

# L'HOMME D'OUTRE-MER

COLLECTION PUBLIEE PAR LE CONSEIL SUPERIEUR DES RECHERCHES SOCIOLOGIQUES OUTRE-MER

3



J. BINET

**BUDGETS FAMILIAUX  
DES PLANTEURS DE CACAO  
AU CAMEROUN**

COLLECTION « L'HOMME D'OUTRE-MER »

---

NUMÉROS DÉJÀ PARUS :

- N° 1 : J. CABOT, R. DIZIAIN : *Population du Moyen Logone (Cameroun et Tchad).*
- N° 2 : J. CLERC, P. ADAM, C. TARDITS : *Société paysanne et Problèmes fonciers de la palmeraie dahoméenne, étude sociologique et cadastrale.*
- N° 3 : J. BINET : *Budgets familiaux des planteurs de cacao au Cameroun.*

NUMÉRO EN PRÉPARATION :

- Marguerite DUPIRE, Jean BOUTILLIER : *Étude socio-économique du pays Adioukrou (Côte d'Ivoire).*

# L'HOMME D'OUTRE-MER

COMPTES RENDUS DE MISSIONS ET ÉTUDES  
du Conseil Supérieur des Recherches Sociologiques Outre-Mer  
et de l'Office de la Recherche Scientifique et Technique Outre-Mer  
(Section des Sciences Humaines)

---

N° 3

---

## BUDGETS FAMILIAUX DES PLANTEURS DE CACAO AU CAMEROUN

par

Jacques BINET

Administrateur en Chef de la France d'Outre-Mer

Préface du Gouverneur Hubert Deschamps

Secrétaire général du Conseil

Directeur des Sciences Humaines à l'O. R. S. T. O. M.

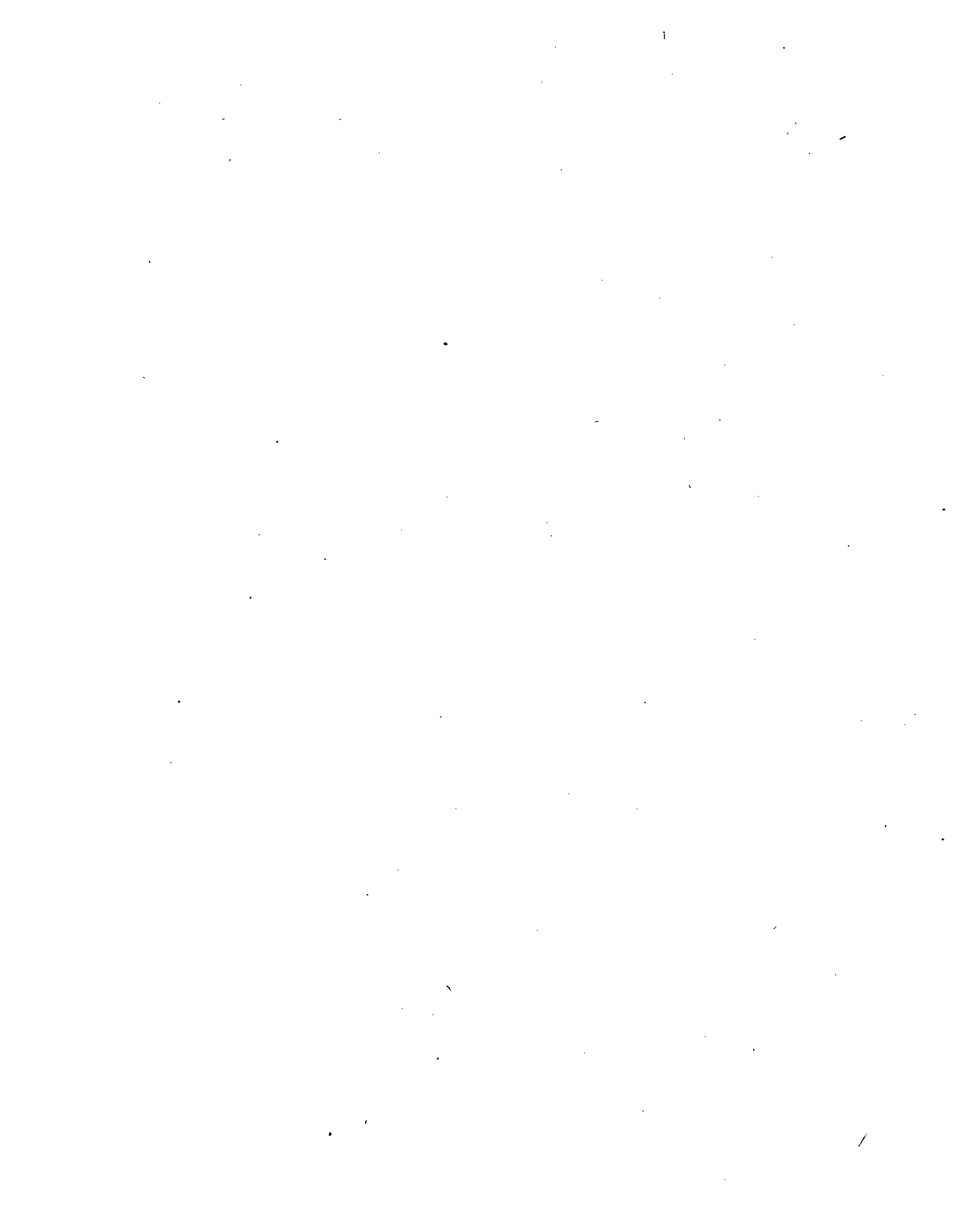


**OFFICE DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE OUTRE-MER**

47, boulevard des Invalides (VII<sup>e</sup>)

PARIS

1956



## PRÉFACE

---

Il y a quinze ans, lors de mes premières tournées en Basse Côte-d'Ivoire, j'avais été frappé par un aspect nouveau de l'Afrique. A la vie traditionnelle, reposant sur les ressources locales et les gestes ancestraux, à tout cet « exotisme » qui, depuis Loti, avait projeté tant de jeunes Français vers l'outre-mer, se superposaient, détonnant dans cette harmonie proche de la nature, des apports assez hétéroclites de l'industrie européenne : tôles ondulées, cuvettes émaillées à fleurs, sombres friperies, pagnes à l'effigie de Victoria, trombones à coulisse, sans oublier les bouteilles carrées de gin et les champagnes d'honneur. Ces premiers aspects de l'intrusion du commerce européen dans la vie africaine résultaient d'un fait économique nouveau : la culture cacaoyère dans la région de la grande forêt; c'est elle qui fournissait aux Africains un produit de vente et des ressources monétaires permettant l'accès aux boutiques. Ainsi m'apparut une ère nouvelle : Loti détrôné par la cabosse. Dès ce moment, je rêvai d'un ouvrage qui se fût intitulé « *La Civilisation du cacao* » et qui, en révélant ce pittoresque nouveau, eût défoncé quelque peu les cloisons de l'ethnologie classique pour faire pénétrer les soi-disant « primitifs » dans le domaine de la sociologie générale, de l'universalisme humain.

Le volume en est resté au titre, mais à ces velléités anciennes répondent aujourd'hui les missions que le Conseil Supérieur des Recherches Sociologiques, grâce aux crédits du FIDES, a envoyées dans les régions de cacao : Cameroun et Basse Côte-d'Ivoire. Parmi les suggestions formulées par la Direction du Plan et des Gouvernements locaux, mes impressions anciennes ont peut-être influencé l'ordre de priorité adopté par le Conseil. Si cela est, je m'en réjouis, car aucun phénomène n'apparaît plus révélateur de la transformation rapide de l'Afrique, dont l'économie monétaire est responsable pour une large part.

Parmi les bouleversements dus au XX<sup>e</sup> siècle, celui des sociétés africaines sera sans doute retenu par l'histoire du Monde (quand elle aura consenti à s'occuper de l'Afrique) comme un phénomène de première taille. Il gagnera peu à peu, avant la fin du siècle, le continent tout entier. Mais, actuellement, dans les années 50, il se manifeste surtout dans la zone forestière qui longe le golfe de Guinée.

La grande forêt était autrefois un obstacle aux communications et un lieu de refuge pour les gens refoulés par la savane. Elle apparaissait faiblement peuplée de tribus exiguës, très diverses, isolées les unes des autres par d'immenses espaces de désert végétal, formant des entités politiques distinctes, vivant du brûlis et de la culture itinérante dans les clairières, mal fixées au sol, mal alimentées, et, sauf quelques côtiers qui avaient participé à la traite, menant leur existence traditionnelle à l'abri du monde extérieur, comme dans une autre planète.

Ces barrières sont aujourd'hui renversées : l'unité politique est faite; les routes pénètrent la forêt; les produits d'exportation (cacao, café, banane) se sont ajoutés aux cultures vivrières, chevillant les hommes à la terre, les fournissant de monnaie, permettant les échanges commerciaux. Les nouveautés économiques, conjuguées avec l'action éducative et religieuse, transfigurent peu à peu les sociétés locales. Ces effets de l'économie monétaire et de l'acculturation, nous en percevons les aspects les plus visibles, mais nous en connaissons mal le détail et la portée. Or on ne peut guider utilement une évolution qu'on ignore. D'où les missions sociologiques et économiques actuelles.

L'une achève de se dérouler en Côte-d'Ivoire; ses résultats, qui paraissent déjà importants, feront l'objet d'un cahier de « l'Homme d'Outre-Mer » dans le courant de cette année. L'autre est la mission du Cameroun élaborée par le Conseil sur une suggestion de la Direction du Plan; elle a reçu le plus

total appui du Gouvernement local et nous ne saurions trop en remercier le Haut-Commissaire André SOUCADAUX et ses collaborateurs. Elle s'est déroulée en 1954 sous deux formes :

1° Au village d'Evodoula, une enquête intensive dont les résultats sont encore en cours de dépouillement;

2° Une enquête extensive qui, sous la direction de l'Administrateur en chef BINET, avec la collaboration de trois stagiaires de l'École nationale de la France d'Outre-Mer (MM. PASCAL, HURÉ et ORDONNAUD) et de spécialistes de l'Institut de Recherches du Cameroun (notamment M. DIZIAIN, géographe), a opéré dans les trois régions cacaoyères du Nyong et Sanaga, de Sangmélima et d'Ebolowa. C'est cette enquête extensive dont les résultats font l'objet du présent cahier.

« Les recherches, disaient les instructions du Conseil, porteront sur les budgets de famille et les niveaux de vie, la circulation des produits et de la monnaie, l'épargne, ces données économiques étant situées dans le contexte humain dont les enquêteurs s'efforceront de connaître les structures et les comportements. »

Excellent connaisseur du Cameroun et de ses populations, M. BINET a effectué avec son équipe un travail acharné dans la brousse, partageant la vie des villages, en contact intime et cordial avec les populations. 500 budgets de familles, complétés de nombreux renseignements annexes, ont été relevés; ils portent sur 2.500 personnes, soit 5 % de la population, dans une zone ethniquement homogène. Boulou et Ewondo font partie des populations dites « Fang », de langues et de traditions proches, d'arrivée relativement récente et autrefois mal fixées, qui sont aujourd'hui les plus gros producteurs de cacao du Cameroun. M. BINET a dépouillé lui-même la plus grande partie de la documentation rapportée et il en donne ici les résultats essentiels.



Un des premiers mérites de ce rapport, si dense et bourré de chiffres soit-il, c'est qu'il est parfaitement lisible, clair et vivant. Il abonde en observations de détail suggestives et nous fait pénétrer dans la vie quotidienne, révélant l'évolution matérielle dans toute son ampleur. Les aspects cocasses des choix primitifs, que j'évoquais au début de cette préface, ont fait place à des achats réguliers et raisonnés, qui ont modifié intelligemment l'existence : vêtements à l'euro péenne, mais adaptés au pays, aliments nouveaux (viande, poissons secs) complétant le régime antérieur mal équilibré, bicyclettes, machines à coudre, modernisation de l'habitat. M. BINET révèle parfois des faits inaperçus, tels les achats de poissons secs en Nigeria. Il précise des notions restées vagues, tel le rôle de la route dans la société nouvelle. Il évoque au passage des solutions pratiques, comme la nécessité des titres fonciers pouvant fournir une base au crédit pour l'habitat.

*L'enquête a porté uniquement sur les revenus monétaires*, dans une économie qui reste encore en grande partie une économie de subsistance. Il s'agit d'une zone rurale où la nourriture et le logement sont en majeure partie ou en totalité assurés par les ressources locales non comptabilisées (cultures vivrières, ressources naturelles, etc.). On ne saurait donc tirer des revenus indiqués aucun élément de comparaison avec les revenus entièrement monétaires. Ici, le gain en argent n'apparaît encore que comme un supplément aux ressources traditionnelles qui restent la base de l'existence. La division du travail par sexes rend la séparation de ces sources de revenus plus tranchée : les cultures vivrières incombent aux femmes; les hommes, responsables des défrichements d'après la coutume, sont, en conséquence, les seuls planteurs de cacao. Si les femmes ne manquent pas de nourriture, les hommes en revanche ont l'essentiel des revenus monétaires.

Ceux-ci proviennent pour 70 % du cacao. Les planteurs sont fiers de leurs arbres, source de richesse. 10 % seulement des hommes, artisans, salariés ou fonctionnaires, n'ont pas de plantations.

Bien que l'année de l'enquête ait été particulièrement favorable quant aux cours, les revenus monétaires nous paraissent faibles à notre échelle : 23 % des foyers reçoivent de 5.000 à 15.000 francs CFA par an, 45 % de 15.000 à 50.000, 17 % de 50.000 à 100.000. Mais, pour des paysans habitués à une



pure économie de subsistance, ces ressources nouvelles ne s'intègrent encore que lentement dans l'équilibre de leur vie matérielle. Elles permettent de faire face plus largement à un certain nombre de prestations coutumières, et de procéder dans les boutiques à des achats divers; et il reste presque toujours un surplus, une épargne.

Cette épargne constitue légitimement l'un des soucis des responsables du Plan. De son existence et de son emploi dépendent bien des possibilités d'amélioration du niveau de vie, notamment quant à l'habitat et aux modes de production. Sa constitution indique une transformation profonde de la mentalité même du paysan camerounais. L'épargne était inutile dans l'ancienne société communautaire qui assumait toutes les charges et satisfaisait tous les besoins rudimentaires de ses membres. Le gain monétaire, au début, a pu paraître un superflu, une chance, et il était dépensé comme un gain de jeu, immédiatement et futillement. Mais la régularité de ce revenu commence à faire envisager son utilisation d'une manière moins ostentatoire et plus sage. On ne se précipite plus sur les boutiques; on épargne pour la dot, pour la machine à coudre, pour la bicyclette, et surtout pour la maison. « L'engouement pour l'habitat », comme dit M. BINET, est particulièrement notable et heureux. Et ces nouvelles habitudes d'épargne ne se font pas seulement chez les riches. M. BINET a été frappé de trouver la même proportion d'épargne dans tous les budgets, environ 10 %, plus forte même dans les situations moyennes. La généralité de ce fait et les modalités spontanées et originales de cette épargne (tontines et autres systèmes inspirés des associations coutumières) montrent qu'il s'agit bien d'un mouvement profond et durable. L'épargne pour l'accroissement de la production n'apparaît pas encore nettement, mais aura sans doute sa place dans une troisième phase d'évolution.

Ce sont là des symptômes d'une *adaptation progressive à l'économie monétaire*. Sans doute le fonctionnement de l'économie nouvelle est-il encore peu compris et les organismes modernes d'épargne sont-ils négligés. La société ancienne coexiste avec le monde nouveau et maintient nombre d'opérations à caractère non financier, tout un réseau de circulation des « cadeaux », des prêts, des dots, des visites de parents. Mais la modification de l'agriculture mène à la dissolution de la famille étendue, à l'*individualisation* des terrains, de l'habitat, et des habitudes. « Deux sociétés coexistent » constate M. BINET, celle d'hier et celle de demain.

Nouvelle constatation heureuse; ce changement n'est pas destructif, il montre de nombreux aspects d'*équilibre*. Le cacao ne s'est pas substitué aux anciennes cultures, il a été surajouté; l'économie de subsistance demeure vigoureuse, comme le montre la faible proportion des dépenses d'alimentation dans le budget monétaire. Il n'y a donc pas danger de monoculture. D'autre part, il n'existe pas d'opposition de classes ou de générations; c'est l'ensemble du groupe qui accepte le changement; la transformation des habitudes et du cadre de la vie sont acceptés ou désirés autant par les vieux que par les jeunes.

*L'évolution sociale semble donc se produire sans heurt*. L'économie mixte agit dans un sens plus niveleur qu'on ne le suppose ordinairement: le rendement du cacao est meilleur dans les petites plantations, appartenant à des groupes familiaux réduits; par contre, les revenus non monétaires croissent avec l'importance du groupe familial et surtout du nombre des femmes. Il s'établit donc une sorte de compensation. L'opposition entre riches et pauvres est encore atténuée par le maintien des institutions traditionnelles; le salariat agricole paraît quasi inexistant.

Des structures nouvelles apparaissent du fait du commerce, de la sédentarisation, de la route qui crée des villages linéaires, plus concentrés. Nombre de problèmes d'organisation économique restent à résoudre. Mais les adaptations semblent devoir s'accomplir sans trop de difficultés et sans crises sociales, du fait que ces sociétés étaient au départ faiblement structurées, donc plus souples. L'enquête de Côte-d'Ivoire, entreprise dans des milieux plus organisés traditionnellement, offrira sans doute au sociologue des points de comparaison intéressants.

Cet ensemble de cahiers consacrés à « la Civilisation du cacao », et dont celui-ci est le premier, doit ainsi nous montrer sous des aspects précis, et à bien des égards réconfortants, le visage de l'Afrique nouvelle qui s'élabore.

Hubert DESCHAMPS.





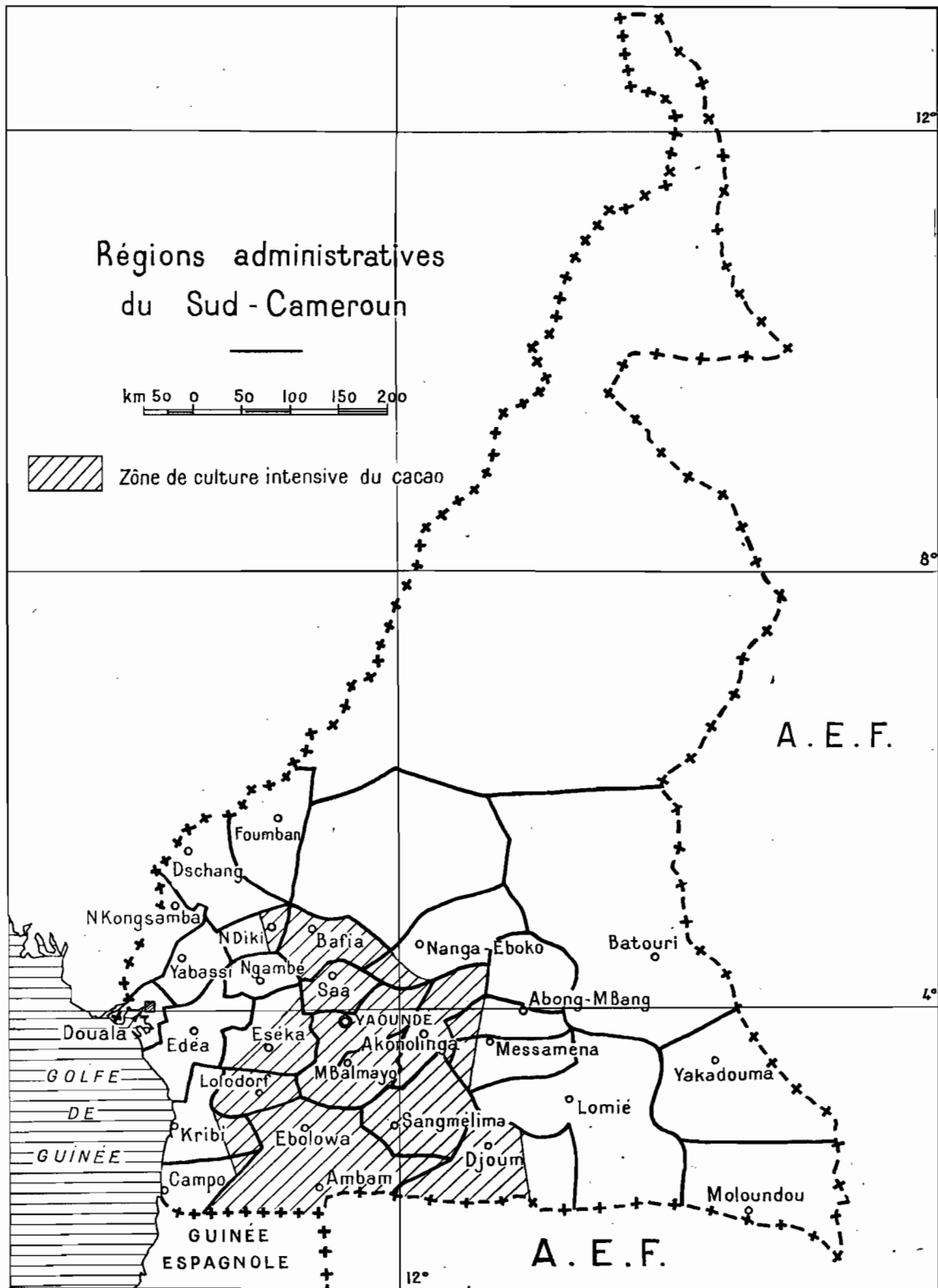
## INTRODUCTION

---

Il y a quelque cinquante ans, le Sud Cameroun vivait en marge de l'économie mondiale. Aujourd'hui, il exporte 58.000 tonnes de cacao, 60.000 tonnes de bananes et quelque 10.000 tonnes de café. La production de cacao est entièrement aux mains de planteurs africains, qui fournissent, en outre, un tiers des exportations de bananes et un tiers de celles de café.

En 1900, la population vivait en circuit fermé. Actuellement, elle est liée au marché mondial. En d'autres termes, elle est passée d'une économie de subsistance à une économie de marché.

Un tel mouvement peut causer dans la vie des populations des modifications profondes qu'il est nécessaire de suivre de près. Avec l'arrivée d'une économie monétaire, des productions traditionnelles disparaissent, concurrencées par des denrées que l'argent permet d'acquérir. Les besoins se font plus grands et se diversifient. Au sein des collectivités, certains individus, rendus indépendants par leur richesse, acquièrent une influence plus grande. Malheureusement, les documents permettant de retracer l'évolution économique sont rares. Dans leurs rapports de tournée ou dans des rapports annuels, administrateurs et ingénieurs d'agriculture se sont efforcés de décrire des budgets types. Mais la comparaison entre eux de documents aussi divers, n'est pas facile. En 1938, une commission s'efforça de recueillir des documents sur les niveaux de vie, l'alimentation, et la vie économique en général. M. H. LABOURET diffusa des questionnaires, mais les réponses furent très inégales. Il est donc difficile d'avoir une vue précise sur la transformation des conditions de vie en Afrique et les pages qui suivent ne prétendent pas donner sur la question une vue définitive. Beaucoup d'incertitudes subsistent, beaucoup de problèmes restent à résoudre.



## CHAPITRE I

---

## MÉTHODES



En 1953, le Comité Directeur du FIDES (Fonds d'Investissement et Développement Économique et Social) confiait au Conseil Supérieur des Recherches Sociologiques le soin de faire, entre autres, une étude sur les budgets de famille dans la zone cacaoyère du Cameroun.

Cette étude fut entreprise en mars 1954. Quatre ou cinq Européens pendant quatre mois, sept Africains pendant six mois, travaillèrent à réunir la documentation utilisée ci-dessous.

L'appui de l'administration du territoire fut complet : aide en personnel, en matériel. Aussi bien auprès des services à Yaoundé ou Douala qu'auprès des régions et subdivisions, mille renseignements nous furent donnés, les archives nous furent ouvertes. Les entreprises commerciales ou industrielles firent également montre de la plus bienveillante sympathie.

Il convient de souligner d'emblée que tous les chiffres se réfèrent à la traite de 1953-1954. Pendant cette saison, le cacao a atteint des cours très favorables. Les budgets étudiés ne sont pas des budgets moyens, mais les budgets d'une année favorable.

Toute documentation juridique, sociologique, ethnologique était utile. La cordialité de l'accueil reçu a facilité la tâche. L'hospitalité est traditionnelle en Afrique et les familles se trouvaient flattées de recevoir une visite : souvent les enquêteurs européens ont dû faire dans un hameau plus de visites que n'en comportait le plan de travail.

Les Africains sont volontiers curieux, méfiants et peu timides. Heureux des conversations qui coupent la monotonie des jours, ils sont avides de savoir ce qu'est le monde extérieur, de comprendre la vie économique dont ils perçoivent les à-coups sur les prix de leurs ventes et de leurs achats. Leur ignorance est fâcheuse en ces matières, et les éclairer permettrait d'éviter des incompréhensions dangereuses, des rancœurs non fondées, des espérances folles.

Le « prestige du Blanc » n'a pas empêché les Africains d'émettre des critiques parfois vives. De ce point de vue, le fait d'être présenté par l'administration territoriale n'est pas une gêne. Volontiers paternalistes, les Africains voient partout l'action de l'Administration et lui attribuent tout ce qui se fait (ou ne se fait pas). Nier des relations avec elle eût été déloyal et très inutilement. Le public d'ailleurs redoute moins ce qu'il connaît que ce qui lui est inconnu.

Que l'enquêteur soit Africain ou Européen n'a peut-être pas non plus une bien grande importance. Ce serait une erreur de penser que des agents africains se mêlent plus facilement à la foule, y passent inaperçus et peuvent se renseigner sans faire connaître leur qualité. Le fait de noter par écrit les trahit, si même ils ne se vantent pas de leur qualité d'observateurs. La population n'apprécierait guère une telle méthode qu'elle jugerait peu honnête et très inquiétante. De toute façon, auprès de gens qui ignorent Montesquieu et la séparation des pouvoirs, l'enquêteur, blanc ou noir, masqué ou avoué, apparaît comme « un agent de l'Administration ».

