerciale puisque la demande de travail dépend de la possession d'argent et celle-ci de l'accès au marché, ce qui signifie que la production commerciale seule peut se permettre le salariat. Comme pour le foncier, la persistance des règles traditionnelles est un contrepois à l'approfondissement de la dynamique commerciale par l'expansion des ventes de terre et du salariat.

¹ GUERD/MIDENO (1981), p. 20.

² GUERD/MIDENO (1981), p. 20.

2.3. L'allocation du capital

2.3.1. Structures financières dans la région

Contrairement à la terre et au travail, le capital est un élément nouveau, pour lequel il n'existait pas de mécanisme de régulation dans l'économie traditionnelle. Le capital joue un rôle croissant. Avec l'entrée du moins partielle des facteurs de production travail et terre dans la sphère commerciale, une production commerciale nécessite inévitablement du capital. Mais les mécanismes conséquents doivent d'abord se mettre en place.

Il existe au niveau national des initiatives dans ce sens de la part du Gouvernement, et en même temps des structures régionales et locales s'installent suite à des initiatives spontanées de la part des autres acteurs.

Système bancaire

Le système bancaire moderne est formé par un certain nombre de banques commerciales, à une exception près toutes d'origines étrangères. Ces banques se sont d'abord implantées dans les deux grandes métropoles, puis ont progressivement ouvert des filiales dans les différentes provinces.

Ces banques font des crédits surtout à court terme, et surtout dans le secteur commercial, et ensuite manufacturier¹ parce que ce sont les domaines les plus sûrs et les plus rentables.

Pour influencer leur politique de placement des crédits, l'État a systématiquement pris des participations significatives auprès de ces banques (35% au minimum). L'État a ainsi forcé le système bancaire à offrir des taux préférentiels au secteur agricole, aux coopératives et aux organismes étatiques. Mais l'effet en a été de baisser la marge de profit de ces opérations pour les banques et d'en réduire ainsi l'attrait². La faiblesse des crédits vers l'agriculture n'a pas pu être remédiée ainsi et les crédits bancaires vers l'agriculture se concentrent sur le financement de la commercialisation des biens d'exportation.

Une grande partie des ressources du système bancaire provient de dépôts de l'État qui recycle par là une épargne forcée à travers l'ONCPB, la Caisse nationale de prévoyance sociale. Il s'agit du moins en partie d'un transfert de ressources des zones rurales vers le secteur commercial et manufacturier urbain.

Structures financières étatiques

Pour mieux atteindre le secteur agricole et les petites et moyennes entreprises, le Gouvernement a créé des structures financières étatiques: la Banque Camerounaise de Développement, le FOGAPE, le FONADER et la SNI. Dans l'Ouest et le Nord-Ouest, c'est surtout le FOGAPE et le FONADER qui jouent un certain rôle.

Le FOGAPE est représenté dans la région par une antenne à Bamenda depuis 1987. Ses crédits vont en grande majorité dans le financement de la construction, surtout publique, suite à la difficulté de trouver des projets viables. La part des crédits et des

¹ Heidhues, F. et Weinschenk, G. (1986). Cameroon Rural Finance Sector Study. Yaoundé: GTZ, p. 3.

² Heidhues, F. et Weinschenk, G. (1986), p. 2.

garanties octroyés dans l'Ouest et dans le Nord-Ouest est de 5,9% du total de 1984 à 1988. La très grande majorité des crédits et garanties vont dans le Centre et dans le Littoral, et il semblerait que les motifs n'en soient pas purement économiques.

Le FONADER est représenté à l'Ouest à partir de 1979. Son objectif est le financement du secteur agricole. Il offre des crédits individuels aux paysans capables d'offrir des garanties, des crédits collectifs à des "GAM", des groupements d'agriculteurs modernes, et aux coopératives. Comme le FONADER ne dispose pas de structures propres dans la région, il a opéré à travers les coopératives de café¹. Cette collaboration n'a pas été très fonctionnelle: D'abord le règlement de la collaboration coopératives-FONADER n'incitait pas les coopératives à veiller à la récupération des fonds du FONADER. En conséquence le recouvrement des crédits est faible². Et, les coopératives ne disposent souvent pas des capacités nécessaires à la gestion de crédits. La nécessité d'offrir des garanties pour un crédit individuel, la complexité et la centralisation des procédures administratives et les conditions très avantageuses ont entraîné des jeux de pouvoir au sein des structures coopératives et du FONADER, avantageant les grands planteurs et les citoyens investissant dans l'agriculture³. Les crédits du FONADER n'ont pratiquement pas atteint les petits producteurs. L'utilisation des structures des coopératives de café signifie aussi la pénalisation du secteur vivrier. Des crédits pour plantations de café peuvent être récupérés sur les livraisons de café par la coopérative, ce qui n'est pas le cas pour un investissement dans le vivrier. C'est pour cette raison que des demandes de crédit pour le secteur vivrier n'ont très souvent même pas été transmises au FONADER⁴.

Une difficulté supplémentaire provient du fait que les crédits sont octroyés autant que possible en nature pour éviter le détournement. Il s'agit surtout d'intrants agricoles, et leur fréquente livraison tardive réduit encore l'effet dynamisant voulu.

Les problèmes de recouvrement de crédit et l'insolvabilité générale de l'État camerounais ont entraîné la fermeture du FONADER en 1989. En principe, une nouvelle banque, le Crédit Agricole du Cameroun est censé reprendre ses activités, mais il s'agit là d'une banque commerciale conventionnelle qui risque de ne pas s'investir plus dans le secteur agricole que les autres banques commerciales.

Une autre tentative de rendre accessibles des crédits au secteur agricole a été lancée dans le cadre des projets de développement intégré par des programmes de crédits aux petits agriculteurs.

A l'Ouest, un fonds géré par l'UCCAO dans le cadre du PHPO a très mal fonctionné. Il n'existe pas de comptes sur l'opération, le recouvrement a été faible, et les inputs livrés sur crédit étaient inadéquats et tardifs. Au cours du PDRPO, les difficultés de l'organisation administrative de la gestion et de financement du programme ont été telles qu'aucun crédit ne fut octroyé.

¹ Schaefer-Kehnert, Hans Christoph (1988). Institutions and Technical Change in the Development of Smallholder Agriculture: an Economic Analysis of Cooperatives promoting Coffee and Cacao Production in Cameroon. Kiel: Wissenschaftsverlag Vauk, p. 108.

² Heidhues, F. et Weinschenk, G. (1986), p. 37.

³ Tchoumtchoua, M. (1982). The Small Farmer and the Institutional Agricultural Credit. Dchang: ENSA, p. 51-55.

⁴ Tchoumtchoua (1982), p. 46.

Au Nord-Ouest, par contre, le programme a bien fonctionné, mais au prix d'une organisation extrêmement coûteuse, qui n'a pas pu être maintenue lors des difficultés de financement de la deuxième phase du projet MIDENO.

Le problème des banques commerciales et des structures étatiques est le même: dans le contexte camerounais le recouvrement des crédits est toujours difficile. La gestion et le contrôle des crédits est plus facile et donc moins cher pour de grandes entreprises en zone urbaine. En zone rurale et dans le secteur informel, ainsi que pour les projets de petite taille en général, les coûts de la gestion des crédits sont trop élevés.

Unions de crédit

Une seule organisation a réussi à surmonter ce problème: les credit unions dans le Nord-Ouest. Il s'agit de coopératives d'épargne et de crédit créées à l'initiative de coopérateurs dans les années 60. Le mouvement a connu une extension rapide: de 65 credit unions avec 4 000 membres dans les premières années, le nombre a augmenté à 255 credit unions en 1991 avec 75'600 membres. La grande majorité des unions se trouvent dans les provinces du Nord-Ouest et du Sud-Ouest. Dans l'Ouest, il y en a seulement 23. Depuis 1968 une organisation faitière, la Cameroon Cooperative Credit Union League Ltd (Camcull), contrôle les finances de ses membres et offre certains services centraux, tels que la formation, et une assurance pour les credit unions contre le décès d'un de leur membres. Camcull est membre d'organismes internationaux de crédit coopératif et bénéficie par ce biais d'un soutien effectif. Sa position financière est saine, même si elle n'a pas été épargnée par la crise de liquidité du système bancaire. Pour accéder à un crédit d'une credit union, il faut en être membre, et le montant de crédit obtainable est lié au montant d'épargne du requérant et à une garantie de deux autres membres.

Comparé à l'épargne mobilisée par le système bancaire, l'épargne des credit unions est modeste, mais non négligeable.

Par une implantation poussée en zone rurale, des structures légères mais efficaces, l'octroi de crédits en milieu rural devient possible. Ce n'est pas seulement parce que les coûts d'octroi de crédit sont plus faibles, mais parce que le système coopératif réduit l'insécurité.

Dans la partie francophone du pays, une organisation similaire existe, les caisses populaires. La première caisse populaire a été créée en 1971, et depuis 1978 une Union des caisses populaires est opérationnelle. Suite à des détournements de fonds dans les années 80, l'impact de cette organisation n'est pas comparable à celui de Camcull. En 1984 le montant des prêts accordés par les caisses populaires était de 54,6 mio. de F Cfa, celui des credit unions membres de Camcull de 3'677,4 mio. de F Cfa.

Tontines

A côté de ces structures d'origine étrangères, il existe également des organisations d'épargne et d'investissement à partir de structures sociales traditionnelles. Il s'agit des différentes formes de tontines.

La tontine est formée de membres de même origine ethnique ou sociale. Ces membres versent régulièrement une somme fixe dans une caisse. L'argent ainsi collecté est versé à chaque participant à tour de rôle. Les tours peuvent être tirés au sort ou faire l'objet d'une négociation ou d'une vente aux enchères. C'est la pression sociale qui assure le recouvrement des crédits. Pour cela l'accès à une tontine est très contrôlé, il y

a souvent un système de parrainage. L'importance de cette pression se montre aussi dans la moindre stabilité de tontines d'amis ou de collègues multi-ethniques. La taille moyenne d'une tontine tourne autour de 30 membres, mais peut aller jusqu'à plus de cent participants. La périodicité des tontines varie, elle peut être hebdomadaire, mensuelle, il existe même des tontines annuelles. Le montant à verser varie également fortement d'une tontine à une autre. Il est de 500 à 10'000 F. Cfa dans les zones rurales, peut monter à 20-25'000 F. Cfa dans des zones de production de café et d'intenses activités commerciales. Dans les zones urbaines ce montant se retrouve entre 20'000 et 250'000 F. Cfa. Dans plusieurs tontines, il existe des sous-groupes de membres en fonction du montant, et un membre peut être membre dans plusieurs sous-groupes¹.

Très souvent les tontines sont accompagnées d'une caisse de secours et d'une caisse de prêts. La caisse de secours a pour but d'aider un membre en cas de dépenses imprévues, il s'agit d'une aide gratuite. Les caisses de prêts octroient des prêts à court terme avec des taux d'intérêts de l'ordre de 10% (pour la période de prêt)². Pour cette caisse, les dépôts ne sont pas fixés.

L'adhésion aux tontines est souvent motivée non pas économiquement, mais socialement. Mais elle incite fortement au développement d'activités productives, par la nécessité des cotisations régulières. Il se développe un esprit de coopération dans l'effort de développement. Les tontines de femmes en zone rurale ont tendance à évoluer vers des précoopératives, à promouvoir des projets communautaires³. Les tontines d'hommes d'affaires en ville se développent vers des lobbys, des groupes d'intérêts. Il y a un esprit de promotion mutuelle, un contrôle et conseil réciproque concernant l'utilisation de l'argent de la tontine. Dans certaines tontines, il est exigé de rendre compte de l'utilisation faite de l'argent. Cet effet développant ne doit pas être sous-estimé.

Une deuxième forme d'épargne et de prêts suit les structures d'une institution d'épargne moderne ("country meeting"). Les contributions ne sont pas fixes, et le fonds n'est pas roulant. A partir de l'argent collecté, des prêts à court terme pour 5-10% par mois sont octroyés aux membres, qui doivent être remboursés. A la fin de l'année, les cotisations sont rendues aux participants avec les intérêts⁴.

Un dernier élément sont les prêteurs privés. Il s'agit de commerçants et de grands paysans. Le taux d'intérêt varie entre 50 et 360% selon la relation entre les deux intéressés⁵. En général, ils se connaissent bien. Pour le prêteur, la connaissance des résultats agricoles, et l'existence de fils plus ou moins arrivés sont des garanties suffisantes. Selon M. Banseka de Camcull, le phénomène des prêteurs privés a fortement reculé dans le Nord-Ouest avec l'expansion des credit unions.

¹ Bekolo-ebe, B., Bilongo, R. et al. (s.d.). Enquête sur les tontines dans les provinces du Centre, du Littoral, de l'Ouest et du Nord-Ouest. Douala: Groupe d'étude et de recherche appliquée, pp. 10, 13.

² Rouchy, J.Y. (1988), "L'appareil de production". Marchés tropicaux et méditerranéens no. 2241, pp. 2857.

³ Bekolo-ebe, B., Bilongo, R. et al. (s.d.), p. 7.

⁴ Schwimmer, B. (1985). Credit Union Lending for Small Business Development in Cameroon. Current Trends and Future Prospects. Wisconsin: WOCCU, p. 35.

⁵ Tchoumchoua, M. (1982), p. 60.

2.3.2. Stratégies d'épargne et d'octroi de crédits

Epargne

Contrairement à ce que l'on pourrait penser, la propension des ménages en zone rurale à l'épargne est élevée.

D'après une enquête auprès de 980 ménages ruraux l'épargne sous forme financière est en moyenne de 21% du revenu net. Elle est plus élevée dans les provinces de l'Ouest du pays (Ouest, Sud-Ouest et Nord-Ouest) que dans le reste du pays¹. Une enquête dans les trois villes Bamenda, Nkongsamba et Kumba auprès de 99 personnes, dont 36 membres de credit unions arrive également à une propension à épargner importante, de l'ordre de 11 à 18%².

Autant en ville qu'en zone rurale, la plus grande partie de l'épargne se retrouve dans le secteur financier informel. Selon une estimation, environ deux tiers de l'épargne des ménages se trouvent dans le secteur informel, dans les zones rurales encore plus³. Selon une étude de Gadway, l'utilisation des structures d'épargne dans le Cameroun anglophone en 1986 se répartit de la façon suivante⁴:

part de l'épargne investie dans	en %
union de crédit	34.9
tontine	32.0
banque	13.0
prêt personnel	9.6
thésaurisation	5.7
banque traditionnelle ("country meeting")	3.9
autre	1.7

Ces données indiquent l'importance des tontines et des credit unions comme structure d'épargne. Il s'agit d'un échantillon qui privilégie quelque peu la zone urbaine. Des données provenant de zones rurales indiquent une participation encore plus importante aux tontines. P. ex. selon l'enquête du Guerd auprès de 365 paysans du Nord-Ouest, 60% sont membres d'une tontine, 16% d'une credit union⁵.

Une enquête de Schwimmer⁶ montre qu'en ville les tontines sont également très répandues (83,8% des enquêtés à Bamenda, Kumba et Nkongsamba), mais le rôle des credit unions et des banques y est plus important. Avec un revenu croissant, les citadins cumulent les différentes possibilités d'épargne, en commençant par la tontine, pour y ajouter d'abord des dépôts dans des credit unions, puis dans des banques⁷.

1 Heidhues, F., Weinschenk, G. (1986), p. 59.

2 Schwimmer, B. (1985), p. 55.

3 Heidhues, F., Weinschenk, G. (1986), p. 52.

4 Gadway, J. (1986). The Cameroon Credit Union Development Project. A Study of its Impact. Bamenda, tableau III-B1. Il s'agit d'un échantillon de 249 ménages.

5 GUERD/MIDENO (1981), p. 47.

6 Schwimmer, B. (1985), Tableau XXXVI, p. 57.

7 Schwimmer, B. (1985), p. 58.

Tandis qu'en zone urbaine, l'éventail des formes d'épargne est plus large du côté formel qu'en zone rurale, dans les campagnes on trouve à côté des tontines des formes d'épargne encore moins organisées: l'épargne en nature sous forme de bétail et de matériel de construction ainsi que la thésaurisation pure et simple¹.

L'enquête de Gadway² montre que l'objectif primordial pour épargner n'est pas l'investissement productif, mais la consommation:

raisons principales pour épargner	en %
éducation	28,7
maladie	17,4
construction maison	14,9
amélioration ferme/maison	8,6
entreprise	6,1
ménage/urgence	11,2
achat terre/ferme	4,4
autres	8,8

L'image qui se dégage à partir de ces données est la suivante: Les ménages épargnent d'une manière significative. Ils le font en premier lieu pour assurer une consommation dans l'avenir. Il s'agit donc en zone rurale comme urbaine d'une gestion de la liquidité. Les salariés sont une petite minorité, pour la plupart des actifs les revenus sont très irréguliers, pour les planteurs de café même plus ou moins annuels. Leur principal intérêt est d'avoir cet argent à disposition en cas de besoin, tout en le protégeant contre des dépenses de consommation inconsidérées et des pressions sociales. Il s'agit d'un problème de gestion des fonds à court terme. L'objectif est une combinaison optimale de flexibilité et de sécurité.

Le fonctionnement actuel des structures d'épargne s'oriente donc surtout vers cette nécessité de gestion de l'argent à court terme.

La tontine représente une manière sûre et peu coûteuse de gérer l'argent, et ceci tout autant pour les paysans que pour les commerçants et artisans des villes. La caisse de secours qui est en général adjointe aux tontines en améliore la flexibilité, qui finalement n'est pas extraordinaire.

Les crédits unions qui se rapprochent de cette nécessité participent à ce dynamisme. Les banques par contre sont trop coûteuses et trop difficiles d'accès. Ainsi elles ne drainent qu'une petite partie de l'épargne de la région.

Crédits

En zone rurale comme en ville, un besoin en crédit pour faire des investissements existe. Pour les paysans un problème se pose surtout pour le paiement de travailleurs salariés, d'intrants agricoles, l'évacuation de produits vers les marchés.

En ville, le problème n'est pas très différent. La demande de crédit est élevée, beaucoup d'entreprises sont sous-capitalisées³.

¹ Gadway, J. (1986), p. 43.

² Gadway, J. (1986), tableau IX-B. Il s'agit d'une enquête seulement auprès de membres d'une crédit union au Nord-Ouest et au Sud-Ouest, devant indiquer les deux raisons principales pour épargner.

³ Schwimmer, B. (1985), p. 63.

Pour le système formel comme pour le système informel, le problème principal dans l'octroi de crédits est le recouvrement. L'insécurité est très grande. En zone rurale, les paysans ont tendance à considérer des crédits en provenance du secteur formel comme compensation pour la politique des prix agricoles bas et à ne pas les rembourser. Des crédits obtenus sont traités comme les autres types de revenus¹.

Pour gérer cette insécurité, les banques demandent des garanties et ne considèrent pas la rentabilité probable de l'activité financée². Pour tous les acteurs, amener une telle garantie est difficile. Pour les paysans, la seule garantie potentielle est la terre, pour laquelle ils n'ont pratiquement jamais de titre foncier. En ville, le même problème se pose également.

Les credit unions résolvent le problème en liant l'octroi de crédits aux dépôts. Cela augmente la sécurité, mais cela freine l'octroi de crédits, qui ne constitue souvent pas plus qu'une manière de disposer de l'épargne déposée par la même personne. Les débiteurs au delà de leur propre dépôts ne constituent qu'une petite minorité (10%) de détenteurs de dépôts nettement plus importants que l'épargnant moyen³.

Les tontines règlent le problème de l'insécurité par le contrôle social. Mais la difficulté est la même que pour les credit unions: cela n'est possible que dans un groupe restreint, et le système revient finalement à une gestion de l'épargne.

Suite au fait que les acteurs recherchent surtout la sécurité pour leur épargne et non pas la rentabilité, les crédits accordés, autant par les credit unions que par les tontines sont à court terme.

Ainsi, sauf pour les grands planteurs, il est très difficile pour les paysans d'obtenir un crédit auprès d'une banque. Pour les credit unions, il faut posséder un dépôt. Il ne reste que les tontines. Comme il s'agit également de crédits à court terme, elles ont surtout contribué à l'expansion du commerce en zone rurale et à la commercialisation des biens vivriers⁴. Les crédits auxquels les paysans ont accès dans les zones rurales ne sont rien de plus qu'un élément dans la gestion de l'argent à court terme. Les crédits pour investissements productifs à plus longue échéance sont rares.

En zone urbaine, la situation n'est pas meilleure. Les capitaux de départ proviennent en très grande partie de l'épargne personnelle et de prêts d'amis ou de parents, ou encore il s'agit de crédits de fournisseurs⁵. La tontine n'est pas appropriée ici, puisqu'il faut déjà avoir une source de revenu. En tant que nouveau dans une tontine, on n'obtient le montant de la tontine qu'en fin de période, ce qui signifie qu'on épargne plutôt que d'emprunter. Pour les credit unions, le problème est le même qu'en campagne. Même pour les agrandissements et refinancements d'entreprises, l'épargne personnelle et les prêts d'amis et de parents restent les principales sources de capital, bien que là, le rôle des credit unions et banques augmentent un peu⁶.

1 GUERD/MIDENO (1981), p. 45.

2 Lust, Nancy, et al. (1990). Projet de développement des caisses populaires du Cameroun. Rapport final. Washington: MUCIA-WID, USAID, p. 10.

3 Schwimmer, B. (1985), p. 15.

4 Bekolo-ebe, B., Bilongo, R. et al. (s.d.), p. 19.

5 Schwimmer, B. (1985), p. 35.

6 Schwimmer, B. (1985), p. 43.

Les relations entre les secteurs formel et informel ne sont pas très étroites. Les acteurs ne se restreignent pas à un secteur. Ils combinent les structures d'épargne et de crédit quand cela leur est possible et utile. En particulier, la participation au secteur informel n'empêche pas un engagement dans les circuits financiers modernes, comme par exemple par la détention d'un livret d'épargne. Mais les structures financières entre elles ne sont pas reliées étroitement. Il arrive que les fonds d'un meeting ou d'une tontine soit déposés chez une credit union ou dans un compte bancaire pour plus de sécurité. Il arrive aussi (dans des tontines à cotisation importante seulement) qu'une garantie bancaire soit nécessaire. Des relations avec les assurances sont pratiquement inexistantes malgré un besoin ressenti dans ce domaine.

2.3.3. Conclusion: constitution incomplète des structures financières

Ainsi, il y a d'un côté une épargne qui cherche surtout à être gérée et non pas placée productivement, et de l'autre des structures financières qui ne sont pas capables de placer l'épargne de manière productive à cause des risques élevés.

La réallocation productive de l'épargne par le placement de crédits dans des domaines rentables est abandonnée à cause du manque de sécurité au profit d'une simple gestion de la liquidité.

Du moins pour les credit unions, le résultat est l'émergence d'une liquidité que l'économie locale ne parvient pas à absorber¹. Ces liquidités restent inutilisées ou sont transférées vers les métropoles ou même à l'étranger².

Le financement des activités commerciales est en conséquence renvoyé à l'autofinancement ou à des crédits dans l'entourage plus ou moins direct.

Le manque de relations entre le secteur formel et informel implique une segmentation du marché financier. Dans le contexte actuel, cela empêche un transfert plus important d'épargne en dehors de la zone.

Cette difficulté d'obtenir des crédits à long terme entraîne un biais du tissu socio-économique vers les activités commerciales, aux dépens des activités productives³. Les investissements vont surtout dans le secteur de la construction, dans l'agriculture, et dans les entreprises de leur propriétaire⁴. Il n'est pas intéressant de faire des investissements financiers à long terme.

La possession d'une épargne est une condition pour obtenir des crédits, dans le système formel autant que dans le système traditionnel. Comme la commercialisation croissante du travail et de la terre, cela renforce pour les acteurs individuels la nécessité d'une production marchande.

¹ Schwimmer, B. (1985), p. 67.

² Heidhues, F., Weinschenk, G. (1986), p. 45.

³ Schwimmer, B. (1985), p. 43.

⁴ Schwimmer, B. (1985), p. 59.

2.4. La commercialisation du café: l'accès au marché mondial

Au niveau mondial, le marché de café existait déjà au moment où les producteurs camerounais s'engagèrent dans la production. Leur problème était la constitution des structures de commercialisation au niveau régional et national. C'est la mise en place de l'organisation assurant aux producteurs l'écoulement de leur produits sur le marché mondial qu'il s'agit donc d'analyser. Nous n'allons pas analyser les interactions sur le marché mondial lui-même.

L'histoire de l'organisation de la commercialisation du café au Cameroun est longue et complexe. Des structures différentes ont émergé dans les deux provinces. A l'Ouest, même les deux types de café, l'arabica et le robusta, sont commercialisés au sein de structures distinctes. Cela signifie qu'il y a trois systèmes de commercialisation différents qui évoluent parallèlement.

2.4.1. Les débuts de la caféiculture: initiatives paysannes et réactions administratives

Introduction du café au Cameroun de l'Ouest

Dans l'Ouest comme dans le Nord-Ouest, l'introduction de la culture de café est due à l'initiative des paysans camerounais. La position de l'administration coloniale envers cette nouvelle production fut importante pour la constitution des structures de commercialisation. Pour cela, elle est brièvement décrite avant la présentation du développement des structures de commercialisation.

Dans l'Ouest, l'introduction du café arabica remonte aux années vingt¹. Les premiers plants de café provenaient de la station agricole de Dchang, ouverte en 1923, ou de la mission catholique à Foumban. Durant les vingt premières années, la production resta cependant modeste, une expansion rapide commença à partir de la fin des années 40. Autour de Foumban, un petit nombre d'Européens ouvrirent des plantations à partir de 1929, après avoir vu les résultats impressionnants des planteurs camerounais. Le robusta a été introduit par des émigrés retournant du Moungo.

Pour l'administration coloniale française l'approvisionnement en main d'oeuvre et en biens vivriers des plantations et des chantiers publics était une priorité pour la région, et dans cette perspective, l'expansion de la production de café constituait une menace. L'administration désirait pour cela restreindre la culture du café à une élite locale de grands planteurs comme base du pouvoir colonial. A cela se conjuga une forte pression de la part des planteurs européens pour endiguer la concurrence par les producteurs locaux.

¹ Mbapndah, Ndobegang M. (1985), chap. 3.

Cette réglementation de la production de café par l'administration française joua un rôle important dans le développement d'abord modeste de la culture du café. Après la deuxième guerre mondiale, les tensions sociales furent telles, que l'administration fut forcée de libéraliser la culture du café, et c'est suite à cette libéralisation que l'Ouest connût une forte expansion de la production de café¹.

Au Nord-Ouest la situation se présentait différemment. La culture du café y était beaucoup plus récente qu'à l'Ouest², même si les premiers plants de café s'infiltrèrent au Nord-Ouest vers la fin des années vingt depuis la province de l'Ouest. L'administration britannique n'encouragea pas la production modeste qui se mit en place à partir des années 40, considérant les aléas du marché mondial comme trop importants pour justifier une promotion de la culture de café. De plus l'interdiction par l'administration française d'exporter des plants ou semences de café du Cameroun sous mandat français vers le Cameroun sous mandat britannique freina ces premiers débuts de culture caféière. Le manque total de conseil technique et les difficultés d'approvisionnement en semences et plants étaient aussi des obstacles difficilement surmontables. Mais il n'y avait pas non plus de restriction de la part de l'administration britannique.

Les débuts de la commercialisation du café

Les conditions initiales de la commercialisation du café sont assez différentes à l'Ouest et au Nord-Ouest:

A l'Ouest, la commercialisation n'était pas très difficile. L'Ouest était relié au Sud par une route. A travers les maisons de commerce installées à Nkongsamba, la commercialisation s'organisa sans trop de peine.

Par contre au Nord-Ouest, la commercialisation était beaucoup plus compliquée. Pour vendre leur café, les planteurs avaient le choix entre le transport à Calabar ou la contrebande vers le Cameroun français, officiellement la vente depuis le Cameroun britannique y étant interdite. Quand les planteurs réussissait malgré tout à vendre leur café en Cameroun français, ils étaient souvent trompés et ne percevaient qu'une partie de leur recettes. En 1935, cette interdiction fut renforcée et un groupe de planteurs tenta d'obtenir du soutien de la part de l'administration britannique pour pouvoir exporter par le Cameroun français, mais les démarches entreprises par les autorités britanniques ne portèrent pas de fruits, et c'est seulement à partir de 1938, suite à une nouvelle intervention par les autorités britanniques que l'exportation par le territoire francophone devint enfin possible, mais seulement sous des conditions très désavantageuses pour les planteurs anglophones. Les tricheries à leurs dépens prirent une telle envergure, que les autorités britanniques furent forcées d'intervenir encore. A partir de 1942, une maison de commerce étrangère, l'UAC, offrit de commercialiser le café depuis le Cameroun britannique, mais également sous des conditions assez restrictives. A partir de 1947, une deuxième compagnie s'ajouta à la première: la J. Holt. Par la suite, les prix aux producteurs se mirent à refléter mieux les conditions du marché mondial. L'intérêt principal de ces deux compagnies n'était cependant pas pour le café, mais pour le commerce d'huile de palme.

¹ Mbapndah, N. M. (1985), p. 258.

² Mbapndah, N. M. (1985), pp. 195.

2.4.2. Le mouvement coopératif: premières interventions étatiques

Dans l'Ouest et dans le Nord-Ouest, des coopératives de producteurs commencèrent bientôt à jouer un rôle important. Mais l'attitude différente de la part de l'administration à l'Ouest et au Nord-Ouest entraîna des différences importantes dans la fonction de ces structures coopératives pour la commercialisation:

Province de l'Ouest

A l'Ouest, le contrôle de la production et de la commercialisation par l'administration était l'élément le plus important. Le Syndicat des Planteurs du Café fut créé à l'initiative des colons européens en 1932 pour restreindre la concurrence par les plantations camerounaises. Il était en grande partie géré par l'administration coloniale et il englobait toute la région de l'Ouest. Les planteurs camerounais étaient obligés d'y adhérer¹. La commercialisation à travers cet organisme était nettement moins profitable que la vente directe à des commerçants à Nkongsamba pour les producteurs. Jusqu'à l'Indépendance, chaque subdivision avait sa propre coopérative². Ces coopératives organisaient la collecte, le transport et le stockage de la récolte des producteurs très dispersés. Elles vendaient aux grandes sociétés commerciales et se substituèrent donc aux petits commerçants privés. Dans le secteur arabica, cette substitution fut assez complète³. Par contre dans le secteur du robusta, les usiniers privés dominaient le marché et les trois coopératives ne réussirent pas à s'imposer. Leur part du marché resta faible.

Pour se défendre contre les conditions médiocres de commercialisation à travers ces coopératives, les producteurs créèrent leur propres structures coopératives: le Syndicat Agricole des Planteurs Bamilékés et plus tard la COOPCOLV.

Mais suite à une série de très mauvaises campagnes dans les années 50, toutes ces coopératives furent paralysées. L'administration intervint pour rendre le système coopératif à nouveau opérationnel⁴. En 1958, elle regroupa toutes les coopératives d'arabica au sein de l'UCCAO, qui obtint en même temps le monopole pour la province de l'Ouest. Le commerce privé ne s'opposa pas trop à cela parce que le café

¹ Ce syndicat poussa l'administration à réglementer la culture de café pour la restreindre. L'argument avancé était celui d'épidémies menaçant les plantations européennes parce que les planteurs camerounais ne maîtrisaient pas encore suffisamment les techniques et n'entretenaient pas correctement leurs plantations. Ainsi en 1933, l'administration mit en place une réglementation selon laquelle tous les planteurs de café devaient informer l'administration de l'existence et des caractéristiques de leurs plantations de café. L'ouverture de nouvelles plantations requérait un permis administratif. Toute plantation ouverte sans un tel permis devait être détruite et le propriétaire poursuivi en justice. En 1934 et 1937 d'autres décrets à ce sujet suivirent. La destruction d'une plantation était également possible en cas de mauvais entretien de la plantation, le planteur était tenu à suivre les conseils techniques du service agricole. Une nouvelle plantation ne pouvait être ouverte que dans des emplacements désignés par le service agricole, proche d'une route. Le nombre de plantations détruites dans le cadre de cette réglementation fut important. (Tcheulatchuie, Jean (1977), pp. 13-14).

² Foubot: 1930/31, Dchang 1932 (Coopcolv: 1948), Bafoussam 1937, Mbouda 1958, Bafang: 1958, Bangangté: 1961.

³ Gabelmann, Ekkehart (1971). Die Genossenschaften in Kamerun. Ihre Entwicklung und ihre Bedeutung für die wirtschaftliche und soziale Entwicklung des Landes. Marburg: Institut für Genossenschaftswesen in Entwicklungsländer, p. 101.

⁴ Champaud, J. (1983), p. 242.

arabica ne concernait qu'une petite partie de ses recettes¹.

A cause de la concurrence des commerçants privés, un regroupement des coopératives de robusta en 1969 (UCCROCAM, Union des coopératives de café robusta de l'Ouest Cameroun) eut moins de succès que l'UCCAO, et en 1978, la commercialisation coopérative de robusta fut également reprise par l'UCCAO.

Province du Nord-Ouest

Contrairement à l'évolution au Cameroun francophone, au Nord-Ouest l'initiative pour la création d'une coopérative en 1947 vint des planteurs eux-mêmes, peu satisfaits de leur possibilités de commercialisation². En 1953, déjà cinq coopératives existaient, toutes localisées autour de Bamenda. Ces cinq formèrent une union (Bamenda Cooperative Produce Marketing Union, BCPMU). Ensemble avec d'autres unions de coopératives du Sud du Cameroun sous mandat français, elle créa l'entreprise Cameroons Cooperative Exporters pour exporter les différents produits de base du territoire. Malheureusement, les résultats de la CCE ne furent pas très convaincants durant ses premières années d'existence et la CCE fut fermée en 1963.

Jusqu'en 1958, le nombre de coopératives augmenta beaucoup, et le système coopératif se complexifia encore avec à la base les coopératives villageoises (cooperative primary marketing societies, CPMS), regroupées dans des unions régionales sous une association faitière (Bamenda Cooperative Marketing Association, BCMA).

Ainsi, au Nord-Ouest l'initiative pour la mise en place des coopératives provient d'un petit nombre de planteurs importants, alors que dans l'Ouest, il s'agit de l'initiative de l'administration sauf pour la Coopcolv. Au Nord-Ouest, le système à trois niveaux, la proximité aux paysans est plus prononcée. La direction de ces structures fut aux mains des Camerounais dès le début. Seulement dans la CCE et à la pointe du département coopératif, on retrouvait des Européens. La formation de cadres coopératifs commença dès 1955. A l'Ouest par contre, les coopératives furent dirigées par des cadres expatriés jusque dans les années 70, et après par des chefs traditionnels, des citoyens, des hommes politiques, mais pratiquement pas par de vrais paysans.

2.4.3. Consolidation du contrôle étatique

La mainmise de l'État sur la commercialisation à travers les coopératives était donc d'un degré très différent dans les deux provinces. Une autre institution a cependant fortement renforcé ce contrôle d'une manière similaire dans les deux provinces: la mise en place de caisses de stabilisation, respectivement de marketing boards, avec l'objectif de la régularisation des cours des produits d'exportation. En 1955 la caisse de stabilisation de café fut introduite dans le Cameroun sous mandat français³, en 1961/62 le Southern Cameroon Marketing Board (créé en 1955) commença à contrôler le café au Nord-Ouest. Le système de commercialisation basé sur ces organismes resta en vigueur jusqu'à la crise des années 80, même après le remplacement de la caisse de stabilisation et du marketing board par l'Office National de Commercialisation des Produits de Base, l'ONCPB, après l'unification.

¹ Gabelmann, E. (1971), p.103

² Lanthum, A. N.(s.d.). Important events in the evolution of the coffee marketing cooperatives with particular reference to the North West province. non publié.

³ En 1959, cette caisse fut subdivisée en deux institutions séparées, la caisse arabica et la caisse robusta.

Malgré la mise en place des coopératives, l'exportation sur le marché mondial resta jusque là entre les mains du commerce privé, pour l'Ouest il s'agit d'une dizaine de grandes maisons de commerce étrangères telles que la R.W. King, J. Holt, SCOA, Cie Soudanaise, Paterson & Zochonis, opérant à travers des petits commerçants¹. La commercialisation des produits de base n'était pas réglementée². Au Nord-Ouest, c'étaient les deux compagnies J. Holt et UAC ainsi que la CCE qui se concurrençaient pour commercialiser le café du Cameroun anglophone. Quand cela était plus avantageux, les coopératives vendaient également directement en Grande-Bretagne.

L'intervention de l'ONCPB et de ses prédécesseurs a lieu dans trois domaines: Ils se réservent le droit de réglementer l'accès au commerce de café et la rémunération des activités commerciales. Partiellement l'activité exportatrice elle-même est reprise.

Le contrôle des acteurs prenant part à la commercialisation a lieu par l'octroi d'un agrément aux exportateurs au Cameroun francophone, d'une licence pour la commercialisation interne au Cameroun anglophone.

Pour la rémunération des activités caféières, le système était également semblable dans les deux provinces: Dans le Cameroun sous mandat français, la caisse fixait d'abord seulement ce qu'elle appelait le prix fob, à partir de 1966 également le prix au producteur. Un barème fixait les coûts encourus par l'exportateur, laissant aux exportateurs une marge de gain. Avec ce système, les exportateurs ne gagnaient pratiquement rien au niveau de la vente sur le marché mondial, mais - sous condition d'un barème réaliste - dans les opérations d'achats aux producteurs. La structure du barème était donc d'une importance capitale et sujette à de fréquentes renégociations. Ces nouvelles structures d'organisation n'exclurent donc pas les maisons de commerce. Mais par la nécessité d'obtenir un agrément et la réglementation des prix, leur fonction fut plus ou moins dégradée à celle d'agents pour la caisse.

Dans le Cameroun sous mandat britannique, le marketing board rémunérait les licensed buying agents, responsables de la collecte, de la transformation et du transport du café, à l'aide d'un barème appelé block buying allowance (BBA), qui comme au Cameroun sous mandat français était censé refléter les coûts des opérations des licensed buying agents tout en incluant une marge de profit. Le prix au producteur était fixé par le Gouvernement.

Dans les deux provinces, c'est à travers ce mécanisme que les prélèvements sur le café s'opéraient jusqu'à récemment.

Au Cameroun anglophone, le marketing board exporta directement jusqu'à son remplacement par l'ONCPB après l'unification³.

Au Cameroun francophone, les caisses commencèrent à exporter elles-mêmes à partir des années 70. En principe, cette tendance aurait dû être systématisée au sein de l'ONCPB en lui conférant un monopole de commercialisation en 1978. Mais les exportateurs de robusta ont réussi à empêcher cela grâce à une collusion d'intérêts de

¹ dont R.W. King, J. Holt, SCOA, Cie Soudanaise, Paterson & Zochonis.

² Communication orale de M. Mallet, NPMB, Buea.

³ Laan, H. Laurens van der (1987). Cameroon's main marketing board: history and scope of the ONCPB. Leiden: African Studies Centre Leiden.

membres du Gouvernement et des exportateurs. Ainsi les exportateurs continuent d'exporter eux-mêmes, selon des règles similaires à celles du temps des caisses de stabilisation. Ils exécutent les contrats conclus par l'ONCPB et sont rémunérés selon un barème. Ils peuvent influencer leur gain par la réduction de leur coûts par rapport à ceux prévus dans le barème. Pour l'arabica, l'UCCAO, exportateur agréé monopoliste, s'est également imposé face à l'ONCPB: l'UCCAO garda son droit d'exporter directement sur le marché mondial, ne devant payer à l'ONCPB qu'une taxe fixe par tonne. Elle doit juste se tenir aux prix aux producteurs fixés par décret présidentiel.

On aperçoit là des réactions face à l'emprise étendue de l'État sur la commercialisation du café, de la part des commerçants privés et de la part des coopératives.

Les coopératives ont aussi tenté d'améliorer leur position par l'obtention de monopoles internes envers les commerçants privés. Un tel monopole n'a pu être octroyé qu'au moment où leurs structures de commercialisation étaient suffisamment viables pour ne pas mettre en danger la commercialisation. Au Nord-Ouest, cela a été le cas suite à la décentralisation de l'exportation vers les unions¹, à l'Ouest c'est suite à la restructuration et à l'assainissement financier des coopératives au sein de l'UCCAO que cela a eu lieu. Pour le robusta, l'influence des grands planteurs-commerçants autour de Nkongsamba a économiquement et probablement aussi politiquement empêché les coopératives d'atteindre ce point.

L'État de son côté a aussi tenté de profiter des structures coopératives en confiant par exemple à l'UCCAO la gestion des projets de développement intégré dans la province de l'Ouest, ainsi qu'en la forçant à reprendre la commercialisation déficitaire de robusta et de cacao.

2.4.4. Conclusion: proximité de l'Etat

La mise en place des structures de commercialisation du café commença donc dans le secteur privé, par un effort collectif des planteurs camerounais et européens, des grandes maisons de commerce étrangères et de petits commerçants intermédiaires. Cette structuration de la commercialisation ne se fit pas sans accroc, mais comme elle eut lieu durant une période où le marché mondial ne souffrait pas encore de surcapacités pour le café, le financement de ces structures ne fut pas trop difficile.

¹ Au Cameroun anglophone, Les licensed buying agents (LBAs) désignés pour une année étaient la BCMA et quelques entreprises commerciales étrangères telles que J. Holt et UAC. En 1964, il y eut une tentative par le département coopératif d'octroyer un monopole d'achat aux coopératives. Les tentatives aboutirent finalement en 1973/4, après une autre restructuration en 1967: L'association faitière BCMA était peu efficiente et non concurrentielle avec les LBAs privés, et pour cette raison, la fonction de commercialisation fut transférée aux unions de coopérative. C'est le grand succès du nouveau système dans lequel les unions elles-mêmes devinrent LBA qui leur permit d'obtenir le monopole. Déjà à partir de 68/69 les LBA privés furent progressivement éliminés. La part d'arabica commercialisée par les coopératives augmenta de 33% en 1961/2 à 72% en 67/8. Victime de ce développement fut également la West Cameroon Development Association WCDA qui opérait également dans la commercialisation d'arabica à côté de sa plantation et de son usine de torréfaction.

La commercialisation du café était cependant depuis son début étroitement en rapport avec les stratégies coloniales, et a joué un rôle important pour le financement des efforts de développement coloniaux. Cette fonction resta essentielle aussi après l'Indépendance et cela explique l'influence croissante de l'État sur les structures de commercialisation. Les structures ainsi mises en place ont été assez opérationnelles. L'accès au marché mondial était assuré. Pour les paysans la garantie d'achat des coopératives donnait une sécurité bienvenue.

Mais la constitution des structures de commercialisation sous l'influence croissante de l'État signifie aussi l'exclusion progressive de la concurrence et la mise en place d'une administration coopérative et des caisses de stabilisation. L'importance stratégique du café pour l'État a donc induit des structures de commercialisation spécifiques. La problématique de ces structures se révèle à travers les luttes et stratégies qui ont eu lieu au sein de ces structures et leur impact à long terme sur la production de café. Ces stratégies sont analysées dans le chapitre suivant.

2.5. Commercialisation vivrière et maraîchère: Vers un seul marché interne?

Pour la commercialisation des productions vivrières et maraîchères, les structures à mettre en place n'ont pas dû être créées de toutes pièces. Ce commerce s'inscrit plutôt dans une activité commerciale qui s'est progressivement mise en place bien avant la colonisation. Avec les transformations économiques de la région, la production vivrière et maraîchère commerciale a de plus en plus pris de l'envergure. Ainsi, l'Ouest et le Nord-Ouest sont devenus une région de production très importante pour le Cameroun entier. Ensemble, les deux provinces produisent aujourd'hui plus de 95% des pommes de terre, plus de 70% du maïs, et des haricots, et une grande partie des ignames, maniocs, cocoyams et patates douces¹. Et la région ne ravitaille pas seulement le Sud du Cameroun, mais également le Gabon, la Guinée et le Nigeria². Avec l'accroissement de ces flux commerciaux et aussi le développement de l'infrastructure routière, l'organisation de ce commerce a aussi dû s'adapter.

2.5.1. Contexte de la mise en place des structures de commercialisation

Premiers marchés

Les premiers marchés furent créés vers 1600 à l'initiative des chefs de village de la région³. Cette création n'est pas seulement une question de localité et de périodicité à fixer, mais aussi de réglementation des rapports sociaux sur le marché avec comme élément important le châtimement sévère des voleurs.

¹ UNDP/FAO (1991). Terminal report. Reduction of post harvest losses. Rome, p. 1.

² Kegne, F. (1987). Les marchés du Sud Cameroun, leur rôle dans l'organisation commerciale régionale. Lille, p. 538.

³ Kegne, F. (1987), p. 56.

A la veille de la colonisation toutes les chefferies possédaient un marché. Des 680 marchés recensés dans la province de l'Ouest et du Nord-Ouest en 1985 par Kegne, 181 datent de la période précoloniale (26,6%). Cela montre bien que le développement des relations commerciales est antérieur à la colonisation. Mais durant la période coloniale et ensuite après l'Indépendance, cette tendance s'accroît fortement. Là, les données ne sont disponibles que pour le Cameroun méridional entier: des 1536 marchés recensés en 1985, 12,5% datent de l'époque précoloniale, 35,4% de la période coloniale et 53,1% ont été créés après l'Indépendance.

Impact de la période coloniale

Alors que la période coloniale a contribué à la mise en place des structures de commercialisation du café, dans le secteur vivrier et maraîcher, les structures déjà en place ont plutôt souffert:

L'approvisionnement vivrier des commerçants et de l'administration coloniale, et sur les chantiers et les plantations dans la période allemande¹ ne fut pas assuré par le marché, mais par la réquisition forcée. Suite à la pénétration peu poussée à l'Ouest et au Nord-Ouest, la région a été un peu moins touchée par ces exactions que le Sud. Les commerçants allemands n'avaient pas le droit de réquisition forcée et payaient pour leur approvisionnement.

L'administration française poursuit la politique allemande. De plus en plus, elle dépendait d'un approvisionnement vivrier pour ses employés et les travailleurs sur les chantiers. La plainte de l'administration d'un manque de biens vivriers se retrouve très fréquemment, c'est une raison majeure pour la politique de restriction de la culture de café. Mais ce n'était pas vraiment un problème de production, puisque le café était cultivé par les hommes, tandis que les cultures vivrières étaient l'affaire des femmes. C'est la politique de commercialisation de l'administration qui a provoqué des pénuries: La demande vivrière devint tellement importante que les réquisitions ne suffirent plus, et l'achat de vivres s'imposa. Mais la commercialisation fut fortement réglementée, par la fixation des prix à un niveau très faible, et ensuite par l'obligation des chefs de veiller à l'approvisionnement de leur marché. Cela entraîna la mise en place d'un marché noir avec des prix élevés. Le potentiel de production vivrière était tout à fait suffisant, mais la réglementation désincitait fortement la commercialisation des surplus.

Dans la partie anglophone, les exactions étaient moins importantes, et il n'y a pas eu de telles réglementations.

Commercialisation vivrière après l'Indépendance

Avec l'Indépendance, les marchés reprennent le dessus sur les mesures administratives pour la commercialisation de biens vivriers et maraîchers.

Elle s'organise à partir des marchés traditionnels et l'infrastructure routière moderne.

La densité du réseau de marchés correspond assez bien à la structuration régionale que nous avons déjà relevée. La densité est élevée dans le pays bamiléké avec Bafoussam comme centre, la sous-préfecture de Foubot. Elle est plus faible dans l'arrondissement de Fouban. Les marchés les plus importants de la région sont à

¹ Mbapndah, N. M. (1985), pp. 151 et 175.

Bafoussam, Mbouda, Bandjoun, Bafou et Ochang. Dans la province du Nord-Ouest, la densité est plus élevée dans le Sud-Est, avec Bamenda comme centre régional. Kumbo, Guzang, Ndop, Ndu et Wum sont des centres subrégionaux avec une fonction de redistribution¹. Les marchés se tiennent tous les huit jours en pays bamiléké, hebdomadairement dans le Nord-Ouest et le Noun. Les jours de marchés sont décalés d'un marché à l'autre pour permettre aux commerçants d'en visiter autant que possible. Les autres jours, le marché n'est pas simplement fermé, mais le volume des transactions est beaucoup plus faible.

Aujourd'hui les marchés ne drainent pas seulement la production vivrière et maraîchère vers les centres urbains, mais ravitaillent également les campagnes en biens industriels. Les grandes maisons de commerce ne sont que peu importantes pour la distribution finale, parce que les marchés les concurrencent trop pour la vente au détail. La plupart de ces maisons ne font que du commerce de gros.

Même si les infrastructures routières ont été beaucoup améliorées, et qu'en comparaison avec d'autres régions du Cameroun le réseau routier est également plus dense, le transport reste un grand problème. Le transport depuis les champs vers la ferme, ainsi que de la ferme au premier point de vente est un grand problème, encore accentué par le fait que la récolte a lieu durant la saison des pluies. Et ce transport est non seulement difficile à organiser, suite à l'état des routes et dans certaines zones au manque de véhicules, mais aussi très coûteux. Les conditions de transport sont encore plus difficiles dans la province du Nord-Ouest que dans la province de l'Ouest. Les coûts de transport de Bamenda à Douala sont d'un tiers plus élevés que depuis Bafoussam. Au Nord-Ouest, ce transport est encore renchéri par rapport à l'Ouest, parce que le Nord-Ouest n'a pratiquement pas de routes bitumées, et est desservi par des petits pick-ups, tandis qu'à l'Ouest le transport est entrepris par des camions plus grands². Cette difficulté est encore accentuée par les fréquents contrôles policiers, et aussi par la récente résurgence du banditisme.

Le climat, le caractère périssable des produits concernés et le manque de structures de stockage entraînent des pertes importantes. Le conditionnement pose des problèmes importants. Selon un rapport du projet pertes après récoltes de la FAO, ces pertes sont de l'ordre de 10 à 50%³.

La commercialisation de biens vivriers et maraîchers n'est pas réglementée. En principe, les prix sont contrôlés, mais ce contrôle n'est pas effectif. A l'Ouest un certain contrôle a été exercé pour le commerce vers les grands centres pour empêcher des pénuries locales. Actuellement ces contrôles ne sont plus en vigueur. La police profite parfois de l'ignorance des commerçants concernant l'abolition des contrôles pour prélever sa part. En principe les commerçants devraient avoir une patente.

¹ Scott, W. et Mahaffey, M. (1980), p. 30.

² Dixie, Graham (1988). Marketing of foodcrops in North West Province. Scope for effective action. Rome: FAO, p. 8.

³ UNDP/FAO (1991), p. 1.

2.5.2. Dispersion des producteurs

Le contexte des producteurs détermine largement leur comportement dans le cadre des structures de marchés et d'infrastructures de la région:

Un problème majeur pour les producteurs sont les difficultés de transport. Ils n'ont pas de moyens de transport et l'état des routes est très mauvais, surtout en saison des pluies. L'étude de M. Mbakwa montre que le portage sur la tête reste un moyen de transport important. Seulement 22,5% des enquêtés considèrent leurs moyens de transport adéquats. Donc la vente au marché est chère en terme de temps et d'argent, parfois même impossible.

Cela est aggravé par la moins bonne qualité des informations sur l'état du marché des producteurs par rapport aux commerçants qui fréquentent régulièrement plusieurs marchés et qui s'informent mutuellement et auprès des transporteurs. Selon l'enquête vivrière de 1986, 75,8% des producteurs de la zone café pensent qu'ils ne sont pas suffisamment informés. Ce chiffre est plus élevé que pour les autres zones¹. Selon une autre enquête dans le Nord-Ouest, 24% des producteurs enquêtés connaissent les prix du chef-lieu départemental et 15% ceux de Bamenda². Dans les bas-fonds de l'Ouest, une enquête indique que 77% des maraîchers ne sont pas renseignés sur les prix ailleurs³. Un autre facteur rendant difficile l'information sur les prix est le manque d'unités de mesures unifiées.

Les producteurs n'ont pas d'expérience de commercialisation de quantité importantes⁴. La commercialisation de café qui constitue la seule activité de commercialisation importante est au main des coopératives et ne donne pas l'occasion d'apprendre le know how nécessaire. Souvent les quantités commercialisées par les producteurs sont faibles. La commercialisation de quantités plus importantes apporte la possibilité d'économies d'échelle surtout pour le transport, mais aussi le problème que les possibilités d'écoulement sur les marchés ruraux sont insuffisantes. Il y a là un saut quantitatif difficilement surmontable. Des petites quantités trouvent facilement un preneur. Des quantités plus importantes par contre sont difficiles à placer, mais il faut qu'elles soient vraiment très importantes pour qu'un producteur seul puisse les commercialiser lui-même dans une métropole de façon viable. Une solution à ce problème est une commercialisation en commun de plusieurs producteurs moyens ou par une coopérative.

¹ CFS-Midas, Ministère de l'industrie et du commerce (1986d), p. 34. Cette enquête porte sur la "zone café" qui comprend en plus des deux provinces Ouest et Nord-Ouest les départements Mémé et Moungo. 310 producteurs, 147 détaillistes et demi-grossistes et 79 grossistes ont été enquêtés sur les marchés de Bamenda, Kunbo, Bafoussam, Mbouda et Foumban.

² Landes, Arnold, Anyi, Marcus (1988). Marketing of Foodcrops in North West Province of Cameroon. Hamburg, Bamenda: GTZ, p. 88. L'enquête concerne 75 paysans dont 28 participant au projet Pafsat. Ils n'ont pas été sélectionnés de manière statistiquement représentative, mais l'échantillon tente de prendre en compte les différentes catégories de paysans.

³ Service provincial des enquêtes agro-économiques et de la planification agricole de l'Ouest (1989). Rapport Bas-Fonds. Bafoussam: Délégation provinciale de l'agriculture de l'Ouest, p. 10.

⁴ Landes, Arnold, Anyi, Marcus (1988), p. 69.

La position de négociation des producteurs est aussi faible: Très souvent les producteurs se retrouvent en face à un besoin pressant d'argent, et n'ont aucune autre source de revenu. La non-vente entraîne pour le producteur des coûts supplémentaires: le transport pour ramener chez lui les biens qui de toute façon ne peuvent pas être conservés longtemps.

Les producteurs sont confrontés à de grandes difficultés de conservation pour la plupart des biens. Il existe un projet de réduction des pertes après récoltes pour la pomme de terre, qui du point de vue technique a eu du succès. Il existe pour les biens vivriers aussi des méthodes de conservation traditionnelles, mais qui ne sont pas adaptées à des quantités importantes. Selon une étude sur 71 producteurs maraîchers au Nord-Ouest¹, 15,5% stockent leur produit avant de le vendre et la durée de stockage mentionnée dans ces cas est très brève, allant de 1-2 jours à 2 semaines, selon les produits.

Un projet de la FAO/UNDP de réduction des pertes après récolte cherche à pallier à cette difficulté par une émission hebdomadaire à la radio sur l'approvisionnement des marchés et l'évolution des prix. Ce volet du projet n'est fonctionnel qu'au Nord-Ouest.

Suite à toutes ces difficultés, la stratégie des producteurs est de tenter autant que possible de commercialiser à proximité de leur cultures.

La première mise en marché par les producteurs selon l'enquête du Ministère de l'Industrie et du Commerce a lieu à 40-45% sur les marchés ruraux, à 23% sur les marchés urbains, à 20% au village. Les clients qui viennent jusqu'à la ferme sont surtout de petits commerçants villageois et des consommateurs locaux, et une minorité de grossistes². L'épargne de temps est souvent nommée dans l'enquête de M. Mbakwa comme raison pour la préférence de vente directement à la ferme, ou à la coopérative qui vient chercher le produit. C'est un élément qui ressort également des entretiens de l'auteur avec des commerçants de la province de l'Ouest³. Les maraîchers sont tellement sollicités par la culture que même s'ils ont l'information, il ne peuvent pas profiter de différences de prix par manque de temps: "Il y a ce problème, même si je connais que à Bafang ou Nkongsamba, c'est plus cher, je ne peux pas le faire, je dois rester là-bas. Je ne peux pas perdre de temps. Si je vais à Douala, le jardin va partir."

Le coût du transport est également un problème important, surtout qu'il n'est pas sûr que les prix sur les marchés soient vraiment meilleurs⁴. Cela se montre aussi dans le fait que beaucoup de producteurs au Nord-Ouest préfèrent vendre à la coopérative à Bamenda parce qu'elle vient chercher le produit, malgré des prix bas⁵.

¹ Etude de Mme M. Mbakwa, Extension and training section of Mideno. Section for Market Gardening, 1988, non publiée. Elle porte sur les producteurs maraîchers de la zone maraîchère du Nord-Ouest (Mezam, Bui, Menchum). Ce n'est pas un échantillon statistiquement représentatif, mais englobant tous les maraîchers connus à Mme Mbakwa, qui travaille dans ce domaine depuis plus de 30 ans.

² Landes, Arnold, Anyi, Marcus (1988), p. 38.

³ les entretiens ont été menés auprès d'une cinquantaine de commerçants vivriers et maraîchers sur les marchés de Bafoussam, Foumbot, Mbauda et Mbankoup en 1992.

⁴ Farault, B., Lambey, X. (1989), p. 24.

⁵ Une autre raison avancée par certains producteurs est l'avantage de ne recevoir l'argent qu'une fois par mois ce qui permet une gestion financière plus rationnelle. Cela met encore une fois en lumière la nécessité

Ainsi, la décision quant au lieu de vente par le producteur dépend surtout des coûts de transaction et de la qualité de l'information des producteurs. Nous avons vu que les coûts de transport sont élevés, et qu'un moyen de transport n'est pas toujours donné au moment requis. En même temps, il est très difficile pour le producteur de savoir si cette dépense est justifiée à cause de son manque d'information sur l'état des marchés et de la variation imprévisible des prix. Le caractère périssable des biens vivriers et maraîchers augmente encore le risque auquel il s'expose.

En allant sur un marché urbain, le producteur s'assure une meilleure information, surtout concernant le prix, et cela le met mieux en contact avec la demande, mais les coûts de transaction sont élevés (transport et temps perdu). Et souvent les prix au village ou à la ferme ne sont pas beaucoup plus bas. Mais pour vendre des quantités importantes, les petits marchés ruraux ne sont pas adéquats. Les producteurs d'une certaine taille sont donc forcés d'aller dans des marchés plus importants, alors que ceux qui vendent juste un petit surplus le font aussi proche que possible du lieu de production.

Pour les maraîchers des bas-fonds à l'Ouest, la mise en marché directement sur le champs est plus élevée: 63%. Certains gros maraîchers apportent aussi seulement un échantillon sur le marché pour y contacter les commerçants qu'ils emmènent ensuite dans leurs champs. Cela est dû à la forte concentration d'une production spécialisée, qui baisse les coûts de transaction pour les commerçants, ce qui rend ce lieu d'achat plus attractif pour eux.

2.5.3. Diversité des commerçants

Il faut distinguer entre les producteurs-vendeurs, les détaillants et les grossistes. Selon l'enquête de Kegne, 41,7% des vendeurs sur les marchés du Sud du Cameroun sont des producteurs-vendeurs qui commercialisent donc exclusivement ou principalement leur propre production¹. Ceux-ci sont traités en tant que producteurs. Selon l'enquête du Ministère de l'Industrie et du Commerce², 4% des vendeurs vendent des quantités importantes et peuvent être considérés comme des grossistes. Selon cette même enquête, 15,7% des vendeurs sont des hommes, 84,3% sont des femmes³.

Détaillants

Les détaillants sont surtout des femmes et des jeunes hommes, qui souvent n'exercent cette activité que depuis peu de temps: 23,1% des détaillants pratiquent depuis moins d'un an, et 42,9% entre 1 et 5 ans. Cela reflète aussi le caractère occasionnel que le commerce de détail revêt dans un certain nombre de cas. Pour les femmes c'est souvent une possibilité d'acquérir une certaine autonomie financière, ou d'améliorer les revenus pour le ménage. Pour les femmes détaillants le but du commerce n'est pas l'acquisition de capital, c'est d'obtenir des petites quantités d'argent pour les besoins courants. Traditionnellement le commerce est aux mains des hommes. L'activité commerciale des femmes est plus récente et le capital à leur disposition plus faible.

d'instrument d'épargne adéquat pour le secteur rural.

1 Kengne, F. (1987), p. 190.

2 Landes, Arnold, Anyi, Marcus (1988), p. 235.

3 GFS-Midas, Ministère de l'industrie et du commerce (1986b). Annexe 2, p. 110.

Les jeunes hommes dans ce domaine sont fréquemment non scolarisés et sans alternatives. Souvent aussi, le commerce vivrier est combiné avec d'autres activités: 38,1% des détaillants en biens vivriers n'ont aucune autre activité, 47% sont producteurs à temps partiel ou à plein temps. En général les vendeurs travaillent seul (86,3%), ou alors avec une personne qui est souvent le conjoint. Le commerce est en général financé avec des épargnes personnelles, il n'y a que certains grossistes qui parviennent à obtenir des crédits bancaires.

Les difficultés rencontrées par les détaillants sont surtout la difficulté de la vente (32,6%), les infrastructures de marchés déficientes (24,3%), les pertes (17%), les prix d'achat élevés (12,3%), le manque de transport (12,2%), ainsi que le manque de place sur le marché, le prix du transport, le manque de capital.

Grossistes

Sont considérés comme grossistes les commerçants disposant d'un magasin, vendant principalement à d'autres commerçants et vendant des quantités importantes. Mais il existe aussi des commerçants qui vendent des quantités importantes sans avoir de magasin. Il n'y a que 5,2% de tous les commerçants qui ont un magasin et 12% un abri provisoire. Cela montre aussi la précarité de cette catégorie professionnelle. Au Nord-Ouest et à l'Ouest 79 grossistes ont été recensés par l'enquête du Ministère de l'Industrie et du Commerce, ce qui correspond à presque 30% du total des grossistes vivriers du Cameroun. Si on ne considère pas le lieu d'habitation, mais le lieu d'origine, la proportion des grossistes de l'Ouest augmente encore (60%).

Comme pour les détaillants, beaucoup de commerçants n'exercent leur activité que depuis peu de temps: 49,2% depuis moins de 4 ans. Il s'agit en majorité d'hommes, encore assez jeunes. Comme les détaillants, beaucoup travaillent sans employés (49,2%). Souvent le commerce de gros n'est pas leur seule activité, certains font aussi de la vente au détail, vont acheter directement chez le producteur, ou sont dans le transport, d'autres dans la production, la vente de produits manufacturés, la location, l'import/export. Tandis que les détaillants n'ont pratiquement pas de moyen de transport propre, 32% des grossistes ont un véhicule¹.

Les difficultés mentionnées par les grossistes sont la difficulté de vente, les moyens financiers, les conditions de transport, les pertes, ainsi que les vols, la conservation, les difficultés de ravitaillement.