L'emploi de la langue locale sans interprète permet de gagner beaucoup de temps (sept à huit entrevues par jour au lieu de trois). Mais le public peut se trouver blessé s'il a l'impression qu'un homme d'une tribu voisine s'impose à lui. A plusieurs reprises des enquêteurs africains ont refusé de poser certaines questions qu'ils jugeaient indiscrettes sur le *curriculum vitae*, par exemple. Posées par l'Européen, l'indiscrétion se sentait moins. On peut, en effet, reprocher à un voisin de se mêler de ce qui ne le regarde pas. On ne le reproche pas à un journaliste complètement étranger, que l'on ne rencontrera plus et qui ne pourra jamais rappeler à l'enquêté une confession gênante. L'interprète est-il alors un témoin inopportun ? De toute façon, jamais l'enquêteur ne peut se trouver en tête à tête pendant plus de quelques minutes avec l'enquêté : voisins, parents, amis sont heureux de prendre part à une conversation ; avantage, car les témoins n'hésitent pas à souligner un mensonge ; inconvénient aussi, car, malgré leur ostentation, les gens du Sud cherchent parfois à dissimuler leurs disponibilités pour décourager les solliciteurs.

---

(1) Tous les chiffres indiqués sont en francs C.F.A. Il faudrait les multiplier par 2 pour avoir leur équivalent en francs métropolitains.

Cette simplicité de l'accueil est notable dans les villages. Il n'en serait pas exactement de même en ville, où la population est plus méfiante, où les individus cherchent la protection d'un commode incognito.

Trois groupes de documents ont été recueillis : des inventaires, des études de marchés, des budgets de famille. Les inventaires ont été faits lors du passage d'équipes de désinsectisation. Les habitants devaient, pour les pulvérisations de D.D.T., déménager entièrement. Un inventaire pouvait donc être fait sans gêne nouvelle.

Les études de marchés et de boutiques ont permis de connaître le mouvement commercial, de réunir des renseignements sur les petits métiers grâce auxquels villageois et villageoises gagnent quelque argent. En général les commerçants africains ont répondu de très bonne grâce aux questions qui leur ont été posées, allant même souvent jusqu'à compter avec l'enquêteur la recette effectuée.

Mais le budget de famille a été le meilleur moyen d'investigation. C'est à lui que les enquêteurs ont consacré le plus clair de leur temps, passant dans les maisons pour y rédiger les budgets sous la dictée des intéressés.

Au cours d'une assez longue conversation, suivant et complétant un questionnaire, l'enquêteur s'efforçait de noter tout ce qui avait été dépensé ou acquis dans la maisonnée.

Étudier le budget en nature serait particulièrement intéressant, car cela permettrait de savoir ce qui est produit et consommé. Mais les récoltes sont très variées. Elles se font petit à petit. La consommation est également très répartie dans le temps. Aussi est-il à peu près impossible de connaître la quantité d'arachide ou de taros produite et consommée pendant un mois. Seule une pesée quotidienne des repas fournirait des renseignements précis sur ces points (1).

Notre but était différent : nous nous limitons à tout ce qui comportait des mouvements d'argent : achats, ventes, cadeaux...

Dans la zone cacaoyère, la morte-saison est très nette. Aussi l'activité d'un mois ne peut en aucune façon donner des indications valables sur la vie économique réelle. L'étude devait donc porter sur une assez longue période. Une circonstance extrêmement favorable jouait : toutes les recettes sont faites pendant une brève période de traite et les dépenses y sont massives. En une ou deux ventes, le planteur a amassé tout l'argent dont il disposera jusqu'à la campagne suivante. En un ou deux mois, il effectue la plupart des dépenses de l'année. Une telle concentration des opérations lui permet d'en garder un souvenir précis et rend possible l'établissement d'un budget annuel (2).

Pour les femmes, la chose est moins facile. En effet, elles ne font pas une seule récolte et beaucoup de produits agricoles (taros, maniocs, bananes...) poussent dans les jardins d'un bout de l'année à l'autre. Lorsqu'une femme vend quelques légumes, elle traite pour de très faibles quantités. Les gains sont donc maigres, divers, très éparpillés dans le temps. On comprend qu'il soit difficile d'en garder un souvenir un peu précis. La polyculture est de règle ; pourquoi acheter chez les voisins ce que l'on produit chez soi. D'ailleurs les marchés sont rares et peu fréquentés. Aussi les femmes n'ont-elles guère de recettes.

Les interroger est toujours difficile : certains maris jaloux, certaines femmes timides s'opposent à une enquête personnelle. En général, elles disent ne se souvenir de rien, ce qui est peut-être exact, car elles n'ont que des petits trafics peu rémunérateurs, très dispersés.

Il serait déraisonnable de croire que des citadins, ayant des revenus hebdomadaires ou mensuels, peuvent conserver un souvenir précis de leur budget annuel. Les recettes sont trop morcelées pour qu'il soit facile de les totaliser, les dépenses sont également très complexes : il faut acheter

(1) Des études sont en cours sur la nutrition, selon ces méthodes.

(2) La possibilité d'établir un budget annuel est également affirmée par J. C. MITCHELL, *Rhodes-Livingstone Journal*, n° 8, 1949, qui s'appuie sur HARRIES « Aspects of the Economics of Sixteen Ibo Individuals », *Africa*, 1944, p. 302. La même méthode est préconisée par Phyllis DEANE, auteur de « Measurement of Colonial National Incomes », *Rhodes-Livingstone Journal*, VIII, 1949.

tout jusqu'au bois de chauffage — et ces achats multiples se font tous les jours puisqu'il y a tous les jours un marché, des boutiques... Devant cette masse de dépenses, devant leur diffusion extrême, la mémoire ne peut rien retenir.

Mais en milieu rural, l'année agricole forme un ensemble bien net pour le planteur. Le budget établi sous sa dictée reprend les recettes depuis la traite et les dépenses depuis le 1<sup>er</sup> janvier. La traite débute avant le 1<sup>er</sup> janvier. Mais dans l'esprit de chacun, le prix tiré du cacao forme un tout et il eût été difficile de chercher à distinguer : mieux vaut s'en tenir à la campagne de production. Pour l'achat de marchandises, la date du 1<sup>er</sup> janvier a été fixée un peu arbitrairement, pour tenir compte du fait que les dépenses ont quelque retard sur les recettes. En fait, nous pensons que ce budget retrace ce qui s'est passé lors de la traite, et depuis.

Est-il prudent de fonder une étude sur les déclarations du public, de compter sur sa mémoire et sa loyauté ? Il est bien difficile de falsifier mentalement un budget, de bâtir très vite un mensonge cohérent, tout en menant une conversation. Les bilans porteraient les traces de supercheries : en quelques minutes et en prêtant attention à une conversation, il n'est pas possible de faire la masse de multiplications et d'additions qui permet d'aboutir au total des dépenses, de le comparer avec le revenu déclaré et d'ajuster tous les éléments de façon qu'ils tiennent ensemble. Or la plupart de nos budgets sont cohérents. Les bilans sont en gros équilibrés — ou plus précisément, le déséquilibre est suffisamment faible et indique simplement que l'on n'est pas en présence de la vérité absolue, mais d'une approximation qui peut être entachée de 20 % d'erreur. Tel est en effet le maximum de déséquilibre qui a été constaté jusqu'ici. Il est d'ailleurs important de noter que des erreurs en plus (recettes inférieures au total : dépenses plus économies) se rencontrent aussi bien que des erreurs négatives. Cela prouve qu'il y a eu des erreurs ou des omissions, mais pas de dissimulations conscientes. Si non toutes les erreurs auraient été dans le même sens, tous les bilans faussés l'auraient été soit dans le sens positif, soit dans le sens négatif, selon que le public aurait voulu dissimuler des recettes ou des dépenses. Un autre critère de sincérité, un peu élémentaire, peut être évoqué : lorsque les personnes interrogées ont répondu en indiquant ce qu'elles avaient acheté, elles ont indiqué les prix payés. D'un bout à l'autre de l'enquête, on trouve des prix non pas analogues, mais comparables et qui se peuvent comparer avec ce qui a été relevé dans les marchés et les boutiques. Enfin, de village à village, la structure des budgets se retrouve. Les grosses masses de dépenses sont en général comparables. Les différences existent certes. Mais elles sont somme toute réduites. Elles apparaissent au milieu d'un ensemble de faits présentant une certaine cohérence. Cela permet de penser que cette homogénéité des faits observés ne traduit pas des mensonges ou des caprices individuels, mais bien une sorte de loi retraçant la vie de la collectivité (1).

Budgets de famille, les documents reflètent la vie d'une collectivité; mais de quelle collectivité ? Si l'on se réfère à la coutume ancienne, la famille étendue est la véritable cellule sociale. Chacun dépend d'un « père de famille » sans que l'âge de la majorité mette un terme à cette dépendance. Pourtant des hommes gagnent de l'argent et le dépensent au profit de leur ménage, de leurs femmes et de leurs jeunes enfants. Quel critère adopter ? Étudiant la vie économique, nous avons considéré comme « famille » le groupe de ceux qui vivent ensemble et prennent leurs repas ensemble. L'unité ainsi définie comprend parfois des membres temporaires (hôtes), des assistés (vieilles mères, orphelins...). Selon les usages de chacun, le groupe est plus ou moins étendu : certaines familles sont restées patriarcales, les fils mariés vivant avec leur père, recevant de lui ce dont ils ont besoin, lui apportant leurs ressources. Chaque fois que les fils habitent à part et ont des ressources personnelles qu'ils conservent, un budget particulier a été établi pour eux. Parmi les membres du groupe, seuls les pré-

---

(1) Une étude faite récemment par l'administration du territoire confirme notre évaluation. Partant des tonnages commercialisés dans les diverses places, l'auteur estime qu'en 1954, 6 milliards sont revenus aux planteurs. Le nombre de ceux-ci est connu puisque des cartes de planteurs ont été délivrées : les 6 milliards sont partagés entre 124.000 planteurs. Cette méthode permet d'évaluer le revenu d'une famille à 48.500 francs pour 1954. Le chiffre est assez voisin du nôtre (44.500 francs) pour permettre de conclure que notre méthode n'est pas mauvaise.



sents ont été retenus. Peu importe (au point de vue économique) que des femmes aient été épousées, si elles se sont enfuies.

Le statut matrimonial a été distingué autant qu'il était possible. C'est un critère intéressant, à la fois du point de vue social, culturel et économique. En effet, la région qui nous occupe a été l'objet d'un effort missionnaire considérable. Chacun y connaît le christianisme et sauf de très rares exceptions individuelles — de l'ordre de 2 à 5 % — chacun adhère ou prétend adhérer à une confession chrétienne (catholicisme, protestantisme, adventisme...). Les églises sont défavorables à la polygamie. Certes, des nuances peuvent exister, mais un « bon » catholique, pas plus qu'un « bon » protestant, ne saurait être polygame. Le statut matrimonial permet donc de mesurer la sincérité des options religieuses.

Dans d'autres régions, la monogamie n'indiquerait peut-être pas autre chose que la jeunesse ou la pauvreté. Mais ici il y a des hommes qui choisissent la monogamie et se tiennent à leur choix. Certes, il y a bien, à côté de ces monogames convaincus, des monogames involontaires, mais l'existence de foyers résolument conformes aux exigences des églises est un point à retenir. Dans un certain nombre de cas, on peut penser avec quelque apparence de raison que le monogame manifeste une certaine énergie en adoptant un mode de vie difficile.

Les polygames apparaissent parfois comme des tenants conscients des valeurs traditionnelles dans le domaine religieux, mais aussi dans celui des institutions économiques et sociales. Ils vantent les grandes familles patriarcales d'autrefois où l'on vivait en économie fermée.

Le nombre des célibataires surprend. Réflexion faite, dans un pays où la polygamie reste pratiquée, et sauf sex ratio extraordinaire, les célibataires sont nécessairement nombreux. Jeunes non encore mariés, vieux dont la femme est morte prématurément, hommes dont les épouses se sont enfuies avec des amants, la catégorie paraît hétéroclite. Cependant le nombre de ceux qui ne peuvent se marier, parce que pauvres et peu estimés, y domine. Célibat ne signifie pas absence de famille. Dans d'assez nombreux cas, des célibataires vivent avec des enfants, des frères ou des sœurs... (1).

L'âge fournit un critère important, ici comme dans toute l'Afrique (2). Le pouvoir, la considération, la richesse appartiennent ou appartenaient aux vieillards. Mais l'instruction est plus répandue chez les jeunes gens. Connaissant mieux le monde moderne, ils en convoitent vraisemblablement davantage les produits. Cependant, faire une opposition trop nette entre les vieux et les jeunes, s'imaginer que les hommes d'âge vivent encore dans un univers primitif serait excessif. Seuls, en effet, de très grands vieillards peuvent avoir des souvenirs antérieurs à l'occupation européenne. Parmi les hommes de 50 ou 60 ans, on trouve d'anciens fonctionnaires retraités, des hommes qui ont vécu à Douala..., dont l'horizon n'est pas tellement différent de celui de la génération suivante.

Le nombre d'hommes et de femmes susceptibles de travailler dans une famille est un critère essentiellement économique : jusqu'à quel point l'adjonction d'un ouvrier supplémentaire est-elle susceptible d'accroître le rendement ? Malgré tous les efforts faits, toutes les ressources d'un groupe ne sont pas recensées dans le budget familial. En effet, chacun, homme, femme et enfant, conserve par devers lui certaines recettes et effectue certaines dépenses strictement personnelles. Elles sont trop faibles et trop dispersées dans le temps pour que l'on en garde un souvenir précis.

Mais le nombre des hommes ou des femmes dans une famille peut aussi témoigner du tradi-

(1) Dans tous les cas, il a été tenu compte des circonstances de fait et non des situations de droit. Si par exemple un homme marié voit sa femme s'enfuir il est *en fait* célibataire. Un monogame qui a hérité des femmes de son père ou de son frère et vit maritalement avec elles est *en fait* polygame. Mais s'il a recueilli à son foyer des femmes âgées avec qui il n'a pas de relations, il semble juste de ne pas considérer ces femmes comme des épouses.

(2) L'évaluation de l'âge n'est pas facile et il est certain que les chiffres que nous avons adoptés restent approximatifs. L'enquête déclarait son âge et l'enquêteur cherchait, dans les cas douteux, à préciser selon les événements marquants, évaluait avec l'aide des assistants d'après l'apparence de son interlocuteur.

L'âge retenu pour classer les foyers est l'âge du chef de foyer.

tionalisme du groupe : les grandes familles, les groupes nombreux, sont ceux où subsistent au moins en partie les usages patriarcaux.

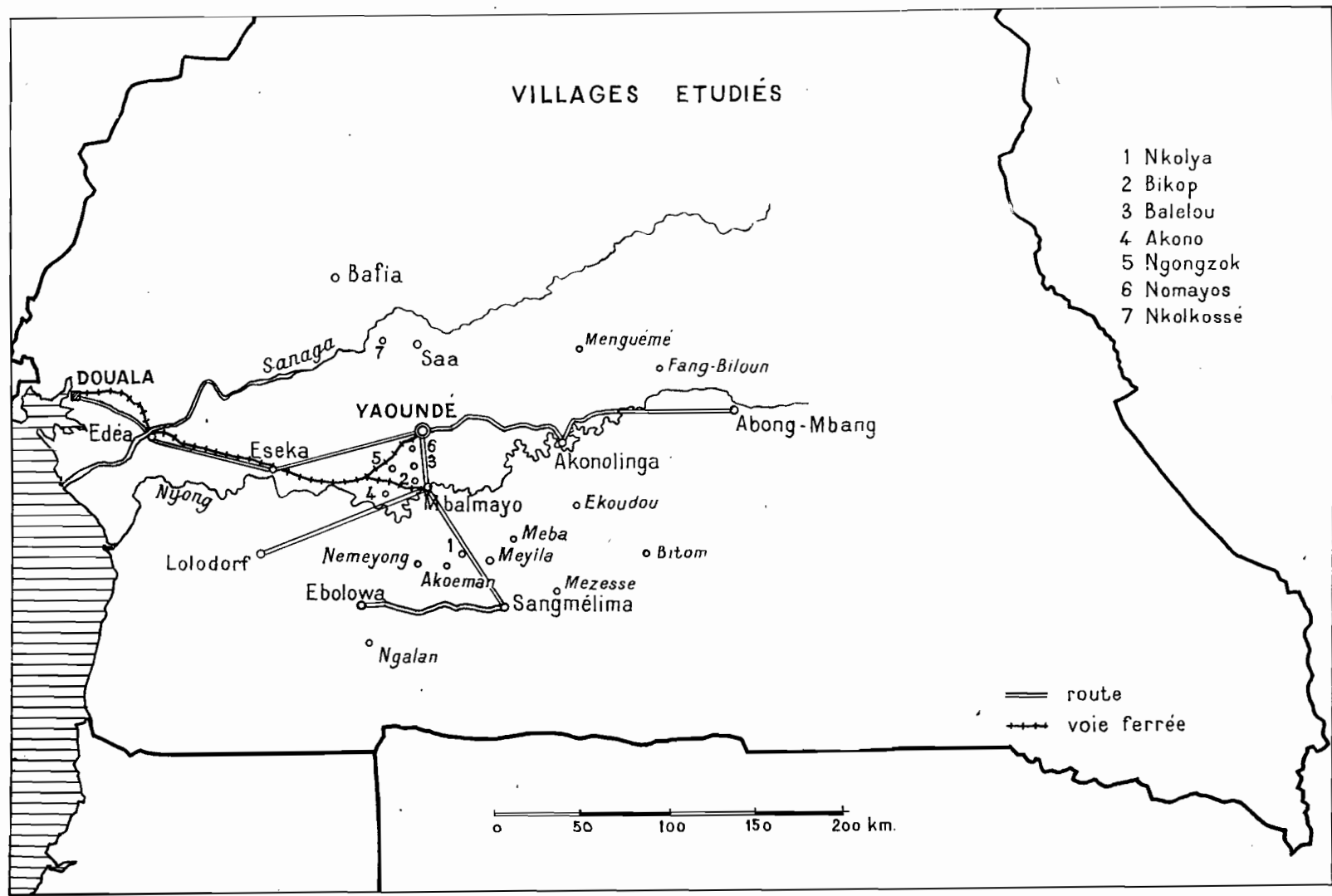
Les budgets ainsi définis ont donc été rassemblés en nombre suffisant pour refléter diverses tendances possibles. Il s'agit d'un sondage sur un échantillon assez large, choisi au hasard, susceptible par conséquent de représenter la collectivité dont il est issu. Les cinq cents budgets de famille qui ont été réunis groupent les moyens d'existence de quelque 2.500 personnes, soit 0,5 % de la population totale de la zone. Cette proportion n'est pas très éloignée de celle que les statisticiens estiment nécessaire pour un sondage raisonnable.

Il semble bien d'ailleurs que l'unité, l'homogénéité de la population dans la zone en question permette d'avoir un sondage valable bien que portant sur un pourcentage limité et un peu inférieur aux exigences des statisticiens. L'enquête était limitée à la région cacaoyère, et dans cette région aux milieux ruraux. On n'a pas étudié la région du Mbam, qui débute dans la production du cacao, mais qui est peuplée de races anthropologiquement et culturellement différentes. On s'est cantonné aux pays Boulou et Béti, dont les populations ne sont pas très éloignées les unes des autres, se comprennent, et ont des habitudes culturelles et sociales analogues.

Malgré leur similitude d'ensemble, tous les villages ne sont pas identiques : il y a des territoires fertiles, d'autres qui le sont moins. Des zones ont été déterminées. Dans chaque subdivision, on s'est efforcé de choisir autant de villages pauvres que de villages riches. Parfois le choix s'est fait au hasard. A l'intérieur des villages choisis, il n'a pas toujours été possible d'interroger tout le monde. On a donc tiré au sort des noms des enquêtés. Afin de réduire les risques d'erreurs en divisant au maximum les strates de la population étudiée, le tirage s'est fait en distinguant selon les catégories fiscales, de façon à avoir dans chaque catégorie une proportion constante : s'il y avait 10 contribuables de première catégorie, et 100 de troisième, 3 représentaient la première et 30 la troisième. Ainsi, on pouvait espérer avoir un échantillon composé selon les exigences de la statistique.

L'enquête a porté sur 20 villages de la région cacaoyère; mais parfois, autour du village choisi, d'autres ont été étudiés, ou bien des hameaux épars : les listes fiscales, sur lesquelles ont été tirés les noms des enquêtés ne sont pas des travaux géographiques. Tantôt elles sont établies par village, tantôt par groupement clanique reprenant ensemble deux hameaux voisins...

Dans la subdivision de Djongolo, 222 budgets retracent la situation de 983 individus. Dans celle de Saa, 48 budgets pour 268. Dans celle d'Akonolinga, 53 pour 385. Dans celle de M'balmayo 54 pour 347. Dans celle de Sangmelima, 101 pour 749. Dans celle d'Ebolowa, 18 pour 60 (1). Soit au total 496 budgets totalisant les revenus monétaires de 2.798 habitants sur les 600.000 de la zone : 0,4 %. Cette proportion n'est pas négligeable et pourrait être regardée comme suffisante. Mais la répartition des enquêtes montre un déséquilibre. La région pauvre en cacao et densément peuplée est fortement représentée. La région riche (Ebolowa, Sangmelima) l'est moins. Il est donc vraisemblable que nos chiffres sont inférieurs à la réalité et des interpolations exigeraient une grande prudence.



| Lieux étudiés                          | Budgets | Habitants |
|--|---------|-----------|
| <b>(1) Subdivision de Sangmelima :</b> |         |           |
| Village de Mezesse .....               | 17      | 167       |
| — Bitom .....                          | 12      | 67        |
| — Meba .....                           | 46      | 311       |
| — Meyila .....                         | 26      | 204       |
| Subdivision d'Ebolowa :                |         |           |
| Village de Ngalan .....                | 18      | 60        |
| Subdivision de Djongolo :              |         |           |
| Village d'Akono. ....                  | 39      | 212       |
| — de Nkongzok. ....                    | 40      | 140       |
| — de M'Balelon. ....                   | 39      | 173       |
| — de Bikop .....                       | 25      | 141       |
| — de Nomayos I .....                   | 29      | 91        |
| — de Nomayos II .....                  | 19      | 101       |
| — de Nomayos III .....                 | 31      | 131       |
| Subdivision de Saa :                   |         |           |
| Village de Nkolkose .....              | 38      | 203       |
| — Nkoledzen .....                      | 10      | 65        |
| Subdivision d'Akonolinga :             |         |           |
| Village d'Ekoudou .....                | 31      | 194       |
| — de Menguémé .....                    | 11      | 54        |
| — de Fang Biloun .....                 | 11      | 132       |
| Subdivision M'balmayo :                |         |           |
| Village de Nkolya .....                | 19      | 155       |
| — Nemeyong .....                       | 15      | 73        |
| — d'Akoeman .....                      | 20      | 119       |



## CHAPITRE II

---

### **LA COLLECTIVITÉ ÉTUDIÉE**

Migrations et régime social

Dispersion et absence de commerce

Démographie

Influence des écoles et des missions

Statut matrimonial





## MIGRATIONS ET RÉGIME SOCIAL

Nous ne chercherons pas à décrire ici la société rurale des régions cacaoyères. Nous voulons évoquer seulement les cadres de la vie économique. Il ne serait pas parfaitement exact de dire que la région du Nyong et Sanaga est peuplée par des Ewondo et les régions du Ntem et du Dja et Lobo par des Boulou. En fait, les Boulou forment — de loin — le groupe dominant à Ebolowa comme à Sangmelima, mais on y rencontre aussi des peuples divers : Fong, Ewondo, Bané, Maka... La région de Yaoundé est peuplée par diverses tribus plus ou moins apparentées : Bané, Ewondo, Eton, sans parler des petits groupes Yebekolo, Sso, Yanda, Yembae, etc. Ces groupes ne sont pas répartis par zones cohérentes, mais mêlés inextricablement les uns aux autres, un village Yanda entre deux villages Ewondo... Les cultures de ces peuples sont analogues, leurs langues sont très proches, beaucoup de traditions leur sont communes : l'impression de mosaïque s'en trouve atténuée (1).

L'histoire explique les bizarreries de la répartition des peuples. Il y a moins de cent ans, les Béti (seigneurs), Ewondo, Bané, etc., traversaient la Sanaga et poussaient vers le sud-ouest. Leurs familles se partageaient le pays et l'occupaient avec leurs vassaux ou captifs (Belo), leurs alliés... Il s'agissait d'une migration absolument spontanée, sans chef ni organisation. Les familles se répartissaient au hasard. Aucune organisation n'existait au-dessus du clan, et il n'est pas certain que les chefs de clans aient eu des pouvoirs supérieurs à ceux des chefs de famille.

La colonisation des Boulou semble s'être faite de façon semblable. Tous ces peuples appartiennent à un rameau de la race Fang, et leurs institutions, leurs techniques sont très comparables. Une différence actuelle pourtant : alors qu'à Ebolowa et à Sangmelima les missions protestantes sont anciennes et solidement implantées, le catholicisme est très caractéristique de Yaoundé.

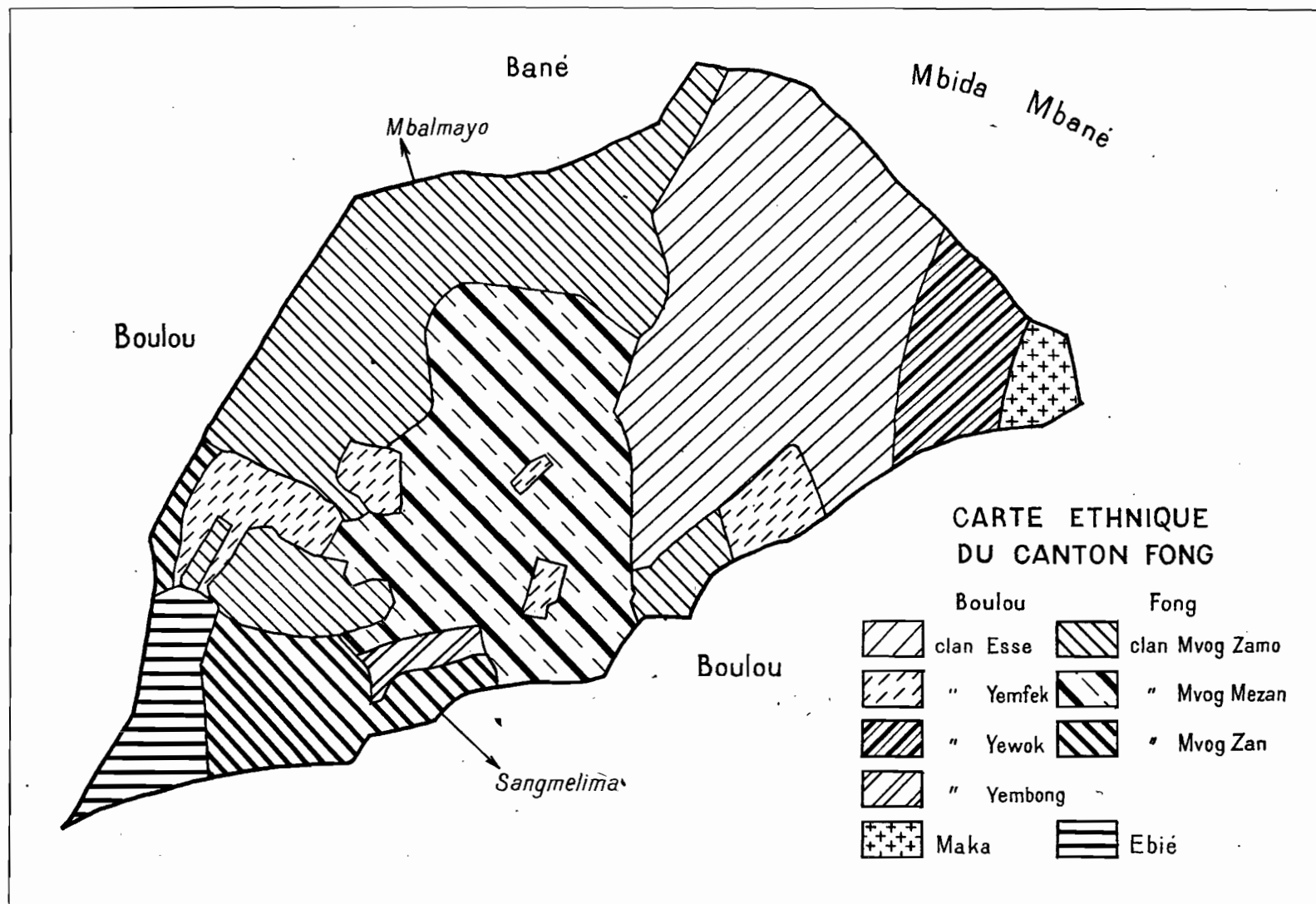
Il y a quelques dizaines d'années, la famille était de type patriarcal : les descendants d'un même ancêtre restaient groupés autour de l'héritier qui devenait chef de « nda bot ». Celui-ci distribuait les terrains de culture, négociait les mariages de ses « fils »... Chacun aujourd'hui a pris conscience de sa liberté et les familles étendues encore solides sont rares. Des liens subsistent certes, mais ils se font plus ténus. Certains tiennent à payer l'impôt pour leurs fils ou frères, et marquent par là qu'ils sont l'intermédiaire obligé entre la puissance administrative (chef de village et chef supérieur en l'occurrence) et l'individu. Mais il est assez rare qu'un homme à qui l'on demande la liste de ceux qui vivent avec lui indique tous ceux qui, juridiquement, sont sous sa mouvance : la famille restreinte est reconnue de tous, et forme même, il faut le dire, le cadre de la vie quotidienne.

Juridiquement, la coutume reconnaît à chaque ménage dépendant ses propres biens. Lors du décès d'un chef de famille, ses fils héritent de ses meubles, de ses champs et de ses plantations, tandis que sa dignité patriarcale passe assez souvent à l'un des frères du défunt.

Les rites religieux des ancêtres qui donnaient à la famille son emprise morale, reculent devant

---

(1) Cf. M<sup>me</sup> DUCAST. *Inventaire ethnique du Sud-Cameroun*, Mémoires I.F.A.N. Cameroun, série Populations, n° 1, 1949.



le christianisme, religion de responsabilité individuelle. La famille patriarcale perd de plus en plus son autorité.

Reste-t-il des institutions sociales capables d'assurer la cohésion des peuples ? Les clans, nous l'avons dit, n'ont pas d'unité géographique.

Aucune chefferie vraiment solide n'a pu souder autour d'un chef et d'un terroir ces groupes, nomades hier encore. La carte du canton de Fong, établie d'après les notes de tournées de l'Administrateur SOUPAULT, chef de subdivision, montre bien la bigarrure ethnique qui caractérise ces régions : les différents clans de la race des Fong y dominent, mais aucun n'a un territoire d'un seul tenant. Plusieurs clans Boulou sont représentés par quelques familles également éparpillées (cf. carte 3). Et, pourtant, ce canton a été la résidence d'un grand chef conquérant qui agissait véritablement en roi absolu, possédait des objets royaux, marques d'un pouvoir ancien exercé sans partage et imprégné de caractère sacré. Malgré une unification antérieure à 1880, le pays a conservé son aspect de puzzle ethnique, races et clans n'étant pas fondus, et n'ayant pas ce « vouloir vivre » commun qui caractérise une communauté véritable. On imagine combien plus morcelées sont les zones où aucune autorité n'avait imposé un pouvoir territorial, où les liens de clans étaient seuls à réunir les familles dispersées — tout au moins depuis les invasions du milieu du XIX<sup>e</sup> siècle — sur d'énormes superficies.

Des Africains se sont passionnés pour le mouvement de regroupement des « ayongs » : des « réunions claniques », des associations essaient de faire renaître l'unité tribale, malgré l'éparpillement et malgré l'appartenance à diverses chefferies (1), et l'autorité administrative a pu se demander si le mouvement ne risquait pas de remettre en question tout le commandement africain. De toute façon, les « sociétés tribales » ne paraissent pas être une solution d'avenir : toute l'histoire montre que le *jus soli* finit par triompher du *jus sanguinis*. Présentement, toutefois, les réunions claniques inaugurées en milieu boulou ont tendance à être imitées par leurs voisins (Fong, Maka, Ngoumba, certains groupes Bané).

Rien d'aussi marqué dans la région Eton-Ewondo, où les clans sont peut-être moins morcelés, mais surtout où l'église — la paroisse — peut fournir à la société un noyau de cristallisation.

## DISPERSION ET ABSENCE DE COMMERCE

Parmi ces peuples encore en marche au début du siècle, aucune ligne de cohésion ne s'imposait. Nouvellement arrivés, ils n'avaient pas encore adopté de voie de trafic : le besoin en est faible dans une région homogène où chacun se livre aux mêmes travaux. Aucun chef, par conséquent aucun centre de pouvoir politique. Pas d'échanges. Pas de marchés. Ceux-ci exigent soit l'existence d'une vie économique active avec différenciation des produits, soit l'existence d'un pouvoir solide avec une classe de non-producteurs et la possibilité d'un contrôle sur l'économie. Aucun lieu ne se trouve donc impérativement désigné pour attirer la population et le commerce.

Du premier coup d'œil, le voyageur enregistre cette dispersion de l'habitat : très peu de villages à proprement parler, une poussière de hameaux. Les statistiques administratives en témoignent, qui comptent 2.201 villages pour 517.000 habitants, soit une moyenne de 230 habitants par village.

En réalité ces villages sont surtout une unité de commandement. La cellule véritable est formée

---

(1) Ces mouvements signalés déjà par M. BERTAUT (*Droit coutumier des Boulous*, 1935) ont été étudiés par M. BALANDIER, *Sociologie actuelle de l'Afrique Noire*, Paris, P.U.F., 1955, p. 236.

des cases qui se serrent autour de celle d'un chef de famille. Hameau minuscule qui cherche à se séparer de ses voisins (1).

Dans un pays où aucune raison n'imposait de lieu de groupement, les routes ont attiré la population, ordonnant une masse amorphe. Les maisons se succèdent maintenant tout au long des chemins et les villages non desservis se font de moins en moins nombreux (2).

D'ailleurs le commerce est un phénomène récent! Chez les Boulou, le système d'achat et de vente

(1) Le tableau suivant donne la mesure de cette dispersion de l'habitat.

| Villages | Population totale | Moyenne par village | Villages desservis par une route |
|----------|-------------------|---------------------|----------------------------------|
|----------|-------------------|---------------------|----------------------------------|

### RÉGION DU NYONG ET SANAGA

| Subdivision :    |     |        |         |     |
|------------------|-----|--------|---------|-----|
| Djongolo.....    | 710 | 54.136 | 147.707 | 250 |
| Esse.....        |     | 29.831 |         |     |
| Mfou.....        |     | 27.046 |         |     |
| Okola.....       |     | 36.694 |         |     |
| Akonolinga.....  | 193 | 51.860 | 270     |     |
| Saa.....         | 180 | 88.963 | 490     |     |
| Nanga Eboko..... | 176 | 42.913 | 240     |     |
| M'balmayo.....   | 133 | 48.824 | 350     |     |

### RÉGION DU DJA ET LOBO

| Subdivision :   |     |        |     |           |
|-----------------|-----|--------|-----|-----------|
| Sangmelina..... | 313 | 60.932 | 194 | 313 100 % |
| Djoum.....      | ?   | 15.000 |     |           |

### RÉGION DU NTEM

| Subdivision : |     |        |     |          |
|---------------|-----|--------|-----|----------|
| Ebolowa.....  | 342 | 54.805 | 158 | 152 44 % |
| Ambam.....    | 154 | 21.526 | 140 | 94 60 %  |

De comptages effectués au long d'un grand nombre d'itinéraires, il semble que la tendance au groupement soit variable : tantôt l'on rencontre de gros villages, tantôt des hameaux infimes. En pays boulou, comptages sur la route de Sangmelima à la limite de M'balmayo, sur celle de Sangmelima à Ebolowa ; de Zoatele à N'Den de Sangmelima à Mesok ; les chiffres sont partout de l'ordre de 20 maisons par hameau (le moins élevé est 17). En pays Bané, grande dispersion : de M'balmayo à la limite de Ebolowa et de M'balmayo à la limite de Sangmelima : 5 maisons par hameau. Cette dispersion pourrait rester caractéristique du pays ewondo, mais nous ne disposons ici que de deux comptages effectués sur la route Yaoundé-Nomayos-Akono-M'balmayo : 8 pour le tronçon Akono-M'balmayo, 4,5 pour le tronçon Nomayos-Nkongzok. Vers Akonolinga les hameaux sont plus gros : de F ng Biloun à Akonolinga, 11 maisons par hameau ; de Yaoundé à Akonolinga, 12.

(2) Pour la région de Nyong et Sanaga, on ne peut manquer de citer Delarozière (*Étude démographique de la subdivision de Nanga-Eboko*). Après avoir indiqué que certains groupements étaient peu denses — « 6,55 au kilomètre carré chez les Bamvele, 1,07 chez les Baboute, en moyenne 3,67 » — il ajoute : « La quasi totalité des groupements de Ndjore et de Nguen a été littéralement aspirée par la route. Si nous considérons cette bande de terrain de 209 kilomètres de long sur un de large qui constitue la zone routière, nous y relevons l'existence d'une densité moyenne de population de 48,49 habitants au kilomètre carré ».

est probablement une nouveauté (sinon dans son principe, du moins dans son extension et son caractère exclusif). A travers les récits, il semble que les ancêtres se procuraient les richesses de pays lointains par des bilaba et non par des achats. Le *bilaba* (1) se rapproche un peu des potlaches par son caractère de lutte. Au cours d'une visite, l'hôte donne à son ami toutes sortes de présents en le défiant de pouvoir en faire autant. Plus tard, ce dernier devra fournir plus encore qu'il n'a reçu. Il s'agit donc à la fois d'un échange et d'une lutte de prestige. La coutume est encore en usage chez les Boulou et leurs voisins Fong, Maka, Bané... Après s'être multipliés de 1948 à 1953, les *bilaba* seraient moins nombreux, affirme-t-on.

Les Boulou n'ont que mépris pour le commerce : ils ne recherchent pas cette profession. Sur les marchés d'Ebolowa et de Sangmelima, 24 Boulou au total sur 239 marchands. Les Eton n'ont pas cette répugnance et, dans leur pays, ils tiennent le commerce (à Saa, sur 41 commerçants au marché, Eton et Manguissa sont 28; à Obala, 39 sur 72). Les Ewondo ne dédaignent pas les professions commerciales. Pourtant, un informateur déclare : « Nous, Ewondo, nous ne connaissons pas le marché avant. C'est pourquoi nous sommes si faibles dans ce métier. »

Il n'y avait pas de marché il y a trente ans : les langues locales semblent n'avoir pas de mot pour le désigner (2). Actuellement les marchés créés aux chefs-lieux de subdivision sont bien entrés dans les mœurs. Mais ceux que l'on essaie de susciter en brousse pour la vente des produits et l'achat de marchandises importées ne sont pas encore vraiment indigènes. L'Administration les a organisés pour permettre le groupage des produits d'exportation, faciliter la surveillance des opérations, favoriser le jeu de la concurrence. Parfois, auprès de certaines missions, à la sortie de la messe du dimanche, on voit quelque dix ou quinze femmes accroupies derrière quelques tomates, ou quelques fruits. N'est-ce pas un marché qui naît ? Il faut ajouter pour être exact que les zones où la population est très nombreuse, paraissent posséder quelques marchés plus actifs, et, sinon traditionnels, tout au moins solidement entrés dans les mœurs. La densité est en effet extrêmement forte en pays ewondo et eton. S'accompagnerait-elle d'une spécialisation économique rendant nécessaires les marchés ? N'est-ce pas plutôt le nombre même qui multiplie les possibilités d'échanges ?

## DÉMOGRAPHIE

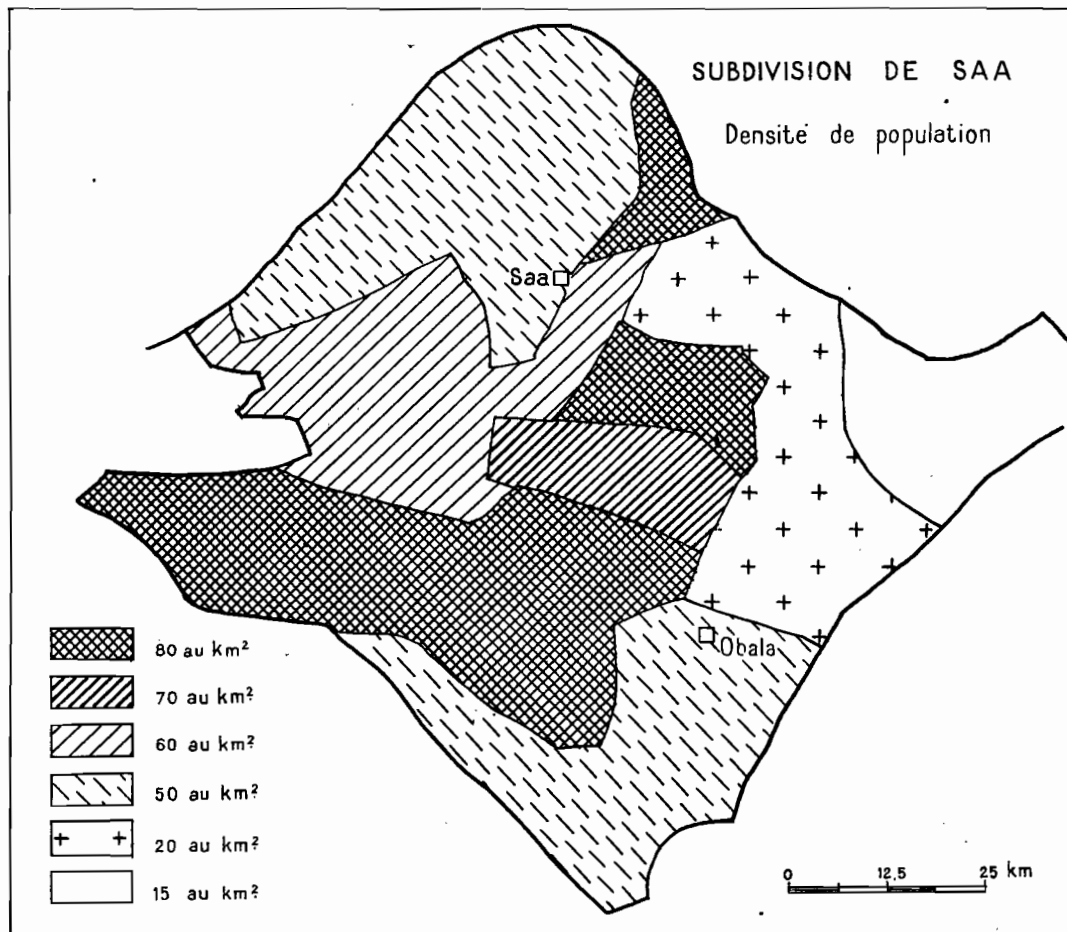
Pour l'Afrique, en effet, Yaoundé et Saa font figure de pays très peuplés : dans la subdivision de Djongolo (Yaoundé rural), les densités oscillent entre 18 au kilomètre carré pour les cantons les moins densément occupés, et 75 pour celui qui l'est le plus. A Saa, situation analogue avec densités comprises entre 16 et 88 (cf. carte). Dans le pays boulou, les chiffres sont moins étonnants. La densité pour la subdivision de Sangmelima est de l'ordre de 7,5 au kilomètre carré.

Un tableau permet de résumer la situation démographique (3).

(1) Étudié par J. GUILBOT, *Journal des Africanistes*, 1951, t. XXI, II; Zoll Owambe, *Études camerounaises*, 1947, n° 19; BALANDIER, *Sociologie actuelle de l'Afrique noire*, Paris, P.U.F., 1955, p. 182.

(2) Les Fang du Gabon, voisins et parents des Boulou, semblent n'avoir pas, eux non plus, de vie économique traditionnelle. C'est bien loin au Sud, chez les Bakongo, des environs de Brazzaville, que M. Balandier retrouve des marchés traditionnels importants, et organisés (G. BALANDIER, *Sociologie actuelle de l'Afrique Noire*, p. 544). L'existence d'une économie « classique » coïncide d'ailleurs chez eux avec celle d'institutions qui font songer aux *bilaba* Boulou (*temo* et *malaki*, *ibid.*, p. 347-350).

(3) Tableaux établis par les chefs de régions et de subdivisions pour 1953.



## Population autochtone. — Structure par âge (1953)

POPULATION MASCULINE  
RÉGION DU NYONG ET SANAGA

| Subdivision :       | 0 à 4         | 5 à 9         | 10 à 14       | 15 à 19       | 20 à 29       | 30 à 39       | 40 à 49       | 50 à 60<br>et plus | Total          |
|---------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------------|----------------|
| Akonolinga .....    | 2.007         | 2.312         | 2.811         | 1.826         | 3.982         | 5.519         | 4.112         | 2.460              | 25.029         |
| Djongolo .....      | 2.164         | 3.791         | 3.157         | 1.832         | 4.386         | 4.551         | 3.362         | 2.834              | 26.078         |
| Esse .....          | 817           | 810           | 926           | 2.169         | 2.970         | 2.610         | 2.591         | 1.768              | 14.661         |
| M'balmayo .....     | 1.999         | 1.775         | 2.612         | 3.283         | 2.658         | 4.484         | 4.001         | 2.891              | 23.673         |
| M'fou .....         | 1.077         | 1.083         | 1.465         | 1.144         | 2.368         | 2.417         | 2.145         | 1.258              | 12.957         |
| Nanga .....         | 593           | 1.005         | 1.270         | 1.915         | 3.400         | 3.324         | 5.674         | 3.095              | 20.276         |
| Okola .....         | 1.379         | 2.772         | 2.199         | 1.121         | 2.943         | 3.476         | 2.254         | 740                | 16.884         |
| Saa .....           | 4.036         | 5.899         | 4.887         | 3.724         | 5.947         | 5.988         | 6.527         | 2.782              | 39.790         |
| <b>TOTAUX .....</b> | <b>14.075</b> | <b>19.417</b> | <b>19.327</b> | <b>17.014</b> | <b>28.654</b> | <b>32.369</b> | <b>30.666</b> | <b>17.828</b>      | <b>179.348</b> |

|  | 0 à 3 | 3 à 10 | 10 à 16 | 16 à 50<br>céliba-<br>taires | 16 à 50<br>mariés | Plus<br>de 50 | Total |
|--|-------|--------|---------|------------------------------|-------------------|---------------|-------|
|--|-------|--------|---------|------------------------------|-------------------|---------------|-------|

## RÉGION DU DJA ET LOBO

|                  |       |       |       |       |        |       |        |
|------------------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|--------|
| Sangmelima ..... | 2.658 | 3.673 | 2.288 | 6.762 | 11.599 | 1.658 | 28.638 |
| Djourn .....     |       |       |       |       |        |       |        |

## RÉGION DU NTEM (1)

|                     |       |       |       |       |       |       |        |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| Ebolowa .....       | 1.055 | 2.035 | 2.500 | 3.810 | 8.810 | 4.250 | 22.400 |
| Ebolowa ville ..... | 890   | 601   | 720   | 1.000 | 700   | 100   | 4.011  |
| Ambam .....         | 372   | 1.305 | 997   | 2.463 | 3.306 | 1.033 | 9.476  |

POPULATION FÉMININE  
RÉGION DU NYONG ET SANAGA

|                     | 0 à 4         | 5 à 9         | 10 à 14       | 15 à 19       | 20 à 29       | 30 à 39       | 40 à 49       | 50 à 60<br>et plus | Total          |
|---------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------------|----------------|
| Akonolinga .....    | 2.220         | 2.274         | 2.149         | 1.818         | 4.940         | 7.106         | 3.232         | 3.092              | 26.831         |
| Djongolo .....      | 2.115         | 3.579         | 2.041         | 3.565         | 5.529         | 5.016         | 3.253         | 2.960              | 28.058         |
| Esse .....          | 1.122         | 730           | 810           | 2.124         | 4.156         | 2.543         | 1.480         | 2.175              | 15.170         |
| M'balmayo .....     | 2.056         | 2.077         | 1.907         | 2.558         | 4.260         | 4.616         | 4.438         | 3.229              | 25.141         |
| M'fou .....         | 1.093         | 1.168         | 1.330         | 1.273         | 2.900         | 2.665         | 1.879         | 1.780              | 15.089         |
| Nanga .....         | 546           | 909           | 1.239         | 1.585         | 2.868         | 4.304         | 7.276         | 3.910              | 22.637         |
| Okola .....         | 1.403         | 2.820         | 2.130         | 1.959         | 3.879         | 3.773         | 1.948         | 1.898              | 19.810         |
| Saa .....           | 4.099         | 8.028         | 5.247         | 4.635         | 7.507         | 8.826         | 7.693         | 5.138              | 49.173         |
| <b>TOTAUX .....</b> | <b>14.654</b> | <b>19.586</b> | <b>16.883</b> | <b>19.517</b> | <b>36.039</b> | <b>38.849</b> | <b>31.199</b> | <b>24.182</b>      | <b>200.909</b> |



|                              | 0 à 3 | 3 à 10 | 10 à 16 | 16 à 50<br>céliba-<br>taires | 16 à 50<br>mariés | Plus<br>de 50 | Total  |
|------------------------------|-------|--------|---------|------------------------------|-------------------|---------------|--------|
| <b>RÉGION DU DJA ET LOBO</b> |       |        |         |                              |                   |               |        |
| Sangmelima .....             | 2.520 | 3.395  | 1.971   | 4.191                        | 17.170            | 3.047         | 32.294 |
| Djoum.....                   |       |        |         |                              |                   |               |        |
| <b>RÉGION DU NTEM (1)</b>    |       |        |         |                              |                   |               |        |
| Ebolowa.....                 | 1.305 | 1.820  | 2.015   | 5.100                        | 17.210            | 5.050         | 32.501 |
| Ebolowa ville.....           | 90    | 724    | 500     | 1.650                        | 828               | 90            | 3.882  |
| Ambam.....                   | 380   | 1.274  | 989     | 855                          | 5.775             | 1.650         | 10.923 |

(1) Les infirmes ne sont pas compris dans le total.

## INFLUENCE DES ÉCOLES ET DES MISSIONS

Siège de florissantes missions, desservie par de nombreuses routes, densément peuplée, riche par surcroît, notre zone est habitée par une population assez évoluée (1). Depuis longtemps les Boulou, tout comme les Douala, fournissent à l'Administration une grande proportion de ses employés, au commerce un grand nombre de ses « clerks ». Dans la subdivision de Saa, 70 jeunes gens ont bénéficié peu ou prou de l'enseignement secondaire, dans celle de Mfou 24 (dont 12 dans la classe d'après 30-34 ans). Dans la subdivision rurale qui entoure Yaoundé (Djongolo) 155, dont 45 de plus de 15 ans. Ces chiffres élevés s'expliquent par la proximité des séminaires déjà anciens (Akono, Mvaa, Makak) et des écoles diverses de Yaoundé; mais il ne s'agit pas seulement d'une élite infime. La diffusion de l'enseignement primaire ou élémentaire reste — toutes proportions gardées — comparable à celle de l'enseignement secondaire : à Djongolo, lecture et écriture sont connues de 50 % des moins de 20 ans, 35 % de 20 à 30 ans, 23 % de 30 à 40 ans, 11 % de 40 à 50 ans, 2 % des plus de 50 ans. A Saa, les proportions sont de 45 % dans la classe 20 à 30 ans, 20 % jusqu'à 40 ans, 10 % de 40 à 50 ans, et 2 % pour les plus de 50 ans. A Akonolinga, 30 %, 12 %, 2,6 % de 20 à 50 ans et, 0,25 % au-dessus. A Mfou, 20 %, 14 %, 3 %, 1,9 %, 0,85 %. A Esse, 20 % des moins de 20 ans, et 12 % des plus âgés savent lire et écrire. On ne peut pas objecter que ces statistiques ne concernent que le milieu urbain (2). En effet, puisque Yaoundé n'est pas comptée, ce ne sont pas les « centres urbains » d'Akonolinga (2.000 à 3.000 habitants), ni de Saa (quelques centaines) qui influent sur l'ensemble. C'est la société rurale elle-même qui est toute pénétrée d'influences extérieures et qui a adopté des usages nouveaux en recevant les idées et les croyances occidentales.