Sociétés étrangères

Une troisième catégorie de commerçants concernant les biens maraichers sont un certain nombre de sociétés en majorité étrangères spécialisées dans l'exportation de biens maraichers, surtout des haricots verts. La première était la SAFEL (Société africaine des fruits et légumes), créée en 1972 à Foubot par un Français. Dans les années 80 suivirent Lacour, la Socaleg et la Jardinière. Ces sociétés avaient des contrats avec les exploitations familiales pour la livraison d'un certain volume de produits contre la mise à disposition de semences et d'engrais. Toutes ces entreprises ont fait faillite et ont disparu, laissant souvent des dettes importantes envers les paysans. Actuellement l'UCCAO a pris à la relève de ces sociétés, tentant d'exporter des haricots verts selon le même système. Il existe encore une société récemment créée (Les Jardins de Foubot) qui ne fait pas seulement le commerce, mais également la production de biens maraichers, mais elle commercialise aussi pour des exploitants locaux, tels que

¹ GFS-Midas, Ministère de l'Industrie et du Commerce (1986a). Synthèse et propositions - rapport principal, pp. 20-36.

certaines des anciennes plantations de café autour de Foubot qui se reconvertisent dans le maraîcher. Ces dernières comptent cependant exporter elles-mêmes aussi rapidement que possible, n'étant pas satisfaites de l'UCCAO.

Cette description des différents types de commerçants montre deux choses: d'abord le faible degré d'équipement des commerçants. Le capital est le facteur limitatif. Les commerçants ne sont en général pas en mesure de recevoir des crédits bancaires. Cela est accentué par la précarité des infrastructures sur les marchés. Ils manquent souvent d'eau, de possibilités de stockage, de parkings. En combinaison avec les difficultés de transport dues au mauvais état des pistes et des véhicules, à des contrôles fréquents, des pannes, elles sont responsables d'une bonne partie des pertes.

Ensuite, l'existence d'un éventail de commerçants avec des rayons d'action différents se traduit par une forte décentralisation des flux commerciaux:

Le comportement des commerçants dépend en grande partie de la structure des coûts de transport et du capital à disposition. Pour le transport des biens, seules une partie des grossistes ont à leur disposition leurs propres moyens de transport. La plupart des commerçants sont forcés de louer seul ou à plusieurs les services des transporteurs¹. Pour n'importe quelle distance entre deux points, il existe une quantité moyenne optimale par commerçant dépendant des coûts de transport, de l'offre au point de départ, et de la demande au point d'arrivée. Il s'en suit que l'offre très décentralisée ne peut être assemblée dans les marchés ruraux que par des détaillants qui parviennent à s'assurer une marge de profit sur de petites quantités grâce à des coûts de transport pas trop élevés. Ainsi les détaillants achètent très souvent directement dans le même centre où ils revendent (63% des produits vendus), moins souvent en brousse, sur des marchés ruraux (15%), ou directement sur la plantation (12%). Pour les distances importantes, où les coûts de transport sont importants, les quantités nécessaires pour arriver à des économies d'échelles sont plus importantes et donc l'affaire des grossistes. De telles quantités ne peuvent pas être acheminées sur n'importe quel trajet, il faut encore que la quantité de l'offre et de la demande au point d'achat et de vente soit en conséquence. Selon les coûts de transport, certains lieux de production et de consommation ne peuvent pas être reliés du tout. Toute cette structure dépend du niveau de prix et des coûts de transport, et n'est pas rigide. En saison de pluie, les commerçants se ravitaillent uniquement sur les marchés importants; en saison sèche, quand les produits sont rares, les commerçants se surenchérisent et vont plus loin dans les zones rurales. Mais dans tous les cas, les marchés ruraux restent un élément très important du système de commercialisation, 75% des produits y passent².

Le système de transport n'est pas neutre, il avantage certaines régions et acteurs par rapport à d'autres. P. ex. sur le trajet Bafoussam-Douala circulent des camions plus grands que sur le trajet Bafoussam-Yaoundé. Il s'agit des déchargements de biens d'importation débarquant du port. Alors que sur ces grands camions, il est possible de ne charger qu'une partie du camion, les voitures vers Yaoundé doivent être entièrement chargées et ne sont donc accessibles qu'aux commerçants avec beaucoup de capital. Aussi, les grossistes qui ont leur propre voiture peuvent réduire leurs risques lors de sorties en brousse, s'ils ne trouvent pas ce qu'ils désirent, ils peuvent toujours agir en tant que transporteurs et amortir ainsi leurs coûts. En ce qui concerne

¹ Dongmo, David (1985), p. 202.

² CFS-Midas, Ministère de l'Industrie et du Commerce (1986d). Annexe 4, p. 33.

le lieu de vente, un autre élément apparaît, surtout quand il s'agit des métropoles: ce sont les relations sociales. Pratiquement tous les grossistes interviewés laissent leur marchandise à un gérant sur place, pour ne pas être forcés de vendre tout de suite. Ce gérant est en général quelqu'un de la famille, ou un ami. Sans un tel point d'appui, la vente est souvent désavantageuse pour le commerçant.

2.5.4. Structures de commercialisation

Réseau de commercialisation

Le réseau de commercialisation reflète bien ces stratégies commerciales concernant le lieu de vente:

Pour la consommation locale, à proximité des producteurs, la commercialisation se fait directement entre producteur et consommateur, à la ferme ou sur le marché local. Il peut aussi y avoir un intermédiaire qui amène la production sur le marché local, ou qui assure la vente sur le marché local.

Pour la consommation du centre urbain le plus proche du producteur, selon la distance, le circuit est le même que ci-dessus, ou un peu plus complexe: un intermédiaire vient auprès des producteurs ou sur les marchés locaux et assemble pour un commerçant plus important en ville. Celui-ci vend directement au consommateur, ou à travers un détaillant.

Pour la consommation des grands centres urbains en dehors de la province, surtout Douala et Yaoundé, le procédé est le même que ci-dessus, mais le commerçant urbain peut ou bien aller lui-même vendre dans les métropoles ou revendre à un grossiste qui s'en charge. Les deux vendent à des détaillants, rarement directement aux consommateurs, et parfois à d'autres grossistes qui commercialisent vers les villes secondaires du sud du Cameroun et vers les pays voisins.

Pour la consommation industrielle ou de grandes collectivités (universités, hôpitaux, écoles), selon la distance géographique, le procédé est similaire à celui de la consommation urbaine proche ou de la consommation métropolitaine¹. La commercialisation vers le Nord (Garoua, Maroua) n'est pas inexistante, mais difficile. La route n'est pas goudronnée, et la sécurité n'est pas garantie. A partir des entretiens menés dans l'Ouest, il est possible de dire que la structure du réseau commercial est très semblable à celui décrit pour le Nord-Ouest. Notamment on peut relever le fait que le nombre d'intermédiaires est modéré, une conclusion à laquelle aboutit également l'étude du Ministère de l'Industrie et du Commerce².

Prix volatiles

Les prix sur les marchés de l'Ouest et du Nord-Ouest évoluent sous l'influence des prix à Yaoundé et Douala, pour les biens qui sont exportés vers les métropoles³. Puisque les coûts de transport sont réglementés, on pourrait s'attendre à une évolution des prix assez régulière, ce qui n'est cependant pas le cas. Les prix varient d'année en année, à cause du manque d'information sur l'état du marché, de l'incertitude sur les volumes d'importation et d'exportation et de l'état changeant des routes⁴. Même le long d'une année la variation des prix est assez importante. Une

¹ Landes, Arnold, Anyi, Marcus (1988), pp. 31 et Dongmo, David (1985), pp. 235.

² GFS-Midas, Ministère de l'industrie et du commerce (1986a), p. 62.

³ Landes, Arnold, Anyi, Marcus (1988), pp. 51 et 66.

⁴ Landes, Arnold, Anyi, Marcus (1988), p. 53.

raison importante pour les fluctuations de prix est la segmentation du marché. Suite au manque d'information et aux coûts de transport, l'offre et la demande ne se rencontrent pas globalement, des déséquilibres partiels ne sont pas automatiquement ajustés, et les signaux de prix propagent les déséquilibres. L'origine des déséquilibres doit être cherchée dans des chocs d'offre et de demande, par exemple une demande imprévue par des commerçants nigériens, des récoltes beaucoup plus faibles ou plus fortes pour certains biens que lors d'années précédentes dans la région en question, ou aussi dans des régions de production concurrentes. Le caractère périssable des biens renforce encore les fluctuations existantes.

Les commerçants s'informent auprès des transporteurs et d'autres commerçants, et se basent sur l'évolution récente ou habituelle pour un bien. Mais surtout pour les grossistes, il est difficile de suivre l'évolution en même temps dans les métropoles et dans les différents centres de production¹. Souvent pour l'achat, ils sont spécialisés sur une région, quelques marchés. Cela renforce également la segmentation des marchés. Le téléphone, qui existe dans les villes, ne semble pas encore beaucoup utilisé. Pour les commerçants cette forte fluctuation des prix entraîne des risques élevés. Ils ont fréquemment parlé du commerce vivrier et maraîcher en terme de loterie lors des entretiens menés dans la province de l'Ouest.

Nombre d'acteurs élevé, mais nécessaire

Le commerce vivrier et maraîcher est pris en charge par un très grand nombre de commerçants en général indépendants. Une enquête en 1985 qui a tenté de recenser de manière exhaustive les commerçants vivriers est parvenue à un chiffre de 9'667 commerçants vivriers pour la "zone café". Ce chiffre est certainement trop bas, puisque le commerce est souvent une activité secondaire, et que dans les zones rurales, l'exhaustivité n'a sûrement pas pu être atteinte. Mais le chiffre montre tout de même l'importance du nombre de personnes impliquées dans ce commerce. Malgré cela, les études sur la commercialisation vivrière et maraîchère arrivent à la conclusion que dans la majorité des cas, le nombre d'intervenants est modéré et qu'en général la concurrence est assez forte². Cela signifie que dans les conditions actuelles de commercialisation, un nombre élevé d'intervenants est incontournable. Le commerce vivrier et maraîcher n'est pas étendu parce qu'il constitue une stratégie de survie, mais à cause des conditions dans lesquelles il se déroule. Cela n'est peut-être pas tout à fait vrai pour la vente au détail, où on observe une forte miniaturisation³. Mais même là, dans une situation qui est assez concurrentielle, il faut penser que de tels commerçants rendent un service utile aux consommateurs.

Approvisionnement assuré

Le résultat au niveau de l'approvisionnement est assez impressionnant. Le système en place est capable de commercialiser des quantités importantes dans les grands centres urbains depuis des zones de production très éloignées. Cependant certaines crises périodiques dans l'approvisionnement des grandes villes ne peuvent pas être entièrement exclues. L'approvisionnement de certaines villes de moyenne importance en zone méridionale (Edea, Kribi, Mbalmayo, Ebołowa, Bertoua) et même

¹ Landes, Arnold, Anyi, Marcus (1988), p. 63.

² Landes, Arnold, Anyi, Marcus (1988), p. 34.

³ Kegne, F. (1987), p. 470.

de certaines zones rurales est irrégulier, et celui de l'Extrême-Nord difficile¹. L'échange a surtout lieu entre les zones de production intense et les métropoles, mais pas entre zones rurales et régions sauf pour certains biens dont la demande est bien établie et avec un rapport valeur:poids intéressant comme p. ex l'huile de palme ou le poisson séché². L'inégalité de la répartition spatiale des marchés rend l'approvisionnement et l'écoulement difficile³. Ainsi on peut dire que l'organisation du système est assez bon, mais qu'il existe des différences d'approvisionnement importantes dues à la dispersion de la confrontation de l'offre avec la demande et un manque d'information⁴. Comme les coûts de transport sont le facteur de coût de plus important dans la commercialisation, cette dispersion de l'offre et de la demande a des conséquences importantes. Il en résulte d'une part des fluctuations importantes de prix sur les marchés⁵, et aussi des différences importantes entre le prix au producteur et au consommateur (prix double ou triple)⁶. Il y a également une grande différence entre les prix directement après la récolte et plus tard (prix trois à quatre fois plus élevé) reflétant les déficiences infrastructurales dans le domaine de la conservation des produits.

Marchés segmentés

Les coûts de transaction, surtout de transport, mais aussi d'information, élevés et le risque élevé qui est lié aux fortes variations de prix ont pour conséquence que tout autant l'offre que la demande restent très dispersées. Le marché est segmenté dans l'espace. Cette segmentation dépend de la relation entre prix et coûts de transport et n'est donc pas invariable. C'est le niveau des coûts de transaction qui détermine à quel point l'offre et la demande se rencontrent. En quelque sorte, la transparence du marché dépend de la possibilité de financer les structures organisationnelles de la commercialisation. Cela est mieux assuré en situation de bonne conjoncture que dans des phases récessives. Dans la situation actuelle, cela devient un problème structurel. La collaboration entre commerçants et producteurs, et au sein des producteurs et des commerçants pourrait remédier à ce manque de transparence. En quelque sorte l'organisation interne peut remplacer l'organisation externe des structures commerciales. Mais une telle organisation interne n'est pas très fréquente non plus. Elle nécessite une certaine sécurité que le commerce vivrier et maraîcher n'offre que dans des situations de bonne conjoncture. Qu'une amélioration de l'efficacité du système de commercialisation passe donc par une structuration interne ou externe, cela n'est possible que lors d'un boom, dans une récession, le processus est bloqué.

L'on se rend également compte ici du rôle des structures de production et de la demande. Si dans ces domaines existent des phénomènes de concentration, d'organisation, cela améliore également la transparence du marché vivrier et maraîchier. Ainsi par exemple, le système de commercialisation du café, en perpétuant les possibilités d'existence de la petite exploitation familiale, a eu une influence importante sur les déterminants de la production vivrière et maraîchère.

1 GFS-Midas, Ministère de l'industrie et du commerce (1986a), p. 3.

2 Lewis, John (1979), p. 138.

3 Kegne, F. (1987), p. 563-573.

4 GFS-Midas, Ministère de l'industrie et du commerce (1986a), pp. 62-65.

5 Landes, Arnold, Anyi, Marcus (1988), p. 79.

6 UNDP/FAO (1991), p. 2.

Cette segmentation du marché est elle-même responsable des variations de prix erratiques. Des différences dans l'approvisionnement ne sont pas automatiquement ajustées entre les marchés par manque d'information et parce que cela peut être trop cher. La courte durée de conservation des marchandises renforce cela. Il en résulte non seulement des variations de prix, mais également des pertes importantes. C'est à ce niveau qu'il faut chercher l'inefficacité dans la commercialisation vivrière et maraîchère. Une meilleure information et des coûts de transport plus faibles permettraient de réduire de telles pertes. Ce n'est pas l'imprévisibilité en elle-même qui pose problème. Même dans un marché transparent, l'offre et la demande globale future ne peuvent pas être prévues parfaitement, mais l'adaptation des acteurs à un déséquilibre est rapide et en conséquence les prix sont proche des prix d'équilibre. Par contre dans ce marché, pour les raisons décrites ci-dessus, l'ajustement est contrecarré par tant d'autres effets, que les prix ne sont pas un bon indicateur pour le comportement économique des acteurs.

2.5.5. Conclusion: marchés à hauts risques

Les structures commerciales dans le marché vivrier et maraîcher se présentent très différemment de celles du café: une forte décentralisation et un faible degré d'organisation et d'équipement des activités, des fluctuations de prix élevées rendent ce marché peu sûr autant pour les producteurs que pour les consommateurs.

L'absence de l'État dans ce domaine est une raison à cela, mais ce n'est pas la seule. Le marché vivrier et maraîcher a été florissant sur une période beaucoup plus brève que le marché caféier, laissant peu de temps au financement des structures de commercialisation. Le caractère périssable des produits commercialisés augmente encore les risques et les pertes, alors que le café peut être stocké sur plusieurs années.

3. Jeu des acteurs au sein d'institutions économiques en transition

Face aux nouvelles exigences, les acteurs économiques de l'Ouest camerounais entreprennent des adaptations de leur contexte institutionnel: système d'allocation des terres, du travail, élaboration de structures financières et de commercialisation. Cette adaptation est le résultat d'une multitude de tentatives contradictoires et de luttes stratégiques par des acteurs avec des perspectives différentes. Ce n'est pas une intervention contrôlée dans le système économique par un seul acteur, par exemple par l'Etat.

Après avoir présenté ces adaptations institutionnelles dans le dernier chapitre, il s'agit maintenant de comprendre comment elles transforment en retour le cadre décisionnel des acteurs et ainsi leurs stratégies et comportements économiques. La relation entre les transformations institutionnelles et les transformations des stratégies d'acteurs est dialectique. Elle est présentée dans deux chapitres différents pour faciliter l'analyse.

La préoccupation derrière l'analyse de ces nouveaux comportements économiques est de comprendre comment le fonctionnement de l'économie se transforme. C'est à travers ce mouvement dialectique entre des transformations institutionnelles et des transformations de comportements que le processus de transition de l'économie a lieu.

Nous avons étudié les transformations institutionnelles dans trois domaines: l'allocation des facteurs de production, la commercialisation du café et des biens vivriers et maraîchers. C'est dans ces trois champs d'interaction que nous allons étudier l'émergence de nouvelles stratégies et leur impact pour la dynamique de transformation économique de la région.

3.1. La compétition pour les facteurs de production à cheval entre les marchés et la tradition

Comme nous avons vu, l'allocation des facteurs de production travail et terre est caractérisée par une dualité des mécanismes d'accès. Il y a d'un côté l'accès selon les règles traditionnelles qui n'entraîne pratiquement pas de coûts monétaires. De l'autre côté, il y a un marché qui se crée progressivement. La production de subsistance peut encore s'appuyer sur l'accès traditionnel, mais dès que les facteurs sont utilisés pour une production commerciale, les revendications de rémunération montent. Et la compétition pour la terre et la main d'oeuvre pour la production commerciale contribue également à la constitution d'un marché. Cette dualité ouvre la possibilité de jouer sur les deux canaux d'accès pour la production commerciale:

Ancrage traditionnel, expansion commerciale

En général, dans la phase de départ, les producteurs tentent autant que possible de s'appuyer sur la terre et la main d'oeuvre familiale. Les producteurs influents peuvent mobiliser ainsi des ressources importantes. Mais à partir d'une certaine taille de la production cela ne suffit plus, et un recours au salariat, et à l'achat ou la location de terre devient incontournable.

Cernant la terre, le problème est aussi un problème de la localisation des parcelles: si elles sont trop éloignées d'un axe routier, les coûts de transport empêcheront une commercialisation compétitive. Pour cela, les prix fonciers autour des villes augmentent rapidement.

Pour beaucoup de producteurs, le travail est le facteur limitatif pour la production. Selon une étude en 1991 auprès de 210 paysans au Nord-Ouest¹, 41% des enquêtés augmenteraient la surface cultivée, s'ils avaient la main d'oeuvre nécessaire. Si un paysan dispose d'argent, il n'est pas difficile de recruter de la main d'oeuvre, sauf dans des périodes de pointe de travail pour la production de subsistance.

Le saut d'une production commerciale à base de facteurs auxquels l'accès est traditionnel vers une production sur la base de facteurs entraînant des coûts monétaires est donc difficile, d'autant plus que le marché du capital est très déficient. Le financement de la production doit se baser essentiellement sur l'autofinancement et des épargnes familiales ou dans le cercle des amis. D'une certaine manière, on peut également parler d'un accès dualiste au capital, puisque l'obtention d'un crédit du secteur formel est souvent une question de relations plus que d'évaluation économique. Ce saut est plus facile pour les acteurs qui à partir d'un meilleur accès traditionnel au travail et à la terre parviennent à mettre en place une production commerciale viable.

Ce jeu stratégique sur deux volets a des implications sur la structure de production à travers des comportements différents dans des périodes de boom et de récession:

Dans une phase de croissance, l'extension de la production se base de plus en plus sur des facteurs rémunérés (travail salarié, terre achetée ou louée), et les producteurs qui grâce à l'accès à des crédits, ou grâce à leur production commerciale antérieure sont capable d'une telle rémunération sont avantagés. Cela provoque la croissance des marchés fonciers et de travail et un mouvement de concentration. Dans le domaine du foncier, cela est déjà visible. Les terres qui ne font pas partie du noyau de terres réservées pour la production de subsistance, sont de plus en plus dans les mains d'entrepreneurs, commerçants et fonctionnaires qui réinvestissent une partie de leur revenus dans l'agriculture, et d'exploitations agricoles avec des revenus monétaires d'une certaine importance, en provenance d'une production commerciale ou d'une activité secondaire. Un autre groupe d'acteurs qui tend à évincer les agriculteurs sont les émigrés absents qui veulent s'assurer de la terre pour leur retraite, pour construire ou pour leurs enfants. L'importance croissante de l'accès aux facteurs de production à travers les marchés signifie aussi que les stratégies basées sur un accès traditionnel perdent leur importance. La productivité des structures de production devient essentielle.

Par contre dans une période de récession, la stratégie poursuivie par la plupart des producteurs, est de se rabattre sur les facteurs non rémunérés, surtout pour la main d'oeuvre. Les coûts de production sont comprimés par la remobilisation des ressources traditionnelles. La taille de la production est redimensionnée pour pouvoir être

¹ MIDENO (1991) Table A1.11.

réalisée par la main d'oeuvre familiale. De nouveau, les exploitations familiales mieux en mesure de mobiliser des ressources dans le cadre traditionnel sont avantagées, et parviennent mieux à gérer la crise.

Stratégies de retrait dans le café

Dans le cas du café, en cas de baisse des prix, des problèmes se posent surtout au niveau de la main d'oeuvre nécessaire pour un certain nombre de soins à la plantation et pour le financement des produits phytosanitaires et la régénération des plantations. Une baisse des prix aux producteurs n'entraîne pas une réduction des plantations mais une extensification, puisque la taille des plantations n'est pas aisément variable. Les soins à la plantation sont réduits, les dépenses pour traitement phytosanitaire et pour l'engrais également. Les exploitations familiales tentent de nouveau de gérer leurs plantations à l'aide de la main d'oeuvre mobilisable dans le cadre traditionnel. Dans une phase récessive, il faut donc s'attendre à un retour à des structures économiques proche de l'organisation traditionnelle. Au lieu de provoquer une amélioration de la productivité par l'élimination des plantations les moins rentables, il y a une dégradation générale des structures de production. Non seulement la quantité de café produit baisse, mais également sa qualité. Ce phénomène est renforcé par le fait que la commercialisation est plus ou moins assurée pour tous les producteurs, indépendamment de l'intensité de leur enracinement dans l'économie monétaire.

Ces mécanismes ont aussi freiné la reconversion vers un secteur plus productif:

La période de déclin du café dans la deuxième moitié des années 70 a lieu dans une phase de croissance due au boom pétrolier, qui a ouvert pour la région de nouvelles perspectives dans le vivrier et le maraîcher. C'est vers la production pour ces nouveaux marchés urbains que les ressources rémunérées sont dirigées. Mais la réorientation vers ces nouvelles activités économiques dépend des conditions d'accès aux facteurs de production des exploitations familiales.

L'existence d'une production sur la base de facteurs mobilisés par des canaux traditionnels peut freiner la reconversion vers la culture vivrière et maraîchère, surtout pour les ménages moins productifs:

La culture vivrière et maraîchère demande une main d'oeuvre assez importante, que les planteurs plus âgés ne sont pas en mesure de mobiliser au sein des structures traditionnelles. Ils continuent pour cela de s'appuyer sur le café, qui nécessite moins de main d'oeuvre, en général fournie par leur femme. Même pour les chefs de ménages plus jeunes une intensification dans le vivrier par leur femme leur ôte la main d'oeuvre pour leur plantation de café. Ils n'accepteront une telle diversification par leur femme que s'ils ont une source de revenu autre que caféière qui leur permet de se passer de sa main d'oeuvre pour le café.

Il est ainsi assez rare que le café soit complètement abandonné, même dans la crise de la deuxième moitié des années 80, parce que la plantation de café donne une certaine sécurité foncière et accès à des crédits. De plus l'arrachage d'une plantation de café demande beaucoup de main d'oeuvre.

Et la main d'oeuvre et la terre que les plantations nécessitent y sont retenues parce que la continuation d'une production pour le marché avec des facteurs mobilisés traditionnellement est plus facile que la reconversion dans le vivrier ou le maraîcher.

La réorientation de la production vers une activité plus productive dépend donc également de la possibilité de combiner judicieusement l'accès traditionnel et commercial aux facteurs de production.

... et dans le vivrier / maraîcher

Dans la crise des années 80, comme pour le café depuis la deuxième moitié des années 70, la baisse de la demande pour les produits vivriers et maraîcher provoque un retrait de la production basée sur des facteurs rémunérés à cause de l'accès dualiste aux facteurs de production: Les coûts monétaires des producteurs basés sur l'allocation traditionnelle de terre et de travail sont très faibles alors que les producteurs orientés vers le marché ont des coûts monétaires importants. Cela entraîne une élasticité-prix de l'offre beaucoup plus forte pour les producteurs orientés vers le marché que pour ceux orientés vers l'autosubsistance. Cela signifie qu'en cas de chute de la demande, la production baisse assez rapidement jusqu'au niveau de la production assurée par les producteurs proche de l'autosubsistance, ensuite la production ne baisse plus beaucoup, c'est surtout les prix qui baissent. Donc encore une fois, au lieu de provoquer une restructuration vers une production plus intensive, plus concentrée, c'est un retour vers les structures de petites exploitations familiales qui s'observe.

Pour le maraîcher, la situation est différente, parce qu'une extensification n'est pratiquement pas possible. Dans ce domaine une concentration pourrait donc bien avoir lieu. Il faut surtout s'attendre à ce que les grandes plantations qui remplacent de plus en plus le café dans le Noun évincent les petits maraîchers moins spécialisés.

La différence par rapport aux années 70, c'est qu'aucun nouveau secteur prometteur ne s'est jusqu'à présent présenté. Tandis que l'extensification de la production de café a permis une intensification vivrière et maraîchère, cette nouvelle phase d'extensification revient à un recul des flux marchands et des structures de production orientées vers le marché pur et simple.

L'évolution des mécanismes dans l'allocation de travail et de terre peut être analysée comme la commercialisation de café et des biens vivriers comme un processus de constitution de structures de marché. Ces marchés ne sont encore que très partiels et il ne semble pas qu'ils soient près de s'imposer. Cette situation de transition entraîne des possibilités stratégiques qu'un marché bien structuré n'offre pas: L'efficacité de la production n'est pas le seul facteur qui décide du succès sur le marché. L'accès traditionnel aux facteurs est une autre stratégie de réduction des coûts de production. Elle est importante dans la phase de démarrage d'une production commerciale, et dans les récessions. Elle perd son importance dans les phases d'expansion commerciales parce qu'elle ne permet pas de mobiliser suffisamment de moyens de production. L'effet de cette alternative stratégique sur le fonctionnement de l'économie est important: les périodes récessives ne provoquent pas une reconstitution des structures de production vers une plus grande productivité. La sélection tend à être négative. Les crises provoquent un retour vers une production à petite échelle sans intrants.

3.2. Luites pour les revenus caféiers

La mise en place des structures de commercialisation du café a également un impact sur les structures de production, déterminant la rémunération de la production de café et par là sa rentabilité et ses possibilités d'investissement.

La prise en main de la commercialisation du café par l'État, constatée dans le chapitre dernier, s'explique par l'importance des revenus caféiers pour l'État dans le cadre de sa politique de développement. Il n'est cependant pas le seul acteur à s'intéresser à ces revenus. Les autres acteurs impliqués dans la caféiculture tentent aussi de s'assurer leur part. Ainsi, au sein des structures de commercialisation une lutte pour la répartition de ces revenus se met en place et détermine les comportements. C'est cette lutte qui a le plus d'impact sur les structures de production à long terme.

3.2.1. Stratégies de l'État

La politique étatique dans le secteur caféier a déjà été décrite dans le chapitre dernier, puisque la mise en place de structures de commercialisation s'est faite essentiellement sous son influence.

La stratégie de canalisation des revenus caféiers passe par le contrôle et le soutien des coopératives. En leur octroyant des monopoles d'achat (sauf pour le robusta à l'Ouest), l'État a tenté d'améliorer leur position, leur permettant des économies d'échelle. L'existence d'un seul acheteur facilitait en même temps le contrôle de la commercialisation. Un deuxième élément est la réglementation des prix. Cela a lieu à travers la fixation du barème (buying block allowance (BBA) au Cameroun anglophone) qui détermine la rémunération de tous les acteurs impliqués dans la commercialisation. Troisièmement, l'État s'est mis à exporter lui-même.

L'influence que l'État a exercé sur les coopératives s'est souvent faite sous l'impératif de considérations politiques plutôt qu'économiques. Il n'a pas suffisamment pris en compte la nature commerciale des activités coopératives et n'a pas considéré les conséquences sur la viabilité financière d'un tel traitement, par exemple en chargeant l'UCCAO de la gestion du PORPO ou bien en fixant le barème/BBA plus selon des points de vue politiques¹. Cela a compromis la viabilité économique des coopératives et a entraîné une dégradation des services coopératifs suite au manque de fonds.

La part des flux financiers issus du commerce caféier se retrouvant sous le contrôle de la caisse de stabilisation, du marketing board, et plus tard de l'ONCPB sont très importantes. Les réserves de l'ONCPB, estimées à 83 mia. de F. Cfa en 1991², ont été investies dans des grands projets agricoles et industriels peu rentables. Quand un soutien des cours est devenu nécessaire dans les années 80, l'ONCPB n'en a pas été capable et ainsi tous ces revenus caféiers prélevés par l'État ne sont jamais retournés aux mains des producteurs.

¹ MIDENO (1988), Annex 12, p. 2.

² Tham V. Truong (1991). Working document. Restructuring of Coffee/Cocoa Marketing Systems. A Progress Report. Yaoundé: USAID, p. 5.

3.2.2. Stratégies coopératives

Accaparement par l'Etat et les grands planteurs

La lutte pour les revenus caféiers a également lieu au sein des structures coopératives. En principe, elles sont des associations de producteurs. Mais surtout à cause du contrôle étatique, elles ont développé une dynamique propre dominée par l'élite urbaine et les gros planteurs. Les différences initiales dues à des politiques coloniales différentes s'effacent progressivement et une tendance centralisatrice se manifeste dans les deux provinces¹.

Cette centralisation se manifeste par des rapports étroits entre élite politique et coopérative. Pour l'élection de tout haut responsable coopératif, il faut le consentement des cadres de l'Etat².

En conséquence la volonté des producteurs ne s'exprime pratiquement pas dans la stratégie des coopératives. La stratégie des coopératives traduit surtout les intérêts de leurs employés. Leur intérêt principal est de rester en place. Il faut pour cela que le système coopératif subsiste et qu'ils ne soient pas renvoyés. Dans le contexte camerounais un renvoi personnel n'est pas étroitement lié à la performance au poste de travail. Il ne reste donc comme condition que le maintien du système coopératif. La probabilité de l'écroulement du système coopératif en conséquence du comportement d'un employé est faible, du moins à court terme, et chaque cas pris pour lui-même. Dans le contexte juridico-économique camerounais une faillite, surtout d'une structure proche de l'Etat est très improbable, même dans une situation financière catastrophique.

Un deuxième groupe qui poursuit ses propres intérêts au sein des structures coopératives sont les gros planteurs. L'approvisionnement en engrais, produits phytosanitaires, crédits, tel qu'il est assuré par les coopératives devient un enjeu, dont les paysans les plus riches et les plus influents peuvent facilement se tailler une part de lion. Souvent ils ont également droit au transport gratuit vers les lieux de collecte. Souvent les petits planteurs sont forcés à vendre leur café avant la récolte aux gros planteurs, et alors c'est à ces derniers que revient leur part d'intrants³.

L'influence de ces deux groupes dans les structures coopératives entraîne une gestion peu efficiente, qui a cependant aussi une autre raison:

¹ La plus grande décentralisation dans le Cameroun anglophone a notamment été réduite en 1973/4 par une restructuration des Cooperatives Primary Marketing Societies pour en réduire le nombre, et par le transfert de la fonction de commercialisation des unions vers la NWCA en 1978.