Le nombre des chrétiens est en effet considérable et la ferveur des chrétientés a été souvent vantée. A juste titre semble-t-il : 52 communions pascales pour 100 fidèles dans le vicariat apostolique de Yaoundé. Ce taux n'est dépassé dans l'Afrique française que par Bobo-Dioulasso (64 %), Ouagadougou (61 %), Koudougou (64 %), Fomban (61 %), alors qu'une chrétienté ancienne comme le vicariat de Ouidah

(1) Lecture et écriture sont enseignées dans les écoles de brousse et les personnes âgées — sans toujours savoir le français — lisent et écrivent en ewondo ou en boulou.

(2) Chiffres tirés des rapports annuels des chefs de subdivision 1952 et 1953. Ces rapports sont établis par dépouillement des fiches de recensement, établies par ménages, d'après déclaration des intéressés. Ces statistiques peuvent donc être considérées comme relativement exactes.

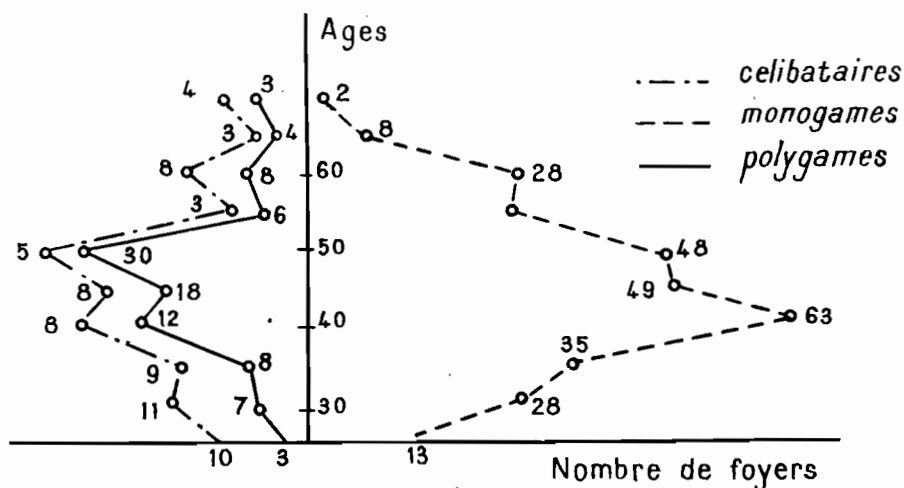
n'atteint que 22 % et qu'un pays de robuste tradition catholique comme la Réunion n'atteint pas 50 % (1). Certes, on ne peut pas conclure du nombre des communions pascales à la profondeur de la foi et de la vie morale. Admettons seulement, étayée par ces chiffres, l'hypothèse d'une vie religieuse fervente. Chez les protestants (Mission protestante américaine), aucun critère aussi simple que celui de la communion pascale ne pouvant être retenu, il nous sera difficile d'étayer nos convictions sur des chiffres. Pourtant le sérieux des églises locales est connu de longue date.

Parler de la ferveur des chrétientés peut étonner : certains objecteront que beaucoup de soi-disant chrétiens sont encore polygames, recourent aux « fétiches » quand ils en ont envie...; c'est que la définition des chrétiens n'est pas toujours facile. Les missions distinguent les fidèles baptisés, adhérant réellement à la communauté, des simples catéchumènes qui suivent régulièrement les cours de formation. Les « sympathisants » ne sont pas comptés. Au contraire, les recensements consignent simplement la religion déclarée. Certains se disent catholiques ou protestants parce que c'est la mode dans leur milieu, ou bien parce qu'ils pensent un jour adhérer réellement à ces confessions. Aussi ne faut-il pas s'étonner de voir les chiffres différer : ils ne décrivent pas les mêmes faits.

La Mission protestante américaine classe comme mvove kirke (bons chrétiens) : 6.460 individus à Kribi, 15.047 dans le Ntem, 15.256 à Metet, 6.921 à Sanaga; dans la Kadei : 4.980; à Rio Muni (Guinée Esp.) : 2.542. La Mission catholique dénombre 273.292 fidèles, 31.415 catéchumènes pour 512.000 habitants peuplant l'ensemble du vicariat (2).

## STATUT MATRIMONIAL

Au milieu d'une population aussi influencée par le christianisme, la polygamie peut paraître totalement anachronique. Elle n'est pourtant pas l'apanage des seuls vieillards. L'enquête a montré que parmi les tout jeunes gens qui ont la responsabilité d'un ménage, un pourcentage non négligeable (3/13) était polygame. La figure 1 montre bien que la polygamie subsiste dans chaque classe d'âge, soit que



Age et statut matrimonial

Fig. 1

(1) Calculé d'après les Statistiques annuelles des Missions catholiques en Afrique française (1953-1954).

(2) Les limites des vicariats ne coïncident pas avec la zone étudiée ici. Les régions administratives du Ntem et du Dja et Lobo (Ebolowa et Sangmelima) sont rattachées au vicariat de Douala. Bafia est rattaché au vicariat apostolique de Yaoundé.

le mari ait épousé lui-même plusieurs femmes, soit qu'il ait hérité de celles d'un père ou d'un frère et en ait fait ses épouses [lévirat] (1).

Il n'est donc pas certain que la polygamie soit en voie d'extinction. Elle paraît cependant rare dans les milieux profondément christianisés et pourrait peut-être servir à mesurer la force sociale de la religion. Moins de 6 % des hommes catholiques adultes sont polygames (2). Les chiffres fournis par les missions protestantes sont moins précis : 3.949 peines de discipline ont été prononcées et 796 peines d'exclusion (sur 51.206 chrétiens). Selon que les premières peines, les secondes, ou les deux ensemble, sanctionnent des faits de polygamie, il y aurait 7,5 %, 1,5 %, ou 9 % de polygames (3).

Dans l'échantillon étudié, le nombre de polygames est faible pour les pays ewondo et eton où l'influence des missions catholiques est forte. A Mbalmayo et Akonolinga, le taux de polygamie est encore élevé, même dans le village de Menguémé (nord d'Akonolinga) situé à la limite de la zone cacaoyère où les revenus sont très modestes. A Sangmelima le nombre de polygames paraît faible.

(1)

|                                | Monogames | Polygames | Célibataires |
|--------------------------------|-----------|-----------|--------------|
|                                | %         | %         | %            |
| Hommes de moins de 25 ans..... | 50        | 11,5      | 39           |
| — de 25 à 30 ans.....          | 60        | 15        | 25           |
| — de 30 à 35 —.....            | 68        | 23,5      | 8,5          |
| — de 35 à 40 —.....            | 65        | 24        | 11           |
| — de 40 à 45 —.....            | 58        | 36        | 6            |
| — de 45 à 50 —.....            | 77        | 6         | 17           |
| — de 50 à 55 —.....            | 63        | 18        | 19           |
| — de 55 à 60 —.....            | 53        | 26,5      | 20,5         |
| — de 60 à 65 —.....            | 15        | 54        | 31           |

(2) Ce pourcentage est donné non comme un chiffre exact, mais comme un ordre de grandeur. Il a été obtenu après étude de 38 hameaux ou villages, pris au hasard dans les missions d'Akono, Mbalmayo ville et brousse, Sangmelima brousse, totalisant 1.756 cas. Les chiffres donnés par la mission de Mvolye (Yaoundé) font état de 102 polygames pour une population totale (hommes, femmes, enfants) de 13.185 : 0,8 %.

(3) Les chiffres, cités en partie plus haut, sont les suivants :

|   | Rio<br>Muni | Kribi | Ntem   | Metet  | Kadei | Sanaga |
|---|-------------|-------|--------|--------|-------|--------|
| <i>So fen</i> , sortie de discipline.....     | 95          | 213   | 460    | 415    | 57    | 174    |
| <i>Ke fen</i> , mis sous discipline.....      | 122         | 602   | 1.155  | 1.460  | 186   | 424    |
| <i>Tyi banc</i> , excommunication.....        | 39          | 128   | 194    | 269    | 71    | 95     |
| <i>Mvoe kirke</i> , bons chrétiens.....       | 2.542       | 6.460 | 15.047 | 15.256 | 4.980 | 6.921  |
| <i>Bene vende</i> , anciens de l'église.....  | 36          | 172   | 318    | 316    | 69    | 96     |
| <i>Bongo sikolo</i> , enfants des écoles..... | 0           | 479   | 1.851  | 1.348  | 1.427 | 0      |



Le planteur dans sa cacaoyère.

*(Cl. Infocam.)*



Fèves à l'intérieur des cabosses.

*(Cl. Min. F.O.M.)*



Constructions traditionnelles Boulou.  
 Les maisons s'alignent le long de la route.  
 (Cl. Min. F.O.V.)



Constructions modernes en matériaux définitifs.  
 Les plans adoptés sont rarement simples.  
 (Cl. Infocam)



Même si les matériaux traditionnels sont employés,  
 la maison peut être améliorée.  
 (Cl. In'ocam)

## CHAPITRE III

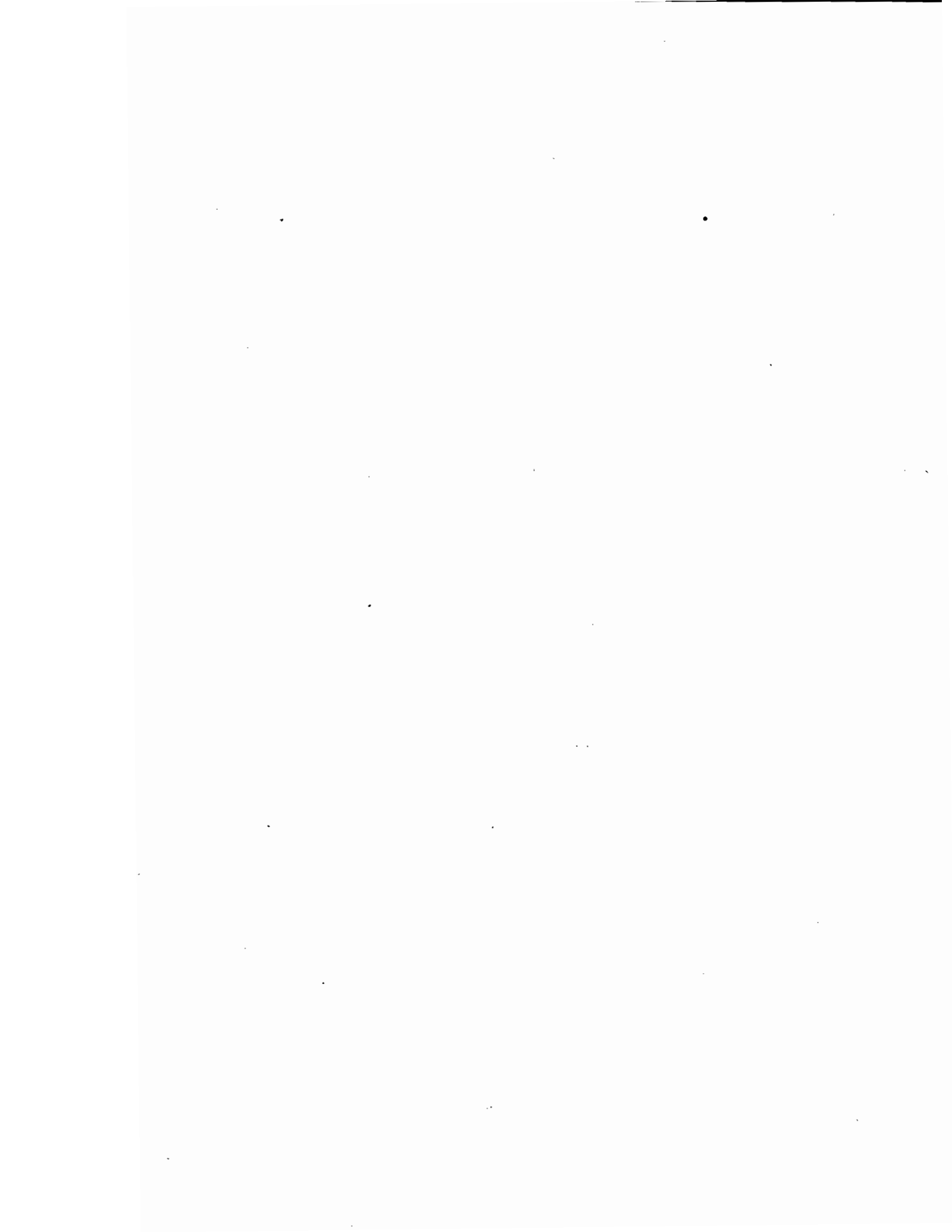
---

### **REVENUS, DÉPENSES ET ÉCONOMIES DANS LEUR ENSEMBLE RÉPARTITION, VARIATION SELON LE STATUT MATRIMONIAL, L'ÉTENDUE DE LA FAMILLE, etc.**

I — Les revenus

II — Les dépenses

III — Les économies





## I. LES REVENUS

Avant d'étudier en détail recettes, dépenses et économies, il n'est pas inutile de les décrire sommairement, d'en indiquer le montant total et de préciser leur répartition.

Pour 486 budgets, le total des revenus annuels s'élève à plus de 21 millions. La tentation est grande de conclure que chaque foyer dispose en moyenne de 44.500 francs C.F.A. La vérité est tout autre.

Tout d'abord, répétons-le, nous ne tenons compte ici que des revenus monétaires. En fait, les cultivateurs ont d'autres ressources : ils se logent dans des maisons construites par eux-mêmes avec des matériaux non payés, ils se nourrissent de produits de leurs champs, etc. Évaluer le revenu consommé est difficile. Retenons simplement que le revenu en argent est seulement une fraction du revenu total. Sans avancer de chiffres, nous rappellerons que Darryll Forde estimait que dans les biens divers consommés par un ménage de Umor (Nigeria), 80 % étaient produits par ses propres cultures et ne faisaient pas l'objet de transactions monétaires.

Une étude de niveau de vie devrait nécessairement tenir compte de la fraction directement consommée des recettes aussi bien que de la fraction vendue (1).

(1) Darryll FORDE, *Native Economics of Nigeria*, Londres, Faber et Faber, 1945. Pour la région d'Umor (Yakö) la consommation d'une famille composée d'un homme, une femme et deux enfants est évaluée de la façon suivante :

|                               | Produits | Achetés  |
|-------------------------------|----------|----------|
| Ignames.....                  | 4 £ 18   | -        |
| — .....                       | 4        | -        |
| Autres.....                   | 1 0      | -        |
| Vin de palme .....            | 1 10     | -        |
| Viande.....                   | -        | 10 s     |
| Vêtements.....                | -        | 12 6     |
| Coutellerie, ustensiles ..... | -        | 4 s      |
| Tabac.....                    | -        | 5        |
| Cosmétique, parure.....       | -        | 2        |
| Logement .....                | 4        | 2        |
| TOTAL .....                   | 7 £ 16   | 1 £ 15.6 |

D'autre part, la répartition des richesses monétaires n'est pas homogène. Sur 486 foyers (1) comptés ici, 28 ont des revenus annuels compris entre 1 franc et 5.000 francs. Ils totalisent 104.100 francs. 113 jouissent de sommes comprises entre 5.001 francs et 15.000 francs. Ils totalisent 1.138.350 francs. 217 possèdent de 15.000 à 50.000 francs. Leurs gains totaux s'élèvent à 6.405.457 francs. 86 ont des recettes comprises entre 50.000 et 100.000 francs. Soit un total de 6.125.243 francs. Les 37 dont les revenus vont de 100.000 à 300.000 francs reçoivent en tout 5.692.560 francs. Enfin, 5 foyers disposent de recettes supérieures à 300.000 francs, qui, au total, s'élèvent à 2.209.800 francs.

Entre les diverses tranches ainsi définies, la répartition est donc loin d'être homogène. La réduction en pourcentage l'exprime d'une autre façon :

Dans la tranche des revenus de :

|      |                              |        |  |
|------|------------------------------|--------|--|
| I.   | 1 à 5.000 francs,            | 5,7 %  | des foyers jouit de 0,5 % du revenu global;  |
| II.  | 5.000 à 15.000 francs,       | 23,5 % | des foyers jouit de 5,4 % du revenu global;  |
| III. | 15.000 à 50.000 francs,      | 45 %   | des foyers jouit de 30,5 % du revenu global; |
| IV.  | 50.000 à 100.000 francs,     | 17,7 % | des foyers jouit de 29 % du revenu global;   |
| V.   | 100.000 à 300.000 francs,    | 7,65 % | des foyers jouit de 27 % du revenu global;   |
| VI.  | Supérieurs à 300.000 francs, | 1,2 %  | des foyers jouit de 10,4 % du revenu global. |

Dès l'abord, l'importance des groupes intermédiaires s'impose (tranches III et IV) : 63 % de la population réunissent 60 % du revenu (2). Le petit nombre de très gros revenus (5 foyers pour 10 % du total des gains annuels) constitue une donnée assez normale d'une répartition de ce genre, mais le petit nombre de très pauvres (3) [28, soit 5,7 %] reste frappant.

Enfin, l'écart entre les extrêmes est très marqué : malgré une homogénéité apparente des moyens de production et des genres de vie, la différence est nette entre les revenus de 1 à 5.000 francs et ceux supérieurs à 300.000 francs (4) [fig. II].

(1) Le mot foyer est pris dans le sens d'une unité économique, économie s'entendant ici au sens limité d'économie monétaire. Selon les cas, la famille patriarcale est considérée comme un seul foyer si les fils, frères majeurs mariés... travaillent et consomment essentiellement au profit ou aux dépens du budget du patriarche. Dans les milieux moins traditionalistes, chaque ménage mono ou polygame vit, consomme et travaille à part. Enfin, rappelons, pour éviter des contre-sens, qu'à l'intérieur d'un ménage (constitué par l'homme et ses femmes) chaque épouse jouit d'une certaine autonomie, récoltant et cuisinant pour elle et ses enfants. Ce foyer élémentaire serait une unité économique en ce sens qu'il produit et consomme. Mais production et consommation de vivres locaux n'entrent pas dans le circuit monétaire.

(2) Dans une étude encore manuscrite, et sur la base de dépouillements encore fragmentaires, M. GOUELLAIN estime que la répartition des revenus mensuels est la suivante :

Chez les Bamiléké : 55 % ont moins de 5.000; 28 % gagnent 5.000 à 10.000; 8 % gagnent 10.000 et 15.000; 9 % plus de 15.000;

Chez les Bassa : 43,3 % moins de 5.000; 53,3 % entre 5.000 et 10.000; 3,3 % de 10.000 à 15.000; 0,1 % gagnent plus de 15.000;

Chez les Ewondo : 44 % moins de 5.000; 47 % de 5 à 10.000; 8 % de 10.000 à 15.000; 0,1 % gagnent plus de 15.000;

Parmi les Haoussa et Lagosiens : 30 % gagnent moins de 5.000; 30 % de 5.000 à 10.000; 10 % de 10.000 à 15.000; 30 % plus de 15.000;

Autres : 67,2 % moins de 5.000; 18 % de 5.000 à 10.000; 11,5 % de 10.000 à 15.000; 3,3 % plus de 15.000.

Chez les Bassa, comme chez les Ewondo, on remarque le nombre des revenus moyens (5.000 à 10.000) est supérieur à celui des revenus faibles (moins de 5.000). Faut-il rapprocher ce phénomène de l'importance des revenus moyens que nous signalons en indiquant que 45 % des budgets sont dans la catégorie III ?

(3) Les mots « riches » et « pauvres » n'ont pas ici leur sens plein. En effet nous considérons uniquement les ressources en argent. Celles-ci ne sont qu'un des éléments de la véritable richesse. Les disponibilités en nourriture, les logements, matériaux et objets fabriqués dans la famille, les services sur lesquels le chef de famille peut compter, devraient en toute logique entrer en compte pour mesurer richesse et pauvreté.

(4) A titre de comparaison, indiquons simplement que l'administrateur Ancien « Budgets et niveaux de vie des cultivateurs betsiléos » estime que 26,5 % des budgets des cultivateurs betsiléos disposent de recettes annuelles inférieures à 5.000 francs, 33 % ont de 5 à 10.000 francs, 17 % de 10.000 à 15.000 francs, 6,5 % de 15.000 à 20.000 francs, 9 % de 20.000 à 30.000 francs, 5,5 % de 30.000 à 50.000 francs et 2,5 % de plus de 50.000 francs (en 1954).

L'élévation des recettes au Cameroun est due au cacao, cela n'a rien d'étonnant. Mais l'écart entre les extrêmes, l'importance des groupes intermédiaires, constituent des points de ressemblance.

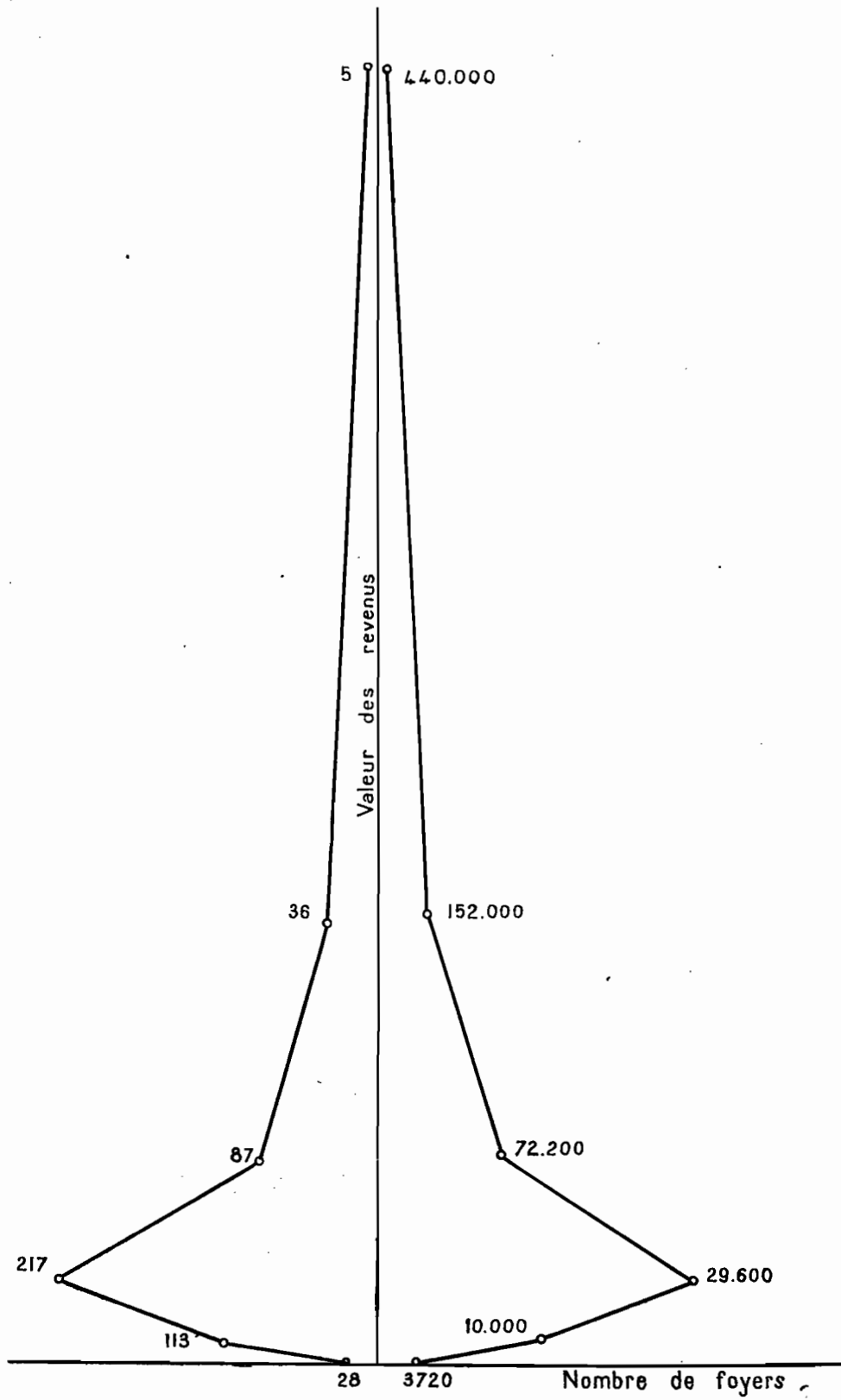


Fig. 2

Des moyennes de revenus montrent mieux ces différences :

- 28 foyers disposent en moyenne de 3.720 francs;
- 113 foyers disposent en moyenne de 10.000 francs;
- 217 foyers disposent en moyenne de 29.600 francs;
- 87 foyers disposent en moyenne de 71.500 francs;
- 36 foyers disposent en moyenne de 152.000 francs;
- 5 foyers disposent en moyenne de 440.000 francs.

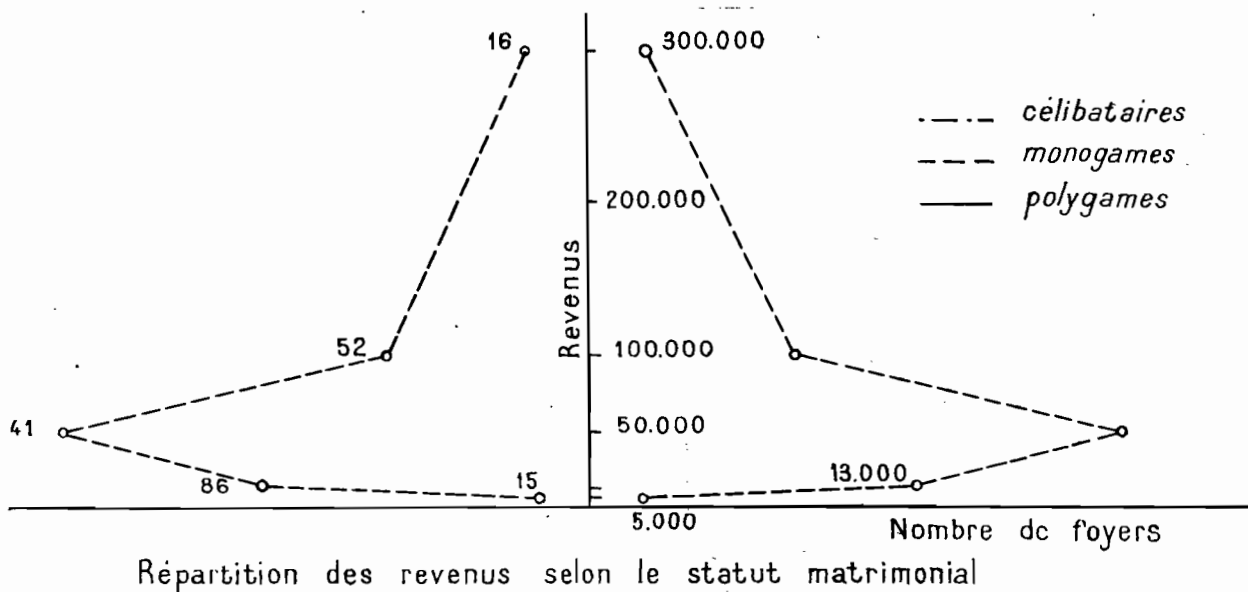
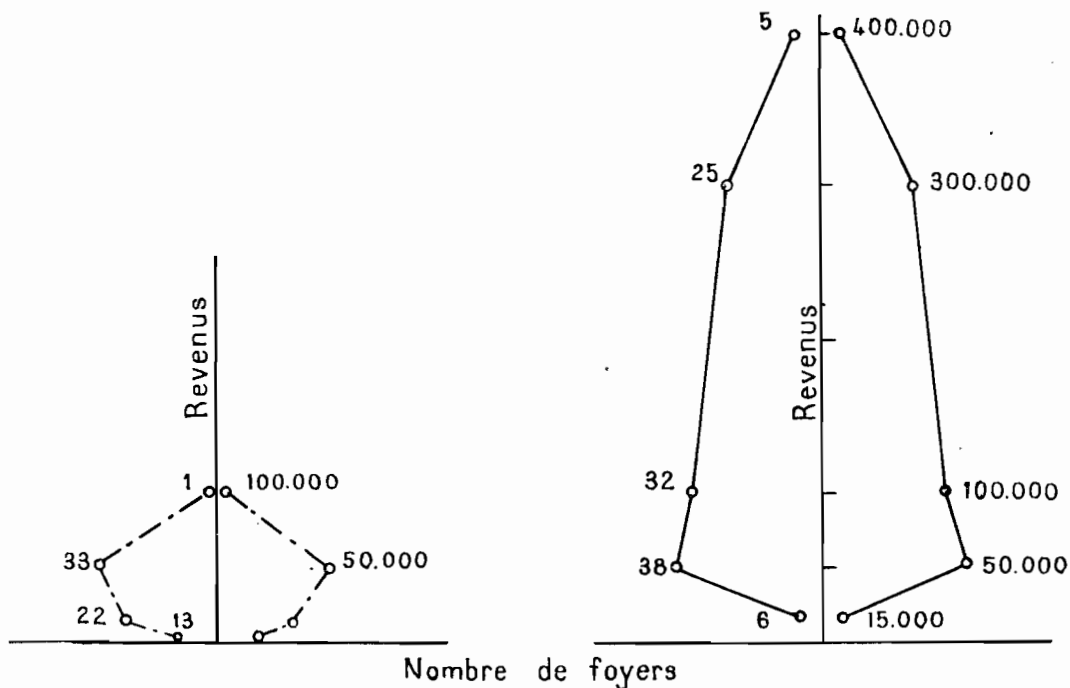


Fig. 3

Mais de telles moyennes n'ont qu'une signification restreinte (1) étant donnée la diversité des chiffres dans chacune des tranches arbitrairement découpées.

Sans avoir une grande valeur, ces catégories de revenus permettent une première classification. On en perçoit bien l'intérêt en recherchant la répartition des foyers ce monogames, polygames et célibataires. Les polygames sont représentés dans les six classes : 0,9 % dans la catégorie I, 5,6 % dans la catégorie II, 35 % dans la troisième, 30 % dans la quatrième, 23 % dans la cinquième et 4,7 % dans la sixième. Les monogames ne se retrouvent que dans les cinq premières à raison de 4,85 %, 27,7 %, 46 %, 16,8 %, 5,15 %. Les célibataires dans les quatre premières (18,8, 31,8, 47,8 et 1,4 %).

La répartition des fortunes varie donc assez nettement entre les trois groupes. La majorité des polygames (58 %) jouit de revenus supérieurs à 50.000 francs, tandis que 73 % des monogames sont dans les catégories de 5.000 à 50.000 francs, et que 50,6 % des célibataires ont moins de 15.000 francs (fig. III).

Depuis longtemps, chacun sait que richesse et polygamie sont deux phénomènes concomitants, que la richesse engendre la polygamie, ou que la polygamie soit source d'enrichissement par l'apport de main-d'œuvre.

| Catégories de revenu   | Statut matrimonial |       |           |       |              |       | Total |
|------------------------|--------------------|-------|-----------|-------|--------------|-------|-------|
|                        | Polygames          |       | Monogames |       | Célibataires |       |       |
|                        | Nombre             | %     | Nombre    | %     | Nombre       | %     |       |
| I à 5.000.....         | 1                  | 0,9   | 15        | 4,85  | 13           | 18,8  | 29    |
| 5.001 à 15.000.....    | 6                  | 5,6   | 86        | 27,7  | 22           | 31,8  | 114   |
| 15.001 à 50.000.....   | 38                 | 35,5  | 141       | 46    | 33           | 47,8  | 212   |
| 50.001 à 100.000.....  | 32                 | 30    | 52        | 16,8  | 1            | 1,4   | 85    |
| 100.001 à 300.000..... | 25                 | 23,5  | 16        | 5,5   |              |       | 41    |
| Plus de 300.000.....   | 5                  | 4,7   |           |       |              |       | 5     |
| TOTAL.....             | 107                | 100 % | 310       | 100 % | 69           | 100 % |       |

Le présent tableau permet simplement de prendre de ce fait une connaissance plus précise. Il serait souhaitable de cerner de plus près le problème et de voir si le nombre des membres d'un foyer, hommes et femmes, en âge de travailler, est en corrélation avec la richesse.

Parmi les budgets recueillis, 4 décrivent les recettes de foyers sans homme (veuves sans enfants...), 333 concernent des foyers à 1 homme, 106 des foyers à 2 hommes, 41 des foyers à 3, 25 des foyers à 4, 8 des foyers à 5, 1 un foyer à 6.

(1) Les revenus supérieurs à 300.000 sont de : 323.230, 353.500, 360.000, 531.200, 641.300. Parmi les revenus de la catégorie V, les 4 plus élevés sont compris entre 210.000 et 263.400. Les 5 moins élevés entre 101.000 et 110.000.

Dans la catégorie IV, les 4 plus élevés sont compris entre 93.000 et 100.000 ; les 5 plus faibles entre 50.100 et 54.000.

Dans la catégorie III, les 4 plus élevés s'échelonnent de 48.850 à 50.000 ; les 5 plus faibles de 15.100 à 15.870.

Dans la catégorie II, 6 revenus atteignent 15.000, 4 sont compris entre 5.300 et 5.600.

Dans la catégorie I, 3 revenus s'élèvent à 5.000, un atteint 500.

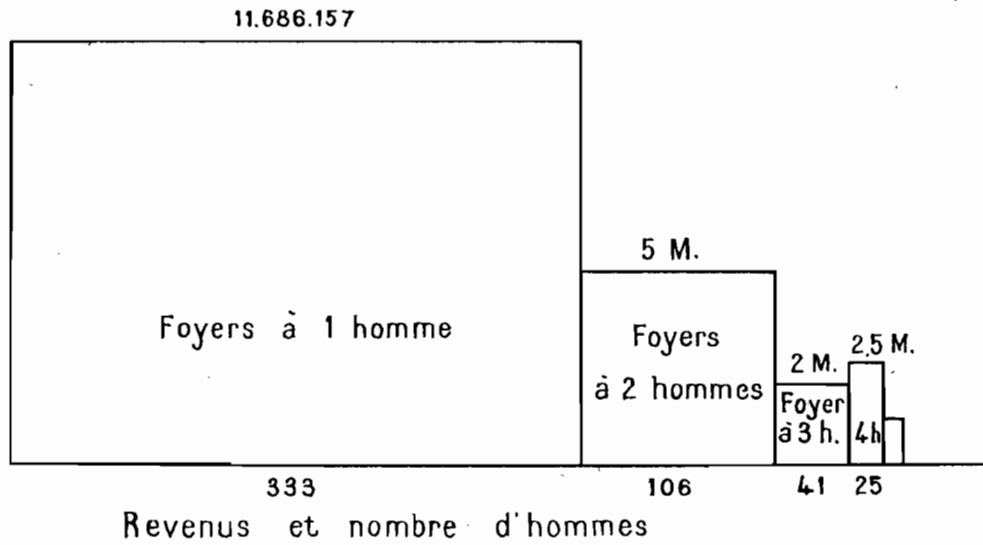


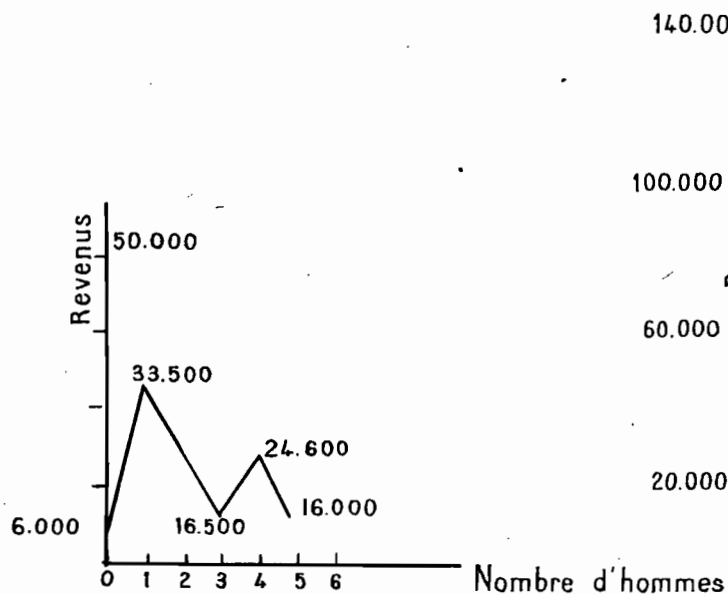
Fig. 4

Malgré leur petit nombre, les foyers à 4 hommes forment une masse importante, et les budgets à 3 hommes, plus nombreux cependant, atteignent un total inférieur.

| Nombre d'hommes au foyer | Pourcentage dans la population | Pourcentage des ressources possédées par rapport à la masse totale | Total des revenus |
|--------------------------|--------------------------------|--|-------------------|
|                          | %                              | %  |                   |
| 0.....                   | 0,8                            | 0,1  | 24.150            |
| 1.....                   | 67                             | 50   | 11.186.157        |
| 2.....                   | 21,7                           | 23   | 5.239.980         |
| 3.....                   | 8,5                            | 9,5  | 2.084.228         |
| 5.....                   | 5,1                            | 11   | 2.471.040         |
| 4.....                   | 1,6                            | 5  | 1.102.680         |
| 6.....                   | 0,2                            | 0,28   | 65.000            |

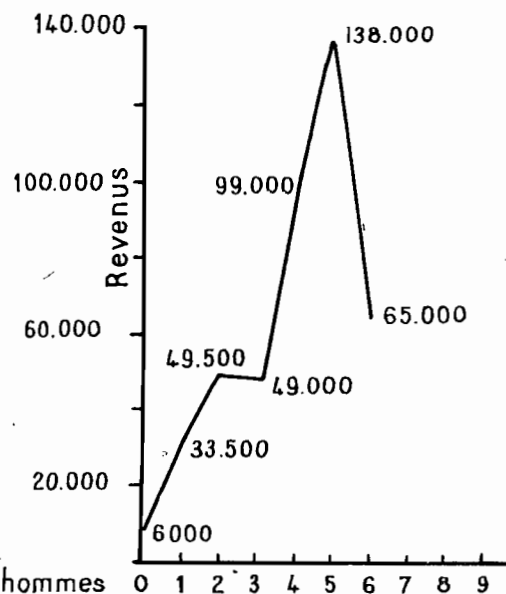
Les foyers à 4 et 5 hommes présentent une importance inattendue malgré leur faible importance numérique (25 et 8) [fig. 4]. Il est de mauvaise méthode statistique d'établir ici des moyennes. Mais la figuration graphique ainsi obtenue ne fait que rendre plus évidents les résultats atteints en comparant dans leur totalité les masses en présence (volume de recette et nombre de foyers représentés par la figure 4). Les recettes vont croissant en même temps que le nombre d'hommes : pour 0 : 6.000 francs, pour 1 : 33.500 francs, pour 2 : 49.500 francs, puis diminuent légèrement (3 : 49.000 francs), reprennent leur croissance : 4 : 99.000 francs, 5 : 138.000 francs. La chute finale (6 : 65.000 francs) ne peut guère être prise en considération : elle ne représente qu'un seul cas (fig. 5).

Comment expliquer ce phénomène ? L'hypothèse d'un rendement décroissant avec le nombre de travailleurs se présente aussitôt à l'esprit : elle est vérifiée en Europe. Le rendement d'une entreprise agricole croît d'abord en raison des façons culturales (et de la main-d'œuvre s'il n'y a pas mécanisation). Puis elle se stabilise à un niveau au-delà duquel l'apport de nouveaux travailleurs ne paye pas. Dans le cas de nos planteurs de cacao, cette hypothèse se vérifierait-elle ? Le calcul du rendement sur les budgets moyens définis plus haut est bien peu orthodoxe. Pourtant il laisse penser que le rendement croît d'abord : 0 : 6.000 francs, 1 : 33.500 francs, puis décroît : 2 : 24.600 francs, 3 : 16.500 francs. Mais une remontée (4 : 24.600 francs), suivie d'une chute (5 : 16.000 francs, 6 : 10.600 francs) infirme l'hypothèse. D'ailleurs, notre zone n'étant pas entièrement défrichée, un apport nouveau de main-d'œuvre permettrait en théorie un accroissement des surfaces plantées en plus d'une éventuelle amélioration des soins (fig. 6).



Variation des revenus avec le nombre d'hommes par foyer. Rendement par homme.

Fig. 6



Variation des revenus avec le nombre d'hommes par foyer. (Moyenne)

Fig. 5.

Malgré le caractère très imparfait de l'analyse, un problème se devine donc. Après avoir classé les budgets selon le nombre de travailleurs, examinons-les en les classant selon le nombre de femmes adultes (1) en âge de travailler la terre : 45 foyers où il n'y a pas de femme, 203 où il y en a 1, 114 où il y en a 2, 61 où il y en a 3, 23 où il y en a 4, 20 où il y en a 5, 6 où il y en a 6, 5 où il

(1) Le nombre de femmes dans le foyer ne coïncide pas avec le statut matrimonial (célibataire, monogame ou polygame). En effet, un veuf célibataire peut vivre avec sa sœur ou sa mère. Un monogame dispose d'une nombreuse main-d'œuvre féminine s'il a plusieurs filles.

y en a 7, 4 où il y en a 8, 1 où il y en a 9, 3 où il y en a 11, 1 où il y en a 12, 1 où il y en a 17, 1 où il y en a 25 (fig. 7).

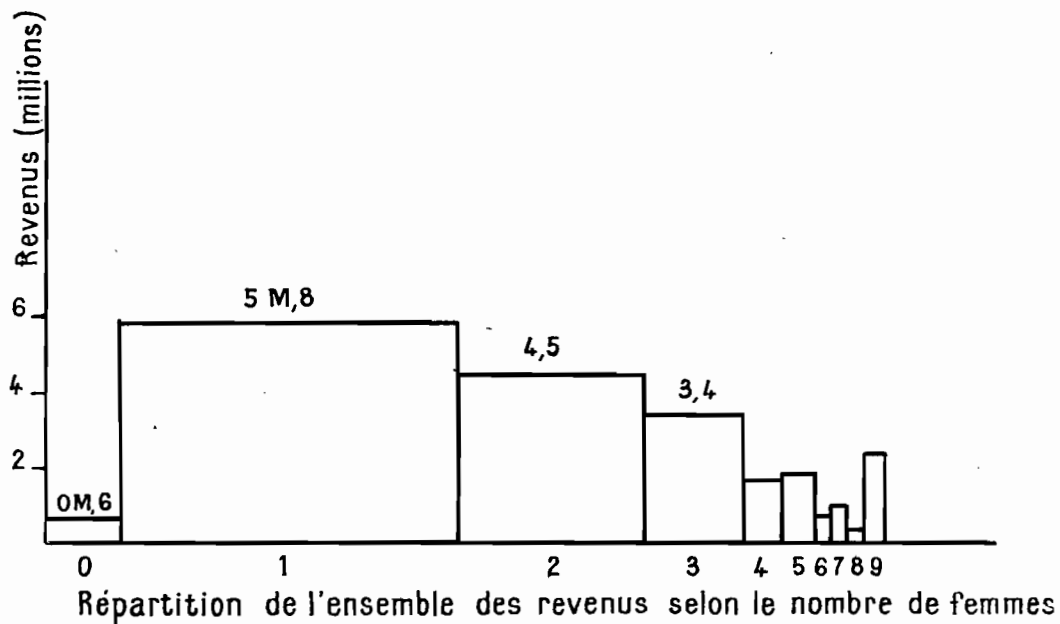


Fig. 7

| Nombre de femmes au foyer | Pourcentage dans la population | Pourcentages des ressources possédées, par rapport à la masse totale | Total des revenus |
|---------------------------|--------------------------------|--|-------------------|
|                           | %                              | %  |                   |
| 0.....                    | 9,2                            | 3,2  | 698.940           |
| 1.....                    | 41,5                           | 26,5   | 5.801.047         |
| 2.....                    | 23,3                           | 21   | 4.513.804         |
| 3.....                    | 12,4                           | 16   | 3.498.785         |
| 4.....                    | 4,7                            | 8  | 1.751.750         |
| 5.....                    | 4,1                            | 8,2  | 1.806.405         |
| 6.....                    | 1,2                            | 3  | 651.175           |
| 7.....                    | 1,02                           | 4,24   | 929.700           |
| 8.....                    | 0,84                           | 1,29   | 282.600           |
| 9.....                    | 0,2                            | 0,3  | 70.000            |
| 11.....                   | 0,6                            | 3,1  | 680.000           |
| 12.....                   | 0,2                            | 0,5  | 112.000           |
| 17.....                   | 0,2                            | 2,4  | 532.000           |
| 25.....                   | 0,2                            | 2,9  | 641.900           |
| Ou bien :                 |                                |  |                   |
| Plus de 9.....            | 1,4                            | 9,3  |                   |



Ici encore l'importance des écarts diminue considérablement l'intérêt des moyennes. Mais, comme dans l'étude de la répartition selon le nombre de travailleurs, elles rendent les comparaisons entre les catégories plus claires que la vue des seules masses totales schématisées par la figure 7.

Le budget moyen serait donc de 15.500 francs pour la famille sans femme, 28.500 francs pour la famille à 1 femme, 39.700, 57.500, 76.000, 90.000, 108.000, 185.000 francs pour les familles à 2, 3, 4, 5, 6 et 7 femmes. Pour 8 et 9 femmes, baisse profonde (70.000 francs), puis remontée : 225.000, 112.000, 532.000, 641.900 francs, ou, si l'on veut voir globalement, 300.000 francs (fig. 8). Faut-il en conclure que les recettes croissent avec le nombre d'ouvrières susceptibles de travailler dans les plantations ? L'examen

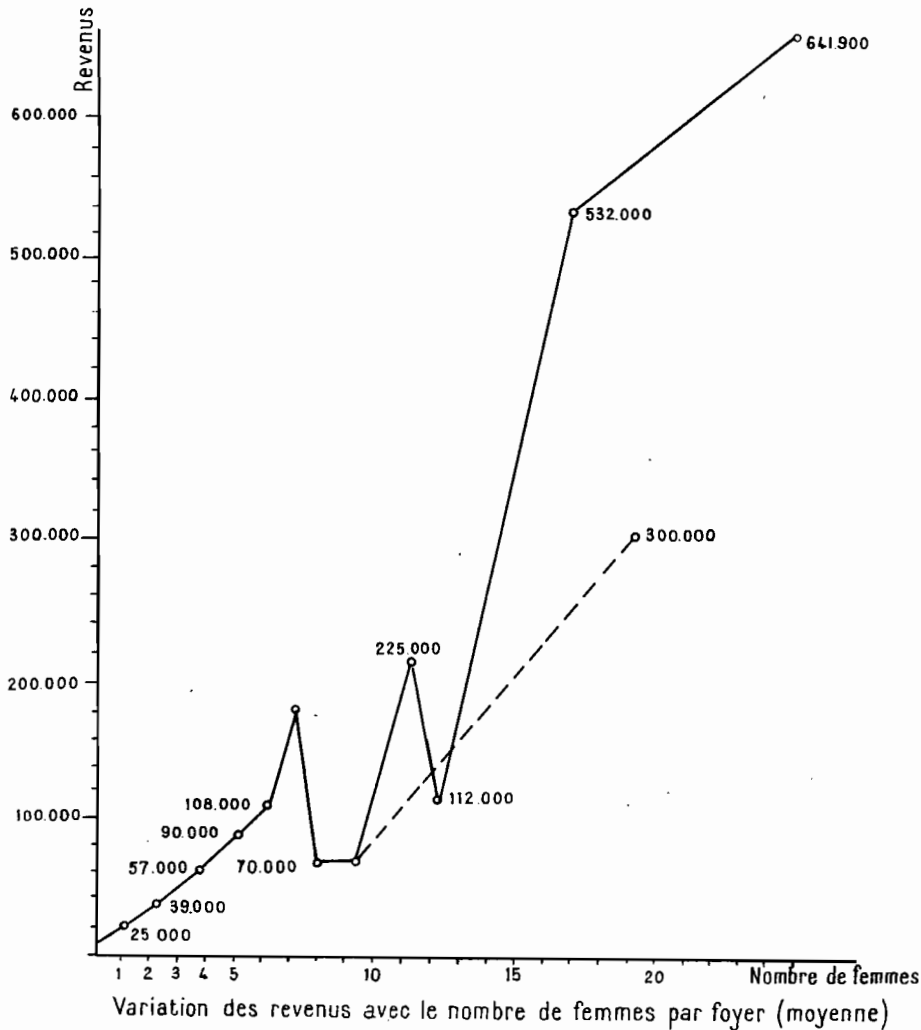


Fig. 8

des graphiques montre qu'il ne s'agit pas d'un phénomène aussi simple : sinon la diminution des recettes dans les foyers à 8 femmes est inexplicable. L'idée d'un rendement décroissant, émise à propos du nombre d'hommes, doit-elle être retenue ? L'hypothèse semble séduisante : 0 = 15.500 francs, 1 = 28.500 francs, 2 = 20.000 francs par femme, 3 = 19.000 francs, 4 = 19.000 francs, 5 = 18.000 francs,

6 = 18.000 francs. Jusqu'ici élévation des recettes et rendement décroissant. Mais les foyers à 7 femmes ont en moyenne 184.000 francs, soit 26.000 par femme. Chute brutale à 8 = 8.000 francs et remontée à 30 en fin (fig. 9).

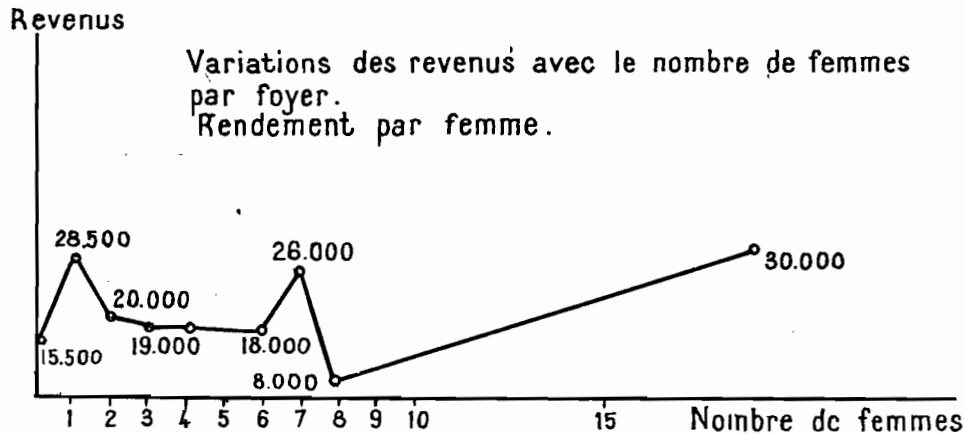


Fig. 9

Un élément est à retenir : le rendement d'un seul homme ou d'une seule femme n'est pas loin d'être le rendement le meilleur. L'apport d'autres éléments n'accroît pas le profit en proportion de leur nombre (sauf s'il y a plus de 7 femmes).

Les usages expliquent que les recettes ne soient pas en relation directe avec le nombre de femmes. En effet, c'est le cacao qui fournit les ressources monétaires, et, en général, les femmes ne participent guère à cette culture.

Selon les coutumes anciennes, les femmes s'occupent des cultures vivrières qui sont annuelles, tandis que les hommes défrichent, soignent palmiers, cacaoyers... (1).

La méfiance entre les sexes est telle que certains affirment que les hommes ne permettent pas à leurs épouses d'entrer dans leur plantation de crainte qu'elles ne volent des fruits. En réalité, les femmes ont dans les plantations une activité limitée : elles récoltent parfois, effectuant des portages, mais s'occupent peu de la fermentation.

Si les recettes augmentent avec le nombre de femmes, ce n'est peut-être pas en raison de la main-d'œuvre féminine, mais en fonction du standing social qui se trouve lié à l'importance de la famille. Le nombre de femmes mesure le volume des ressources alimentaires et la possibilité de nourrir copieusement parents et amis. Dans un foyer où il y a beaucoup de femmes, les réserves d'arachides, de ngwan (pépins de courges), de maïs... permettent en toute saison de préparer des repas plantureux. Il sera donc facile de prier les voisins de donner un coup de main pour le nettoyage des plantations : les « Eka » (associations de travail) sont payées par les repas qui leur sont offerts.

D'ailleurs, les maisonnées groupant de nombreuses femmes sont souvent celles de chefs de famille; ils sont restés plus fidèles aux usages anciens, et, groupant les ressources de toute une « gens », ils peuvent plus facilement acquérir de nombreuses épouses. Ces aînés, lorsqu'ils ne sont pas riches d'argent, jouissent toujours d'un certain prestige. En outre, ils ont pour rôle de gérer le bien indivis de la famille : les terres, en friche ou plantées, ne sauraient leur manquer.