² Courade, G., Eloundou-Enyegue, P., Grangeret, I. (1991). "L'Union centrale des coopératives agricoles de l'Ouest du Cameroun (UCCAO): de l'entreprise commerciale à l'organisation paysanne". Revue Tiers-Monde t. 32, no. 128, p. 887-899.

³ Ministère de l'Agriculture, Direction Etudes et Projets/UCCAO (1981), p. 161 et GUERD/MIDENO (1981), p. 31.

Impact de la dépendance financière

Par la politique de réglementation des prix, en combinaison avec le transfert de la fonction d'exportation vers l'ONCPB, le système coopératif perd son indépendance financière, contribuant ainsi à le transformer en une simple extension des services agricoles étatiques sans autonomie réelle.

Ce manque d'indépendance financière ne signifie pas seulement un manque d'incitation à une gestion performante, mais aussi que l'État s'est lui-même ôté la possibilité d'agir sur les coopératives à travers des incitations financières.

A moins d'opérer un assainissement total comme dans le cas de la NWCA, organisation faitière des coopératives de café au Nord-Ouest, en 1978, l'État n'a pas de moyens efficaces pour intervenir. Le barème/BBA n'offre pas d'incitation à réduire les coûts, puisque ce n'est pas la coopérative qui bénéficie de la réduction des coûts. Le principal bénéficiaire d'une réduction des coûts serait la caisse de stabilisation et le marketing board, plus tard l'ONCPB. La conception du barème/BBA a aussi insuffisamment pris en compte la nécessité d'une incitation à l'amélioration de la qualité. La baisse de la qualité du café camerounais en est la conséquence. Le café camerounais est pénalisé aujourd'hui sur le marché mondial d'une réduction pour mauvaise qualité.

Mais dans le cadre de leur possibilités, les coopératives ont tenté de défendre leur autonomie financière:

Les coopératives, ensemble avec les commerçants sont aussi intervenues dans la réglementation des prix. Le barème et le BBA ont été à maintes reprises l'objet de négociations.

A l'Ouest, l'UCCAO a réussi à préserver son droit d'exporter et n'est pas soumise à un barème pour l'arabica. Elle n'est pas seulement plus efficiente, mais a également fait bénéficier davantage les paysans des flux caféiers à travers des investissements dans des équipements sociaux dans la région.

Ces tentatives d'acquérir une autonomie financière et d'agir sur les prix sont aussi dans l'intérêt des paysans. Mais très souvent, c'est la divergence entre les intérêts des paysans et ceux de la coopérative qui domine. Ainsi, l'UCCAO n'a pas seulement investi ses réserves dans des équipements sociaux, mais aussi dans des immeubles, des véhicules, et un personnel pléthorique¹.

Les irrégularités lors du pesage et de la classification du café ne sont pas moins fréquentes chez les coopératives que chez les commerçants privés.

En plus, ce sont les paysans qui portent les conséquences d'une illiquidité dans le système de commercialisation, en étant forcés d'accepter des délais de paiement, faisant ainsi crédit au système coopératif.

¹ Courade, G.; Eloundou-Enyegue, P., Grangeret, I. (1991).

3.2.3. Stratégies des paysans

Les paysans n'ont pas la possibilité d'intervenir pour forcer la coopérative à rendre des services plus performants et encore moins pour obliger l'État à leur donner une part plus importante des revenus caféiers.

En général, les paysans ne sont pas en mesure de comprendre comment se compose leur recette. Il y a là un problème d'information. Les paysans ne sont pas informés sur les prix mondiaux, ni sur la structure du barème/BBA¹. Ils ne peuvent donc pas bien se défendre. Là où une concurrence entre coopératives et commerçants privés subsiste, ils choisissent selon les meilleures conditions de manière opportuniste.

Les planteurs les mieux situés pour se défendre, ceux qui contribuent le plus à la gestion des coopératives, sont en même temps ceux qui parviennent à en profiter le mieux. Ils n'ont donc pas d'intérêt à changer la situation.

Et pour les caféiculteurs, le plus important est l'existence de structures de commercialisation. Cela compte plus que la taille des revenus réalisés. D'ailleurs suite à la politique prolongée de prélèvements étatiques sur les revenus caféiers, les producteurs n'ont pas la possibilité de mettre en place une structure alternative.

C'est pour cela que peu est entrepris par les caféiculteurs pour contrer l'emprise de l'État sur les canaux de commercialisation. Les caféiculteurs n'ont donc pas de stratégies collectives à opposer à cette tendance d'accaparement des revenus.

La position des paysans est caractérisée par un manque de capital et d'information. Leur pouvoir décisionnel ne porte pas sur les structures de commercialisation, mais seulement sur la production. Ils ne peuvent réagir que par une variation du volume de production proposé à la commercialisation. Les seules stratégies qui leurs restent, sont d'évincer les structures coopératives où cela est avantageux, en vendant plutôt à des commerçants privés illégaux, en faisant de la contrebande vers une autre province, dans les dernières années en refusant tout simplement de vendre, et aussi par une certaine obstination à ne pas repayer des crédits étatiques en guise de "compensation".

La baisse de production que cela entraîne est freinée par leur manque d'alternatives de production commerciale. La faiblesse de leur position suite à leur manque d'alternatives se révèle aussi dans la situation de concurrence féroce entre les acheteurs dans le marché de robusta à l'Ouest. Malgré cette concurrence, les paysans ne peuvent pas améliorer les conditions de vente.

3.2.4. Stratégies des commerçants privés

Les commerçants privés se sont affirmés face à l'État là où cela concernait leurs intérêts vitaux, et se sont retirés sans trop d'opposition là où le commerce du café était plutôt une activité annexe (Nord-Ouest et arabica Ouest). Même pour le robusta à l'Ouest, où leur position est forte, l'accaparement par l'État d'une partie croissante des revenus caféiers se traduit par le retrait de la plupart des grands établissements étrangers dans les années 70. Tandis que dans les années 50, le commerce d'exportation au Cameroun oriental était contrôlé par six grands établissements, et que tous demandè-

¹ Courade, G., Eloundou-Enyegue, P., Grangeret, I. (1991).

rent un agrément d'exportation, en 1962 il n'y en avait plus que trois et en 1974 tous s'étaient retirés. Ils sont remplacés par les Grecs (qui contrôlaient plus de la moitié du commerce d'exportation) et des Camerounais, satisfaits avec des marges moins importantes¹.

Les commerçants privés ont réussi à empêcher l'ONCPB de reprendre le contrôle de l'exportation dans la même mesure qu'au Nord-Ouest.

De plus, comme les coopératives, ils se débrouent autant que possible à la tentative étatique de promouvoir l'efficacité de la commercialisation. L'ONCPB tente de les inciter à moderniser, mais il ne sont pas prêts à investir dans le cadre actuel de rémunération².

La relation avec les coopératives est caractérisée par une plus grande disponibilité de capital qui permet de concurrencer les coopératives auprès des paysans. Le commerce privé parvient à se maintenir surtout grâce aux difficultés de préfinancement du système coopératif forçant fréquemment le paysan à faire crédit à la coopérative, alors que les commerçants privés offrent des crédits même avant la livraison du café³. La pratique du coxage est très répandue, non seulement par des commerçants privés, mais également par des planteurs riches et même par des employés de coopératives. A l'Ouest, pour le robusta, où cette concurrence subsiste, cet élément de préfinancement joue un rôle crucial, il est en grande partie responsable de la misère financière des coopératives. On observe là une volonté délibérée de faire échouer les coopératives en attirant les membres les plus importants d'une coopérative avec des conditions plus avantageuses⁴. Les difficultés de préfinancement du système coopératif sont une conséquence du drainage des revenus caféiers vers l'État empêchant leur disponibilité là où elle serait nécessaire pour le bon fonctionnement du système. Là où les coopératives se sont imposées face à la concurrence privée, c'est avec l'aide de l'État leur conférant un monopole. Cela montre l'ambiguïté de la relation entre les coopératives et l'État à travers l'ONCPB et ses prédécesseurs qui d'un côté est étroite, et de l'autre reste conflictuelle.

3.2.5. Interactions déstructurantes: la détérioration du système de commercialisation de café

Ce qui a le plus marqué les structures dans le système de commercialisation du café, c'est l'action de l'État à travers l'ONCPB et ses prédécesseurs pour réaliser ses objectifs de redistribution des flux financiers issus du commerce du café.

Cette politique trouve ses limites d'une part là, où suite à ses stratégies, l'intérêt des autres acteurs à poursuivre leur activité dans le secteur disparaît, comme cela a été le cas par exemple pour les grands établissements commerciaux et comme cela est de plus en plus le cas pour les paysans.

Elle trouve d'autre part ses limites là où ses stratégies induisent chez les autres acteurs un comportement qui met en danger l'existence du système à long terme: L'octroi de monopoles pour renforcer les coopératives serait une mesure compréhensible si celles-ci étaient intéressées à une gestion efficace. Mais comme cela n'est pas le cas,

¹ Laan, H. Laurens van der (1987), p. 12.

² Van der Laan, H. Laurens (1987), p. 12.

³ Champaud, J. (1983), p. 244.

⁴ Ministère de l'Economie et du Pfan. Direction provinciale de l'agriculture de l'Ouest (1977). Economie de la province de l'Ouest 1975-76. Bafoussam, p. 39-40.

l'efficacité de leurs structures s'en est plutôt trouvée dégradée. L'existence d'un potentiel de réduction des coûts se montre par exemple par le grand écart entre les coûts de la Caplanoun et Capladné suite à une décentralisation de la gestion au sein de l'UCCAO¹. A l'Ouest, la performance coopérative est un peu meilleure. L'UCCAO a mieux préservé l'autonomie financière grâce au fait qu'elle peut exporter directement, et qu'elle n'est soumise qu'à une taxe fixe, du moins pour l'arabica, et jouit ainsi d'une exportation nettement plus profitable. Cela se reflète aussi sur les délais de paiement aux producteurs qui sont moins importants qu'au Nord-Ouest².

Une telle constellation dans laquelle la caisse de stabilisation se retire sur une politique de redistribution à son avantage, dans laquelle les coopératives sont peu intéressées à une performance efficace et où les producteurs poursuivent une stratégie défensive, le résultat ne peut être qu'une détérioration progressive de l'efficacité du système de commercialisation et de la productivité de la culture elle-même. L'accès au marché mondial est assurée de manière satisfaisante, grâce à l'intérêt de l'État à des exportations aussi importantes que possibles. Ensemble avec le prix aux producteurs garanti, cela donne aux producteurs une sécurité très importante pour eux. Mais à long terme cette sécurité est trompeuse, ce que la crise du système de commercialisation et la détérioration de la production caféière elle-même ont révélé à la fin des années 80

La baisse des cours a provoqué une crise de liquidité généralisée de tout le système³. L'ONCPB, qui assure le préfinancement de la commercialisation par ses réserves, n'en a plus été capable face à la baisse des cours, et à travers une avalanche d'arriérés de paiements, tout le système a été paralysé. Dans la province du Nord-Ouest la mauvaise gestion de la NWCA a plus rapidement provoqué un blocage qu'à l'Ouest, où l'UCCAO a été beaucoup mieux en mesure de parer à la crise grâce à ses propres réserves.

Suite à des pressions des bailleurs de fonds, une restructuration fondamentale du système de commercialisation a été entreprise.

Au Nord-Ouest, l'assainissement des structures coopératives passe par une réduction du personnel, l'amélioration de la gestion financière, une réorganisation internes des relations entre NWCA, unions et coopératives primaires (CPMS). La NWCA a reçu en 1989 le droit d'exporter directement. Le montant du BBA a été révisé à la hausse pour lui permettre d'assainir ses finances.

Le rôle de l'ONCPB a été fortement réduit. Dans le secteur arabica, le prix au producteur est déterminé ensemble par l'UCCAO et NWCA. Il n'y a plus de fonds de stabilisation étatique, toutefois les coopératives ont le droit d'en mettre un en place si elles le jugent désirable. L'ONCPB n'a plus droit à un prélèvement sur l'arabica exporté. A plus long terme, la libéralisation de la commercialisation est prévue, c'est-à-dire que les commerçants privés seront de nouveau admis.

Pour le robusta, une partie des exportateurs ont perdu l'agrément pour manque de performance. Pour les autres, les limitations quantitatives et régionales en vigueur

1 Courade, G.; Eloundou-Enyegue, P.; Grangeret, I. (1991).

2 Courade, G.; Eloundou-Enyegue, P.; Grangeret, I. (1991).

3 Tham V. Truong (1991), p. 1.

jusqu'alors sont levées. Le système des prix a également été révisé, mais demeure très compliqué. La gestion du fonds de stabilisation a été révisée pour empêcher le drainage des réserves¹.

Le droit coopératif est en train d'être révisé. Un aspect important est que cela apporte la possibilité de créer des nouvelles coopératives pour tout groupe de paysans intéressé, sans limites géographiques. Cela permet la concurrence non seulement de la part du secteur privé, mais également du côté coopératif.

Les conséquences de ces transformations ne peuvent pas encore être évaluées à l'heure actuelle.

Par contre, les conséquences des structures commerciales avant la restructuration pour le tissu économique de la région sont claires:

La détérioration de la rémunération des paysans, ainsi que de leur conditions de production (intrants) et de commercialisation mène à une désaffectation croissante de la culture du café. La baisse du volume commercialisé signifie pour les coopératives une détérioration de la structure des coûts. Le désintérêt croissant des caféiculteurs envers le café a aussi entraîné une dégradation de la qualité, par l'omission de traitements phytosanitaires, mais également par le non-renouvellement de plantations âgées. Ce renouvellement demande un investissement considérable. Depuis longtemps les services agricoles et coopératifs tentent de le promouvoir sans succès, ce qui est compréhensible, quand on se rend compte que depuis les années 70, les prix aux producteurs ne couvrent plus les prix de revient pour les paysans, si on inclut le coût de la main d'oeuvre, et sans même inclure l'amortissement de la plantation. Le résultat de ce développement est que l'on se trouve actuellement dans une situation, ou à moins d'une transformation radicale du contexte économique, l'avenir du café est très sérieusement compromis.

3.2.6. Conclusion: la caféiculture menacée

Le problème de fonds derrière ce développement est que la constitution de structures commerciales ne signifie pas seulement la mise en place d'équipement, d'infrastructures, mais aussi d'activités commerciales demandant une rémunération. Cela signifie que derrière cette constitution de structures de marché se trouvent des acteurs avec leurs stratégies propres. L'introduction du concept de coût de transaction est un pas important dans la modélisation du comportement économique. Mais il n'y a pas seulement des acteurs qui orientent leur comportement selon une structure de coûts de production et de transaction donnée. Il y a également des acteurs engagés dans les activités de transaction. Leurs stratégies influencent la structure des coûts de transaction et par là aussi les structures de production.

Dans un contexte, où pour tous les acteurs les alternatives d'accès à un marché sont rares, la tentative de participer aux revenus caféiers est très compréhensible. Cela signifie que dans un contexte peu viable, les secteurs viables sont soumis à une sérieuse menace par des stratégies d'interception des revenus monétaires au niveau des structures de commercialisation, des stratégies qui risquent bien d'étouffer le secteur lui-même comme cela pourrait bien être le cas pour le café au Cameroun.

¹ Tham V. Truong (1991), p. 6.

3.3. Les marchés vivriers et maraîchers: gestion difficile des risques

Suite à l'organisation très informelle de la commercialisation vivrière et maraîchère, les difficultés tant pour les producteurs que pour les commerçants sont le manque d'information sur l'état et l'évolution des marchés et les coûts de transport élevés. Cela entraîne de fortes fluctuations de prix et des pertes importantes. La commercialisation vivrière et maraîchère est donc caractérisée par un risque élevé. La gestion de ce risque détermine l'évolution non seulement du commerce vivrier et maraîcher, mais également de la production.

3.3.1. Stratégies des producteurs

Décisions de production, décisions de vente

La réduction des risques passe par les stratégies suivantes:

D'une part, la gamme de produits est diversifiée, même si certains biens tels que la tomate prédominent parce que la demande est plus forte. Selon l'enquête du Ministère de l'Industrie et du Commerce, dans la zone café, le nombre de variétés de cultures par exploitation est de 12,3 en moyenne¹.

Puisqu'il n'est pas possible de baser les décisions de production sur une estimation plus ou moins sûre de la demande, des règles générales sont suivies, telles que "un peu de tout", "ce qui marchait bien l'an passé", "ce que font les autres".

Dans le maraîchage avec ses cycles courts, au delà du choix du produit, il y a la question de la gestion de la récolte. Cela signifie qu'il est possible de planifier la date de plantation selon les anticipations de l'évolution du marché. Cela est en premier lieu intéressant pour la culture en saison sèche, où les prix sont plus élevés. Mais la culture en saison sèche demande un système d'irrigation et donc des investissements importants. Et depuis quelques années le nombre de producteurs en saison sèche a augmenté à tel point que la hausse des prix pour biens maraîchers en saison sèche n'est plus assurée. Une deuxième variante de la gestion des récoltes est de ne pas semer tout à la fois, mais de fragmenter la production en lots décalés dans le temps pour approvisionner le marché sur une période plus longue avec des quantités plus faibles. Le décalage des semis pour faciliter l'écoulement et aussi baisser les risques (ainsi on augmente ses chances d'entrer sur le marché à un moment favorable) est pratiqué, il entraîne cependant un conflit dans l'allocation du travail entre la commercialisation du produit récolté et les soins pour le produit encore sur pied. La gestion des récoltes dans le but de mieux produire selon la demande est illusoire face au manque d'information. Il s'agit donc également d'un étalement des risques dans le temps.

Ensuite, les producteurs vendent la plus grande partie de leurs produits directement après la récolte, au moment où le prix est le plus faible, à cause des risques de pertes et de leur besoin pressant d'argent². Selon le rapport de la FAO cité ci-dessus 60 à 75% des biens vivriers destinés à la vente sont vendus dans les deux mois qui suivent la récolte. Cela baisse le niveau des prix d'environ 30% par rapport au prix hors saison³.

¹ GFS-Midas, Ministère de l'Industrie et du Commerce (1986a), p. 18.

² Landes, Arnold, Anyi, Marcus (1988), p. 54.

³ UNDP/FAO (1991), p. 1.

Une deuxième raison pour une vente rapide est que l'évolution des prix est incertaine, rien ne garantit une hausse des prix plus tard, alors que le danger de pertes des biens périssables est très réel.

Les ventes avant la récolte telle qu'elles existent pour le café ne sont pas courantes pour les biens vivriers et maraîchers¹.

Ce comportement, bien que minimisant les risques pour les paysans, leur est préjudiciable.

Une possibilité pour attaquer les difficultés décrites ci-dessus, surtout pour améliorer les prévisions sur l'état des marchés, serait la mise en place d'une coopération ou concertation entre les producteurs, permettant d'acquérir une certaine connaissance de l'offre de sa propre région de production, si déjà il est trop difficile d'accéder à une information précise concernant la demande et l'état des routes.

Coopératives

Il y a eu un certain nombre de tentatives de mise en place de coopératives. A l'Ouest, il s'agit de la Cooprovinnou, la Coopagal et de la Cooprovimame. Au Nord-Ouest, il y a la Bamenda Cooperative Vegetable Society et un petit nombre de coopératives locales de femmes.

Les coopératives de femmes ont été créées dans les années 50 par l'administration anglaise comme coopératives de moulin à maïs. Après le départ de l'anthropologue responsable du projet, elles se sont désintégréées. Depuis les années 70, elles sont principalement actives dans l'achat d'huile de palme, mais ont peu à peu tenté de commercialiser également des biens vivriers, à une échelle encore modeste. Elles ont des difficultés pour la gestion des moyens de transport, pour trouver des marchés profitables, un manque de possibilités de stockage et de fonds de roulement. Il leur est très difficile d'être compétitifs face aux commerçants établis².

La Bamenda Cooperative Vegetable Society (BCVS) a été créée en 1963 par des volontaires hollandais dans le but de promouvoir la production maraîchère. Elle transporte et commercialise pour les maraîchers. Une grande partie des gros producteurs sont membres, sauf ceux de la région de Santa qui sont dans une situation privilégiée pour la commercialisation. Au début elle leur permettait de vendre leur production trop importante pour le marché local grâce à des contrats avec des collectivités locales. Depuis le départ des volontaires les difficultés de gestion, des coûts de personnel élevés et des difficultés de fixation des prix face à leur mouvement aléatoire empêchent un fonctionnement efficace de la coopérative. Avec la crise, la commercialisation de quantités importantes est devenue difficile et la recherche de nouveaux marchés depuis la chute de la demande lors de la crise par la coopérative est peu dynamique.

La Coopagal, une coopérative de commercialisation des biens vivriers et maraîchers des pionniers de Galim, a échoué suite à des malversations au sein de la gestion, à une structure administrative trop lourde, imposée par la loi coopérative et les ventes en dehors de la coopératives par les membres lorsque cela était plus avantageux. Suite à cela les contrats ne purent plus être honorés. Plusieurs sociétés d'exportation ont acheté à la Coopagal, laissant à leur disparition des dettes importantes.

¹ Landes, Arnold, Anyi, Marcus (1988), p. 66.

² Landes, Arnold, Anyi, Marcus (1988), p. 44.

La Cooprovinnou, une coopérative similaire à Foubot, n'a pas connu plus de succès pour des raisons semblables.

La Cooprovimame, créée en 1988, ne commercialise pas seulement, elle possède aussi un bas-fonds qui est cultivé surtout en saison sèche par les membres. Contrairement à la BVCS, la Cooprovimame ne tente pas simplement de vendre la production de ses membres, mais cherche activement à attirer des commandes et organise la production de ses membres en conséquence. La coopérative vend à des grossistes de Douala, et a des contrats avec l'UCCAO et les jardins de Foubot. A côté de cela, la coopérative vend également sur le marché de Bafoussam

Toutes ces coopératives sont confrontées aux mêmes difficultés de gestion. Elles ne parviennent pas à faire mieux que les commerçants privés et en plus leur organisation coûte cher. Suite à cela, elles ne sont pas en mesure d'offrir de meilleurs prix que les commerçants, ni de garantir l'écoulement. En principe, en plus de permettre une coordination de la production, leur avantage serait de réduire les coûts unitaires de transport et de commercialisation en général et d'améliorer les possibilités d'écoulement par une prospective du marché, et la possibilité de conclure des contrats avec des collectivités et en général d'attirer des commerçants. Leur incapacité de mettre en place une organisation interne efficiente les empêche de profiter de ces avantages. Les raisons pour l'incapacité d'une organisation interne efficiente ne sont en grande partie pas d'ordre économique (malversations etc.). En partie, cette incapacité est due à une réglementation juridique des structures coopératives entraînant des coûts d'organisation trop lourds, ainsi qu'à l'impossibilité de contrôler les ventes en dehors de la coopérative. Le problème est que pour le producteur l'avantage d'une organisation doit être plus important que les coûts que l'organisation entraîne. Déjà si elle est inefficace, cela est difficile. De plus les risques que comporte le commerce vivrier et maraîcher entraîne fréquemment des situations dans lesquelles l'avantage de l'organisation est anéanti. Dans ces situations les défections sont importantes parce que l'accès à l'argent est souvent une question de survie ce qui ne permet pas aux paysans de prendre en compte des réflexions de long terme.

Concertation

Une autre possibilité d'organisation entre producteurs est la concertation au niveau d'un village ou d'un groupe de paysans pour ne pas provoquer des offres excédentaires dans certaines catégories de produits. Cela permet d'éviter des pertes. Une telle concertation a par rapport à la coopérative de commercialisation l'avantage de ne pas provoquer des coûts importants. Le problème est que, du moins actuellement, l'offre est excédentaire pour pratiquement tous les produits maraîchers et donc la concertation entre les producteurs n'apporte pas beaucoup, et elle n'est pas beaucoup pratiquée.

Dans les deux cas, coopérative et concertation, l'offre subit une certaine concentration, ce qui améliore la transparence du marché. Cela baisse les coûts de transaction pour les commerçants et rend ainsi la région ou le groupe de producteurs plus attractif pour eux.

Il n'existe cependant pratiquement pas d'ententes entre producteurs envers les commerçants concernant le prix. Leur position de négociation est trop faible pour cela.

3.3.2. Stratégies des commerçants

Diversification

Les commerçants tentent également de diversifier leur risques, mais pas au sein de l'activité commerciale elle-même, mais plutôt par une diversification entre différentes activités économiques: Ainsi, la gamme des produits commercialisés est grande, mais le taux de spécialisation des commerçants est élevé¹. En général, les détaillants sont spécialisés sur un petit nombre de produits. Les grossistes sont encore plus spécialisés sur un seul produit, les vivres secs tels que le maïs et le haricot s'y prêtent le mieux. Dans le maraîcher et les vivres frais, les commerçants sont en général également concentrés sur un petit nombre de produits, mais qui est plus variable.

S'il n'y a pas ici de stratégie de distribution des risques, c'est parce que les coûts de transaction, surtout d'information (prix, partenaires commerciaux) sont trop élevés par rapport à la réduction de pertes qu'une telle stratégie pourrait apporter. La distribution des risques se fait plutôt par une diversification de l'activité économique. Il s'agit surtout de plantations, d'élevage, de commerce d'huile de palme. L'argent en provenance du commerce n'est donc pas entièrement réinvesti dans le commerce, pour pouvoir recommencer en cas de perte totale du capital engagé dans le commerce. Les plantations jouent un rôle très importants dans cette stratégie. Souvent c'est à partir d'une telle production propre que le commerçant a commencé son activité commerciale. Et en cas de perte, c'est elle qui lui permet de recommencer dans le même commerce. "Le commerce fait chuter les bourgeois. Un planteur ne chute pas, il glisse". "Quand le commerce finit tout l'argent, je vais aux plantations, je coupe pour recommencer le commerce. L'argent va d'un côté à l'autre".

Cette différence fondamentale entre les stratégies de producteurs et de commerçants peut également mener à des fluctuations.

Le choix du produit commercialisé se fait selon différents critères. Lors des entretiens menés dans la province de l'Ouest, la raison mentionnée le plus fréquemment était que le commerçant avait été introduit à ce commerce par un ami ou frère. Quand ce n'est pas les relations sociales qui déterminent le choix, c'est souvent la propre production ou celle du village d'origine qui détermine le choix. L'expérience antérieure sur "ce qui passe sur le marché et ce qui ne passe pas" joue également un rôle important pour ceux des commerçants qui ne sont pas entièrement fixés sur un seul produit.

Pour réduire les risques liés à la commercialisation vivrière et maraîchère, les commerçants n'ont pas entrepris beaucoup jusqu'à présent. Pourtant deux possibilités se présentent: des investissements infrastructurels par exemple dans des structures de conservation et de stockage, ou pour améliorer la communication: le téléphone et une amélioration de l'organisation entre les commerçants.

Le seul investissement qui est assez fréquent est celui dans des moyens de transport, car ceux-ci peuvent toujours aussi être utilisés pour autre chose que le commerce vivrier et maraîcher. Face à la grande insécurité qui règne, les coûts fixes sont réduits autant que possible.

¹ GFS-Midas, Ministère de l'Industrie et du Commerce (1986d), p. 33.

Collaboration

La forme de collaboration la plus fréquente est l'introduction de débutants dans un commerce, par un transfert des connaissances du marché et par une aide financière de départ. Il s'agit toujours de quelqu'un de la famille ou d'un ami. Il y a aussi un phénomène de solidarité ethnique qui entraîne une aide mutuelle malgré la concurrence. Cela contribue surtout à réserver l'accès au marché aux commerçants de la région, mais non à réduire les risques du commerce.

Le problème des coûts de l'organisation se pose aussi pour la mise en place d'une collaboration entre commerçants. Les relations des commerçants entre eux ne sont pas très étroites. L'activité commerciale est entreprise par un nombre important de commerçants indépendants. Ceci est vrai autant pour les détaillants que pour les grossistes.

Mais il existe tout de même un phénomène de collaboration plus étroite d'une certaine ampleur: En partie les grossistes s'approvisionnent auprès d'assembleurs. Il s'agit de petits collecteurs associés avec des grossistes dans les villes avec qui ils partagent le bénéfice, la majorité travaillent pour leur propre compte, les autres sont des aides de grossiste¹. Même s'ils travaillent pour leur propre compte, ils sont souvent financés par les grossistes. Les assembleurs dans les régions éloignées accumulent les produits pendant une à deux semaines, avant que le grossiste vienne les chercher. Un tel procédé permet mieux au grossiste de profiter des prix moins élevés en brousse.

Une autre forme de collaboration est celle entre les grossistes et leurs agents dans les métropoles. Les grossistes ne vendent pas eux-mêmes leur produit, mais le déposent auprès d'un agent qui le vend pour eux contre une rémunération ou commission. Ils profitent ainsi de la possibilité de stocker les produits pendant quelques jours, des contacts commerciaux de leur agent, et ils ne perdent pas de temps.

Dans les deux cas, c'est une réduction des coûts de transaction et une amélioration de la transparence du marché qui résulte de la collaboration. La flexibilité n'en n'est pas entravée, parce que le grossiste peut mettre fin à la collaboration dès que les affaires ne vont pas. Donc la collaboration entre commerçants dépend moins de la conjoncture, mais s'arrête également quant la demande chute.

Jusqu'à présent des entreprises de commerce d'une certaine taille avec des employés ne se sont pas développées. La raison en est à chercher dans la vocation commerciale prononcée des populations du Cameroun de l'Ouest. Dès qu'un employé aura réuni suffisamment de capital de départ, il préférera se mettre à son propre compte plutôt que de travailler pour quelqu'un d'autre. Cela montre cependant aussi un problème plus profond: Pour empêcher son employé de partir, le commerçant-entrepreneur serait forcé de payer un salaire dépassant les opportunités de gain que présente le marché pour son employé. Pour pouvoir le faire, il faudrait que les gains résultant d'une meilleure organisation au sein de son entreprise soient en conséquence. Cela n'est pas évident.

¹ Dongmo, David (1985), p. 233.

C'est le même problème que pour les coopératives du côté des producteurs. Dans un contexte très désorganisé, il n'est pas facile de mettre en place une organisation fonctionnelle et compétitive en comparaison avec l'action individuelle. Et cela est encore plus difficile dans une phase de prix déprimés, puisque le financement de l'organisation doit aussi se faire surtout par l'autofinancement. Et indépendamment de la conjoncture, un investissement dans des structures d'organisation paraîtra toujours dangereux dans un domaine dans lequel les risques de pertes sont aussi élevés. C'est le même problème que pour les investissements infrastructurels.

3.3.3. Coopération producteurs-commerçants

Une autre stratégie pour réduire les risques tout autant pour les producteurs que pour les commerçants est d'engager des relations contractuelles avec les partenaires commerciaux. En général, les relations entre producteurs et commerçants ne sont pas très étroites. Plus de deux tiers des producteurs ont plus de 7 acheteurs¹. Il se peut que ceci soit en partie dû au fait que la plupart des commerçants ne sont pas établis depuis longtemps. Ceux des commerçants qui ont des relations prolongées avec des fournisseurs ou des clients dans l'enquête du Mindic sont commerçants depuis longtemps.

Il existe des relations contractuelles, mais cela est assez rare, parce qu'un commerçant doit avoir des débouchés sûrs, pour pouvoir se fixer d'avance de telle sorte. La variabilité des prix entraîne fréquemment des pertes imprévisibles pour les commerçants. En conséquence, ils ne peuvent survivre qu'en réduisant au maximum leur frais constants et en gardant autant de flexibilité dans leurs dispositions que possible. Donc c'est seulement dans des situations de forte demande que cette forme d'organisation s'installe, et en général, le prix n'est pas fixé d'avance, il est négocié au moment du transport de la marchandise. Les contrats sont également plus répandus quand au niveau de la demande, des institutions avec une demande stable, tels que des écoles, ou des entreprises industrielles sont impliquées, cela demande cependant beaucoup de capital, parce que celles-ci achètent toujours à crédit². Pour de petits exploitants soumis à beaucoup d'aléas dans la production les contrats sont difficiles à tenir. Cela n'est possible qu'à partir d'une certaine taille, ou dans une coopérative. Donc pour que le risque inhérent au contrat ne soit pas trop grand, il faut que l'offre ou la demande elle-même ait un certain degré d'organisation.