(1) On peut se demander si cette répartition du travail n'est pas liée au droit foncier? En effet, celui qui a planté a un droit de possession sur le sol tant que vit ce qu'il a planté. Planter des arbres permet donc d'acquérir un droit de possession de longue durée, une quasi-propiété sur le sol. Aussi les coutumes interdisent-elles à l'étranger de faire des cultures arbustives qui « l'enracineraient » dans le pays. Les femmes appartenant par leur naissance à un autre clan sont-elles considérées comme étrangères? Certaines femmes obtiennent un droit plus durable sur le sol et plantent des cacaoyères. Le mouvement est encore tout récent et fort limité.

Enfin, lorsqu'un homme devient riche, il songe tout naturellement à prendre une nouvelle femme : dans ce cas, la richesse n'est pas amenée par le nombre de femmes, mais, au contraire, c'est la richesse qui crée la polygamie.

Rien ne ressort donc avec évidence de ces tentatives de classification des budgets selon le nombre d'hommes ou de femmes au foyer. Des points communs se dégagent cependant : importance des petites familles (les foyers comprenant un homme et deux femmes au plus sont 67 % et 64 %); diminution des recettes au-delà d'un certain stade (3 hommes, 8 femmes), et remontée pour les très grandes familles (5 hommes, 11 femmes). N'y aurait-il pas là deux populations exprimées chacune par une courbe avec ascension puis chute ? Les deux figures venant à la suite l'une de l'autre, on aurait l'explication de cette double bosse. Mais que peuvent être ces deux populations ? L'examen séparé des divers villages montre qu'à l'intérieur de chacun, la dualité est sous-jacente. Il ne s'agit donc pas d'une répartition ethnique ou géographique. Ne s'agirait-il pas plutôt de l'opposition entre monogames et polygames, qui recouvre parfois une opposition entre évolués et traditionalistes ? Il est évident que les foyers polygames comptent plus de travailleuses que les foyers monogames. Traditionalistes, ils continuent à rassembler fils et frères qui, dans d'autres conditions, partiraient chacun de son côté : ils sont ainsi plus riches en hommes. Polygames et monogames constitueraient des sociétés ayant chacune son allure propre, son rendement optimum : 1 homme, 1 femme, pour les monogames; 4 hommes, 7 femmes pour les polygames.

Mais ce ne sont là qu'hypothèses.

Nous avons indiqué plus haut que la polygamie n'était pas rigoureusement liée à l'âge. Parmi notre population, il y a pourtant des classes d'âge où la monogamie domine nettement. Voyons donc si la distribution des revenus par âge donne des résultats :

| Âge                  | Pourcentage dans la population | Pourcentage des ressources possédées | Total des revenus |
|----------------------|--------------------------------|--------------------------------------|-------------------|
|                      | %                              | %                                    |                   |
| Moins de 20 ans..... | 0,8                            | 0,43                                 | 96.400            |
| 20-25 ans.....       | 4,5                            | 2,7                                  | 596.650           |
| 25-30 — .....        | 10,2                           | 5,9                                  | 1.305.150         |
| 30-35 — .....        | 10,6                           | 10,7                                 | 2.352.806         |
| 35-40 — .....        | 18,6                           | 18,7                                 | 4.121.453         |
| 40-45 — .....        | 15,5                           | 15,6                                 | 3.439.256         |
| 45-50 — .....        | 15,9                           | 23,5                                 | 5.141.545         |
| 50-55 — .....        | 8,6                            | 7,3                                  | 1.614.805         |
| 55-60 — .....        | 9,2                            | 7,7                                  | 1.688.045         |
| 60-65 — .....        | 2,9                            | 4,3                                  | 949.800           |
| 65-70 — .....        | 2                              | 3,65                                 | 809.200           |
| Plus de 70 ans.....  | 0,8                            | 0,54                                 | 110.000           |

Ces pourcentages laissent pressentir des revenus élevés — en proportion du nombre — pour les hommes de 45 à 50 ans et pour ceux de 60 à 70 ans. Une courbe construite sur les moyennes le montre bien : montée jusqu'à 35 ans (24.000, 27.000, 26.000, 47.000); stagnation : 45.500 de 35 à 40 ans, 45.500 de 40 à 45; remontée de 45 à 50 (66.000); baisse (38.500, 37.500); remontée (67.700, 80.000...) [fig. 10]. En Afrique, où la gérontocratie est traditionnelle, il n'est pas étonnant que les revenus des hommes de 65 à 70 ans soient les plus élevés. Mais la faiblesse économique des 55 à 60 ans est difficile à expliquer. Y a-t-il corrélation avec la distribution de la monogamie et de la polygamie ? La comparaison des courbes est un peu déroutante (fig. 11). L'hypothèse de la polygamie signe ou cause de richesse se présente à l'esprit. Mais les gros revenus ne sont pas du tout l'apanage des âges où la polygamie domine. Au contraire, la croissance des revenus semble présenter quelque ressemblance avec la répartition

des monogames. Pourtant la montée des revenus dans les groupes âgés coïncide avec une forte polygamie dans ces groupes. Les deux ordres de phénomènes peuvent donc être liés, des correspondances se dessinent. Mais comment expliquer cet appauvrissement relatif des 50-60 ans. Un événement extérieur a-t-il

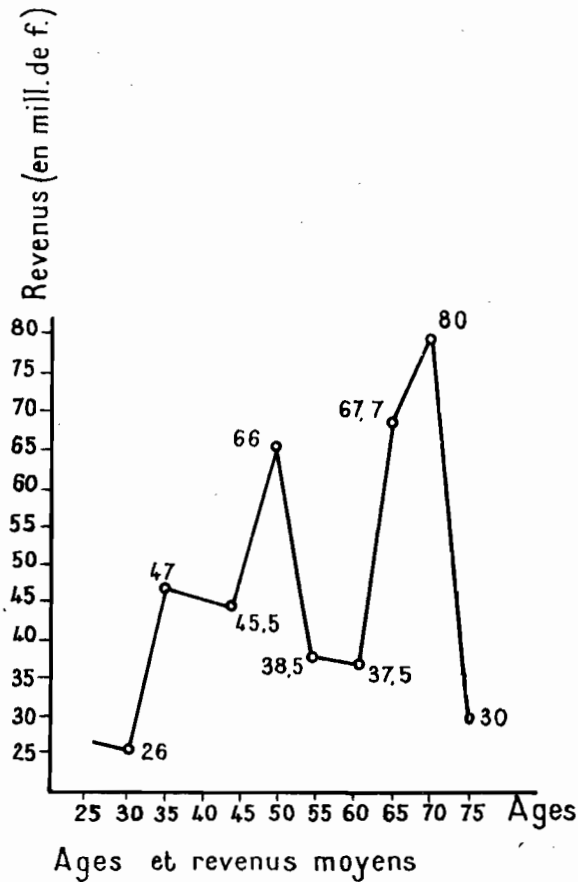


Fig. 10

marqué cette classe ? Essayons de reprendre son histoire. Nés aux alentours de 1900, ces hommes ont vécu leur jeunesse avant l'installation des Européens. Alors que leurs devanciers avaient déjà atteint une certaine maturité dans la société tribale encore intacte, eux ont été témoins de sa transformation. Leurs cadets ont connu un régime nouveau.

Deux sociétés seraient partiellement coexistantes : une ancienne, une moderne. Chacune avec son cycle économique, son rythme de croissance et son âge optimum. Plus haut, nous avons été amenés à nous demander si chaque société n'avait pas son volume de groupement optimum. Faut-il adopter cette hypothèse et penser que la société actuelle est davantage liée à la monogamie ? Le rapprochement signalé plus haut entre le profil de la courbe de répartition des monogames et le niveau des revenus laisse penser que, parmi les hommes jeunes, les monogames sont les plus riches et donnent à la moyenne son allure générale.

De toute cette étude sur les revenus considérés dans leur ensemble, il faut retenir, semble-t-il, la grande variété des conditions individuelles, le petit nombre des très faibles revenus. La présence des polygames dans les classes riches n'a rien d'inattendu. La variation des revenus avec le nombre d'hommes et de femmes montre qu'il y a un rendement décroissant, mais surtout une coupure entre deux échantillons. D'où notre hypothèse de deux sociétés juxtaposées, moderniste et traditionaliste. L'examen de

la répartition par âge confirme en partie l'hypothèse en montrant que les budgets les plus élevés sont aux mains de deux groupes : 50 et 70 ans. Ces observations sont vraies pour l'échantillon étudié, que l'on croit représentatif de l'ensemble. Mais la dispersion des chiffres — si elle témoigne de la diversité des conditions — est dangereuse pour toute généralisation.

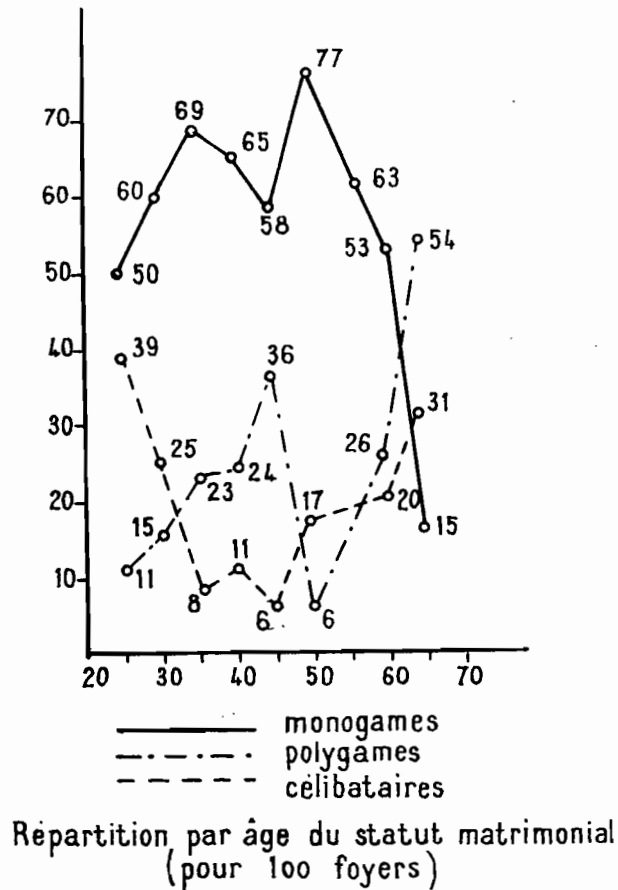


Fig. 11.

## II. LES DÉPENSES

Nous avons indiqué plus haut que les déclarations paraissaient, en général, sincères et que l'équilibre entre recettes et dépenses décrites à l'enquêteur était une garantie de cette sincérité. Il ne faut donc pas attendre d'une étude générale des dépenses des éléments bien différents de ceux fournis par l'étude des recettes.

Le total des dépenses déclarées s'élève à 18 millions environ. La répartition de la masse globale de ces dépenses ne présente pas d'intérêt particulier, elle ne fait que reprendre la répartition des recettes. On note pourtant un certain décalage du haut vers le bas : des budgets que leurs recettes font classer dans les catégories riches se retrouvent, quant à leurs dépenses, dans les catégories moyennes : 2 dans la

catégorie VI, 11 dans la catégorie V, 15 dans la catégorie IV. Quelques précisions sur ces différences entre recettes et dépenses ne sont pas sans intérêt.

La répartition, selon les statuts matrimoniaux (monogames et polygames), permet de constater que certains polygames à gros revenus ne sont pas classés pour les dépenses dans la catégorie où ils se trouvent au point de vue recettes : deux sont ainsi rayés de la catégorie des plus de 300.000. Trois titulaires de revenus de 100.000 à 300.000 ne font pas des dépenses comprises dans ces limites. Sept revenus de 50.000 à 100.000 ne sont pas balancés par des dépenses de même catégorie. Parmi les monogames : 8 dépenses de 100.000 à 300.000 alors qu'il y a 16 recettes; 42 dépenses de 50.000 à 100.000 alors qu'il y a 52 recettes. Treize autres budgets de dépenses se trouvent déclassés (2 monogames catégorie II, 8 célibataires catégorie III, 3 célibataires catégorie I), mais leur dispersion dans diverses catégories les rend moins dignes d'attention que les précédents (1).

La répartition des dépenses selon le nombre de femmes permet de constater également une similitude générale avec la répartition des recettes.

On voit immédiatement que le groupe des « foyers à 7 femmes » est le seul où il y ait une différence sensible entre recettes et dépenses : alors que la courbe des revenus moyens porte une montée brusque pour 7 femmes, la courbe des dépenses moyennes reste horizontale (5 femmes 110.000, 6 femmes 100.000, 7 femmes 110.000).

(1) La répartition des dépenses selon le statut matrimonial est la suivante :

| Catégorie de dépenses  | Statut matrimonial |            |            |            |              |            | Total      |
|------------------------|--------------------|------------|------------|------------|--------------|------------|------------|
|                        | Polygames          |            | Monogames  |            | Célibataires |            |            |
|                        | Nombre             | %          | Nombre     | %          | Nombre       | %          |            |
| 1 à 5.000.....         | 1                  | 0,9        | 27         | 8,5        | 10           | 15         | 38         |
| 5.001 à 15.000.....    | 11                 | 10,2       | 84         | 27         | 31           | 45         | 126        |
| 15.001 à 50.000.....   | 45                 | 42         | 149        | 48,5       | 25           | 36         | 219        |
| 50.000 à 100.000.....  | 25                 | 23,5       | 42         | 13,4       | 3            | 4,3        | 70         |
| 100.001 à 300.000..... | 22                 | 20,5       | 8          | 2,5        | -            | -          | 30         |
| Plus de 300.000.....   | 3                  | 2,8        | -          | -          | -            | -          | 3          |
| <b>TOTAUX.....</b>     | <b>107</b>         | <b>100</b> | <b>310</b> | <b>100</b> | <b>69</b>    | <b>100</b> | <b>486</b> |

Une comparaison avec le tableau de la page 39 montre immédiatement les catégories dont les dépenses ne correspondent pas au revenu. Ces différences peuvent être résumées ainsi :

| Volume des revenus          | Polygames |    | Monogames |    | Célibataires |    |
|-----------------------------|-----------|----|-----------|----|--------------|----|
|                             | Nombre    | %  | Nombre    | %  | Nombre       | %  |
| 1 à 5.000 francs.....       | -         | -  | -         | -  | 3            | 23 |
| 5 à 15.000 —.....           | -         | -  | 2         | 2  | -            | -  |
| 15 à 50.000 —.....          | -         | -  | -         | -  | 8            | 24 |
| 50 à 100.000 —.....         | 7         | 22 | 10        | 19 | -            | -  |
| 100 à 300.000 —.....        | 3         | 12 | 8         | 50 | -            | -  |
| Plus de 300.000 francs..... | 2         | 40 | -         | -  | -            | -  |

| Nombre de femmes au foyer | Pourcentage dans la population | Pourcentage des ressources possédées | Pourcentage des dépenses accomplies |
|---------------------------|--------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------|
|                           | %                              | %                                    | %                                   |
| 0.....                    | 9,2                            | 3,2                                  | 3,85                                |
| 1.....                    | 41,5                           | 26,5                                 | 26                                  |
| 2.....                    | 23,3                           | 21                                   | 20,7                                |
| 3.....                    | 12,7                           | 16                                   | 15,2                                |
| 4.....                    | 4,7                            | 8                                    | 8,3                                 |
| 5.....                    | 4,1                            | 8,2                                  | 8,9                                 |
| 6.....                    | 1,2                            | 3                                    | 3,25                                |
| 7.....                    | 1,02                           | 4,24                                 | 2,97                                |
| 8.....                    | 0,84                           | 1,29                                 | 1,2                                 |
| 9.....                    | 0,2                            | 0,3                                  | 0,7                                 |
| 11.....                   | 0,6                            | 3,1                                  | 2,75                                |
| 12.....                   | 0,2                            | 0,5                                  | 1,04                                |
| 17.....                   | 0,2                            | 2,4                                  | 2,2                                 |
| 25.....                   | 0,2                            | 2,9                                  | 2,9                                 |
| Ou bien plus de 9.....    | 1,4                            | 9,3                                  | 9,6                                 |

Expliquer la courbe par l'évolution des dépenses elles-mêmes paraît difficile. Comment se ferait-il que les dépenses — que les besoins — soient moindres pour les foyers à 8 femmes que pour ceux à 5, 6 ou 7. La recherche de la dépenses par femme ne donne pas davantage d'éclaircissement : 23.500 pour 1 femme, 17.000 dans les foyers à 2, 15.500 dans ceux à 3, on comprend bien cette décroissance. Mais pourquoi la remontée qui suit : 16.400 dans les foyers à 4, 22.000 dans ceux à 5, 16.700 dans ceux à 6, pour retomber à 15.600 (foyers à 7). Dans les foyers à 8 femmes, la dépense par femme est de 7.000, 15.200 dans ceux à 9, 22.000 dans ceux à 11, 8.000 pour 12, 24.000 pour 17 et 21.700 pour 25.

Si les dépenses avaient un caractère contraignant, il y aurait une corrélation nette avec le nombre des femmes, et une constance plus rigoureuse dans la « dépense par femme ».

Il semble bien que les dépenses se trouvent liées aux recettes : le planteur dépense dans la mesure de ses recettes.

La classification des dépenses selon l'âge mène, semble-t-il, à des conclusions analogues.

| Age                  | Nombre | Pourcentage des ressources possédées | Pourcentage des dépenses faites |
|----------------------|--------|--------------------------------------|---------------------------------|
|                      |        | %                                    | %                               |
| Moins de 20 ans..... | 0,8    | 0,43                                 | 0,28                            |
| 20 à 25 ans.....     | 4,5    | 2,7                                  | 3,2                             |
| 25 à 30 —.....       | 10,2   | 5,9                                  | 6,8                             |
| 30 à 35 —.....       | 10,6   | 10,7                                 | 11,4                            |
| 35 à 40 —.....       | 18,6   | 18,7                                 | 18                              |
| 40 à 45 —.....       | 15,5   | 15,6                                 | 16,2                            |
| 45 à 50 —.....       | 15,9   | 23,5                                 | 19,6                            |
| 50 à 55 —.....       | 8,6    | 7,3                                  | 7,6                             |
| 55 à 60 —.....       | 9,2    | 7,7                                  | 7,2                             |
| 60 à 65 —.....       | 2,9    | 4,3                                  | 4,3                             |
| 65 à 70 —.....       | 2      | 3,65                                 | 4,8                             |
| Plus de 70 ans.....  | 0,8    | 0,54                                 | 0,72                            |

Les classes d'âge de 60 à 70 ans ont, dans le total des dépenses, une place disproportionnée à leur effectif. Il en est de même, à moindre degré, pour le groupe 30-35 ans (10,6 % pour 11,4 % des dépenses) et pour le groupe 40-50. Par contre, les jeunes gens moins de 20 et 25-30 dépensent moins que leur nombre ne le laisserait supposer : 0,28 % et 6,8 % quand ils sont 0,8 % et 10,2 % de la population.

Avec les moyennes, nous pouvons dessiner une courbe faisant ressortir ces montées (fig. 12). Mais comment expliquer que les dépenses croissent avec l'âge jusqu'à 35 ans, se stabilisent, montent à 50 ans, diminuent considérablement jusqu'à 60 pour remonter à un niveau jamais atteint à 70 ans, et s'abaisser ensuite. En Europe, les besoins se réduisent, semble-t-il, avec la vieillesse. Ici, les besoins sont de caractère social plus qu'individuel. Aussi est-il logique qu'un homme de 50 ans, entouré d'une famille, d'amis, ait davantage de besoins à satisfaire qu'un jeune. Mais, alors, comment expliquer la chute des dépenses de 50 à 60 ans ?

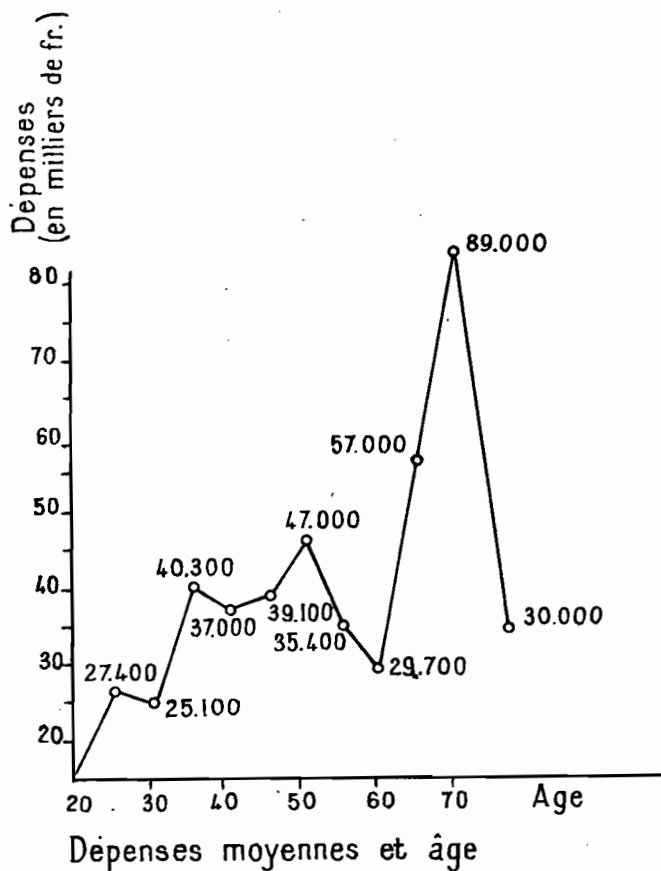


Fig. 12

Il semble impossible d'expliquer cette courbe par elle-même, la seule méthode est de la rapprocher de la courbe des recettes : les dépenses se modèlent sur les recettes.

Quelques différences sont pourtant sensibles, que l'on devine à travers les pourcentages : les moins de 20 ans sont les moins dépensiers : recette moyenne 24.000, dépense moyenne 12.900; puis les 45 à 50 (recettes 66.000, dépenses 47.000); les 55-60 (37.500 contre 29.700); les 35-40 (45.000 contre 37.000); les 40-45 (45.000 contre 39.000). Les vieux, au contraire, dépensent beaucoup (ou ne déclarent



pas tous leurs revenus). Entre les deux courbes, la différence est marquée au niveau des 35 à 50 : la montée très nette des recettes, des 45-50 en particulier, n'a pas d'équivalent dans les dépenses.

En comparaison des revenus de chaque âge, les moins dépensiers sont : les moins de 20 ans, les 45-50, les 55-60, les 35-40 ans. Les 60 à 65 ont une position moyenne, ainsi que les 50-55, tandis que les plus dépensiers sont les vieux d'abord (+ de 65), les 25-30, les 20-25, les 30-35.

### III. LES ÉCONOMIES

Vingt et un millions de recettes, dix-huit millions de dépenses. Faut-il estimer les économies à trois millions ? Pour connaître les sommes dont disposaient les planteurs, nous avons procédé de façon plus directe, en demandant à chacun combien il avait d'argent disponible. En effet, considérer comme économies la différence entre recettes et dépenses, risque de faire passer dans cette catégorie erreurs ou dissimulations. Il convient de préciser bien nettement le sens des mots. « Économies » n'est employé ici que dans un sens purement comptable ; c'est la différence, à un moment donné, entre les recettes et les dépenses. La traite et la rentrée des fonds étant déjà anciennes, nous avons constaté que les enquêtés disposaient encore d'argent liquide. Ces sommes conservées depuis 3 à 6 mois seront-elles dépensées prochainement, thésaurisées jusqu'à la prochaine traite, ou économisées plus longtemps en vue de dépenses précises ? Quoi qu'il en soit, ces disponibilités en argent sont considérées ici comme économies.

Les économies déclarées montent à environ 2 millions, soit 10 % des revenus, et 182 foyers y participent. Il faut préciser que la traite 1953-1954 s'était effectuée dans des conditions favorables et que le cacao avait atteint un cours très élevé.

Pour une étude plus précise, une première hypothèse se présente à l'esprit : les économies ne sont-elles pas directement proportionnées aux revenus ? Il serait logique, en effet, de trouver les disponibilités monétaires dans les milieux les plus riches. Un premier examen des économies réparties selon les revenus paraît confirmer cette hypothèse : sur les 29 ayant des revenus de 1.000 à 5.000, 6 foyers disposent d'argent épargné ; 25 sur les 113 dans la catégorie de 5.000 à 15.000 ; 81 sur 217 dans la catégorie 15.000 à 50.000 ; 44 sur 86 dans la catégorie 50.000 à 100.000 ; 23 sur 27 dans la catégorie V ; 3 sur 5 dans la catégorie VI. La progression paraît frappante : 20 %, 22 %, 38 %, 52 %, puis 60 %.

Par individu épargnant, ou même rapportée à l'ensemble de la catégorie, la progression est analogue : 2.000 francs d'épargne moyenne par individu épargnant, ou 450 francs par membre de la catégorie, pour la catégorie I ; 3.850 francs et 850 francs pour la catégorie II ; 5.600 francs et 2.100 francs pour la catégorie III ; 13.500 francs et 7.000 francs pour la catégorie IV ; 29.000 francs et 16.000 francs pour la catégorie V ; 57.000 francs et 35.000 francs pour la catégorie VI.

Les groupes les plus riches semblent également les plus « économes ». Mais si au lieu d'envisager les disponibilités monétaires en elles-mêmes, nous les envisageons en fonction des revenus, les perspectives sont bien différentes.

En effet, l'impression d'une constance relative se dégage : quelle que soit la catégorie des revenus, une fraction qui varie entre 7,5 % et 12 % est mise de côté. Dans cette faible marge, maxima et minima ne sont pas liés à l'importance des revenus : dans la catégorie I, la moins fortunée, l'épargne atteint 12 % du revenu (12.900) ; dans la catégorie V, 11,7 % (668.000) ; 9 % dans la catégorie IV (598.100) ; 8,5 % dans la catégorie II ; 8 % dans la catégorie VI ; 7,5 % dans la catégorie VII.

La classification, selon le statut matrimonial, confirme ces idées : partout on trouve des « épargnants », 30 % chez les célibataires (21/69), 38 % chez les monogames (116/303), 45 % chez les

polygames (51/113). Mais, compte tenu de la richesse bien plus grande des polygames, la proportion importante des monogames et des célibataires doit être soulignée.