Par de tels contrats, c'est surtout une épargne de temps et de coûts d'information qui peut être réalisée. En quelque sorte, cette organisation entre producteurs et commerçants remplace la transparence du marché.

Une autre forme de coopération entre commerçants et producteurs est l'octroi de crédit par des commerçants avant la récolte. Pour les commerçants, c'est une manière de s'assurer une "option" sur la production en question. Le prix n'est pas moins avantageux que sans crédit, et le producteur a la possibilité de vendre sa récolte et de repayer le crédit. Mais il s'agit d'un phénomène d'une portée limitée.

¹ Landes, Arnold, Anyi, Marcus (1988), p. 16.

² Matchloh, Marcous (1989). Une analyse de la filière maraîchère: cas de la commercialisation de la pomme de terre et du chou produit à Bafou. Dchang: INADER, p. 25.

Les commerçants tentent aussi d'empêcher les producteurs d'accéder au marché pour s'informer sur les prix en les interceptant aux artères d'accès aux villes ou de tricher sur les mesures. Dans les métropoles, un phénomène semblable existe entre les commerçants locaux et les grossistes de l'Ouest qui viennent vendre. La concurrence entre les commerçants est aiguë, elle passe en général par le prix. Mais entre les petits commerçants qui relient les producteurs aux marchés urbains, la force est un élément important aussi. C'est celui qui arrive à s'emparer de la marchandise qui l'achète au prix du marché. Si les prix n'augmentent pas dans une telle situation c'est dû à la position de faiblesse des producteurs. Le commerçant est en général dans une position avantageée par rapport au producteur parce que son information est meilleure, à cause du manque d'expérience de commercialisation des producteurs, et aussi parce que le producteur ne peut pas stocker son produit et n'a pas beaucoup de temps à perdre pour commercialiser ses biens.

On voit donc que pour les commerçants la segmentation du marché n'a pas que des désavantages et est même renforcée par des éléments de violence ou du moins par le rapport de force désavantageux pour les producteurs.

3.3.4. Conclusion: dynamique vivrière et maraîchère freinée

L'étude des stratégies suivies par les producteurs et les commerçants pour réduire les risques élevés de la commercialisation vivrière et maraîchère montre leur portée limitée. Les acteurs concernés ne parviennent pas à mettre en place des infrastructures ou des structures organisationnelles capables de réduire les pertes. L'inorganisation des marchés caractérisée par un grand nombre d'acteurs indépendants opérant à une échelle modeste ou tout au plus moyenne se perpétue à cause justement des caractéristiques du commerce vivrier et maraîcher et de tout le contexte socio-économique: La mise en place de structures et d'infrastructures entraîne des coûts qui pour les acteurs sont difficiles à prendre en charge dans un tel contexte de risques.

Indépendamment des risques, le financement de telles structures est plus facilement réalisé dans une période de forte demande, de bonne conjoncture. Or la structure de la demande et de l'offre ne sont pas favorables à une telle situation: Les consommateurs urbains consacrent une part importante de leur budget à la nourriture, et sont en conséquence sensibles à des variations de prix. La demande de produits vivriers est donc assez constante, mais a une forte élasticité-prix. Il existe une certaine demande de la part du Nigeria, mais qui est très aléatoire et peu prévisible. L'élasticité-prix de l'offre est faible à court terme, mais assez élevée à plus long terme. Si donc les prix augmentent suite à une augmentation de la demande urbaine, la demande réagira assez rapidement, et d'une saison à l'autre la production réagira également ce qui tend à exclure une phase prolongée de prix élevés.

Les structures financières de la région contribuent aussi à rendre difficile le financement de la mise en place des structures nécessaires, renvoyant les commerçants à leur épargne personnelle ou familiale. Il est beaucoup plus rationnel de l'investir dans une diversification des activités que dans une amélioration des infrastructures commerciales.

La conséquence est qu'il est peu probable à moins d'une impulsion majeure venant de l'extérieur, que l'organisation des structures commerciales s'améliore. De plus dans le cadre actuel, la mise en place d'une organisation fonctionnelle et capable de réaliser une réduction des risques ou des coûts de commercialisation dépassant les coûts de

l'organisation est une chose très difficile. L'échec des entreprises d'exportation de biens maraîchers le prouve bien. Ces entreprises qui étaient venues s'installer au début des années 80 ont apporté les capitaux et l'organisation nécessaires pour l'exportation. C'est une période considérée comme excellente par beaucoup de commerçants qui voient la solution de leur problèmes dans le retour de telles sociétés dans la région. Les raisons pour lesquelles elles ont échoué ne sont pas très claires, mais la crise subvenue juste au moment où elles se mettaient en place et se battaient encore avec des problèmes organisationnels et techniques a contribué à leur échec. Le boom pétrolier qui n'a duré qu'environ 8 ans n'a pas été suffisant pour qu'elles puissent se constituer une base solide. Il n'est donc pas étonnant, que pour les commerçants de plus petite envergure sans accès au crédit bancaire, ou avec un accès difficile du moins, cela ait été tout à fait impossible.

Pourtant, pour la survie du secteur vivrier et maraîcher à plus long terme, une meilleure organisation du commerce s'est de plus en plus révélée indispensable, parce que le marché interne s'avère de plus en plus insuffisant pour soutenir une dynamique de croissance basée sur le vivrier et le maraîcher. Le marché pourrait peut-être être étendu, s'il est possible d'assurer mieux que jusqu'à présent l'approvisionnement des villes secondaires et de régions autres que celle des deux métropoles. Mais le problème est le même, la maîtrise du problème d'information et des coûts de transport n'est en général pas possible. Il faudrait la conquête de marchés extérieurs, et cela demande des moyens et une organisation que les acteurs ne peuvent pas mettre en place actuellement. Il faut une prospective importante et des investissements dans une structure d'organisation (stockage, transport), et finalement le prix doit être compétitif. Avec le système actuel ce n'est pratiquement pas possible. Il y a également un problème de qualité surtout lié au conditionnement durant le transport et la vente. Le secteur entier se trouve ainsi enfermé dans un cercle vicieux.

3.4. Conclusion: impact des jeux d'acteurs sur l'évolution économique de la région

La question posée au début de la troisième partie était celle de l'aboutissement des stratégies individuelles d'accès aux marchés et de transformations institutionnelles. Faut-il s'attendre à ce qu'elles débouchent irrémédiablement sur une économie de marché compétitive? Et si ce n'est pas le cas, quels sont les mécanismes, interactions entre jeux d'acteurs et structures économiques responsables des blocages?

Déjà à la fin de la partie II, nous avons constaté que la transition vers une telle économie de marché est du moins difficile.

La partie III précise cette première réponse en démontrant quelles stratégies sont problématiques et pourquoi elles ont émergé Il faut constater qu'elles sont caractéristiques d'une situation de marchés en pleine constitution et de déséquilibre macro-économique qui en résulte. Ces blocages ne sont donc pas des simples accidents en cours de route, ils découlent du processus de transition même:

Accès aux facteurs dualistes: stratégies de survie dysfonctionnelles

Premièrement, dans le domaine de l'allocation des facteurs travail et terre, le mécanisme de marché ne s'impose que dans la mesure de l'expansion de la production commerciale. Tant que la production pour le marché n'a pas encore acquis une dynamique suffisante pour permettre aux exploitations familiales de se passer de la sécurité que donne la production de subsistance, les détenteurs de droits traditionnels parviennent à se défendre contre l'intégration de l'intégralité des ressources dans un marché foncier respectivement de travail. Dans cette situation de coexistence de mécanismes d'allocation traditionnel et commercial, pour s'imposer sur le marché, la productivité n'est pas le seul critère de succès. Les conditions d'accès aux facteurs de production jouent un rôle important. La possibilité de jouer sur deux plans facilite la constitution et la réorientation de la structure de production, en réduisant l'accumulation nécessaire pour démarrer. Ainsi, dans les phases d'expansions commerciales et de bonne conjoncture, cette caractéristique de l'économie en transition favorise la transition vers une économie de marché. Mais, là où la dynamique s'essouffle, dans des phases récessives, contrairement à ce que l'on pourrait attendre des "forces du marché" dans une économie de marché, les mécanismes d'allocation des facteurs ne poussent pas à une restructuration permettant de retrouver le dynamisme perdu par une amélioration de la productivité, mais à des stratégies de remobilisations des ressources selon les canaux traditionnels. La compétition est faussée. Ce ne sont pas les exploitations les plus enracinées dans l'économie du marché qui parviennent à s'imposer, mais celles qui continuent de profiter d'une position sociale. Cela tend à perpétuer une production à petite échelle et à faible productivité.

Constitution problématique des structures de commercialisation

Au niveau de la mise en place des structures de commercialisation, l'analyse dans les deux secteurs caféiers et vivrier/maraîcher montre qu'une structuration dynamisante pour les productions concernées n'est pas simplement une question de secteur public ou privé. Ni le contrôle étatique prononcé, ni l'absence complète d'intervention étatique n'ont amené des structures performantes dans les marchés étudiés. Beaucoup d'autres facteurs interviennent dans la constitution des structures économiques qui doivent également être pris en compte. Cela est dû au fait que la constitution des structures de commercialisation n'est pas un processus contrôlé par les producteurs, mais est aussi le résultat d'un jeu d'acteurs avec une dynamique propre.

Concernant le café, le contexte historique de la constitution de l'État et de l'économie d'abord coloniale, puis nationale avec les énormes besoins financiers que cela comporte, est fondamentale. Dans une économie où les secteurs productifs sont encore en plein développement et rares, le financement des structures et infrastructures nécessaires à leur développement est un grand problème et le risque d'étouffer les activités naissantes est en conséquence important. La aussi il s'agit d'une caractéristique spécifique à une économie en transition.

Pour le secteur vivrier et maraîchers, le manque d'organisation et d'infrastructure entraîne un marché avec des grands risques: la dispersion de la production, le manque d'organisation au niveau des structures de consommation, la déficience des structures de transport et de communication entraîne des fluctuations de prix importantes. Il n'est pas rationnel pour les commerçants ni pour les producteurs d'investir dans une organisation ou des équipements pour réduire le risque et cela empêche la mise en place d'une exportation vers les marchés européens.

Ainsi, des structures de commercialisation rationnelles dans le contexte du système économique en transition freinent pour le café comme pour le secteur vivrier et le maraîcher une intensification de la production et une commercialisation compétitives sur les marchés internationaux. Là aussi, la perpétuation des structures traditionnelles peu productives en est le résultat.

Les structures de commercialisation ont encore un impact négatif sur la transition économique à travers la distribution des revenus qu'elle implique:

Dans le cas du café, la fixation du prix est un acte unilatéral de l'Etat, les coopératives ont une certaine influence indirecte, les paysans n'en n'ont pratiquement pas. Dans le secteur vivrier et maraîcher, la position de faiblesse des paysans est notoire, et la faiblesse des prix qu'ils obtiennent également. En conséquence, les revenus en zone rurale restent toujours faibles, et cela freine la constitution d'une demande solvable en zone rurale. Le développement d'une dynamique industrielle nationale s'en trouve compromis, et la dynamique des villes secondaires dans la région même est également restreinte.

L'organisation de la commercialisation est donc aussi en partie responsable du développement insuffisant des flux entre zones rurales et villes de la région et métropoles.

La transition incomplète vers une production commerciale intégrée s'explique donc par le fonctionnement même d'une économie en transition.

Les mécanismes décrits ci-dessus fonctionnent en partie différemment selon la conjoncture économique. Cela montre que les mouvements du contexte international dans le cours de la transition sont très importants et peuvent expliquer les divergences dans le succès de différentes économies en transition. Une récession dans une phase de constitution de structures de commercialisation dans un marché international justement en train de devenir saturé peut avoir des effets irréversibles sur les chances d'un pays d'accéder à ce marché.

Transition en suspens

L'évolution de l'économie régionale qui se dessine à partir de ces mécanismes est celle de l'intégration croissante d'une production orientée vers le marché, qui se bloque cependant et régresse même.

Le retour vers une organisation de la production selon des méthodes et mécanismes traditionnels n'implique pas un retour à l'ancien équilibre. Les terres vendues et devenues non rentables sont souvent thésaurisées. Une partie de la main d'oeuvre qui ne trouve plus d'emploi émigre. Ce qui est différent, c'est que l'apport de la production commerciale "monétarisée" disparaît, et la production commerciale du secteur de subsistance doit subvenir à tous les besoins monétaires, ce qui renforce sa pression pour l'utilisation des ressources envers la production de subsistance.

Là où la transition ne réussit pas complètement, la persistance des structures de production traditionnelles et surtout des mécanismes d'allocation traditionnels peuvent paraître très positives. Elles permettent d'éviter une prolétarianisation et les problèmes sociaux qui en découlent. Mais il ne s'agit là que d'une certaine stabilisation provisoire:

L'incapacité de réaliser la transition vers une structure économique performante et intéressante pour des économies partenaires oblige à augmenter la pression sur l'activité de subsistance. Il s'agit en quelque sorte d'une "intensification extensive" dont l'avenir est très sérieusement compromis par l'évolution démographique et surtout aussi écologique de la région.

Vers quoi se dirige donc l'économie de ces deux provinces? On voit qu'une transition vers une économie avec un secteur marchand important n'est pas exclue a priori. Mais l'évolution des mécanismes d'allocation de facteurs et de biens dans un contexte encore proche de l'économie de subsistance provoque des comportements économiques qui en cas de mauvaise conjoncture tendent à freiner la transition vers l'économie de marché. Dans une telle situation, le rôle de l'économie de subsistance redevient plus important, la production pour le marché perd l'autonomie qu'elle avait justement gagné, pour redevenir une simple extension de la production de subsistance. Comme non seulement la nécessité de la production commerciale, mais aussi le poids démographique de la population ont augmenté, il s'en suit une pression croissante sur les bases de l'économie de subsistance. Le dilemme qui se pose aux acteurs n'a pas trouvé de solution au niveau du système économique, et par rapport à la situation initiale les conditions se sont plutôt détériorées.

Conclusions générales

Conclusions générales

1. Evaluation de l'hypothèse de travail

Cette étude part de la constatation de l'échec d'un grand nombre d'efforts de développement dans les pays non-industrialisés. Elle constate également le manque d'importance accordé au déroulement du processus de transition dans l'analyse de cet échec. A partir du concept de l'auto-organisation et de certains développements du nouvel institutionnalisme économique, l'hypothèse de travail suivante est formulée:

La transition est un processus d'auto-organisation du système socio-économique de la région étudiée. L'échec des efforts de développement peut être compris à travers l'analyse de ces processus d'auto-organisation.

Le processus de transition de l'Ouest du Cameroun a été analysé à l'aide d'un modèle de transition développé dans le chapitre 2.3.

A la fin de cette analyse, une évaluation de l'hypothèse de travail s'impose:

1. Peut-on vraiment parler d'un échec des efforts de développement dans l'Ouest du Cameroun?
2. Est-ce que le processus de transition de l'économie de l'Ouest du Cameroun tel qu'il a été analysé dans cette étude est réellement un processus d'auto-organisation?
3. Est-ce que l'analyse de ce processus d'auto-organisation permet d'expliquer l'échec constaté?

1. Succès ou échec du développement à l'Ouest du Cameroun?

On peut parler d'un succès si la transition aboutit à un nouvel état cohérent du système économique, plus concrètement, si la dynamique commerciale engagée depuis la colonisation aboutit à une économie intégrant une production et des échanges marchands d'une manière viable et durable.

Nous avons constaté que cela n'est pas le cas:

La transformation des structures de production au Cameroun initiée vers la fin du siècle dernier par l'intensification des contacts commerciaux et ensuite par la colonisation est d'abord une transition vers une production marchande. Elle a nécessité des adaptations institutionnelles dans de nombreux domaines. Cela commence par le droit foncier, l'introduction du salariat, en passant par une réorganisation des structures de production, la mise en place de structures de commercialisation avec tous les investissements infrastructurels que cela demande. Plus fondamentalement, même le contenu des besoins de base s'est transformé. Toutes ces transformations ont des répercussions et la recherche d'une nouvelle cohérence est longue.

A première vue, avec l'introduction du café, pour l'Ouest Cameroun, une solution bien intégrée au contexte semble trouvée. Mais d'une part, rapidement de nouveaux

problèmes se présentent, qui sont justement le fait des répercussions diverses de la solution première, et d'autre part à plus long terme, on se rend compte que ces nouveaux produits ne suffisent pas pour réaliser la cohérence recherchée.

La production marchande n'a pas pris une envergure suffisante pour résoudre les tensions émergeant avec la nouvelle nécessité de posséder de l'argent. Malgré de fortes pressions à l'extension de la production marchande, les acteurs ne parviennent pas à viabiliser suffisamment d'activités commerciales et le recours aux mécanismes de l'économie traditionnelle reste important. Il en résulte une coexistence de production d'autosubsistance et de production commerciale, et une constitution incomplète de marchés de biens et de facteurs de production.

Cela se traduit par un marché régional réduit n'offrant pas suffisamment d'opportunités aux activités secondaires et tertiaires de la région. La population en croissance rapide reste fortement ancrée dans une agriculture d'autosubsistance ou émigre vers les villes du sud.

En même temps, un simple retour n'est plus possible suite aux nombreuses adaptations institutionnelles déclenchées. Initialement celles-ci ont contribué à renforcer la transition. Cela a notamment eu lieu à travers l'importance croissante du salariat et du marché foncier qui renforcent la nécessité de produire pour un marché.

Certaines de ces transformations structurelles ne sont pas facilement réversibles, ou du moins cela demande beaucoup de temps. La transformation du standard de vie et l'offre de biens importés sont des incitateurs puissants pour une production marchande. Les transformations démographiques suite à l'introduction de la médecine occidentale, les transformations infrastructurelles, surtout routières ont également des effets à long terme.

2. La transition, un processus d'auto-organisation?

Un système auto-organisé est un système capable de préserver son ordre face à des chocs externes ou des tensions internes.

Malgré les incohérences et les déséquilibres constatés, l'économie de l'Ouest du Cameroun continue d'avoir un ordre. L'organisation de l'activité économique a changé, mais elle ne s'est pas écroulé. En partie, les anciennes structures institutionnelles et organisationnelles continuent de fonctionner, en partie elles ont été adaptées, en partie remplacées par des structures de marché ou des structures administratives. Elles structurent les comportements économiques, d'une manière peut-être insatisfaisante, mais claire. Il n'y pas de possibilité d'anarchie, d'arbitraire dans les stratégies économiques. Et l'analyse montre que si la transformation n'est pas satisfaisante, cela n'est pas dû à la lenteur du processus de transition ou à des erreurs de politique de développement, cela résulte de l'action collective d'acteurs réagissant rationnellement à leur contexte.

3. Valeur explicative du modèle de transition auto-organisé?

On peut considérer que le modèle de transition développé et utilisé dans cet étude a une valeur explicative s'il est possible de faire un lien entre les stratégies d'acteurs et les transformations des structures institutionnelles et organisationnelles qui parvient à expliquer les incohérence et les déséquilibres observés.

Ce lien ne peut en aucun cas être un lien de causalité simple. Premièrement, parce que la relation entre contexte socio-économique et stratégies des acteurs est dialectique.

Deuxièmement parce que ce ne sont pas les stratégies individuelles qui provoquent les transformations des structures institutionnelles et organisationnelles et par là le système économique entier, c'est l'action collective qui résulte des stratégies individuelles. L'effet global des stratégies individuelles, l'action collective, ne correspond pas à la somme des effets des stratégies individuelles à cause de leur interdépendance. Par l'effet des stratégies sur le contexte, les acteurs s'influencent mutuellement. Il est ainsi très important de garder à l'esprit la complexité des processus qui ont lieu durant une transition: Un processus de transition est engagé quand une transformation initiale concerne un élément central du contexte pour le comportement économique des acteurs et par là pour le fonctionnement du système. Cela déclenche de nombreuses interactions d'adaptation entre jeux d'acteurs et structures institutionnelles qui transforment le contexte des acteurs sous toute une gamme d'aspects du système économique. Par là, à la tension initiale s'ajoutent bientôt des tensions secondaires suite aux adaptations des structures institutionnelles qui s'opèrent dans les différents sous-systèmes économiques. C'est la transformation plus ou moins simultanée de différents aspects interdépendants du système économique qui rend la transition aussi délicate. Pour comprendre le lien entre contexte socio-économique, stratégies d'acteurs et incohérence ou déséquilibre du système économique, il faut aussi saisir l'interdépendance entre ces transformations simultanées et montrer à quels niveaux des tensions et des incohérences entre eux risquent d'émerger.

Suite à l'analyse de la transition des structures économiques dans l'économie de l'Ouest du Cameroun, il nous semble possible d'indiquer un certain nombre de relations entre les transformations simultanées de différentes structures institutionnelles qui sont critiques pour la réussite du processus de transition, et d'expliquer la genèse de ces transformations par des stratégies induites par le contexte socio-économique spécifique de la région. Ils sont brièvement récapitulés ci-dessous.

2. La transition au Cameroun de l'Ouest: relations critiques entre transformations simultanées

Coûts de la transition

Un premier aspect de la transition qui apparaît dans une telle analyse est la nécessité du financement des transformations de structures institutionnelles. Le coût de ces transformations est différent selon qu'il s'agit d'une simple transformation de règle sociale ou de la mise en place d'une structure organisationnelle. Mais il est important de constater l'existence de ces coûts de transformation, parce que c'est de la possibilité de les financer que dépend en partie la réussite de la transition. Ce financement ne peut se faire que par les structures de production qui se développent simultanément. La relation entre les deux est donc décisive.

Les stratégies poursuivies depuis la période coloniale jusqu'à récemment pour mettre en place des structures de commercialisation de café et qui ont débouchés sur les marketing boards et le système coopératif reflètent cette difficulté. Le système de commercialisation du café traduit cette nécessité de financement du développement par une forte pression sur les revenus caféiers. En baissant ainsi la rentabilité de cette activité, l'amélioration de sa productivité a été fortement freinée et sa compétitivité sur le marché mondial est actuellement menacée.

Pour la mise en place de structures de commercialisation vivrière et maraîchère la même difficulté se présente sous un autre angle. Tandis que pour le café, les marchés offrirent longtemps de bonnes opportunités qui auraient permis le financement de l'amélioration de la productivité caféière, le marché vivrier et maraîcher s'est établi lentement et n'a connu une phase florissante que pendant une période assez courte. De plus, le secteur vivrier et maraîcher est caractérisé par des risques élevés autant pour les producteurs que pour les commerçants. En conséquence, les stratégies de commercialisation des acteurs engagés dans ce secteur ont été des stratégies d'investissement minimal ce qui n'a pas permis la mise en place de structures de commercialisation suffisamment performantes. Ainsi une extension des activités dans le sens de l'exportation vers l'Europe pourtant essentielle pour une dynamique à long terme de cette activité n'a pas été possible.

Pour que la transition ait lieu, il faut donc une relation dialectique positive entre les transformations des structures organisationnelles et institutionnelles et la mise en place de secteurs productifs. Le problème de financement du développement a jusqu'à présent été discuté seulement sous l'angle de la relation entre production et investissement productif, création du stock de capital. La nécessité de la mise en place de structures en amont et en aval des structures de production a été négligé.

Si les transformations institutionnelles et organisationnelles nécessaires à l'accomplissement d'un processus de transition engagé sont trop coûteuses par rapport aux revenus générés par les secteurs productifs viables, ces derniers risquent d'être étouffés.

Ce problème se pose au niveau très fondamental du financement des infrastructures de communication nécessaires à la mise en place de flux commerciaux au sein de l'économie nationale et avec l'extérieur. Il se pose également au niveau de la mise en place de structures de commercialisation pour les nouvelles productions.

Cette relation dépend en partie des structures mises en place elles-mêmes, mais aussi de la conjoncture, du contexte économique national et international de la transition. Ainsi, une dépression ne réduit pas seulement l'activité productive, elle freine également les transformations structurelles nécessaires pour la mise en place d'une économie de marché. Un marché international saturé au moment où justement les conditions pour le démarrage d'une production nationale sont réunies peut condamner cette tentative dès le début. Cela montre que la localisation temporelle d'un processus de transition dans le contexte de l'évolution économique internationale est très importante pour la transition.

Accès aux facteurs de production

Un deuxième enchaînement difficile concerne la relation entre les transformations des structures d'allocation de facteurs et de production. Pour l'allocation des facteurs travail et terre dans les deux provinces étudiées il y a coexistence d'un marché naissant et des règles et jeux traditionnels. Au début de la transition, l'émergence de ces marchés a contribué à l'expansion de la production pour le marché. Mais ces mêmes mécanismes ont pour effet dans des phases de mauvaise conjoncture un mouvement de retour vers des structures de production moins productives. La coexistence de plusieurs voies d'accès à la terre et à la main d'oeuvre et le manque de transparence que cela entraîne impliquent toute une gamme de possibilités stratégiques pour les acteurs. Dans la compétition entre les producteurs agricoles, une production efficiente n'est pas le seul facteur de succès. Les conditions d'accès aux facteurs deviennent importan-

tes également. C'est à cela qu'est due en grande partie la résistance du droit traditionnel face au marché. Les règles traditionnelles réinterprétées protègent surtout la production marchande à petite échelle, et non pas la production de subsistance. Dans une situation difficile, les acteurs avec un accès privilégié selon le droit traditionnel risquent de s'imposer face à une concurrence plus fortement enracinée dans l'économie du marché grâce à des coûts de production monétaires plus faibles. Ainsi, encore une fois, le fonctionnement de ces mécanismes d'allocation dépend de la conjoncture.

Ce problème, comme aussi celui du financement des transformations structurelles, montre que le fonctionnement d'une économie qui se trouve encore en transition est différent de celui d'une économie qui a déjà réalisé cette transition.

Structures de commercialisation et distribution de revenus

Une troisième relation sensible qui peut être dégagée de notre analyse est celle entre les structures de commercialisation et les flux intersectoriels et interregionaux. Il importe ici de se rendre compte du fait que la commercialisation est le fait d'acteurs avec une dynamique propre. Leurs stratégies influencent les structures de commercialisation selon leur propre logique qui ne correspond pas nécessairement à celle des producteurs. Ce problème se montre déjà dans le premier point. Il a cependant encore une autre implication: Les structures de commercialisation déterminent l'orientation des flux de revenus et par là aussi les potentiels de création de marchés internes. Dans l'Ouest du Cameroun, et d'ailleurs au Cameroun en général, les prélèvements systématiques sur les revenus caféiers, et la faible position des producteurs vivriers et maraîchers ainsi que l'incapacité des commerçants vivriers et maraîchers de réduire les risques de leur commerce ont fortement réduit la demande des zones rurales pour la production secondaire et tertiaire régionale et nationale. Cela a anéanti des potentiels de dynamique régionale, alors que justement un des problèmes les plus sérieux de l'industrialisation camerounaise a toujours été la petite taille du marché interne.

3. Conclusions

A partir de l'analyse effectuée, les conclusions suivantes peuvent être tirées pour l'Ouest du Cameroun:

La transition débouche actuellement sur des structures peu productives, sur des échanges de moins en moins intensifs, dans un contexte où l'autosubsistance n'est plus possible suite à la charge démographique et à l'épuisement des sols, suite à l'organisation socio-politique de l'État basée sur des circuits monétarisés et suite aux aspirations sociales plus généralement.

Manque de coévolution cohérente

Le contexte de la transition est caractérisé par la nécessité de financer toute une gamme de transformations structurelles, par la coexistence de structures traditionnelles et récemment introduites et par l'existence de marchés en pleine constitution. Tous ces éléments rendent complexe le fonctionnement de l'économie.

D'une part, l'incapacité des commerçants vivriers et des maraîchers de générer une épargne suffisante et le manque d'intérêt à investir dans des structures de commercialisation plus performantes est la conséquence de marchés très segmentés avec un

degré d'incertitude important. Cela freine non seulement la production vivrière et maraîchère, mais aussi l'activité économique de la région en général, en réduisant les revenus actuels des producteurs par des coûts de commercialisation élevés.

D'autre part, dans le cours d'une transition qui est toujours délicate pour les acteurs et encore plus dans des périodes de conjoncture difficile, le secteur traditionnel offre des opportunités de stratégies de survie qui le rendent attractif et qui perpétuent son existence. Tant que la production marchande n'est pas suffisamment dynamique pour ouvrir des perspectives viables pour une partie importante de la population, le secteur traditionnel et son impact sur les structures de prix de biens et de facteurs restent des éléments de poids du système économique. La coexistence des deux types d'économie ne provoque pas seulement une concurrence désavantageant la production marchande sous certaines conditions, elle provoque également des ponctions sur l'économie marchande par l'économie traditionnelle et vice versa. L'utilisation de facteurs de productions non rémunérés (surtout main d'oeuvre familiale) dans la production marchande a déjà souvent été décrite en tant que phénomène d'exploitation. Il s'agit d'un phénomène de bonne conjoncture, de production marchande en expansion. Mais le contraire existe aussi et est du moins aussi problématique: la ponction d'activités économiques marchandes. Cela a lieu par l'Etat, surtout dans la commercialisation de café. Mais cela passe aussi par des canaux traditionnels par le biais de la monétarisation de droits traditionnels (p.ex. dot).

Les difficultés de la région étudiée concernant ces relations montrent que la mise en place de secteurs productifs à elle seule ne suffit pas pour faire émerger une dynamique développante. Il faut une coévolution cohérente des différents aspects du système économique, ce qui est loin d'être évident. Les stratégies des acteurs pour accéder à une production marchande ainsi que pour sa commercialisation n'entraînent pas nécessairement la constitution d'une économie du marché, parce que celle-ci dépend non seulement de leur efforts au niveau des structures de production, mais également du résultat collectif de leurs tentatives individuelles d'adapter le contexte institutionnel à leur besoins.

Dans l'Ouest du Cameroun, cette coévolution n'a pas été suffisamment cohérente.

Marché et transition

Le but de la politique du F.M.I. au Cameroun est l'intégration dans le marché mondial par la promotion de secteurs compétitifs au niveau international. Les mesures proposées à cet effet sont la privatisation et l'assainissement du secteur public et bancaire, ainsi que des structures d'exportation agricole et l'abandon d'une politique de substitution d'importation par le démantèlement de la protection douanière des productions nationales. L'attention principale des stratégies F.M.I. se dirige donc sur le secteur productif et sa transformation, ainsi que sur la réduction du rôle de l'Etat.

A la base d'une telle politique se trouve la conviction que les structures de marché s'imposent d'elles-mêmes comme régulateur unique d'un système économique si on leur laisse libre chemin et que cela assure la nouvelle cohérence tant recherchée. Pour parvenir à ce but, le F.M.I. est prêt à faire supporter à l'économie visée une dépression profonde. Cela est considéré comme un mal inévitable et passager. La dépression

est due à la réorientation des structures productives, qui dès qu'elle aura abouti, entraînera la prochaine reprise de l'activité économique.

L'analyse du processus de transition montre cependant qu'une telle dépression risque d'avoir des effets déstructurants importants plutôt que de provoquer une restructuration. Elle rend impossible le financement d'une amélioration des structures de production et de commercialisation, et plutôt que d'éliminer les entreprises peu productives, elle favorise l'enlisement dans des structures de production à petite échelle basées sur un accès privilégié aux ressources. Elle réduit encore davantage les flux - et par là aussi les marchés internes sans aucune garantie de compensation par des marchés externes. Une composante sociale dans un programme d'ajustement structurel ne suffit de loin pas pour réduire ces effets néfastes qui sont fortement sous-estimés. L'analyse a également montré que la mise en place de structures de marché est un processus qui demande du temps et dont l'aboutissement n'est pas évident. Et la coexistence de marchés en constitution et d'autres mécanismes de régulation peut provoquer des dysfonctionnements.