Les relations paraissent difficiles à préciser entre le nombre de femmes et la réalisation d'économies.

| Nombre de femmes au foyer | Pourcentage dans la population | Pourcentage dans le total des économies |
|---------------------------|--------------------------------|---|
|                           | %                              | %                                       |
| 0.....                    | 9,2                            | 8,5                                     |
| 1.....                    | 41,5                           | 34                                      |
| 2.....                    | 23,3                           | 25                                      |
| 3.....                    | 12,4                           | 13,8                                    |
| 4.....                    | 4,7                            | 5,3                                     |
| 5.....                    | 4,1                            | 6,5                                     |
| 6.....                    | 1,2                            | 1,6                                     |
| 7.....                    | 1,02                           | 1,06                                    |
| 8.....                    | 0,84                           | 0                                       |
| 9.....                    | 0,2                            | 0,53                                    |
| 11.....                   | 0,6                            | 1,6                                     |
| 12.....                   | 0,2                            | 0,53                                    |
| 17.....                   | 0,2                            | 0                                       |
| 25.....                   | 0,2                            | 0,53                                    |

Les foyers où il y a plusieurs femmes — de 2 à 6 — sont donc parmi les plus économes. La répartition des revenus ne l'explique pas; de ce point de vue, les plus favorisés sont les foyers à 7 femmes. C'est parmi eux que l'on pouvait attendre un grand nombre d'épargnants (fig. 13).

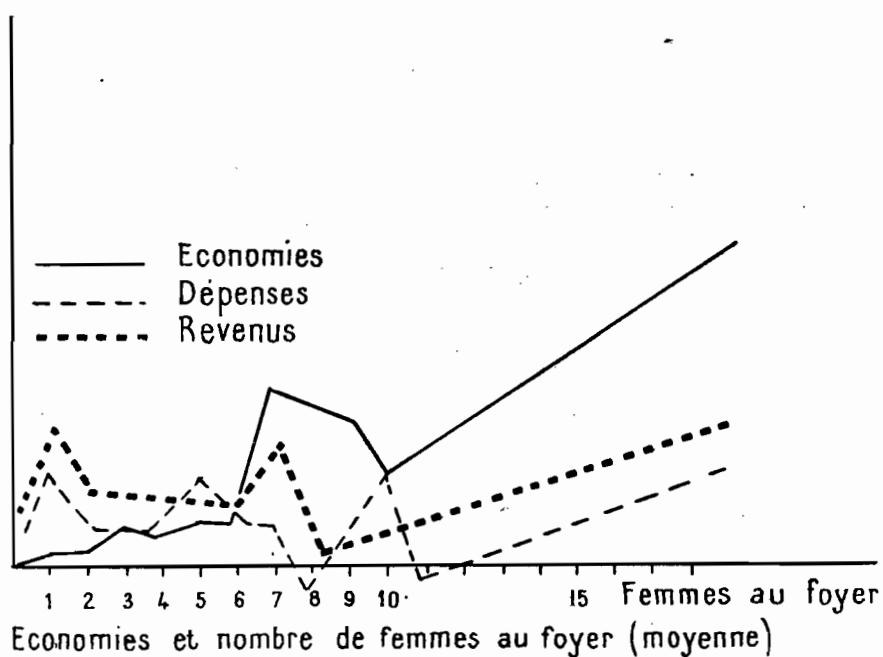


Fig. 13

Si au lieu d'envisager le nombre des possesseurs d'économies, nous envisageons le total des sommes économisées, la comparaison se présente de la façon suivante :

| Nombre de femmes au foyer | Pourcentage dans les ressources possédées | Pourcentage dans les économies possédées |
|---------------------------|---|--|
|                           | %   | %  |
| 0.....                    | 3,2                                       | 3,9                                      |
| 1.....                    | 26,5                                      | 30                                       |
| 2.....                    | 21  | 20                                       |
| 3.....                    | 16  | 18                                       |
| 4.....                    | 8   | 5,8                                      |
| 5.....                    | 8,2                                       | 6  |
| 6.....                    | 3   | 1,8                                      |
| 7.....                    | 4,24                                      | 5,7                                      |
| 8.....                    | 1,29                                      | 0  |
| 9.....                    | 0,3                                       | 0,95                                     |
| 11.....                   | 3,1                                       | 1,9                                      |
| 12.....                   | 0,5                                       | 0,6                                      |
| 17.....                   | 2,4                                       | 0  |
| 25.....                   | 2,9                                       | 6,2                                      |

Ici, la situation privilégiée des foyers à 7 femmes se remarque, ainsi que l'importance des disponibilités d'une famille à 25 femmes : ces économies sont dues à la richesse. Plus inattendue est l'importance des foyers sans femme ou à une femme : la somme dont ils disposent est plus élevée que ne le

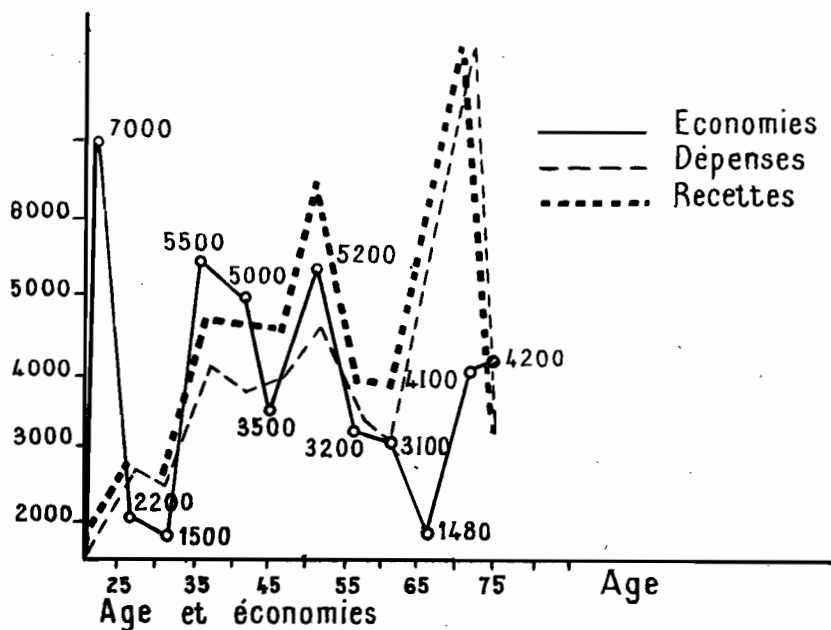


Fig. 14

laisserait penser la faiblesse de leurs revenus. Épargne chez des pauvres, des insatisfaits, voilà qui est nouveau et mérite d'être souligné.

En fonction de l'âge, les économies varient de la façon suivante (cf. fig. 14) :

| Âge                  | Nombre | Pourcentage<br>des ressources<br>possédées | Pourcentage<br>des économies<br>déclarées |
|----------------------|--------|--|---|
|                      | %      | %  | %   |
| Moins de 20 ans..... | 0,8    | 0,4  | 1,4                                       |
| 20-25 ans .....      | 4,5    | 2,7  | 2,2                                       |
| 25-30 — .....        | 10,2   | 5,9  | 3,5                                       |
| 30-35 — .....        | 10,6   | 10,7                                       | 13,6                                      |
| 35-40 — .....        | 18,6   | 18,7                                       | 21,5                                      |
| 40-45 — .....        | 15,5   | 15,6                                       | 12,6                                      |
| 45-50 — .....        | 15,9   | 23,5                                       | 19,2                                      |
| 50-55 — .....        | 8,6    | 7,3  | 6,4                                       |
| 55-60 — .....        | 9,2    | 7,7  | 6,6                                       |
| 60-65 — .....        | 2,8    | 4,3  | 9,9                                       |
| 65-70 — .....        | 2      | 3,65                                       | 1,9                                       |
| Plus de 70 ans.....  | 0,8    | 0,54                                       | 0,7                                       |

Les classes d'âge 35 à 50 disposent donc d'économies plus importantes que leur revenu et leur nombre ne le font prévoir. L'importance des économies des 60 à 65 ans mérite d'être soulignée. Mais l'importance des revenus l'explique. Avec quelque 70.000 francs de revenu, il n'est pas surprenant que 8 foyers sur 14 aient des disponibilités. Le cas des tout jeunes est plus étrange : sur 4 foyers de moins de 20 ans, 3 ont de l'argent d'avance et mettent ainsi de côté 32 % des revenus perçus par leur classe d'âge. La tendance à l'épargne (si toutefois ce mot est convenable) est donc ici à son maximum et les 60 à 65 qui conservent 22 % se trouvent de loin dépassés.

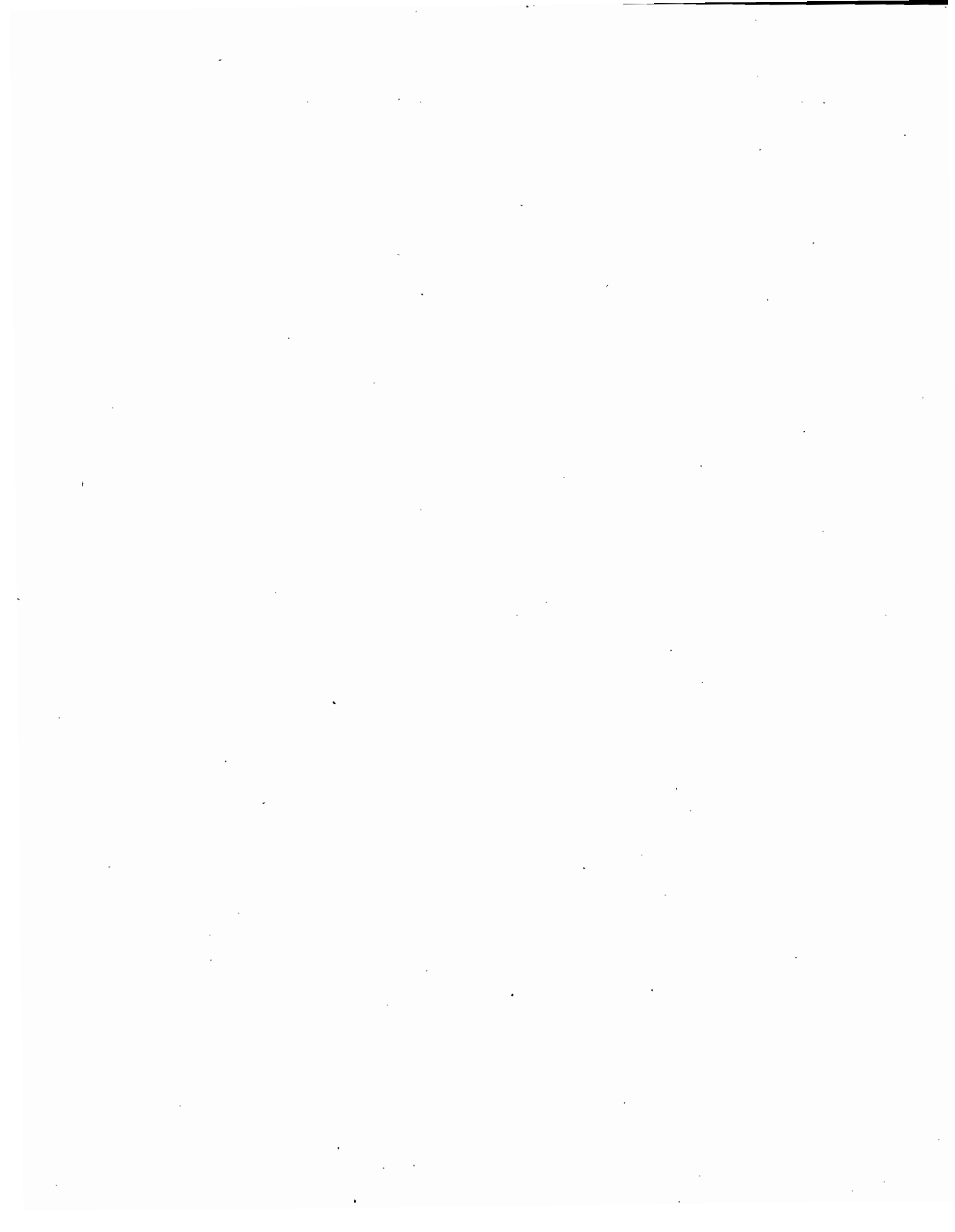
Ici encore nous rencontrons une épargne chez des pauvres. Notons en passant que cette épargne est probablement destinée à permettre des mariages en payant des dots, puisqu'il s'agit de jeunes, souvent célibataires.

## CHAPITRE IV

---

### LES DIVERSES SOURCES DE REVENUS

- I — Produits vivriers et revenus agricoles divers
- II — Cacao
- III — Commerce
- IV — Salaires
  - a. Ouvriers agricoles
  - b. Employés de commerce
  - c. Employés des missions
  - d. Fonctionnaires
  - e. Chefs, juges coutumiers, secrétaires de chefferie et d'état-civil
- V — L'artisanat
- VI — Les cadeaux
- VII — Les emprunts et les revenus divers
- VIII — Les dots



Les 21 millions de francs C.F.A. qui composent les recettes de notre population proviennent de diverses sources. Les revenus des plantations cacaoyères sont de loin les plus importantes : ils représentent 15.673.481 francs, soit 70 % du total des revenus. 1.914.600 francs proviennent de dots, soit 9,5 % du total. Les salaires apportent 1.545.080 francs (7,5 % des revenus). Le commerce est une autre occasion de recettes (4,8 %); 3,8 % des revenus sont constitués par des cadeaux, tandis que les profits de l'artisanat comptent seulement pour 2,5 %. Les emprunts fournissent 2 %, autant que les ventes de produits agricoles autres que les cultures riches. Les recettes monétaires de la chasse et de l'élevage sont pratiquement négligeables (34.000 et 34.300 francs).

Le nombre de foyers jouissant de revenus provenant de diverses sources est considérable : si 442 — soit 90 % — tirent du cacao le plus clair de leurs ressources en argent, il ne s'agit pas d'une monoculture, chacun récolte les vivres dont il a besoin. La commercialisation de ces produits est faible (476.654 fr.) mais le grand nombre de ceux qui en retirent quelque profit montre que la polyculture demeure le mode d'exploitation le plus répandu; 196 enquêtés (soit 40 %) effectuent des ventes de produits vivriers — arachides surtout — et de palmistes. Les cadeaux figurent en recettes dans de nombreux budgets (15 %), mais le total des sommes reçues est modeste (795.350 fr.). Les revenus du travail se rencontrent dans un plus grand nombre de cas : 15,6 % des foyers vivent en partie de salaires, 16 % du produit d'un artisanat. Les dots — dont le paiement peut s'échelonner sur plusieurs années — se rencontrent dans 9,6 % des cas. Le petit nombre des foyers tirant un bénéfice du commerce (4 %) ne fait que confirmer la faiblesse déjà signalée du commerce rural.

## I. PRODUITS VIVRIERS ET REVENUS AGRICOLES DIVERS

Si le cacao fournit l'essentiel des ressources monétaires de notre zone, d'autres produits agricoles sont cultivés et vendus. Nous avons mis en avant le chiffre de 476.654 francs sous toutes réserves : il est presque certainement sous-estimé.

Les récoltes appartiennent aux femmes. Certains maris se flattent d'interdire les ventes de denrées vivrières pour être sûrs de ne manquer de rien. Ils sont assez rares. Dans un pays de polyculture où chacun produit tout ce qu'il consomme, les occasions de vente ne sont pas bien nombreuses. Certains terroirs sont réputés pour un produit et en font matière à exportation : entre Bafia et Ntui, par exemple, les ignames sont recherchées et un courant de vente est créé vers Yaoundé. Nous n'avons pas repéré de spécialisation de ce genre dans la zone qui nous occupe.

La proximité des voies de communications en tient lieu pour certains villages. Le chemin de fer crée des conditions économiques nouvelles : commerce dans les gares, facilité des expéditions — qui permettent l'exportation de denrées de consommation indigène. Ces produits sont de réelle valeur et peuvent supporter les frais de transport. Mais la production exportable est éparpillée en d'innombrables foyers : un groupage est nécessaire avant toute intervention du commerce indigène. On ne se déplace pas pour une main de bananes ou cinq pieds de taro.

Plusieurs possibilités de vente existent aux abords du chemin de fer. Des femmes viennent simplement offrir les produits de leurs champs au passage des trains, c'est le système le plus simple. Des commerçants spécialisés, les abonnés (1) vont de gare en gare, réunissent des quantités importantes de

---

(1) Titulaires d'une carte d'abonnement pour circuler sur le chemin de fer.

produits et redescendent vers Douala. Ce groupage est facilité par l'existence de petits marchés dans les stations, mais il dépasse ce cadre étroit. Il est possible enfin d'avoir des chiffres précis sur les colis expédiés; le plus souvent, ils sont envoyés par le groupeur lui-même à sa propre adresse, ou à celle d'un de ses correspondants de Douala. Le tonnage ainsi exporté n'est pas négligeable. Pendant les deux mois de janvier et juin 1954, la gare de Ngoumou a exporté 23.996 kg de fofou (farine de manioc), 3.794 kg d'arachides, 378 kg de bananes, 18 kg d'huile de palme, 347 kg de macabos, 270 kg de ngwan (graines de courge); celle de Mbalmayo : 8.231 kg de fofou, 22.684 kg d'arachides, 293 kg de bananes, 7.807 kg de macabos, 8.142 kg de ngwan. Hommes et femmes participent à ce trafic. A Ngoumou, 51 % des expéditions sont faites par des femmes, à Mbalmayo, 25 %. Pendant la traite, les femmes réalisent les plus gros envois, les hommes étant occupés avec le cacao (1). Ce commerce se précise d'année en année : le poids moyen des colis par expéditeur augmente nettement. En 1940, les colis sont d'environ 40 kg, en 1954, ils sont dix fois plus lourds. Réalisés jadis par des consommateurs pour leurs besoins personnels ou par des revendeurs travaillant à une échelle infime, les expéditions sont maintenant des opérations commerciales (2).

La nature des produits transportés ne peut guère fournir de renseignements sur l'évolution des cultures et de la consommation. Un fait semble se dégager pourtant : les exportations de manioc sont celles qui s'accroissent le plus. Dans la mesure où, comme le pensent certains techniciens, le manioc est une culture caractéristique de sols épuisés, le symptôme est alarmant. Les exportations de graines de courge prouvent l'existence de nouveaux défrichements. Les paysans sèment en effet des courges dès le défrichage pour étouffer la végétation sauvage. Les envois d'huile paraissent avoir diminué. L'approvisionnement de Douala est-il réalisé maintenant par d'autres sources ? Il est possible que la mise en service de l'huilerie de Dibombari ait fait baisser les prix sur les marchés de New Bell. Malheureusement, les chiffres en notre possession ne permettent pas de suivre les cours, et des lacunes dans la documentation ne permettent pas de préciser la date à laquelle les exportations d'huile ont diminué (nous n'avons

(1) Participation des femmes à l'exportation des vivres par voie ferrée (en % du poids total transporté) :

|               | 1939 | 1940 | 1941  | 1942 | 1946 | 1949  | 1954 |
|---------------|------|------|-------|------|------|-------|------|
| Ngoumou.....  | -    | -    | 40 %  | 42 % | 36 % | 9,5 % | 51 % |
| Essomba.....  | 0    | 12 % | 2,6 - | 20 - | 45 - | -     | -    |
| Mbalmayo..... | -    | -    | -     | -    | -    | -     | 25 % |

(2) Poids moyens des colis expédiés :

| Expéditeurs   | 1939   |        | 1940   |        | 1941   |        | 1942   |        | 1946   |        | 1949   |        | 1954   |        |
|---------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|               | Hommes | Femmes | Hommes | Femmes | Hommes | Femmes | Hommes | Femmes | Hommes | Femmes | Hommes | Femmes | Hommes | Femmes |
| Gares :       |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| Ngoumou.....  | -      | -      | -      | -      | 50     | 40     | 66     | 68     | 250    | 198    | 710    | 440    | 440    | 360    |
| Essomba.....  | 44     | 0      | 64     | 16     | 310    | 40     | 75     | 65     | 300    | 1.100  | -      | -      | -      | -      |
| Mbalmayo..... | -      | -      | -      | -      | -      | -      | -      | -      | -      | -      | -      | -      | 380    | 238    |



pas de chiffres entre 1949 et 1954). Enfin, l'année 1946 paraît avoir marqué un véritable tournant dans l'activité économique locale (1).

La route a un rôle analogue à celui du chemin de fer : auprès d'une voie fréquentée, les produits vivriers peuvent s'exporter.

Les marchés permettent la commercialisation des produits. Seuls ceux qui se tiennent aux chefs-lieux de subdivision sont actifs, ils rassemblent un nombre important de paysannes vendeuses : Yaoundé, 1340; Akonolinga, 45; Obala, 22; Sangmélina, 196; Ebolowa, 300. Mais ces chiffres sont faibles en face de l'ensemble de la population, et les chiffres d'affaires réalisés par chacune sont infimes (2).

Tout en alimentant un commerce important à proximité des routes, des gares et des centres urbains, la production de denrées vivrières n'est pas, dans l'ensemble de la région, une source de revenus très élevés. Cependant, les arachides et les « ngwan » — susceptibles de se conserver — sont parfois cultivées pour être vendues en quantités relativement importantes — plusieurs dizaines de kilogrammes par exemple. Dans ce cas, il est fréquent que le bénéfice soit partagé entre la femme et son mari.

En fait, les cultures vivrières ont une importance essentielle : elles permettent aux familles de

(1) Évolution des produits exportés.

|              | Foufou (manioc) |         | Arachides |         | Bananes plantain |         | Macabo  |         |
|--------------|-----------------|---------|-----------|---------|------------------|---------|---------|---------|
|              | Ngoumou         | Essomba | Ngoumou   | Essomba | Ngoumou          | Essomba | Ngoumou | Essomba |
| 1939.....    | -               | -       | -         | 56      | -                | 25      | -       | 25      |
| 1940.....    | -               | -       | -         | -       | -                | 56      | -       | 90      |
| 1941.....    | 405             | -       | 580       | 56      | 181              | -       | 20      | -       |
| 1942.....    | 458             | 103     | 929       | 25      | 1.537            | 29      | 273     | 66      |
| 1946.....    | 6.456           | 124.901 | 1.989     | 36.897  | 871              | 1.491   | 1.211   | 1.259   |
| 1949.....    | 1.101           | -       | 2.697     | -       | 2.427            | -       | 2.416   | -       |
| 1954 :       |                 |         |           |         |                  |         |         |         |
| Janvier..... | 12.336          | -       | 2.868     | -       | 85               | -       | 347     | -       |
| Juin.....    | 11.660          | -       | 926       | -       | 293              | -       | -       | -       |

|              | Ngwan   |         | Huile   |         | Maïs    |         |
|--------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
|              | Ngoumou | Essomba | Ngoumou | Essomba | Ngoumou | Essomba |
| 1939.....    | -       | 62      | -       | 42      | -       | -       |
| 1940.....    | -       | -       | -       | 38      | -       | -       |
| 1941.....    | 0       | -       | -       | 176     | 80      | -       |
| 1942.....    | 0       | -       | -       | 103     | 101     | 80      |
| 1946.....    | 56      | -       | 144     | 268     | 3.502   | 57      |
| 1949.....    | 901     | -       | 941     | -       | 3.002   | -       |
| 1954 :       |         |         |         |         |         |         |
| Janvier..... | -       | -       | 18      | -       | -       | -       |
| Juin.....    | 160     | -       | -       | -       | -       | -       |

(2) Inférieurs à 200 francs.

vivre sans grosses dépenses d'alimentation. Mais l'équilibre des sociétés se trouve rompu. Jadis, hommes et femmes travaillaient sans avoir recours ni les uns ni les autres à l'économie monétaire. Aujourd'hui, les hommes, grâce au cacao, disposent d'argent qu'ils peuvent dépenser pour satisfaire des besoins de « luxe ». Mais les femmes, grâce au travail desquelles les besoins vitaux sont satisfaits, n'ont guère d'argent liquide : les cours du palmiste n'ont jamais été élevés, les vivres ne sont vendables que dans une faible proportion et dans une zone bien déterminée. Elles ne peuvent manquer d'envier les hommes et de chercher à les égaler, en plantant à leur tour ou en s'enfuyant en ville.

## II. LE CACAO

### a. Les planteurs.

Les planteurs sont conscients de leur importance économique et aiment à se vanter de l'étendue de leur plantation. La mode ne s'est-elle pas répandue, dans la subdivision d'Ebolowa, de clouer à la porte de la case, bien en vue de la route, le nom du propriétaire et le nombre de ses cacaoyers. Chacun tient à honneur d'avoir une plantation. Les enfants du pays, émigrés en ville, installent au village une plantation. « Il serait honteux de ne pas en avoir », dit l'un d'eux, employé de commerce à Yaoundé, qui ajoute : « Si quelqu'un n'a pas de plantation et si son père n'en a pas non plus, on dit qu'il est fou ». Fonctionnaires ou employés agissent ainsi, moins pour le bénéfice qu'ils en tireront lors de leur retraite que pour la gloire d'être planteur.

La culture du cacao est bien connue; signalons simplement que les planteurs sont très capables de s'intéresser aux méthodes modernes s'ils y voient un bénéfice. Ils peuvent même faire des efforts — financiers au moins — pour avoir la renommée d'un planteur moderne. A Fang-Biloun (400 habitants, 50 planteurs), après un mois de propagande du poste de paysannat, il a été vendu 15 pulvérisateurs à 12.000 francs l'un.

La commercialisation du cacao a fait l'objet de nombreuses études. Les efforts pour le conditionnement, pour l'apport aux marchés périodiques ont été maintes fois exposés. Le transport pose néanmoins des problèmes qu'il serait injuste d'ignorer : un enquêté a payé 25 francs pour le transport de 25 kg de cacao sur 2 km, de sa maison au village. Un autre déclare 200 francs pour 20 kg : son hameau est beaucoup plus éloigné (12 km environ). Une veuve a gagné 1.500 francs en faisant ainsi du portage... La vente au village ou à la plantation peut donc éviter des frais au planteur. Il sait bien que le prix payé est moins bon, mais il l'accepte pour éviter les frais et tracas du transport.