Ainsi, l'intégration dans le marché mondial a un prix très élevé à court ou même moyen terme, et l'effet bénéfique d'une telle intégration est nettement moins sûr que la nouvelle orthodoxie ne le prétend.

Cela remet en question l'intégration inconditionnelle dans le marché mondial. Elle peut être justifiée dans un certain nombre de situations, mais elle ne l'est pas d'une manière générale, inconditionnellement. Même A. Smith, en dégageant son concept de main invisible - qui est devenu un mythe inébranlable actuellement - avait à l'esprit un certain contexte, une certaine structure économique.

Notre analyse montre qu'il est important d'ébranler ce mythe. Dans l'optique de l'orthodoxie dominante, toute politique de développement déviant de l'intégration dans le marché mondial est une politique de second best, puisque l'intégration permettrait une amélioration de la productivité par rapport à cela. Ce qu'il faut accepter ici, c'est que la "best" solution n'existe pas dans tous les contextes et à toutes les périodes.

Selon la théorie des avantages comparatifs, chaque économie a dès le départ par ses facteurs production des avantages comparatifs qui permettent un commerce avantageux et ainsi le développement d'une production marchande. Cette perspective réductrice oublie que plusieurs pays peuvent avoir des avantages comparatifs dans le même domaine. Si la demande est insuffisante, le pays avec des avantages comparatifs moins prononcés aura tendance à être exclu. Il ne s'agit donc pas seulement d'avoir des avantages comparatifs, mais d'avoir des avantages comparatifs suffisants pour s'imposer sur le marché et suffisants pour permettre à la dynamique de transition de se réaliser. De tels avantages comparatifs ne sont pas nécessairement présents dès le début, et une réflexion qui prend au sérieux le processus de transition doit admettre que le développement de tels avantages comparatifs fait justement partie de ce processus.

La complexité de l'accès au marché mondial est un peu mieux prise en compte par le concept d'avantage compétitif de Porter. Si au delà des facteurs de production, les caractéristiques de la demande interne, du tissu industriel et de la concurrence interne jouent un rôle important pour la compétitivité, l'accès garanti et bénéfique n'est plus aussi évident.

Quand un pays n'a pas encore réussi à établir une position compétitive du moins partielle, la tentative d'appliquer la "best solution" a un effet déstructurant.

Il ne faut pas concevoir cette évaluation de l'existence ou non d'une solution optimale par l'intégration dans le marché mondial comme une sorte de décision fondamentale prise une fois pour toute par un pays. Il suffit que les acteurs d'un pays refusent de considérer d'avance que l'intégration soit la meilleure option et qu'ils comparent les différentes alternatives politiques et leur impact dans le cadre de leur situation au sein de la transition économique sans dogmatisme.

Accepter la possibilité de la non-existence de la solution optimale, signifie le refus du mythe de la capacité du mécanisme de marché de générer des systèmes socio-économiques cohérents sous toutes les conditions possibles de contexte. Cette constatation tourne l'attention des politiques de développement vers la gestion de la coévolution des transformations institutionnelles dans le cadre de la transition en cours.

Tableaux

1. Evolution macro-économique au Cameroun

1.1 Evolution du produit intérieur brut

Mia. FCPA	PIB en prix courants	Déflateur	PIB en prix constants (1980)
1960	120.6	0.277	435.4
1961	128.1	0.284	451.1
1962	136.1	0.288	472.6
1963	144.7	0.313	462.3
1964	156.5	0.324	483.0
1965	165.3	0.335	493.4
1966	176.0	0.355	495.8
1967	194.5	0.361	538.8
1968	219.4	0.373	588.2
1968	259.0	0.373	694.4
1969	286.1	0.393	728.0
1970	318.2	0.424	750.5
1971	340.6	0.439	775.9
1972	377.6	0.474	796.6
1973	423.8	0.505	839.2
1974	519.3	0.558	930.6
1975	612.3	0.663	923.5
1976	692.5	0.719	963.1
1977	834.0	0.799	1043.8
1978	1052.2	0.879	1197.0
1979	1259.1	0.928	1356.8
1980	1568.9	1.000	1568.9
1981	1980.0	1.118	1771.0
1982	2303.4	1.267	1818.0
1983	2784.5	1.421	1959.5
1984	3272.6	1.578	2073.9
1985	3838.9	1.736	2211.3
1986	4166.0	1.688	2468.0
1987	3969.0	1.654	2399.6
1988	3695.0	1.745	2117.5
1989	3251.0	1.618	2009.3
1990	3290.7	1.678	1961.1

World Bank (1976). World Tables 1976. Washington.

World Bank (1989). World Tables 1989/90. Washington.

World Bank (1992). World Tables 1992/93. Baltimore et London: John Hopkins University Press.

1.2 Evolution sectorielle du PIB en prix courants

en %	Secteur primaire	Secteur secondaire	Secteur tertiaire
1960	47.5	10.0	42.5
1965	39.5	18.5	42.0
1966	35.6	19.4	45.1
1967	34.6	19.0	46.4
1968	31.5	19.5	49.0
1969	30.7	19.4	49.8
1970	31.4	18.6	50.0
1971	31.0	19.2	49.8
1972	32.0	18.9	49.2
1973	30.8	18.6	50.6
1974	29.5	17.9	52.6
1975	29.1	18.2	52.6
1976	27.6	19.0	53.4
1977	33.6	18.4	48.0
1978	31.4	16.0	52.7
1979	30.8	20.6	48.5
1980	27.9	25.9	46.3
1981	26.6	31.2	42.2
1982	27.5	35.2	37.3
1983	23.6	39.0	37.4
1984	23.2	40.7	36.1
1985	20.6	34.3	45.1
1986	21.8	33.0	45.2
1987	24.6	28.6	46.8
1988	25.8	28.6	45.6
1989	27.4	22.0	50.6
1990	27.9	22.2	50.0

World Bank (1976), World Bank (1989), World Bank (1992).

1.3 Evolution des recettes d'exportation

en mia. FCFA constants (1980)	Cacao	Café	Pétrole
1960	29.3	16.6	-
1961	22.0	18.0	-
1962	22.3	18.1	-
1963	28.7	20.9	-
1964	21.3	28.9	-
1965	21.8	22.7	-
1966	22.9	29.9	-
1967	30.7	29.8	-
1968	28.7	33.8	0.0
1969	42.0	30.1	0.1
1970	36.0	34.8	0.0
1971	29.8	33.2	0.1
1972	25.3	32.6	0.2
1973	35.1	40.2	0.3
1974	54.6	51.6	0.4
1975	37.5	35.0	0.5
1976	34.0	53.8	0.6
1977	71.2	68.9	0.2
1978	74.0	61.4	6.8
1979	63.8	65.1	62.2
1980	61.2	63.2	84.8
1981	46.3	45.9	71.1
1982	35.4	40.6	113.1
1983	27.3	42.5	97.3
1984	44.3	56.7	282.1
1985	34.5	62.7	379.1
1986	36.3	40.1	162.2
1987	n.d.	n.d.	161.6
1988	n.d.	n.d.	117.2
1989	n.d.	n.d.	177.0
1990	n.d.	n.d.	214.8

F.M.I. (1988). International financial statistics. Yearbook 1988. Washington: F.M.I.

World Bank (1989).

World Bank (1992).

1.4 Evolution de l'indice de prix des produits d'exportation et des termes de l'échange

	Cacao	Café	Pétrole	Termes de l'échange
1960				
1961				
1962	63			
1963	76	48		
1964	56	55		
1965	74	53		
1966	80	74		
1967	66	69		
1968	62	80	4	120
1969	70	75	4	125
1970	68	68	4	119
1971	76	69	6	98
1972	77	72	6	97
1973	80	90	9	114
1974	84	110	37	93
1975	69	102	36	78
1976	65	108	38	117
1977	73	79	42	147
1978	84	84	42	119
1979	80	108	61	104
1980	100	100	100	100
1981	98	101	113	98
1982	75	84	102	96
1983	57	86	93	94
1984	92	112	90	96
1985	89	110	88	92
1986	62	86	55	65
1987			57	66
1988				52
1989				42
1990				65

Année de base 1980, calculé en FCFA.
 F.M.I. (1988), World Bank (1989), World Bank (1992).

1.5 Evolution de l'endettement

en mil. FCFA constants (1980)	Dettes extérieures totales (DET)	DET/ exportations	DET/PIB
1970	90.8	50.3	12.1
1971	110.1	59.2	14.2
1972	120.7	67.3	15.1
1973	123.6	49.7	14.7
1974	130.4	54.2	14.0
1975	140.9	62.5	15.3
1976	184.9	81.9	19.2
1977	327.8	107.9	31.4
1978	401.2	112.1	33.5
1979	494.2	123.2	36.4
1980	525.7	137.5	33.5
1981	536.2	114.9	30.3
1982	636.1	133.7	35.0
1983	683.8	121.2	34.9
1984	706.3	105.2	34.1
1985	797.8	104.3	36.1
1986	849.7	127.8	34.4
1987	778.2	178.7	32.4
1988	705.5	201.3	33.3
1989	933.6	193.0	46.5
1990	1073.3	232.2	54.7

World Bank (1989), World Bank (1992).

2. Evolution des structures socio-économiques dans l'Ouest et le Nord-Ouest

2.1 Evolution de la population des villes

Ouest	Population totale			Taux de croissance p.a. en %		
	1967*	1976	1987	1967/76	1976/87	1967/87
Bafoussam	35274	62239	112681	6.5	5.5	6.0
Bafang	19636	25714	38038	3.0	3.6	3.4
Bangangté	10080	10520	22704	0.4	7.2	3.9
Dchang	16310	17814	35717	1.0	6.5	4.0
Foumban	22863	33737	57271	4.4	4.9	4.7
Foumbot	11997	9883	26333	-2.1	9.3	4.0
Mbouda	7555	15069	35912	8.0	8.2	8.1
Nord-Ouest	1967*	1976	1987	1967/76	1976/87	1967/87
Bamenda	25900	48111	110142	8.0	7.8	7.9
Bali		6322	20293		11.2	
Fundong	500	3768	12100	25.2	11.2	17.3
Kumbo	8311	12533	33353	6.0	9.3	8.0
Ndop	6419	4916	14143	-3.3	10.1	4.2
Nkambe	4720	6515	13361	4.1	6.7	5.6
Wum	11000	16226	27489	5.0	4.9	4.9

* pour Bangangté les données concernent l'année 1966, pour Bamenda, Ndop, Nkambe et Wum 1968, pour Kumbo 1969.

Direction nationale du deuxième Recensement général de la population et de l'habitat (1992). Analyse préliminaire. Synthèse des rapports préliminaires. Yaoundé.

Champaud, J. (1983). Villes et campagnes du Cameroun de l'Ouest. Paris: ORSTOM, Annexe II.

2.2 Evolution de la population par provinces

	1967	1976	1987
Ouest			
Population totale	784'083	968'856	1'339'791
Part rurale de la pop.	75.1	77.6	67.8
Densité de pop. (hab./km ²)	56.4	69.8	96.5

	1967	1976	1987
Nord-Ouest			
Population totale	685'879	914'912	1'239'348
Part rurale de la pop.	90.4	85.1	78.1
Densité de pop. (hab./km ²)	39.6	52.9	71.5

Croissance moyenne p.a.	1967/76	1976/87	1967/87
Ouest	2.4	3.0	2.7
Nord-Ouest	3.3	2.8	3.0

Population	1967		1976		1987	
	rurale	urbaine	rurale	urbaine	rurale	urbaine
Ouest	589'107	194'976	752'000	216'856	908'454	431'337
Nord-Ouest	620'179	65'700	778'323	136'589	966'234	271'114
Croissance moyenne p.a.	1967/76		1976/87		1967/87	
Ouest	2.7	1.2	1.7	6.5	2.2	4.0
Nord-Ouest	2.6	8.5	2.0	6.4	2.2	7.3

Ministère des affaires économiques et du plan (1966). La population du pays bamiléké et des départements limitrophes. Principaux résultats de l'enquête démographique 1965. Paris: SEDES.

Ministère des affaires économiques et du plan (1969). La population du Cameroun Occidental. Résultats de l'enquête démographique de 1964. Paris: Secrétariat d'Etat aux affaires étrangères.

Bureau central du recensement (1976).

Direction nationale du 2. Recensement général de la population et de l'habitat (s.d.).

2.3 Population par départements

	1967	1976	1987	1967-76	1976-87	1967-87
Nord-Ouest						
Bui	120'327	142'015	217'064	1.86	3.93	2.99
Donga-Mantung	111'472	172'712	226'916	4.99	2.51	3.62
Menchum	120'870	183'055	219'766	4.72	1.68	3.03
Mezam	233'437	298'911	430'136	2.79	3.36	3.10
Momo	99'773	118'219	143'466	1.90	1.78	1.83
Ouest						
Bamboutos	108'901	155'193	215'523	4.01	3.03	3.47
Ht Nkam	92'639	104'467	137'386	1.34	2.52	1.99
Menoua	158'106	201'409	251'616	2.73	2.04	2.35
Mifi	195'262	242'316	357'953	2.43	3.61	3.08
Nde	83'547	679'42	83'588	-2.27	1.90	0.00
Noun	145'628	197'529	293'725	3.45	3.67	3.57

Ministère des affaires économiques et du plan (1966).

Ministère des affaires économiques et du plan (1969).

Bureau central du recensement (1976).

Direction nationale du 2. Recensement général de la population et de l'habitat (s.d.).

2.4 Densité de population par départements

	1967	1976	1987
Ouest			
hab./km2			
Bamboutos	93.1	132.6	184.2
Ht Nkam	96.5	108.8	143.1
Menoua	114.6	145.9	182.3
Mifi	166.9	207.1	305.9
Nde	55.0	44.7	54.9
Noun	18.9	25.7	38.2
Total	56.4	69.8	96.5
Nord-Ouest			
hab./km2			
Bui	52.3	61.7	94.4
Donga M.	26.0	40.4	53.0
Menchum	19.0	30.2	36.3
Mezam	81.3	104.2	149.9
Momo	55.7	66.0	80.1
Total	39.6	52.9	71.5

Ministère des affaires économiques et du plan (1966).

Ministère des affaires économiques et du plan (1969).

Bureau central du recensement (1976).

Direction nationale du 2. Recensement général de la population et de l'habitat (s.d.).

2.5 Evolution de l'emploi par secteur selon le sexe et le lieu de résidence

en %	1976		1987			
Nord-Ouest	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes		
Agriculture	52.9	85.1	60.4	90.5		
Industrie/Artisanat	16.8	1.9	13.5	1.6		
Commerce	4.8	1.4	6.9	3.0		
Autres services	25.5	11.6	9.4	4.9		
Ouest						
Agriculture	64.4	92.9	56.8	90.9		
Industrie/Artisanat	8.5	1.3	11.6	2.1		
Commerce	4.6	0.7	7.3	2.8		
Autres services	22.4	5.1	24.4	4.2		
en %	1965		1976		1987	
Nord-Ouest	urbaine	rurale	urbaine	rurale	urbaine	rurale
Agriculture	9.7	93.6	36.5	71.9	40.0	85.3
Industrie/Artisanat	60.0		12.6	9.9	12.9	5.5
Commerce		3.0	10.5	2.2	15.4	2.3
Autre tertiaire	30.2	3.5	40.4	16.0	31.3	6.9
Ouest						
Agriculture	63.7	93.9	47.6	86.3	34.2	86.2
Industrie/Artisanat	8.7	1.9	12.8	3.0	15.0	4.3
Commerce	9.8	0.7	8.0	1.3	13.4	2.5
Autre tertiaire	17.8	3.5	31.6	9.3	37.4	7.0

Bureau central du recensement (1976).

Direction nationale du 2. Recensement général de la population et de l'habitat (s.d.).

Ministère des affaires économiques et du plan (1966).

Ministère des affaires économiques et du plan (1969).

2.6 Part de l'agriculture dans l'emploi de la population active urbaine¹

en %	total	1965		total	1976		total	1987	
		hommes	femmes		hommes	femmes		hommes	femmes
Ouest	63.7	31.8	94.5	47.6	29.8	79.3	34.2	21.9	73.3
Nord-Ouest				36.5	22.6	60.8	40.4	19.8	66.8

¹ Les données pour 1965 ne concernent que les villes sans les regroupements et incluent les personnes cherchant du travail pour la première fois)

2.7 Part de l'agriculture et de la pêche dans l'emploi de la population urbaine active masculine 1976

Ouest		Nord-Ouest	
Bafoussam	11.4	Bamenda	10.5
Mbouda	13.2	Nkambe	27.9
Bangangté	20.2	Mbengwi	32.5
Dchang	23.1	Kumbo	28.3
Bafang	28.4	Wum	30.4
Foumban	35.7		
Foumbot	42.2		

Bureau central du recensement (1976).

Direction nationale du 2. recensement général de la population et de l'habitat (s.d.).

Ministère des affaires économiques et du plan (1966).

Champaud, J. (1983).

2.8 Répartition de la population agricole selon l'activité

1972/73		Actif sur ferme seulement	Actif sur et hors ferme	Actif hors ferme	Sans activité
Ouest	Total	37.7	3.3	0.6	58.4
	Hommes adultes	65.1	14.9	2.6	17.4
	Femmes adultes	87.5	1.6	0.4	10.5
	Hommes jeunes	0.2	0.0	0.1	99.7
	Femmes jeunes	0.4	0.1	0.0	99.5
Nord-Ouest	Total	38.5	5.9	1.5	54.1
	Hommes adultes	61.5	22.2	5.4	109
	Femmes adultes	88.8	3.5	0.9	6.8
	Hommes jeunes	0.3	0.0	0.0	99.6
	Femmes jeunes	1.0	0.0	0.2	98.8
1981		Actif sur ferme seulement	Actif sur et hors ferme	Actif hors ferme	Sans activité
Ouest	Total	66.8	26.8	5.0	1.4
	Hommes adultes	41.2	47.0	10.0	1.8
	Femmes adultes	84.0	13.2	1.6	1.2
1984		Activité sur ferme à plein temps	Activité sur ferme à temps partiel	Revenus non agricoles	
Nord-Ouest	Total	38.2	32.2	8.2	
	Hommes adultes	63.4	32.6	28.0	
	Femmes adultes	81.4	14.5	4.0	
	Hommes jeunes	7.7	73.5	2.0	
	Femmes jeunes	13.2	63.4	0.0	
1991					
	Total	35.8	44.3	6.2	
	Hommes adultes	57.3	42.0	22.8	
	Femmes adultes	85.2	14.9	4.2	
	Hommes jeunes	2.5	81.3	0.5	
	Femmes jeunes	2.5	83.5	0.6	

FNUD/FAO (1977). Recensement mondial de l'agriculture et établissement d'un système permanent de statistiques courantes. Cameroun, Congo, Gabon, Empire Centrafricain, Tchad. Résultats du Recensement agricole 1972/73 pour le Cameroun. Rome.

MIDENO (1984). Baseline socioeconomic survey North West Province. Bamenda.

MIDENO (1991). Baseline survey II. Report. Bamenda.

Ministère de l'Agriculture. Direction des études et projets/UCCAO (1981). Enquête de base sur la zone du projet des hauts plateaux de l'Ouest. Bafoussam.

Les données pour 1972/73 pour le Nord-Ouest proviennent du recensement agricole, alors que celles pour 1984 et 1990 proviennent d'un échantillon de 189 resp. 210 ménages. La première source n'est pas tout à fait compatible avec les deux autres concernant le traitement des jeunes de moins de 15 ans. Dans le recensement de 1972/73 les jeunes comprennent les 0-15 ans, pour l'enquête de la MIDENO de 1984 et 1990 les jeunes de 5-15 ans. Dans le recensement la grande majorité des jeunes est considérée inactive tandis que dans les enquêtes de la MIDENO, elle est considérée comme engagée dans l'agriculture à temps partiel. Dans les données de l'Ouest de 1981, les étudiants sont compris dans les actifs des deux catégories sur et hors agriculture / hors agriculture.

2.9 Population active par province

	1976		1987	
	Nord-Ouest	Ouest	Nord-Ouest	Ouest
1. Population totale	914'912	968'856	1'237'348	1'339'791
2. Population active	312'904	307'181	365'992	326'843
3. Taux d'activité	73.9	69.9	75.8	63.1
4. Population d'âge actif (15-59 ans)	422'979	439'446	482'939	517'813
5. Population d'âge actif non recensée comme active (4. - 2.)	110'075	132'263	116'947	190'970
6. en % de pop. totale	12.0	14.4	9.5	14.3

Bureau central du recensement (1976).

Direction nationale du 2. Recensement général de la population et de l'habitat (s.d.).

2.10 Migrations

1976

Emigration totale Ouest

de	à Sud-Ouest	Littoral	Centre-sud	Nord-Ouest	Nord	Est	Total
Bamboutos	1'400	12'000	1'700	2'500	300	300	18'200
Ht. Nkam	2'200	25'500	4'500	900	300	200	33'600
Menoua	1'400	17'900	5'800	500	500	300	26'400
Mifi	1'600	37'400	16'900	1'300	1'000	1'100	593
Nde	1'600	32'400	7'900	100	200	400	426
Noun	400	7'300	4'700	2'300	1'400	400	16'500
Total	8'600	132'500	41'500	7'600	3'700	2'700	196'600

Immigration totale Ouest

de	à Sud-Ouest	Littoral	Centre-sud	Nord-Ouest	Nord	Est	Total
	6'700	57'000	n.d.	9'700	n.d.	n.d.	73'400

Solde migratoire: -123'200

Emigration totale Nord-Ouest

de	à Sud-Ouest	Littoral	Centre-sud	Ouest	Nord	Est	Total
Bui	1'300	200	200	400	0	0	2'100
Donga M.	2'800	1'100	200	1'300	1'300	0	6'700
Merchum	7'800	600	200	200	0	0	8'800
Mezam	14'600	7'900	2'100	7'800	1'700	100	34'200
Momo	11'600	900	100	0	100	0	12'700
Total	38'100	10'700	2'800	9'700	3'100	100	64'500

Immigration totale Nord-Ouest

de	Sud-Ouest	Littoral	Centre-sud	Ouest	Nord	Est	Total
	43'200	6'600	n.d.	7'600	n.d.	n.d.	57'400

Solde migratoire: -7'100

1987

Emigration totale Ouest

de	à	Sud-Ouest	Sud	Littoral	Centre	Adamaoua	Nord-Ouest	Nord	Extr. Nord	Est	Total
Bamboutos		2'340	795	25'280	7'009	711	4'887	480	381	964	42'847
Ht. Nkam		2'852	1'121	44'432	10'732	562	554	572	392	672	61'889
Menoua		2'646	1'384	40'391	17'793	814	1'128	815	699	1'234	66'904
Mifi		2'869	2'844	65'973	36'195	1'573	2'176	1'167	1'086	2'451	116'334
Nde		2'139	994	48'586	15'995	404	357	335	237	973	70'020
Noun		663	948	14'896	8'359	2'447	1'621	731	668	1'364	31'697
Total		13'509	8'086	239'558	96'083	6'511	10'723	4'100	3'463	7'658	389'691

Immigration totale Ouest

de	Sud-Ouest	Sud	Littoral	Centre	Adamaoua	Nord-Ouest	Nord	Extr. Nord	Est	Total
	7'444	4'144	39'643	19'890	3'823	18'459	1'362	1'723	2'186	98'674

Solde migratoire:

-291'017

Emigration totale Nord-Ouest

de	à	Sud-Ouest	Sud	Littoral	Centre	Adamaoua	Ouest	Nord	Extr. Nord	Est	Total
Bui		2'305	202	812	1'345	793	1'636	98	70	72	7'333
Donga M.		6'353	432	3'631	1'230	4'161	3'257	99	80	66	19'309
Mendhum		15'396	306	4'317	1'228	104	696	59	49	44	22'199
Mezam		28'289	1'858	20'381	10'911	2'880	12'479	532	489	651	78'470
Memo		25'082	205	2'705	1'194	84	391	85	47	60	29'853
Total		77'425	3'003	31'846	15'908	8'022	18'459	873	735	893	157'164

Immigration totale Nord-Ouest

de	Sud-Ouest	Sud	Littoral	Centre	Adamaoua	Ouest	Nord	Extr. Nord	Est	Total
	18'053	525	3'789	3'149	3'065	10'723	883	514	458	41'159

Solde migratoire:

-116'005

2.11 Taux d'émigration brut

émigration/population totale

Ouest en %	1976	1987	Nord-Ouest	1976	1987
Bamboutos	11.7	19.9	Bui	1.4	3.4
Ht. Nkam	8.3	45.0	Donga M.	3.9	8.5
Menoua	32.2	25.6	Menchum	4.8	10.1
Mifi	13.1	32.5	Mezam	11.4	18.2
Nde	24.5	83.8	Momo	10.7	20.8
Noun	62.7	10.8	Total	7.0	12.7
Total	20.3	29.1			

Champaud, J. (1983)

Direction nationale du 2. recensement général de la population et de l'habitat (s.d.).

2.12 Structure des exploitations agricoles en 1984

Ouest	Parts en %			en ha superficie par exploitation
	de la superficie totale	de la superficie totale cultivée	du nombre d'exploitations	
Bamboutos	8.4	14.3	17.5	1.0
Ht. Nkam	6.9	9.5	12.0	1.0
Menoua	9.9	22.9	23.1	1.3
Mifi	8.4	17.7	17.2	1.3
Nde	10.9	8.6	9.1	1.2
Noun	55.4	27.0	21.1	1.6
Nord-Ouest				
Bui	13.3	20.9	21.8	1.5
Douga M.	24.7	14.6	19.0	1.2
Menchum	35.0	14.1	15.4	1.4
Mezam	16.6	40.7	30.7	2.0
Momo	10.3	9.5	13.1	1.1

Champaud, J. (1983).

Ministère de l'Agriculture. Direction du recensement agricole (1987). Recensement agricole 1984. Secteur traditionnel. Résultats de la province du Nord-Ouest. Résultats de la province de l'Ouest. Yaoundé

2.13 Répartition de la production agricole par département

Part de la production par département 1984/85 et 1989/90

Ouest	Bamboutes		Ht. Nkam		Menoua		Mifi		Nde		Noun	
	84/85	89/90	84/85	89/90	84/85	89/90	84/85	89/90	84/85	89/90	84/85	89/90
Arabica	25.8	27.8	0.6	0.6	32.2	22.9	19.1	19.0	1.0	1.0	21.2	28.8
Robusta	0.0	0.0	64.6	55.6	14.6	18.2	0.4	0.5	6.7	4.8	13.7	20.9
Arachides	15.4	20.9	5.0	3.5	7.8	11.8	25.6	22.6	4.9	7.7	41.4	33.5
Banane	4.4	16.6	23.7	18.4	16.9	28.2	28.0	17.1	11.7	5.4	15.3	14.3
Haricot	17.1	26.4	2.0	6.7	15.5	18.8	5.3	23.0	3.1	0.9	57.1	24.5
Igname	24.3	10.8	4.3	15.1	28.7	23.6	10.0	40.9	7.4	6.6	25.2	3.1
Maïs	25.1	18.0	2.5	3.0	16.1	15.4	7.7	30.0	1.4	2.8	47.2	31.0
Plantain	4.4	26.6	15.3	6.6	19.6	18.6	36.5	20.4	6.4	10.1	17.8	17.7
Pommes de t.	56.5	35.3	0.0	0.0	38.1	52.6	0.1	9.6	0.1	0.0	5.1	2.6

Part de la production agricole par département 1985/86 et 89/90

Nord-Ouest	Bui		Donga M.		Menchum		Mezam		Momo	
	85/86	89/90	85/86	89/90	85/86	89/90	85/86	89/90	85/86	89/90
Arabica	23.2	28.8	13.1	12.4	29.4	26.1	29.9	28.2	4.4	4.5
Arachides	2.1	10.0	2.1	18.0	82.4	20.0	12.7	46.0	0.6	6.0
Banane	53.1	20.0	21.7	17.0	14.4	14.0		32.0	10.8	17.0
Haricot	48.0	50.0		18.0	0.3	5.0	50.3	24.0	2.2	3.0
Igname	1.1	6.0	26.6	15.0	14.1	4.0	28.7	43.0	29.5	32.0
Maïs	32.6	30.0	14.2	16.0	28.8	9.0	23.2	43.0	1.2	2.0
Plantain	9.7	6.0	5.6	7.0	55.7	20.0	19.9	51.0	9.1	16.0
Pommes de t.	93.2	72.0	0.3	3.0	0.1	1.2	6.3	23.5		0.3

Part de la superficie totale cultivée consacrée aux cultures vivrières 1984

Ouest	en %	Nord-Ouest	en %
Bamboutes	64.8	Bui	80.4
Ht. Nkam	31.7	Donga M.	78.9
Menoua	64.4	Menchum	76.1
Mifi	78.8	Mezam	77.3
Nde	66.7	Momo	73.6
Noun	77.4		
Total	68.1	Total	77.8

Ministère de l'Agriculture. Direction du recensement agricole (1987).

Ministère de l'Agriculture. Délégation provinciale de l'Agriculture du Nord-Ouest (s.d.). Annuaire des statistiques agricoles de la province du Nord-Ouest 1989-90. Bamenda.

Ministère de l'Agriculture. Délégation provinciale de l'Agriculture de l'Ouest (s.d.). Annuaire des statistiques agricoles de la province de l'Ouest 1984-85 et 1989-90. Bafoussam.

2.14 Evolution de la production de café arabica et robusta

en tonnes	Arabica Nord-Ouest	Arabica Ouest	Robusta Ouest
1960/61	1'562	1'800	1'150
1961/62	1'154	3'150	2'646
1962/63	1'852	6'439	5'388
1963/64	2'112	8'461	6'704
1964/65	2'155	8'311	8'382
1965/66	4'235	15'605	10'010
1966/67	4'360	13'517	11'043
1967/68	5'223	14'597	14'020
1968/69	4'401	18'342	12'707
1969/70	5'087	20'173	13'986
1970/71	5'183	20'200	12'167
1971/72	6'308	23'249	16'676
1972/73	9'338	33'092	17'050
1973/74	8'571	15'914	14'852
1974/75	10'122	21'053	19'003
1975/76	8'351	14'644	17'713
1976/77	6'629	11'214	18'708
1977/78	6'207	14'684	18'439
1978/79	10'631	16'653	18'285
1979/80	8'042	20'404	22'495
1980/81	8'342	17'856	25'153
1981/82	7'679	17'757	31'083
1982/83	7'585	17'301	30'413
1983/84	4'107	13'737	16'129
1984/85	6'842	13'400	39'665
1985/86	5'550	15'590	33'590
1986/87	5'957	17'699	37'771
1987/88	5'075	10'960	22'475
1988/89	5'714	15'398	33'359
1989/90	2'613	10'736	24'041
1990/91	2'152	8'300	6'100
1991/92	4'261	11'234	6'233

Ministère de l'Agriculture. Délégation provinciale de l'Ouest (1985). Bilan diagnostic du secteur agricole de la province de l'Ouest 1979-84. Bafoussam.

Ministère de l'Agriculture. Délégation provinciale de l'Ouest. Annuaire des statistiques agricoles 1982/83, 1984/85 et 1989/90. Bafoussam.

Les données pour 1990/91 et 1991/92 ont été communiquées par l'Uccao, et ne prennent pas en compte la production de la Coopagro.

2.15 Evolution des prix aux producteurs de café arabica et robusta

en FCFA	Arabica			Robusta		
	prix aux producteurs	en % du prix FOB	en prix constants*	prix aux producteurs	en % du prix FOB	en prix constants*
1960/61	140		505	96		347
1961/62	140		493	96	68	338
1962/63	124	61	431	90	63	313
1963/64	131	59	419	105	68	335
1964/65	145	62	448	127	85	392
1965/66	145	63	433	100	85	299
1966/67	155	64	437	115	72	324
1967/68	150	71	416	115	70	319
1968/69	150	69	402	115	74	308
1969/70	155	56	394	117	59	298
1970/71	155	69	366	115	61	271
1971/72	145	58	330	125	60	285
1972/73	155	55	327	125	60	264
1973/74	170	57	337	130	51	257
1974/75	170	52	305	135	52	242
1975/76	185	40	279	145	36	219
1976/77	225	23	313	195	24	271
1977/78	275	27	344	250	29	313
1978/79	300	46	341	280	46	319
1979/80	330	40	356	310	43	334
1980/81	330	48	330	320	43	320
1981/82	350	50	313	330	57	295
1982/83	370	53	292	350	40	276
1983/84	410	37	289	390	36	274
1984/85	450	35	285	430	34	272
1985/86	475	34	274	440	43	253
1986/87	475	65	281	440	42	261
1987/88	475	65	287	440	70	266
1988/89	475		272	440		252
1989/90	250		155	175		108

*Déflateur du PIB, année de base 1980.

Losch, G., Fusilier, J. L. et Dupraz, P. (1991). *Stratégies des producteurs en zone caféière et cacaoyère du Cameroun. Quelles adaptations à la crise?* Montpellier: Cirad.

2.16 Production vivrière au Nord-Ouest

en tonnes	Arachides	Banane	Canne à s.	Haricot	Igname
1975/76	6'375	240'800	25'600	56'200	104'080
1976/77	14'483	254'900	29'045	49'029	92'120
1977/78	14'773	268'900	29'456	50'810	99'079
1978/79	3'970	189'600	9'330	61'115	99'541
1979/80	8'213	448'709	76'145	105'379	271'750
1980/81	5'873	448'709	35'775	96'649	63'232
1981/82	6'784	139'680	5'400	47'407	154'025
1982/83	27'624	119'301	5'928	38'650	197'464
1983/84	30'622	122'504	46'498	95'120	121'550
1984/85	11'730	43'064	25'910	25'760	197'780
1985/86	37'793	118'820	11'979	72'885	169'484
1986/87	12'591	94'357	13'463	26'591	21'973
1987/88	11'177	93'938	16'742	19'355	14'084
1988/89	13'694	111'330	16'264	22'254	16'933
1989/90	15'111	120'390	16'407	24'943	20'223

en tonnes	MacaboTaro	Maïs	Manioc	Plantain	Pomme de terre
1975/76	458'092	274'560	157'740	228'678	32'083
1976/77	486'347	119'878	202'003	357'900	46'792
1977/78	526'559	122'139	206'015	365'045	47'722
1978/79	199'810	180'390	82'625	219'626	10'925
1979/80	127'350	183'997	268'309	223'721	53'067
1980/81	138'927	132'600	48'403	286'861	58'096
1981/82	160'050	126'000	877'997	228'900	68'707
1982/83	138'993	188'970	91'722	157'500	81'787
1983/84	258'102	285'737	62'350	170'060	86'362
1984/85	39'860	250'086	109'380	168'070	81'640
1985/86		113'303	64'364	147'295	85'834
1986/87		117'733	116'620	157'541	28'988
1987/88		150'695	97'715	120'528	13'635
1988/89		188'571	103'768	159'527	16'182
1989/90		212'460	119'900	168'275	20'763

Ministère de l'Agriculture. Direction du recensement agricole (1987).

Ministry of Commerce, General Secretariat (1983). Statistical Yearbook for the North West Province 1979-1981. Bamenda.

Ministry of Plan and regional Development. Statistics survey services. Statistical Yearbook for the North West Province 1981-84 et 1982-87. Bamenda.

Ministère de l'économie et du plan. Service de la statistique du Nord-Ouest (1981). Annuaire statistique 1974-80. Bamenda.

Ministère de l'Agriculture (s.d.). Annuaire des statistiques agricoles 1978-79. Yaoundé.

Ministère de l'Agriculture (s.d.). Annuaire des statistiques agricoles 1983-84. Yaoundé.

2.17 Commercialisation des produits vivriers

Ouest	Part des exploitations ayant commercialisé une partie de leur production		Part de la production commercialisée 1984		Part de la valeur de la production commercialisée 1958
	1972/3	1984			
Arachides	66.2	18.3	15.7	Céréales	48.4
Banane	53.2	16.6	13.1	Légumin.	41.0
Haricot		32.6	33.9	Féculents	36.4
Huile de palme	55.4	30.8	42.8	Fruits et lég.	50.0
Igname	37.5	21.6	13.4	Stimulants	97.0
Macabo/Taro	34.6	16.2	12.2	Oléagineux	48.1
Maïs	46.7	30.7	14.6	Divers	31.6
Manioc	53.7	18.4	27.1	Total	43.0
Plantain	52.9	35.5	30.2		
Pomme de terre		22.3	23.4		
Riz	86.2				

Nord-Ouest	Part des exploitations ayant commercialisé une partie de leur production		Part de la production commercialisée 1984
	1972/3	1984	
Arachides	38.4	49.9	41.9
Banane	29.6	57.6	41.2
Haricot		58.6	48.3
Huile de palme	33.1	44.1	51.2
Igname	47.0	46.6	34.9
Macabo/Taro	19.8	34.9	25.0
Maïs	29.3	43.6	21.4
Manioc	31.4	50.8	55.8
Plantain	34.4	61.3	48.9
Pomme de terre		51.2	54.9
Riz	42.9	100.0	76.0

PNUD/FAO (1977). Recensement mondial de l'agriculture et établissement d'un système permanent de statistiques courantes. Cameroun, Congo, Gabon, Empire Centrafricain, Tchad. Résultats du Recensement agricole 1972/73 pour le Cameroun. Rome.

Ministère de l'Agriculture. Direction du recensement agricole (1987).

2.18 Evolution du cheptel

Ouest en têtes	1952	1958	1978	1986/87		
Bovins	36'100	40'000	150'669	161'961		
Ovins	120'000	220'000	224'591	118'245		
Caprins	350'000	270'000	383'621	415'646		
Porcins	250'000	185'000	655'237	458'513		
Poulets	1'200'000	1'000'000	3'092'977	3'351'657		
Nord-Ouest en têtes	1959/69	1965/66	1969/70	1974/75	1979/80	1986/87
Bovins	185'320	248'348	290'532	353'476	464'105	478'027
Ovins	14'979	24'704	32'329	44'050	61'372	364'302
Caprins	40'974	67'576	88'434	120'498	167'882	
Porcins	12'887	21'250	27'855	39'068	59'008	72'508
Poulets	216'761	335'026	452'385	650'000	946'219	1'022'736

Mamay, P.; Simon, B. (1963). La relance de l'économie et les perspectives de développement: pays bamiléké et pays bamoun. Paris: SEDES.

Ministère du plan et de l'aménagement du territoire (1988). Rapport économique de la province de l'Ouest. Exercice 1986/87. Bafoussam.

Ministère de l'Agriculture, Délégation provinciale de l'agriculture de l'Ouest (1985). Bilan diagnostic du secteur agricole de la province de l'Ouest 1979-84. Bafoussam.

Ministry of economic affairs and planning (1979). Development trends 1959-60 to 1979-80. Bamenda.

Ministry of plan and regional development. Provincial delegation for North West (1989). Statistic Yearbook for North West Province 1982-87. Bamenda.

3. Le secteur secondaire et tertiaire dans l'Ouest et le Nord-Ouest

Province du Nord-Ouest

3.1 Petites entreprises en 1964

(Nombre d'entreprises sans comptabilité)

Boulangers/bouchers	255
Taillieurs	1'639
Menuisiers	1'543
Fabricants prod. locaux	2'877
Réparateurs	244
Commerçants vivriers	1'649
Commerçants prod. manif.	1'350
Autres commerçants	390
Services	485
Total	10'432

Ministère des affaires économiques et du plan (1969)

3.2 Commerçants et artisans en 1983

Artisans	en ville	en zone rurale
Couture	406	212
Menuiserie	116	99
Restauration	33	104
Garage	40	21
App. mecan. et electr.	38	17
Menuiserie métallique	60	3
Sculpture	12	76
Esthétique	8	3
Autre production	23	186
Autre service	87	92
Total	823	813
Commerçants	1'981	

Villes recensées: Kumbo, Nkambe, Wum, Bamenda, Mbengwi. Les commerçants n'ont pas été recensés en zone rurale.

Ministère de l'Industrie et du Commerce (s.d.). Enquête commerçants-artisans 1983.

3.3 Petites entreprises dans les années 80

(Entreprises enregistrées payant la taxe forfaitaire)

	1978/79	1979/80	1980/81	1981/82
Secteur primaire	2	2	6	6
Industrie extractive	1	1	1	1
Industrie manufact.	852	871	876	898
Electricité, gas, eau				
Bâtiments, TP	100	111	115	133
Commerce	2043	2081	2142	2187
Transports	451	451	453	453
Instituts financiers				10
Services	177	178	201	209
Total	3626	3695	3794	3897

Ministry of Commerce and Industry. General secretariat (1983). Statistical Yearbook for the North West Province 1979-81. Bamenda.

Ministry of Plan and regional Development. Provincial delegation for the North West Province (1985). Statistical Yearbook for the North West Province 1981-84. Bamenda.

3.4 Entreprises d'une certaine taille dans les années 70 et 80

(Entreprises du secteur "moderne" selon les déclarations statistiques et fiscales)

	71/72	72/73	73/74	74/75	75/76	76/77	77/78	78/79	79/80	82/83	83/84	84/85	85/86	86/87
Secteur primaire	0	0	1	0	0	2	1	2	3	4	2	2		
Industries extract.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Industries manufact.	5	2	8	4	6	2	3	3	3	3	3	3	5	
Electricité, gas, eau	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bâtiment, TP	0	0	1	0	2	3	3	9	11	12	9	6		
Commerce	19	30	39	39	65	27	32	39	39	43	38	40		
Transport	4	2	0	9	3	3	2	3	3	1	1	1		
Instituts financiers	0	0	0	0	0	0	0	1	3	3	2	2		
Services	4	5	5	6	9	12	11	7	7	14	9	7		
Total	32	39	54	58	85	49	52	64	69	80	64	63		

Ministère de l'Economie et du Plan. Service provincial de la statistique (1978). Annales statistiques 1972-76. Bamenda.

Ministère de l'Economie et du Plan. Service provincial de la statistique (1981). Annales statistiques 1974-80. Bamenda.

Ministry of Commerce and Industry. General secretariat (1983). Statistical Yearbook for the North West province 1979-81. Bamenda.

Ministry of Plan and regional Development. Provincial delegation for the North West Province (1985). Statistical

Yearbook for the North West Province 1981-84. Bamenda.

Ministry of Plan and Regional development. Provincial delegation for the North West Province (1989). Statistical

Yearbook for the North West Province 1982-1987.

3.5 Entreprises de commerce en 1992

(Entreprises de commerce enregistrées auprès de la délégation provinciale de commerce du Nord-Ouest)

Alimentation	309
Artisanat	6
Boulangerie	31
Cliniques	13
Coiffure	41
Electronique	89
Garage	53
Librairie	26
Materiel constr.	119
Menuiserie	131
Pharmacie	14
Pièces de rechange	57
Restaurants/hôtel	115
Vêtement	141
Viande/poisson	66
Total	1'211

Délégation provinciale de commerce. Bamenda 1992.

Province de l'Ouest**3.6 Entreprises en 1965 au pays bamiléké**

	Total
Ateliers mécanique	26
Entreprises du bâtiment	184
Boulangers/boucher	90
Coiffure	95
Commerce	2'433
Confection	144
Fabrication prod. locaux	59
Menuiserie	149
Réparateurs	106
Restaurants	123
Autres services	115
Total	3'524

Ministère des affaires économiques et du plan (1966).

3.7 Commerçants et artisans-commerçants en 1983

Artisans	en ville	en zone rurale
Couture	516	242
Menuiserie	204	90
Restauration	32	94
Garage	60	75
App. mecan. et electr.	49	22
Menuiserie metallique	36	8
Sculpture	25	12
Esthétique	40	27
Autre production	14	30
Autres services	101	58
Total	1'077	658
Commerçants	1'732	

Villes recensées: Bafoussam, Mbouda, Bafang, Dchang, Bangangté, Foumban et Fombot. Les commerçants n'ont pas été recensés en zone rurale.

Ministère de l'industrie et du commerce (s.d.). Enquête commerçants-artistes 1983. Yaoundé.

3.8 Entreprises d'une certaine taille dans les années 70 et 80

	78/79	83/84	84/85	85/86	86/87	87/88
Agriculture	13	10	10	10	7	7
Industrie extractive	0	0	0	0	0	0
Industrie manufact.	13	17	18	24	22	26
Eau. Electricité. gas	0	0	0	0	0	0
Bâtiment. TP	9	13	16	13	8	8
Commerce	39	94	123	106	104	113
Transport	14	2	8	5	7	11
Instituts. fin.	n.d.	7	12	11	7	8
Services	2	17	16	14	16	14
Total	90	160	203	183	171	187

Direction de la statistique et de la comptabilité nationale (s.d.). Activités du secteur moderne. Resultats du recensement industriel et commercial 1978/79. Yaoundé.

Ministère du plan et de l'aménagement du territoire (1986). Rapport économique de la province de l'Ouest 1984/85. Bafoussam.

Ministère du plan et de l'aménagement du territoire (1988). Rapport économique de la province de l'Ouest 1986/87. Bafoussam.

3.9 Petites entreprises en 1992 dans le département de la Mifi

(Entreprises enregistrées auprès du Tribunal de
1ère instance 1983-92 Mifi)

Confection	28
Menuiserie	34
Restauration	50
Garage, pièces de rech.	68
Menuiserie métallique	10
Atelier mecan. electr.	28
Bâtiment	79
Boulangerie	35
Autre production	39
Commerce général	128
Matériel de constr.	42
Autre commerce	152
Transport	32
Services	59
s.d.	25
Total	809

Tribunal de 1ère instance de la Mifi. Bafoussam 1992.

3.10 Entreprises à Bafoussam et Foumban en 1982

	Bafoussam	Foumban
Bâtiment	13	3
Autre manufact.	10	5
Commerce général	15	10
Commerce spécialisé	57	10
Autre commerce	3	0
Mat. constr.	11	1
Transport	5	3
Service	24	8
Total	138	40

Hengue, P. (1984). Le phénomène d'urbanisation à l'Ouest Cameroun. Etude comparée de deux métropoles: Foumban et Bafoussam. Yaoundé: Institut de Géographie.

3.11 Entreprises avec au plus 5 employés à Bafoussam 1988

Alimentation	389
Commerce tissus	197
Couture	354
Débit boisson	372
Garage	105
Menuiserie	178
Total	3'450

Muziol, W.; Gagel, D. (1988). Promotion de petites entreprises à Bafoussam, Cameroun. Frankfurt a. M.: Kreditanstalt f. Wiederaufbau.

3.12 Artisans d'un quartier de Bafoussam

Coiffeur	9
Cordonnier	3
Couture	67
Menuiserie	24
Menuiserie metall.	7
Réparateurs	20
Autres	24
Total	154

Cela correspond à environ un tiers des artisans de la ville

Hengue, P. (1984).

Bibliographie

Ouvrages théoriques

Alchian, A. A. (1979). "Some Implications of Recognition of Property Right Transaction Costs", in: Brunner, K., *Economics and Social Institutions. Insights from the Conferences on Analysis and Ideology*. New York: University of Rochester, p. 234-7.

Bonafous, A. (1989). *Le siècle des ténèbres de l'économie*. Paris: Economica.

Brunner, Karl (1979). *Economics and Social Institutions. Insights from the Conferences on Analyses and Ideology*. Boston: Martinus Nijhoff.

Coase, R. H. (1984). "The New Institutional Economics". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140.

Coase, R. H. (1988). *The Firm, the Market and the Law*. Chicago, London: University of Chicago Press.

Courlet, C.; Tiberghien, R. (1986). "Le développement décentralisé des petites entreprises industrielles au Cameroun". *Tiers-Monde* 27 (107).

Crozier, M.; Friedberg, E. (1977). *L'acteur et le système*. Paris: Seuil.

Eggertsson, Thrainn (1990). *Economic Behavior and Institutions*. New York: Cambridge University Press.

Elwert, G.; Fett, R. (1982). *Afrika zwischen Subsistenzökonomie und Imperialismus*.

Grellet, G. (1992). "Pourquoi les pays en voie de développement ont-ils des rythmes de croissance aussi différents? Un survol critique de quelques orthodoxies contemporaines". *Revue Tiers Monde*, t. 32 (129), pp. 31-66.

Hodgson, Geoffrey M. (1988). *Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics*. Cambridge: Polity Press.

Hugon, P. (1980). "Secteur informel et la petite production marchande dans les villes du tiers monde". *Tiers Monde* t. 21 (82).

Hurtienne Thomas (1989). "Die globale Abhängigkeitstheorie in der Sackgasse? Plädoyer für historisch-strukturelle Abhängigkeitsanalysen". *Blätter des iz3w* (154), pp. 31-35.

Jeitziner, Bruno (1992). *Choice of Constraints: a Decision Theoretic Approach*. Working Paper Nr. 203. Fribourg: Institut des sciences économiques et sociales.

MacGaffey Janet (1987). *Entrepreneurs and Parasites. The Struggle for indigenous Capitalism in Zaire*. Cambridge: Cambridge University Press.

Marsden Keith (1990). *African Entrepreneurs. Pioneers of Development*. International Finance Corporation Discussion Paper no. 9. Washington: IFC.

Marshall, Catherine; Rossman Gretchen (1989). *Designing qualitative research*. London: Sage.

North, Douglass C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

North, Douglass, C. (1986). "The New Institutional Economics" *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 142, pp. 230-237.

Pecqueur, Bernard (1989). *Le développement local*. Paris: Syros.

Walker, Robert (ed.) (1985). *Applied qualitative research*. Aldershot: Gower.

Weder, Rolf; Borner, Silvio (1990). *International Competitiveness of Nations and Firms. A First Conceptual Synthesis Focussed on Switzerland*. WWZ-Studien Nr. 19. Basel: Wirtschaftswissenschaftliches Zentrum der Universität Basel.

Williamson, Oliver (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.

Williamson, Oliver (1990). "A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization". *Journal of institutional and theoretical economics*, 146, pp. 61-71.

Ouvrages sur le Cameroun

- Ageron, Charles R. (1978). *France coloniale ou parti colonial?* Paris: PUF.
- Ardener, S. et al. (1960). *Plantation and village in the Cameroons. Some economic and social studies.* London: Oxford University Press.
- Barbier, J. C. et al. (1981/82). "L'exode rural au Cameroun". *Cahiers ORSTOM, série sciences humaines* 18, pp. 107-147.
- Barbier, J. C.; Courade, G.; Gubry, P. (1978). *L'exode rural au Cameroun.* Yaoundé: Office national de la recherche scientifique et technique.
- Barboteu, G.; Poisson, U.; Vignal, P. (1962). *Etude des structures rurales: propositions de réformes.* Yaoundé: République fédérale du Cameroun.
- Baumann, E. (1985). "Zur Problematik des informellen Gewerbes im ländlichen Raum: am Beispiel einer Kleinstadt in Zentral-Kamerun", *Afrika Spectrum* 20 (3).
- Bayart, Jean-François (1979). *L'Etat au Cameroun.* Paris: Presses de la fondation nationale des sciences politiques.
- Bouchaud, J. (1944). *Histoire et géographie du Cameroun sous mandat français.* Grange over Sands: J. Wadsworth.
- Bouvier, J. (1986). *L'imperialisme à la française.* Paris: La Découverte.
- Brandt-Gerbeth, Elisabeth (1985). *Frauen und Entwicklung in Kamerun.*
- Brendl, Oskar (1965). *Die Bundesrepublik Kamerun: eine historisch-wirtschaftsgeographische Studie.* Hagen: Pöck-Verlag.
- Brunn, Denis (1986). *Le commerce international au 20ème siècle.* Montreuil: Bréal.
- "Cameroun - Plan de stabilisation des finances publiques et relance économique" (1989). *Marchés tropicaux et méditerranéens* 2278, pp. 2072-3.
- "Cameroun 1988" (1988). *Marchés tropicaux et méditerranéens*, no. 2241.
- CCCE (1986). *Emergence et développement des petites entreprises en Afrique au sud du Sahara: résultats d'une enquête effectuée au Cameroun.* Paris: CCCE.
- Chamberlain, M. E. (1981). *The scramble for Africa.* Harlow: Longman.
- Chambre d'Agriculture, d'Elevage et des Forêts du Cameroun (1965). *Bilan économique après 5 années d'indépendance 1960-65.* Yaoundé.
- Cohen, H. (1960). *British Policy in Changing Africa.* London: Routledge and Kegan.
- Cohen, W. R. (1973). *Empereurs sans sceptre. Histoire des administrateurs de la France d'outre mer.* Paris: Berger-Levrault.

Comité de l'Afrique française (1916). *Les colonies allemandes d'Afrique d'après les rapports consulaires anglais*. Paris.

Commissariat de la République française au Cameroun (1923). *Guide de la colonisation au Cameroun*. Larose.

Cornevin, R. (1969). *Histoire de la colonisation allemande*. Paris: PUF.

Costedoat, René (1930). *L'effort français au Cameroun*. Paris: Larose.

Courade, G. (1984). "Des complexes qui coutent cher: la priorité agroindustrielles dans l'agriculture camerounaise". *Politique Africaine* 4 (14), pp. 75-93.

Demol, E. (1978). *Analyse des résultats du recensement du secteur non-structuré de la ville de Yaoundé*. BIT: Genève.

Dessouane, Philippe et Verre, Patrice (1986). "Cameroun: Du développement autocentré au national-libéralisme". *Politique Africaine* 22, pp. 111-119.

Développement industriel au Cameroun. Rapport préliminaire 1964-5 (1965). Paris: SEDES.

Duchêne, A. (1928). *La politique coloniale de la France*. Paris: Payot.

Economist Intelligence Unit (1988). *Country Profile 1988-89. Cameroon, CAR, Chad*. London: The Economist.

Economist Intelligence Unit (1990). *Country Profile 1990-91. Cameroon, CAR, Chad*. London: The Economist.

Economist Intelligence Unit (1991). *Country Report no. 3. Cameroon, CAR, Chad*. London: The Economist.

Economist Intelligence Unit (1992). *Country Profile 1992-93. Cameroon, CAR, Chad*. London: The Economist.

Eyongetah, T., Brain, R. (1974). *A History of the Cameroon*. London: Longman.

F.M.I. (1988). *International financial statistics. Yearbook 1988*. Washington: F.M.I.

Fröhlich, J. C. (1956). *Cameroun, Togo, territoires sous tutelle*. Paris: Berger-Levrault.

Gaillard, Philippe (1989). *Le Cameroun, t. 1*. Paris: L'Harmattan.

Gankou, J. M. (1985). *Echanges et développement*. Paris: Economica.

Gankou, J. M. (1985). *L'investissement dans les pays en voie de développement: le cas du Cameroun*. Paris: Economica.

Gernier, E. (ed.) (1951). *Cameroun, Togo. Encyclopédie de l'Afrique française*. Paris.

Geschiere, Peter, Konings, Piet (Eds) (1989). *Conference on the Political Economy of Cameroon - Historical Perspectives*. Leiden: African Studies Centre.

Great Britain, Foreign Office (1920). *Cameroon*. London: Stationary Office.

Guyer, Jane (1980). "Head Tax, Social Structure and Rural Incomes in Cameroon 1922-37". *Cahiers d'études africaines* 20 (3).

- Hassert, K. (1910). *Deutsche Kolonien. Erwerbungs- und Entwicklungsgeschichte. Landes- und volkskundliche und wirtschaftliche Bedeutung unserer Schutzgebiete.* Leipzig: Seele.
- Hausen, Karin (1970). *Deutsche Kolonialherrschaft in Afrika: Wirtschaftsinteressen und Kolonialverwaltung in Kamerun vor 1914.* Zürich, Freiburg: Atlantis.
- Haut Commissariat au Cameroun (1959). *Dix ans d'investissement et de progrès sous l'égide de la France.* Paris.
- Henning, F.-W. (1978). *Die Industrialisierung in Deutschland 1800 bis 1914.* Paderborn: UTB Schöningh.
- Herth, W. (1988). "Mise en valeur" und Weltwirtschaftskrise: Koloniale Entwicklungspolitik in Kamerun unter französischer Herrschaft 1916-1938. Zürich: Zentralstelle der Studentenschaft.
- Hiltebrandt, P. (1918). *Der französische Imperialismus.* Basel: Finck.
- Hugon, P. (1966). *Le fonctionnement d'une économie sous-développée. L'exemple du Cameroun.* Paris: Faculté de droit et de sciences économiques.
- Hymes, William (1979). *The Economy of Empire Britain; Africa and the new Imperialism 1870-1898.* London: Longman.
- Illy, H. F. (1976). *Politik und Wirtschaft in Kamerun.* München: Weltforum.
- Illy, H. F. (ed.) (1974). *Kamerun.* Mainz: Hase & Koehler.
- Kamerun, Grundlagen zu Natur- und Kulturraum. Probleme der Entwicklungszusammenarbeit (1978). Bern: Geographisches Institut Bern.
- Kaptue, Léon (1986). *Travail et main d'oeuvre au Cameroun sous le régime français 1916-52.* Paris: L'Harmattan.
- Kemner, W. (1937). *Kamerun, dargestellt in kolonialpolitischer, historischer, verkehrstechnischer, rasenkundlicher und rohstoffwirtschaftlicher Hinsicht.* Berlin: Freiheitsverlag.
- Klöss, E. (1985). *Die Herren der Welt. Die Entstehung des Kolonialismus in Europa.* Köln: Kiepenheuer und Witsch.
- Konings, Piet (1986). "L'Etat, l'agro-industrie et la paysannerie au Cameroun". *Politique africaine* 22, Paris, p. 120-137.
- Krauss, H. (1966). *Die moderne Bodengesetzgebung in Kamerun 1884-1964.* Berlin: Springer.
- L'agriculture africaine 1982 - Cameroun* (1982). Paris: Ediafric.
- L'agriculture africaine en 1976* (1976). Paris: Ediafric
- L'économie camerounaise* (1971). Paris: no. spécial du bulletin de l'Afrique noire.
- L'économie camerounaise* (3. ed.) (1979). Paris: Ediafric.
- L'économie camerounaise* (5. ed.) (1984). Paris: Ediafric.
- L'économie des pays d'Afrique noire* (1981/82). Paris: Ediafric.
- L'industrie africaine en 1969* (1969). Cameroun, RCA, t 1 et 2. Paris: Ediafric.

L'industrie africaine en 1982 (1982). Paris: Ediatric.

"La philosophie et les objectifs du IV plan quinquennal du développement" (1976). *Afrique Industrie* 127 (15. Nov.).

Labouret, H. (1937). *Le Cameroun*. Paris: Hartmann.

Laclavère, G. (ed.) (1980). *Atlas of United Republic of Cameroon*. Paris: Jeune Afrique.

"Le programme d'ajustement structurel 1989-91 du Cameroun" (1989). *Bulletin d'Afrique Noire* 1463.

"Le programme d'ajustement structurel camerounais" (1989). *Bulletin d'Afrique Noire* 1459.

Le Vine, V. (1984). *Le Cameroun du mandat à l'indépendance*. Paris: Présence africaine.

Lebezat, B. (1954). *Le Cameroun*. Paris: Ed. maritimes et coloniales.

Lipeb, M. (1986). *Die Kreditwürdigkeit von Klein- und Mittelbetrieben in Entwicklungsländer Afrikas, dargestellt am Beispiel Kameruns*. Göttingen: Van den Hoeck & Ruprecht.

Maguerat, Y. (1972). *Migration vers les villes et polarisation régionale. L'exemple du Cameroun. Différenciation régionale et régionalisation en Afrique francophone*. Paris: ORSTOM.

Maguerat, Y. (1972). "Réflexions provisoires sur la décadence des villes secondaires au Cameroun". *La croissance urbaine en Afrique Noire et à Madagascar*. Paris: CNRS.

Mandeng, Patrice (1973). *Auswirkungen der deutschen Kolonialherrschaft in Kamerun. Die Arbeitsbeschaffungspolitik in den Südbezirken Kameruns während der deutschen Kolonialherrschaft 1884-1914*. Hamburg: Vereinigung der Afrikanisten in Deutschland.

Marc, Alexandre (1983). *La politique économique de l'Etat britannique dans la région du Sud Cameroun (1920-1960)*. Paris: Institut d'études politiques.

Marseille, Jacques (1984). *Empire colonial et capitalisme français. Histoire d'un divorce*. Paris: A. Michel.

Meek, C. K. (1957). *Land tenure and land administration in Nigeria and the Cameroons*. London: Her Majesty's stationery office.

Meloné, S. (1972). *La parenté et la terre dans la stratégie du développement*. Paris, Yaoundé: Klincksieck.

Mercier, A.; Paquier, B. (1965). *Développement industriel au Cameroun: rapport préliminaire 1964-65*. Paris: SEDES.

Miège, J. L. (1973). *Expansion européenne et décolonisation de 1879 à nos jours*. Paris: PUF.

Ministère de l'Agriculture (1980). *Bilan diagnostic du secteur agricole de 1960 - 1980*. Yaoundé.

Ministère de la France d'Outre Mer (1951). *Le Cameroun français*. Paris: Documentation Française.

Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire (1990). *Enquête nationale Budget-Consommation auprès des ménages 1983/84. Tableaux statistiques*. Yaoundé.

Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire, Ministère du développement industriel et commercial (1990). *Plan directeur d'industrialisation du Cameroun*. Yaoundé.

Mommsen, W. J. (1979). *Der europäische Imperialismus*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.

- Mveng, Engelbert (1963). *Histoire du Cameroun*. Paris: Présence Africaine.
- Ndongko, W.A. (1986). *Economic Management in Cameroon: Policies and Performances*. Bonn, Yaoundé: Institut des Sciences Humaines.
- Nelson, H. et al. (1974). *Area Handbook for the United Republic of Cameroon*. Washington: US Government Printing Office.
- Ngoh, V. (1987). *Cameroon 1884-1985*. Yaoundé: Navi-Group.
- Ngongo, L. (1987). *Histoire des institutions et des faits sociaux du Cameroun*. Paris: Berger-Levrault.
- Nkamgang, Robert (s.d.). *Les chefferies traditionnelles dans l'organisation administrative du Cameroun*. Paris: CHEAM.
- Oberbeck, Gerhard (1975). *Die siedlungs-, verkehrs- und wirtschaftsgeographische Struktur Kameruns - ein Beitrag zur regionalen Analyse*. Hamburg: Deutsches Institut für Afrika-Forschung e. V.
- ONUDI (1987). *Assistance en vue de l'élaboration d'un plan directeur d'industrialisation au Cameroun. Etudes sectorielles, Agroindustrie*. Vienne: ONUDI.
- Phillips, A. (1989). *The enigma of colonialism. British policy in West Africa*. London: J Currey, Bloomington.
- Platon, P. (1976). "Kamerun 1960-1980". *Marchés tropicaux et méditerranéens* 1616, pp. 2813-2996.
- "Présentation du Plan Camerounais de stabilisation des finances publiques et de relance de l'économie nationale" (1989). *Bulletin d'Afrique Noire* 1441, pp. 5-6.
- Prosper, G.; Louis, R. (1967). *Britain and Germany in Africa. Imperial rivalry*. London: Yale University Press.
- Reinhard, W. (1988). *Geschichte der europäischen Expansion*. Stuttgart: Kohlhammer.
- Rosenberg, Hans (1967). *Grosse Depression und Bismarckzeit. Wirtschaftsablauf, Gesellschaft und Politik in Mitteleuropa*. Frankfurt/M, Berlin, Wien: Ullstein.
- Rudin, H. R. (1938). *Germans in the Cameroons 1884-1914. A case study in modern imperialism*. New Haven: Yale University Press.
- Schatzberg, M. (1986). *Political Economy of Cameroon*, New York: Praeger.
- Schätzen, Y. de (1982). "La place du secteur privé dans l'industrie camerounaise". *Afrique Industrie* 266, pp. 44-81.
- Secrétariat d'Etat aux Colonies (1939). *L'équipement économique des colonies françaises: Le Cameroun*. Paris.
- Sozioökonomische Bedingungen der Frauenarbeit im Subsistenzsektor dargestellt im Kontext der ländlichen Entwicklung des Staates Kamerun. Frankfurt a.M: Lang.
- Stoecker, H. (ed.) (1960/68). *Kamerun unter deutscher Kolonialherrschaft* t. I et 2. Berlin: Rütten & Löning.
- Stolper, Gustav (1950). *Deutsche Wirtschaft 1870-1940*. Stuttgart: Franz Mittelbach Verlag.
- Thorbecke, F. (1926). *Die westafrikanischen Tropenkolonien Togo und Kamerun*. Berlin: Vowinckel.

Tjoun, A.-D. (1982). *Droits domaniaux et techniques foncières en droit camerounais. Etude d'une réforme législative*. Paris: Economica.

Trotignon, Yves (1976). *La France au XXe siècle*. Paris: Bordas.

von Albertini, R. (1976). *Europäische Kolonialherrschaft 1880-1940*. Zürich: Atlantis.

Wautelet, J. M. (1990). "Cameroun, accumulation et développement". *Mondes en développement*, t. 18, (69), pp. 75-84.

Wehler, H. U. (1969). *Bismarck und der Imperialismus*. Köln, Berlin: Kiepenheuer und Witsch.

Wilbois, J. (1934). *Le Cameroun: les indigènes, les colons, les missions, l'administration française*. Paris: Payot.

Wirz, A. (1972). *Vom Sklavenhandel zum kolonialen Handel. Wirtschaftsräume und Wirtschaftsformen in Kamerun vor 1914*. Zürich: Atlantis.

World Bank (1976). *World Tables 1976*. Washington: World Bank.

World Bank (1989). *World Tables 1989/90*. Washington: World Bank.

World Bank (1990). *Trends in Developing Economies*. Washington: World Bank.

World Bank (1992). *World Tables 1992/93*. Baltimore et London: John Hopkins University Press.

World Bank (1992a). *World Debt Tables 1992/93*. Washington: World Bank.

Ouvrages sur l'Ouest du Cameroun

- African Development Bank (1989). Appraisal Report. Second North West Rural Development Project. s.l.
- Barbier, J. C. (1979). "Opérations de développement et histoire des populations: l'opération Yabassi-Bafang". Cahiers ORSTOM, série sciences humaines 16, pp. 129-52.
- Barbier, Jean-Claude (1973). "Colonisation agricole et référence au milieu urbain: exemple des villages pionniers de l'opération Yabassi-Bafang, au nord-est de Douala (Cameroun)". Cahiers ORSTOM, série sciences humaines 10, pp. 203-216.
- Bekolo-ebe, B., Bilongo, R. et al. (s.d.). Enquête sur les tontines dans les provinces du Centre, du Littoral, de l'Ouest et du Nord-Ouest. Douala: Groupe d'étude et de recherche appliquée.
- Berinyuy Bime, Henry (1984). Production and Marketing of Foodstuff in Bui Division, Cameroon. An effort in rural transformation. Yaoundé: Institut de Géographie.
- Boutrais, J. (1984). Entre nomadisme et sédentarité: Les Mbororos à l'Ouest du Cameroun. Le développement rural en question. Paysages, espaces ruraux, systèmes agraires. Mémoire 106. Paris: ORSTOM.
- Bureau Central du Recensement(1976). Recensement général de la population et de l'habitat. Yaoundé: Direction de la statistique et de la comptabilité nationale.
- Champaud, J. (1973). Atlas régional de l'Ouest. Yaoundé: ORSTOM.
- Champaud, J. (1983). Villes et campagnes du Cameroun de l'Ouest. Paris: ORSTOM, Mémoires 98.
- Chendjou, Jean J. (1979). Le commerce et les échanges dans la société bamiléké à la veille et au début de la pénétration des Européens dans les Hauts Plateaux de l'Ouest Cameroun. Essai d'une genèse du dynamisme commercial des Bamilékés 1850-1917. Paris: Université de Paris I.
- Chendjou, Jean J. et Kouatcho, Nganso (1986). Les Bamilékés de l'Ouest Cameroun; pouvoirs, économie et société 1850-1916. Situation avant et après l'accentuation des influences européennes. Paris.
- Chilver, E. M. (1961). "Nineteenth-century trade in the Bamenda Grassfields, South-Camerouns". Afrika und Uebersee 45.
- Chilver, E. M. (1966). Zintgraffs explorations in Bamenda, Adamawa and the Benue Lands 1889/92. Buea: Ministry of Primary Education and social Welfare and West Cameroon Antiquities Commission.
- Chilver, E. M. et Kaberry, P. M. (1961). "From Tribute to Tax in a Tikar Chieftdom". Africa 30 (Janvier), pp. 1-19.
- Chilver, E. M.; Kaberry, P. M. (1967). Traditional Bamenda, the precolonial History and Ethnography of the Bamenda Grassfields. Buea: Ministry of Primary Education and social Welfare et West Cameroon Antiquities Commission.
- Chilver, S (1989). Women cultivators, Cows and Cashcrop: Phyllis Kaberrys Women of the Grassfields revisited. in: Geschiere, P.; Konings, P. (Eds). Conference on the Political Economy of Cameroon. Historical Perspectives. Leiden: African Studies Centre.

- Courade, G.; Eloundou-Enyegue, P., Grangeret, I. (1991). "L'Union centrale des coopératives agricoles de l'Ouest du Cameroun (UCCAO): de l'entreprise commerciale à l'organisation paysanne". *Revue Tiers-Monde* 1. 32 (128). No. spécial "Politiques agraires et mouvements paysans: de nouvelles orientations?", pp. 887-899.
- Delancey, M. W. (1987). "Women's Cooperatives in Cameroon: the Cooperative Experiences of the Northwest and Southwest Provinces". *The African Studies Review* 30 (1), pp. 1-18.
- Delarozière, R. (1950). Les institutions religieuses, politiques et sociales des populations dites Bamiléks du Cameroun français. IFAN.
- Den Ouden, J. H. (1989). Stagnation et dynamisme. Morcellement de la terre et l'exode rural dans deux chefferies bamiléks, Cameroun. in: *Conference on the Political Economy of Cameroon - Historical Perspectives*. Leiden: African Studies Centre.
- Den Ouden, J. H. B. (1980). Incorporation and Changes in the composite Household. The Effect of Coffee Introduction and Food Crop Commercialization in two Bamileke Chiefdoms, Cameroon, in: *The Household, Women and agricultural Development*. Presvelou, Clio; Spijkers- Zwart, Saskia. Wageningen.
- Deutscher Entwicklungsdienst (1985). *Genossenschaften in Kamerun*. Handbuch. Berlin.
- Diekmann, N., Joldersma, R. (1982). *Cultivating the fields and plaiting mats*. Wageningen.
- Direction nationale du deuxième Recensement général de la population et de l'habitat (1992). *Analyse préliminaire. Synthèse des rapports préliminaires*. Yaoundé.
- Direction nationale du deuxième recensement général de la population et de l'habitat (s.d.). *Recensement démographique 1987. Listings d'ordinateur*.
- Dixie, Graham (1988). *Marketing of foodcrops in North West Province. Scope for effective action*. Rome: FAO.
- Dongmo, David (1985). *Les cultures maraichères dans la province de l'Ouest. Production et commercialisation*. Yaoundé: Institut de Géographie.
- Dongmo, Jean Louis (1981). *Le dynamisme bamiléks*. Yaoundé: CEPER.
- Essays in Rural Sociology. In honour of R. A. J. van Lier* (1981). Wageningen: Department of Rural Sociology of the Tropics and Subtropics.
- Etude du projet pilote de développement agricole de la Mbaw plain. Tome 2, Etude de l'environnement physique, socio-économique et des tendances de développement* (1982). Yaoundé: SEDA.
- Fankam Djoumessi (1991). *Evaluation du programme de crédit agricole de l'UCCAO*. Dchang: CUD.
- Farault, B.; Lambey, X. (1989). *Projet jeunes agriculteurs du Noun. Etude du milieu. Etude de la filière maraichère*. Yaoundé: Les Volontaires du progrès.
- Flach, Marianne (1991). *Specific problems and constraints of women farmers towards the permanent farming system*. Bamenda: GTZ.
- Foko, Emmanuel (1986). *Une analyse de la distribution du crédit Fonader dans la province de l'Ouest à partir d'une étude de cas dans la Mifi*. Dchang: ENSA.
- Forde, Daryll (ed.) (1954). *Peoples of the Central Cameroons*. London: International African Institute.

Foster, L. J. (1984). Study of oil palm production and processing in Momo division, North West Province. Bamenda: MIDENO.

Fotsing, Jean Marie (1988). Genèse et évolution des structures foncières en pays bamiléké. L'exemple des chefferies Bamendjou, Bahouang, Batié et Baleng. Yaoundé: Institut de Géographie.

Fotso, Emmanuel (1991). Réaction des producteurs à l'évolution des prix des cultures d'exportation: cas des arabiculteurs de Bandjoun. Dchang: INADER.

Gabelmann, Ekkehart (1971). Die Genossenschaften in Kamerun. Ihre Entwicklung und ihre Bedeutung für die wirtschaftliche und soziale Entwicklung des Landes. Marburg: Institut für Genossenschaftswesen in Entwicklungsländer.

Gadway, J. (1986). The Cameroon Credit Union Development Project. A Study of its Impact. Bamenda.

GFS-Midas, Ministère de l'industrie et du commerce (1986a). Etude sur la commercialisation des produits vivriers. Synthèse et propositions - Rapport principal. Yaoundé.

GFS-Midas, Ministère de l'industrie et du commerce (1986b). Etude sur la commercialisation des produits vivriers. Résultats des enquêtes effectuées sur les marchés de vivres. Annexe 2. Yaoundé.

GFS-Midas, Ministère de l'industrie et du commerce (1986c). Etude sur la commercialisation des produits vivriers. Résultats des enquêtes effectuées auprès des producteurs de produits vivriers. Annexe 3. Yaoundé.

GFS-Midas, Ministère de l'industrie et du commerce (1986d). Etude sur la commercialisation des produits vivriers. Résultats des enquêtes effectuées auprès des vendeurs et vendeuses de produits vivriers. Annexe 4. Yaoundé.

GFS-Midas, Ministère de l'industrie et du commerce (1986e). Etude sur la commercialisation des produits vivriers. Résultats des enquêtes effectuées auprès des grossistes de produits vivriers. Annexe 5. Yaoundé.

GFS-Midas, Ministère de l'industrie et du commerce (1986e). Etude sur la commercialisation des produits vivriers. Résultats des enquêtes effectuées auprès des transporteurs de produits vivriers. Annexe 6. Yaoundé.

Ghoms, D. (1981). Les Bandjounais de la Diaspora et le développement économique et social de leur arrondissement. Yaoundé: Institut de Géographie.

Goheen, Miriam (1984). Ideology and political Symbols in a West African Chiefdom: Commoditization of Land, Labor and symbolic Capital in Nso, Cameroon. Ann Arbor: University Microfilms International.

Goheen, Miriam (1988a). "Land and the household Economy: Women Farmers of the Grassfields today", in: Davidson, Jean (ed.). Agriculture, Women and Land: the African Experience. Boulder: Westview Press.

Goheen, Miriam (1988b). "Land Accumulation and local Control. Manipulation of Symbols and Power in Nso", in: Downs, R. E. et Reyna, S. P. (eds.). Land and Society in contemporary Africa. Hannover, London: New England University Press.

GUERD (1981/82). Synthèse de l'enquête sur le système de production-commercialisation villageoise. Proposition pour un développement villageois intégré. Bafut, Yaoundé.

GUERD/MIDENO (1981). Etude sur les conditions de démarrage d'un projet de développement rural dans la province du Nord-Ouest. Bamenda, Yaoundé.

Heidhues, F. et Weinschenk, G. (1986). Cameroon Rural Finance Sector Study. Yaoundé: GTZ.

Hengue, P. (1984). Le phénomène d'urbanisation à l'Ouest Cameroun. Etude comparée de deux métropoles: Founban et Bafoussam. Yaoundé: Institut de Géographie.

- Hollier, G. P. (1985). 'Examining allegations of exploitation and inefficiency in rural marketing systems: some evidence from West Cameroon'. *Journal of developing Areas* 19 (3).
- Huraull, J. (1962). *La structure sociale des Bamilékés*. Paris: Mouton & Co.
- Kaberry, Phyllis (1952). *Women of the Grassfields*. London: Her Majesty's stationary office.
- Kegne, F. (1987). *Les marchés du Sud Cameroun, leur rôle dans l'organisation commerciale régionale*. Lille.
- La population du Cameroun Occidental. Resultat de l'enquête démographique de 1964 (1969)*. Paris: INSEE.
- Laan, H. Laurens van der (1987). *Cameroon's main marketing board: history and scope of the ONCPB*. Leiden: African Studies Centre Leiden.
- Laan, H. Laurens van der (1988). *The role of the Marketing Board in the South West and the North West Province 1978-87*. Working papers no. 11. Leiden: African Studies Centre Leiden.
- Lamberton, J. (1960). 'Les Bamilékés dans le Cameroun d'aujourd'hui'. *Revue de défense nationale*.
- Landes, Arnold, Anyi, Marcus (1988). *Marketing of foodcrops in North West Province of Cameroon*. Hamburg, Bamenda: GTZ.
- Lanthum, A. N. (s.d.). *Important Events in the Evolution of the Coffee Marketing Cooperatives with particular Reference to the North West Province*. Document non publié.
- Leesberg, July, Witte, Connie (1980). *Corn and Coffee. Women's changing Position in Agriculture*. Wageningen.
- Lewis, John (1979). *Agricultural Marketing in North West Province*. Yaoundé: USAID.
- Linz, Silvia (1989). *Baseline Survey on Pafsat Farmers*. Bamenda: GTZ.
- Losch, B., Fusilier, J. L., Dupraz, P. (1991). *Stratégies des producteurs en zone caféière et cacaoyère du Cameroun. Quelles adaptations à la crise?*. Montpellier: Cirad.
- Lust, Nancy, et al. (1990). *Projet de développement des caisses populaires du Cameroun. Rapport final*. Washington: MUCIA-WID, USAID.
- Marnay, P. et Simon, B. (1963). *La relance de l'économie et les perspectives de développement: pays Bamiléké et pays Bamoun*. Paris: SEDES.
- Malchloh, Marcous (1989). *Une analyse de la filière maraichère: cas de la commercialisation de la pomme de terre et du chou produit à Bafou*. Dchang: INADER.
- Mbapndah, Ndobegang M. (1985). *Grassfield chiefs and political change in Cameroon*. Ann Arbor: University Microfilms International.
- Mbonda, Charles (1987). *L'évolution des structures foncières face à l'intensification agricole. Cas des exploitations paysannes de la zone d'altitude de la chefferie de Bafou*. Dchang: ENSA.
- Mc Hugh, Dermot (1988). *Maize based cropping systems in the Ndop Plain of the North West Province*. Bambui: IRA.
- MIDENO (1984). *Baseline socioeconomic survey North West Province*. Bamenda.
- MIDENO (1988). *Second North West Rural Development Project Preparation Report*. Bamenda.

MIDENO (1989). Coffee Production Survey 87/89. Bamenda.

MIDENO (1991). Baseline survey II. Report. Bamenda.

MIDENO et al. (1988/89). Farming systems in the Bui Highlands of North West Province. Report nr. 2. Bamenda: IRA.

Ministère de l'Agriculture (1989). Second North West Rural Development Project Appraisal - A paper on rehabilitation of cooperatives in the North West Province. Yaoundé.

Ministère de l'Agriculture (s.d.). Annuaire des statistiques agricoles 1978-79. Yaoundé.

Ministère de l'Agriculture (s.d.). Annuaire des statistiques agricoles 1983-84. Yaoundé.

Ministère de l'Agriculture, Délégation provinciale de l'Agriculture de l'Ouest (1989). Rapport Bas-Fonds. Bafoussam.

Ministère de l'Agriculture, Délégation provinciale de l'agriculture de l'Ouest (1985). Bilan diagnostic du secteur agricole de la province de l'Ouest 1979-1984. Bafoussam.

Ministère de l'Agriculture, Délégation provinciale de l'agriculture du Nord-Ouest (1986). Annuaire des statistiques agricoles de la province du Nord-Ouest 1985-86. Bamenda.

Ministère de l'Agriculture, Délégation provinciale de l'Ouest (s.d.). Annuaire des statistiques agricoles de la province de l'Ouest 1978/79. Bafoussam.

Ministère de l'Agriculture, Délégation provinciale de l'Ouest (s.d.). Annuaire des statistiques agricoles de la province de l'Ouest 1982-83. Bafoussam.

Ministère de l'Agriculture, Délégation provinciale de l'Ouest (s.d.). Annuaire des statistiques agricoles de la province de l'Ouest 1983-84. Bafoussam.

Ministère de l'Agriculture, Délégation provinciale de l'Ouest (s.d.). Annuaire des statistiques agricoles de la province de l'Ouest 1984-85. Bafoussam.

Ministère de l'Agriculture, Délégation provinciale de l'Ouest (s.d.). Annuaire des statistiques agricoles de la province de l'Ouest 1989-90. Bafoussam.

Ministère de l'Agriculture, Direction Enquête agro-économique et planification agricole (1991). Enquête Engrais 1990. Rapport définitif. Yaoundé.

Ministère de l'Agriculture, Direction Etudes et Projets et UCCAO (1981). Enquête de base sur la zone du projet des hauts plateaux de l'Ouest. Bafoussam.

Ministère de l'Agriculture. Direction du Recensement agricole (1987). Recensement agricole 1984. Secteur traditionnel. Résultats de la province de l'Ouest. Yaoundé.

Ministère de l'Agriculture. Direction du recensement agricole (1987). Recensement agricole 1984. Secteur traditionnel. Résultats de la province du Nord-Ouest. Yaoundé.

Ministère de l'Economie et du Plan. Direction de la statistique et de la comptabilité nationale (s.d.). Activités des entreprises du secteur moderne. Résultats du recensement industriel et commercial 1977/78. Yaoundé.

Ministère de l'Economie et du Plan. Direction provinciale de l'agriculture de l'Ouest (1977). Economie de la province de l'Ouest 1975-76. Bafoussam.

Ministère de l'Economie et du Plan. Service provincial de la statistique (1978). *Annuaire statistique 1972-76*. Bamenda.

Ministère de l'Economie et du Plan. Service provincial de la statistique (1981). *Annuaire statistique 1974-80*. Bamenda.

Ministère de l'Economie et du Plan: Développement rural dans la province du Nord-Ouest. Oüsseldorf: GTZ.

Ministère de l'Industrie et du Commerce (s.d.). *Enquête commerçants-artisans 1989*. Yaoundé. Listings d'ordinateur.

Ministère des Affaires économiques et du Plan (1966). *La population du pays bamiléké et des départements limitrophes. Principaux résultats de l'enquête démographique 1965*. Paris: SEDES.

Ministère des Affaires économiques et du Plan (1969). *La population du Cameroun occidental: résultats de l'enquête démographique de 1964*. Paris: Secrétariat d'Etat aux affaires étrangères.

Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire (1986). *Rapport économique de la province de l'Ouest 1984-85*. Bafoussam.

Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire (1987). *Rapport économique de la province de l'Ouest 1985-86*. Bafoussam.

Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire (1988). *Rapport économique de la province de l'Ouest 1986-87*. Bafoussam.

Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire (1989). *Rapport économique de la province de l'Ouest 1988-89*. Bafoussam.

Ministry of Commerce and Industry. General Secretariat (1983). *Statistical Yearbook for the North West Province 1979-81*. Bamenda.

Ministry of economic Affairs and Planning (1979). *Development trends from 1959/60 to 1979/80 and development perspective to the year 2000*. Bamenda.

Ministry of Plan and regional Development. Provincial delegation for North West Province (1985). *Statistical Yearbook for the North West Province 1981-84*. Bamenda.

Ministry of Plan and regional Development. Provincial delegation for North West Province (1989). *Statistical Yearbook for the North West Province 1982-87*. Bamenda.

Mope Simo, J. A. (1984). *Ambivalence and development: the role of women in cash earning activities in the Ndop Plain*. Yaoundé.

Muziol, W.; Gagel, D. (1988). *Promotion de petites entreprises à Bafoussam, Cameroun*. Frankfurt a. M.: Kreditanstalt f. Wiederaufbau.

Ndoumbe Manga, Samuel (1984). *Deux opérations de développement agricole dans la province du Nord-Ouest au Cameroun*. Yaoundé: Institut des Sciences Humaines.

Ndoumbe Manga, Samuel, Nsangou, A. (1981). *Etude agro-socioéconomique de la plaine des Mbos*. Yaoundé: Institut des Sciences Humaines.

Neunhäuser, P. et al. (1977). *Possibilities of introduction of draught animals in North West Province of the United Republic of Cameroon*. Berlin: Technische Universität Berlin/GTZ.

Ngoh Essoh, David (1990). Influence des structures foncières sur les systèmes de production agricole à Ndoh - Bafou. Dchang: INADER.

Ngwa Nebasina (1981/82). A rural geography study of the Bafut chiefdom. Yaoundé: GUERD.

Ngwa Nebasina, E. (1985). Impact of agricultural innovation agencies in a rural environment. An example of the upper Noun drainage basin. Yaoundé: Institut des Sciences Humaines.

Nkwanou, Rosalie (1981). Evolution des coûts de production et des prix d'achat au producteur de cacao et de café. Dchang: ENSA.

Nkwi, Paul N. (1976). Traditional Government and Social Change. A study of the political institutions among the Kom of the Cameroon Grassfields, Fribourg: University Press Fribourg.

NWCA (s.d.). The North West Marketing Cooperatives - In New Deal Era - North West. Bamenda.

OCISCA (1991). Les planteurs et la crise à Bafou en 1991. Yaoundé: CUD-ISH-ORSTOM.

Ottiger, N. (1992). Peasant women in Bafmeng, Menchum Division. Their work and their organisation. Zürich.

PNUD/FAO (1977). Recensement mondial de l'agriculture et établissement d'un système permanent de statistiques courantes. Cameroun, Congo, Gabon, Empire Centrafricain, Tchad. Résultats du Recensement agricole 1972/73 pour le Cameroun. Rome.

Rapport annuel du Gouvernement français sur l'administration sous mandat du Territoire du Cameroun pendant l'année ... (1921-1926), devenu: Rapport annuel adressé par le Gouvernement français au Conseil de la Société des Nations sur l'administration sous mandat des Territoires du Cameroun. Année ... (1927-1938).

Rapport annuel du gouvernement français à l'Assemblée Générale des Nations Unies sur l'administration du Cameroun placé sous tutelle de la France (1947-57). Paris: Imprimerie ch. Lavanzche, puis Chaix.

Report by Her Majesty's Government in the UK of GB and Northern Ireland to the Council of the League of Nations on the Administration of the Cameroons under UK Trusteeship for the year 1930-37.

Report by Her Majesty's Government in the UK of GB and Northern Ireland to the General Assembly of the United Nations on the Administration of the Cameroon under UK Trusteeship for the year ... 1948, 50, 53-58.

République fédérale du Cameroun (1965). La population du Cameroun occidental, principaux résultats de l'enquête démographique de 1964. Yaoundé: Direction de la statistique.

Schaefer-Kehnert, Hans Christoph (1988). Institutions and technical change in the development of smallholder agriculture: an economic analysis of cooperatives promoting collee and cacao production in Cameroon. Kiel: Wissenschaftsverlag Vauk.

Schwimmer, B. (1985). Credit union lending for small business development in Cameroon. Current trends and future prospects. Wisconsin: WOCCU.

Scott, W. E. (1980). Development in the Western Highlands. Yaoundé: USAID.

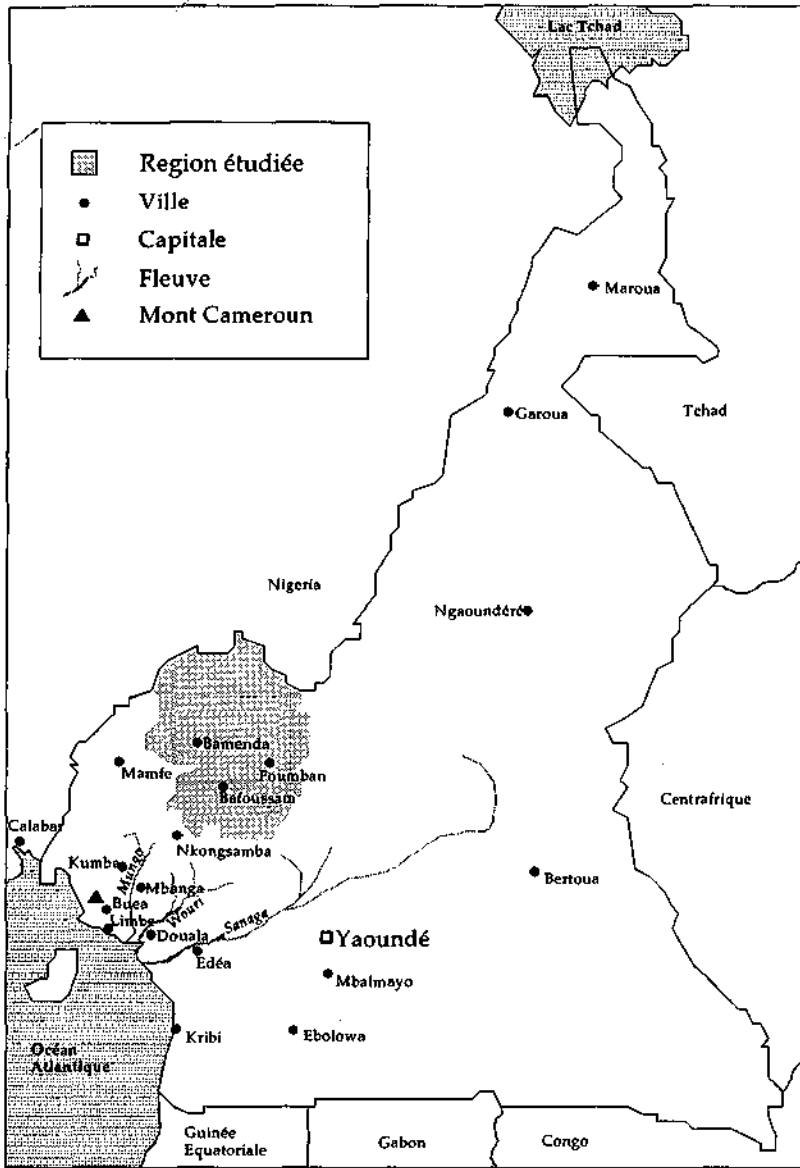
Scott, W. et Mahaffey, M. (1980). Agricultural Marketing in North West Province. Yaoundé: USAID.

SEDA (s.d.). Etude d'identification des sous-projets de développement rural intégré du périmètre Bali-kumbat-Balambang. Yaoundé.

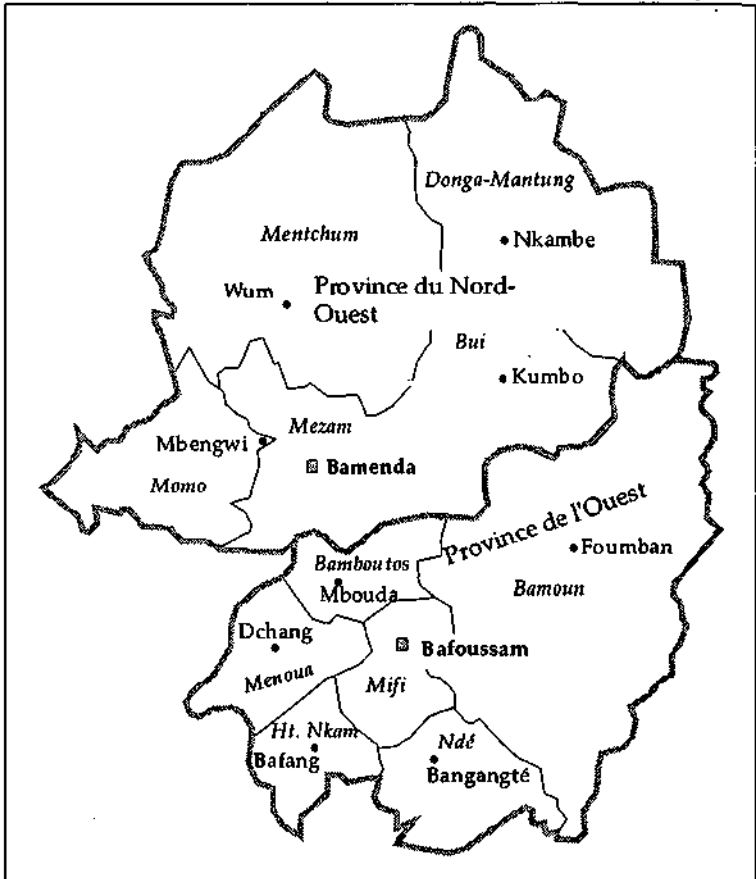
- SEDES (1966). The population of West Cameroun. Main findings of the demographic survey of West Cameroun. Paris.
- Simon, H. (1975/76). Socio-economic household survey Wum/Weh. Wum: WADA.
- Staal, Steven (1990). The effect of land scarcity on small farmer production systems and income potential in the West Province of Cameroon. A case study in the Bafou Chiefdom. University of Florida.
- Tardits, Claude (1960). Contributions à l'étude des populations bamiléés de l'Ouest du Cameroun. Paris: Berger-Levrault.
- Tardits, Claude (1980). Le royaume Bamoum. Paris: Colin.
- Tardits, Claude (dir.) (1981). Contribution de la recherche ethnologique à l'histoire des civilisations du Cameroun. Paris: CNRS.
- Tcheulachuié, Jean (1977). Evaluation d'un programme agricole régional dans la province de l'Ouest. Yaoundé: USAID-ENSA.
- Tchoum Tchoua, M. (1982). The small farmer and the institutional agricultural credit. Dchang: ENSA.
- Tham V. Truong (1991). Working document. Restructuring of coffee/cocoa marketing systems. A progress report. Yaoundé: USAID.
- UCCAO (s.d.). Union Centrale des coopératives agricoles de l'Ouest. Bafoussam.
- UNDP/FAO (1991). Terminal report. Reduction of post harvest losses. Rome.
- Villiger, R. et Mauch, W. (1972). Etude de la commercialisation des produits vivriers au Cameroun. Zürich: Perconcept.
- Warnier, Jean-Pierre (1975). Pre-colonial Mankon: The development of a Cameroon Chiefdom in its Regional Settings. University of Pennsylvania: University Microfilms International.
- Warnier, Jean-Pierre (1985). Echanges, développement et hiérarchies dans le Bamenda pré-colonial (Cameroun). Wiesbaden: Franz Steiner Verlag.
- Warnier, Jean-Pierre et Nkwi, Paul N. (1982). Elements for a History of the Western Grassfields. Yaoundé: Department of sociology, University of Yaoundé.

1277

Cartes



Cameroun et pays voisins



Provinces de l'Ouest et du Nord-Ouest et leurs départements et chefs-lieux