Les variations de cours d'une année à l'autre sont considérables et inquiètent les paysans qui n'y comprennent rien. Pour eux, le prix est fixé par le gouverneur, ou laissé à la bonne volonté du commerçant. Les mécanismes du marché international ne sont pas connus, non pas qu'ils dépassent la compréhension de chacun, mais parce qu'ils n'ont jamais été exposés. Il serait souhaitable que des campagnes de presse, des conférences, etc., traitent de ces problèmes, ne serait-ce que pour éviter le ressentiment qui peut se former lorsque le prix baisse.

Le développement des cacaoyers a amené l'évolution de la coutume sur de nombreux points. Une sorte de droit de propriété prend naissance. Toutes les coutumes reconnaissent la propriété du cultivateur sur la récolte, du planteur sur l'arbre. La culture pérenne amène à lier la propriété de la chose cultivée et celle du fond où elle est implantée. Le passage n'est pas fait toujours et l'on voit des procès étranges, où, pour évincer un planteur émigré, un concurrent plante d'autres arbres sur sa terre. L'attitude à l'égard

des étrangers se trouve aussi commandée par l'existence de la plantation : si l'émigrant peut obtenir une terre pour cultiver des vivres, il ne peut pas en obtenir pour planter du cacao. En effet, le droit qui lui serait accordé serait de trop longue durée et il évincerait totalement les anciens occupants. Pour la dévolution successorale, toutes sortes de solutions sont adoptées : tantôt l'aîné ou l'héritier désire garder le bien familial, mais partage les bénéfices de l'exploitation avec ses frères; tantôt, le père partage son bien entre ses enfants; tantôt, de son vivant, il prépare à chacun une plantation. Le droit matrimonial évolue aussi : les femmes qui ont travaillé avec leur mari à créer une plantation demandent à jouir d'un usufruit si elles deviennent veuves. Quoique étrangères au clan de leur mari, qui possède le sol, elles revendiquent la possibilité de conserver sur la plantation qu'elles ont créée elles-mêmes un droit exclusif... Toutes sortes de problèmes — dépassant le cadre du budget de famille — se posent donc à propos des plantations.

La permanence du revenu paraît assurée, ou plus précisément serait assurée si les cours étaient moins variables. En effet, le remplacement des arbres vieillissants est effectué. Mais l'idéal économique et agronomique n'est pas dans l'extension des plantations avec ce que cela comporte d'allongement des distances, de gaspillage de terres et de risques de contamination par des cacaoyères mal entretenues. Une amélioration des rendements serait préférable.

Les déclarations des enquêtés donnent quelques précisions sur ces points puisqu'elles indiquent le nombre de pieds en production et le prix obtenu. Conclure sur une seule campagne et sur des déclarations non vérifiées serait hasardeux, d'autant que le prix peut avoir varié. Un planteur ayant eu la chance de profiter d'un bon cours n'est pas forcément un planteur habile et sa chance n'a rien à voir avec le rendement de ses arbres. Aucune autre méthode pourtant ne permet de connaître ces phénomènes, tant que l'on ne suivra pas quelques plantations en pesant les fruits... Les planteurs ne pèsent pas leur production et s'ils se souviennent du prix perçu, ils oublient en général le poids, lorsque l'acheteur le leur a indiqué. Baser une étude du rendement sur des mesures de volume aussi vagues que le « sac » ou la « corbeille » est impossible. Mieux vaut encore tenir compte du prix.

Sous toutes ces réserves et à titre de pure hypothèse indiquons que :

Les rendements les plus forts correspondent à de petites plantations; pour 9 villages, les plus forts rendements correspondent à des plantations de 1.700 arbres, alors que la moyenne des propriétés est de 2.200.

Les rendements les plus faibles correspondent à des propriétés plus vastes, mais plus faibles encore que la moyenne (1.980 cacaoyers).

Le statut matrimonial nous paraît sans influence; parmi les plus hauts, comme parmi les plus bas rendements, il y a des monogames, des polygames et des célibataires. Cependant, le nombre de bras disponibles joue probablement un rôle, car les foyers où le rendement le plus fort est constaté sont plus peuplés que la moyenne.

De village à village le rendement varie, ce qui est normal : les conditions de sol et de météorologie varient. En outre, selon la date de maturité, les planteurs ont profité de cours plus ou moins favorables. Aussi Menguémé, où la traite est très tardive, a un rendement élevé. Le haut rendement de Fang Biloun est intéressant. La traite n'y est pas précoce, la préparation soignée et la vente organisée ici ont augmenté le rendement financier. Mais le meilleur entretien doit être également invoqué. Nomayos jouit aussi d'un fort rendement. Est-il dû à la proximité de Yaoundé ou à l'efficacité de conseils donnés par les éducateurs de base ?

Une constatation intéressante enfin : parmi les bénéficiaires des plus hauts rendements, la proportion d'individus ayant reçu une certaine instruction, ayant voyagé, pratiqué des métiers urbains est forte. Cette catégorie d'« évolués » est estimée à 41 % (78 sur 185 pour les villages où elle a été repérée, et non pas pour l'ensemble de l'enquête). Parmi les hauts rendements elle atteint 49 % — 23/47 — parmi les bas rendements 35 %. Il serait réconfortant que les anciens citadins revenus au village profitent de leur expérience pour se montrer des cultivateurs plus avisés.

### b. Les non planteurs.

La grande majorité de nos budgets concerne des planteurs. Pourtant, un petit nombre de foyers étudiés n'a pas de plantations, 43 soit 10 %. S'agit-il d'une couche déshéritée de la population rurale, ou s'agit-il d'un groupe ayant d'autres sources de revenus et laissant prévoir une différenciation sociale et économique ?

Quarante-trois foyers disposent d'un revenu total de 759.516 francs. Le revenu moyen n'est pas dérisoire : tous ne sont pas des déshérités. La répartition par catégorie de revenus confirme cette impression : 11 budgets de la catégorie I, 15 de la catégorie II, 15 de la catégorie III, 2 de la catégorie IV. Alors que, dans l'ensemble, la catégorie I ne représente que 6 %, elle atteint ici 25 %. La catégorie II monte jusqu'à 35 % (dans l'ensemble elle est de 23,5 %). La catégorie III est moins nombreuse ici (35 %) que dans l'ensemble (44 %), ainsi que la catégorie IV (4,5 % contre 17 %). La catégorie la plus pauvre n'est donc pas la plus nombreuse; comme dans la répartition de l'ensemble des revenus, l'importance d'un groupe intermédiaire est frappante. Cependant, dans l'ensemble de la population, le pourcentage des pauvres est bien plus faible qu'ici : 28/486. La pyramide repose ici encore sur une pointe, mais beaucoup moins aiguë.

Les onze foyers sans plantation forment à eux seuls une importante fraction dans le groupe général des pauvres (catégorie I). Il n'est pas surprenant d'ailleurs que dans cette contrée, pauvreté soit synonyme d'absence de cacao. Privés de cette ressource, quels sont leurs principaux moyens d'acquérir de l'argent ? 7 vendent des produits agricoles, 15 se livrent à divers travaux que l'on peut réunir sous une rubrique générale d'artisanat : 2 tailleurs, 2 menuisiers, 9 font des nattes pour toiture ou des piquets, 1 récolte et vend du vin de palme, 1 est chasseur.

Le groupe comprend également 9 salariés : 5 moniteurs de missions, 4 fonctionnaires en service (cantonniers) ou en retraite (chemin de fer, armée), 2 ouvriers, 2 manœuvres agricoles, 2 employés ou ex-employés de commerce. Avec les artisans, les salariés sont donc proportionnellement nombreux à n'avoir pas de plantations.

Trois foyers sans cacaoyère vivent en partie de cadeaux; un vit de produits du commerce, et un autre déclare avoir reçu l'argent d'une dot. Dans l'ensemble de la population, les dots contribuent à 10 % des revenus. Dans la catégorie actuelle, nous en trouvons une proportion bien moindre (1/43).

C'est que ce groupe est en définitive composé d'assez petites gens et de familles peu nombreuses. A plusieurs reprises déjà, nous avons signalé la corrélation entre richesse et nombre de personnes vivant au foyer. Nous en retrouvons ici un nouvel exemple. Il y a seulement 2 polygames parmi les non-planteurs (soit 4,6 %), alors que dans l'ensemble nous en trouvons 22 %. Les monogames sont un peu plus nombreux (70 % contre 64 %); mais la proportion de célibataires est plus forte encore : 25 % au lieu de 14 %.

La répartition par âge confirme cette impression. Le petit nombre des hommes adultes aide à expliquer le petit nombre des polygames; le grand nombre des jeunes, celui des célibataires. Plus de 2 % de moins de 20 ans (contre 0,8 dans l'ensemble); 11,6 % de 20 à 25 ans (contre 4,5); 11,6 % de 25 à 30; 14 % de 30 à 35 (contre 10,2 et 10,6). Par contre, 9 et 4,5 % entre 40 et 50 (en face de 15,5 et 19,9 dans l'ensemble). La proportion de vieillards semble élevée : 7 % de 60 à 65 (en face de 2,8 auxquels s'ajoutent 2 % de 65 à 70 et 0,8 % de plus de 70 ans).

Les vieillards sont relativement nombreux à n'avoir pas de plantation parce que le cacao s'est répandu assez récemment. Les hommes âgés n'ont pas su ou pas pu s'adapter à de nouvelles conditions économiques et n'ont pas planté quand ils le pouvaient encore. Les jeunes n'ont pas encore entrepris de le faire, mais on peut supposer qu'ils le feront. Les terres non occupées sont nombreuses, et à les en croire, les pères de famille ne demanderaient pas mieux que d'encourager les jeunes gens à travailler pour l'avenir, en leur donnant du terrain.

Les pauvres ne constitueraient donc pas une classe sociale, au sens propre du mot, séparée de la collectivité et fixée dans sa propre condition : la présence d'un grand nombre de jeunes gens et de vieillards laisse supposer qu'ils pourront devenir planteurs et accéder à une plus grande aisance.

### III. LE COMMERCE

Parmi les revenus, les bénéfiques commerciaux comptent peu : 4,4 % du total des revenus. Vingt budgets se partagent le million produit par cette activité. Les commerçants sont donc peu nombreux en brousse (4 % de notre population) (1), et cela paraît d'autant plus frappant que la répartition est inégale : les vingt commerçants de notre échantillon sont établis dans onze villages seulement. Voyons ce que sont ces commerçants, et nous décrirons ensuite leurs méthodes.

Les bénéfiques commerciaux déclarés représentent plus de la moitié des budgets auxquels ils s'appliquent : ils entrent pour 1.010.900 francs sur 1.929.500 francs (52 %), c'est dire qu'il ne s'agit pas de vagues trafics, mais d'une activité professionnelle bien nette. Une autre constatation s'impose : les commerçants représentent une fraction riche de la population. Le groupe renferme : 1 revenu de catégorie VI (supérieur à 300.000 fr.), 6 de catégorie V, 6 de catégorie IV, 5 de catégorie III, 1 de catégorie I. La comparaison avec l'ensemble montre bien le déplacement :

| Catégorie des revenus             | Répartition en %<br>dans le groupe<br>des commerçants | Répartition en %<br>dans l'ensemble<br>de la population |
|-----------------------------------|---|---|
| 1 à 5.000 francs .....            | 5   | 6   |
| 5 à 15.000 — .....                | 0   | 23,5  |
| 15 à 50.000 — .....               | 25  | 44  |
| 50 à 100.000 — .....              | 30  | 17  |
| 100 à 300.000 — .....             | 30  | 8,5   |
| Supérieurs à 300.000 francs ..... | 5   | 1   |

La situation matrimoniale atteste cette florissante situation financière : il y a parmi les commerçants 45 % de polygames (22 % dans l'ensemble), 45 % de monogames (contre 64 %) et 10 % de célibataires (contre 14 %). Les familles sont nombreuses, nouveau symptôme de puissance économique, puisque les foyers groupent 159 individus.

La classification par âge ne donne pas de résultat clair, ce qui n'est guère étonnant, vu la petitesse de la collectivité étudiée. L'absence totale des classes d'âge de 55 à 65 est frappante. La majorité des commerçants ne dépasse pas 45 ans : 4 de 25 à 30, 3 de 30 à 35, 3 de 35 à 40, 4 de 40 à 45, 3 de 45 à 50 ans. Cette jeunesse est un trait à souligner (2).

Toutes ces caractéristiques concernent des budgets ruraux. Mais, en fait, le commerce n'est pas là, il est en ville. Le chiffre des patentes l'indique bien (3).

(1) Presque tous les auteurs s'accordent à dire que les Africains ont un penchant marqué pour le commerce et s'y livrent volontiers : chez les Yakô du Nigeria, Darryl FORDE (*op. cit.*) note que « environ 8 % des hommes seraient lancés dans quelque trafic, la plupart à très petite échelle ».

(2) La comparaison avec D. Forde s'impose encore : « En général, les trafics sont menés par des jeunes gens qui n'ont pas encore de ferme. Tous les commerçants sont au-dessous de l'âge mûr, et la moitié est au-dessous de 25 ans ».

(3) Il n'est pas tenu compte dans ce tableau des patentes payées par des Européens, encore que le chiffre n'en soit pas négligeable : à Akonolinga-centre : 25 (dont 9 ambulants) ; à Mbalmayo : 61 (dont 22 ambulants).

| Circonscription   | Centre<br>(1) | Centres<br>secondaires<br>(1) | Brousse<br>(1) | Total |
|-------------------|---------------|-------------------------------|----------------|-------|
| Saa .....         | 17            | 17                            | 56 (2)         | 90    |
| Akonolinga .....  | 37 (18)       | 6 (6)                         | 45 (13)        | 88    |
| Mbalmayo .....    | 322(219)      | -                             | 85 (63)        | 407   |
| Djongolo .....    | 12 (11)       | 29 (20)                       | 132(108)       | 173   |
| Ebolowa .....     | 176 (69)      | -                             | 161 (62)       | 337   |
| Sangmélina .....  | 55 (24)       | 9 (7)                         | 173 (53)       | 237   |
| TOTAUX... : ..... | 619           | 61                            | 652            | 1.332 |

(1) Le chiffre entre parenthèses indique le nombre des commerçants ambulants compris dans le nombre total des commerçants.

680 patentés sur 1.332 sont domiciliés dans des centres commerciaux et y exercent leur principale activité. La proportion serait bien plus nette encore si les patentés de Yaoundé ville s'ajoutaient au total, où sont inscrites les patentes de Yaoundé rural (le recensement de la ville indique 813 commerçants. Le nombre des patentes est donc élevé).

Sur ce milieu citadin, les budgets n'apportent aucune lumière, mais les recensements donnent quelques précisions. Sur l'origine ethnique des commerçants d'abord : alors qu'en milieu rural, le commerçant est en général un fils du pays, en ville c'est souvent un « étranger ». A Ebolowa ville, 105 « commerçants » sont recensés en 1953. Sur ce total, le nombre des Bamiléké n'étonne pas : 52. Les Haoussa sont également fort nombreux : 32; le groupe Bafia-Yambassa est bien représenté : 7; 5 Ewondo, 2 Maka; 3 Douala, 3 Togolais et 1 Lagosien montrent que les tribus formées les premières aux méthodes européennes ont su conquérir partout des situations importantes. A Sangmélina, la répartition est voisine : Bamiléké : 70; Haoussa : 26; Yambassa : 5; Yaoundé : 7; Maka : 1; Congolais : 2. A Saa, sur 217 commerçants, 112 Bamiléké (50 %), 55 Haoussa (25 %), 14 Bafia (6 %), 3 Maka, 9 Yaoundé, 14 originaires de Nanga-Eboko, 8 Bassa, 6 Babouté, 1 Bamoun, 1 Lagosien.

Le nombre des « Bafia » paraît important. Cela est d'autant plus étrange qu'à NDikinimeki, plus près de leur pays d'origine, ils sont peu nombreux : d'après l'état des patentes, sur 34 commerçants, 27 sont Bamiléké, 1 Haoussa et 6 Banen. Il faut en conclure qu'ils émigrent vers le S.E. et non pas vers l'Ouest.

Bamiléké et Haoussa semblent jouir dans le commerce d'une situation privilégiée. Mais avant de conclure qu'ils se spécialisent dans ce sens, il est indispensable de rapporter le nombre des commerçants à la population totale de chaque race. Parmi les 211 Bamiléké d'Ebolowa, il y a bien 52 commerçants (24 %), mais aussi 37 chauffeurs mécaniciens, 35 artisans, 27 ouvriers du bâtiment, 20 manœuvres. A Sangmélina, sur 254 émigrés, les commerçants sont 27 %, mais on compte aussi 31 manœuvres, 11 ouvriers spécialisés, 27 chauffeurs, 57 employés de commerce, 39 artisans. A Saa, sur 157, 112 commerçants, 10 transporteurs, 30 artisans, 2 boys, 2 employés. Si le commerce est dominé par les Bamiléké, il n'en est pas moins vrai que tous les Bamiléké ne sont pas commerçants (1).

(1) La jalousie dont les Bamiléké sont l'objet s'explique mieux si l'on considère la répartition des revenus par race établie pour *New Bell* par M. GOUILLAIN.

Parmi les revenus inférieurs à 5.000 francs, il y a en effet 35 % de Bamiléké; 11,1 % de Bassa; 13,5 % d'Ewondo; 2,7 % de Haoussa et Lagosiens; 37,7 % de races diverses.

Parmi les revenus de 5.000 à 10.000 francs : 29,2 % de Bamiléké; 24,6 % de Bassa; 24,6 % d'Ewondo; 4,6 % de Haoussa et Lagosiens; 17 % d'autres groupes.

Parmi les revenus de 10.000 à 15.000 francs : 29,4 % de Bamiléké; 5,8 % de Bassa; 17,5 % d'Ewondo; 5,8 % de Lagosiens et Haoussa; 41,5 % d'autres groupes.

Parmi les revenus supérieurs à 15.000 francs : 54 % de Bamiléké; 0,5 % de Bassa; 0,5 % d'Ewondo; 27 % de Lagosiens et Haoussa; 18 % de divers.



Méthode de construction. Le clayonnage — bois de fer, poteaux, bambous — sera recouvert de terre. La charpente pourra être recouverte de tôle.

(Cl. Infocam)



Pour satisfaire le besoin nouveau d'habitation, les sociétés de prévoyance construisent pour leurs adhérents des cases modernes. Le prix en est faible et des facilités de paiement peuvent être accordées.

(C. Société Prévoyance)



Habitation moderne. Murs en matériaux définitifs,  
et toit en tuile de palmier.

(Cl. In'ocam)



Les fresques témoignent d'un intéressant souci d'ornementation.

La femme boit avec son mari.

Est-ce le témoignage de son ascension sociale ?

(Cl. In'focam)



Sous le nom de Haoussa, le public autochtone rassemble tous les gens du Nord, musulmans vêtus de boubous. Et la communauté de religion est un lien suffisant pour que Foulbé, Bornouans, Haoussa véritables, Tchadiens..., acceptent d'obéir aux ordres d'un seul chef (1). En fait, des spécialisations professionnelles se produisent vraisemblablement par race, au sein de cette masse, mais nous ne disposons pas de renseignements précis à leur sujet. Les Haoussa d'Ebolowa sont 147 : 24 sont chauffeurs mécaniciens, 27 manœuvres, 6 ouvriers du bâtiment, 2 fonctionnaires, 6 bouchers, 10 cordonniers, 29 bouviers. Les commerçants représentent donc 21 %. A Sangmélina, ils sont 37 % en face de 9 artisans, 3 bouchers, 24 employés de commerce... A Saa, 2 employés, 1 transporteur, 50 artisans, 3 boys, sur 103 : les commerçants sont 53 %.

Les commerçants jouissent certainement de revenus importants, et il est possible qu'ils forment un jour l'embryon d'une classe sociale, où les individus sont « marqués » d'avance pour la profession, où un esprit particulariste se développe... Pour l'instant, la stratification se fait par race et non par classe.

Après avoir vu rapidement qui sont les commerçants, tant ruraux qu'urbains, voyons rapidement leurs méthodes. Il est inutile d'évoquer le cas de ceux qui achètent un fût de pétrole ou une caisse de sardines et qui, outre leur consommation personnelle, revendent au détail à leurs voisins. Deux exemples s'en rencontrent ici, qui accroissent le nombre des foyers à revenus commerciaux. Les bénéfices de telles spéculations sont bien minces. Le groupage du cacao est un commerce d'une autre nature. Liés à un exportateur qui leur fournit souvent les fonds, des Africains vont acheter la production chez les planteurs. Il est parfois difficile de distinguer si l'acheteur africain est commerçant ou s'il est employé de commerce. Ici, nous avons retenu deux cas d'acheteurs-commerçants. D'autres se livrent au trafic des produits vivriers, groupant des sacs de maïs ou d'arachides et descendant à Douala leurs marchandises. Un « abonné » gagne ainsi plus de 10.000 francs par mois. Les recettes de deux transporteurs ont été considérées comme des revenus commerciaux quoiqu'il ne s'agisse pas d'opérations véritablement commerciales.

Enfin, 9 titulaires de revenus commerciaux sont des commerçants détaillants, propriétaires d'une boutique parfois, mais en tout cas d'un stock de marchandises : savon, pétrole, cigarettes et allumettes, sardines, stockfish, lames de rasoir se vendent en toutes saisons. Mais dans les boutiques de brousse, capitaux et chiffre d'affaires sont limités. Une vingtaine de milliers de francs de marchandises sont déjà un capital sérieux. Certains n'ont guère que 4.000 ou 5.000 francs d'objets à vendre (2). Mais le chiffre d'affaires est plus important que le capital ne le laisserait supposer — 300 à 400 francs par jour — si bien que le renouvellement des marchandises doit se faire assez souvent.

Ces commerçants voyagent donc beaucoup, car ils doivent aller en ville renouveler leur stock. Ceux qui sont déjà riches n'hésitent pas à aller à Daoula ou à Yaoundé, pour en ramener une ou deux cantines. Les autres vont simplement à la ville voisine et y font parfois leurs achats au détail, chez des « market-boys » africains; ils achètent de trop petites quantités pour s'adresser aux grossistes européens. La médiocre organisation de ce commerce saute aux yeux : importance des frais généraux et des déplacements.

Dans les milieux ruraux, les commerçants n'acquièrent pas, du seul fait de leur richesse et de

(1) Nous connaissons un notable « haoussa » qui est en réalité originaire de Sierra-Leone.

(2) Les valeurs retenues sont celles des prix de vente. C'est en effet la seule évaluation qui puisse être contrôlée. Prendre la valeur du capital d'après les prix d'achat, c'est adopter les déclarations du commerçant, ou bien, en réclamant des factures, faire figure de contrôleur des prix. Tous les chiffres donnés ici ne doivent donc pas être pris pour autre chose que de grossières approximations.

Peut-être n'est-il pas inutile de rappeler ici la description d'Umor, 1.750 habitants, par Darryll FORDE: « Le plus grand commerçant, en 1939, allait à la ville tous les trois mois pour s'approvisionner en tissus et diverses autres denrées pour 15 à 20 £ à chaque voyage. Il estimait raisonnable un bénéfice de 25 à 50 %. Chaque voyage coûtait 10 à 15 sh. et il avait 2 aides qui vendaient sur les marchés extérieurs. Son bénéfice annuel était de 20 à 30 £ en face de quoi s'inscrivaient 5 à 10 £ de dépenses (voyages et aides). Il y avait seulement 2 autres commerçants non cultivateurs et 8 qui l'étaient restés allant faire tous les trois mois 10 £ d'achats. Sur un chiffre d'affaires de 40 £ ils escomptaient 10 £ de bénéfice, dont 2 ou 3 pour voyages et aides. Enfin, il y avait une centaine de jeunes gens vendant un peu en achetant des palmistes. Leurs chiffres d'affaires et bénéfices étaient beaucoup plus faibles et devaient aller de quelques shillings à moins de 2 £ par an. »

leur profession, toute la considération dont on entoure les notables. En face des puissances traditionnelles — chefs de famille, par exemple — les commerçants font souvent figure d'évolués, leurs nombreux voyages, leur expérience du monde économique, leur connaissance des Blancs leur donnent confiance en eux-mêmes et en font parfois les leaders des modernistes. Plus nombreux, les commerçants citadins sont aussi mieux organisés. Le capital dont ils disposent est, en général, plus élevé. En négligeant les colporteurs qui s'installent au coin des rues avec quelques paquets de cigarettes ou d'allumettes sur un plateau, on peut distinguer deux catégories de commerçants : les propriétaires de boutiques, qui au fond ne se distinguent guère de leurs concurrents européens, et des market-boys qui occupent auprès des marchés des petites loges comprenant une table de 2 mètres sur 1,50 mètre par exemple, où ils peuvent étaler leurs marchandises. Dans une boutique, le stock offert est de l'ordre de 200.000 francs. Dans une case de marché, il peut être de 20.000 à 50.000 francs. Dans le premier cas, le chiffre d'affaires peut être de l'ordre de 3.000 à 5.000 francs par jour; dans le second, il avoisine 1.000 francs (1).

Cependant, ces chiffres donnent une idée très imparfaite de l'activité commerciale de la région : il faut les tripler pendant les trois mois de traite. Le rapprochement entre le chiffre d'affaires quotidien et le stock n'est pas artificiel et les professionnels le savent bien : la vente est proportionnelle à la quantité des marchandises étalées. Une autre loi semble se dégager : chaque point de vente a sa clientèle propre. Aussi les commerçants ont-ils intérêt à multiplier les succursales, même si elles sont à 20 mètres l'une de l'autre; ne travaillant pas avec la même clientèle, elles ne se concurrencent pas, mais se complètent. Certes, le public est capable de comparer prix et qualités dans deux maisons. Mais il est possible qu'il soit attiré par la personnalité du boutiquier. Dans un centre commercial encore peu important, par exemple, une entreprise possède deux boutiques : l'une est tenue par un boutiquier autochtone qui, d'après les informateurs, attire la clientèle autochtone; l'autre est tenu par un émigré auprès de qui s'approvisionnent les étrangers.

Y aurait-il, autour de chaque fonds de commerce, un noyau de clientèle stable ? Contrairement à ce qui se passe le plus souvent en France, la clientèle ne paraît pas constituée sur une base géographique (ceux qui habitent dans un rayon de X mètres), mais sur une base personnelle (les compatriotes du gérant). Si bien que l'entassement côte à côte, dans une seule rue, de toutes les boutiques ne présente pas d'inconvénients majeurs.

Pour pouvoir multiplier leurs points de vente, les commerçants africains n'ont pas fait appel aux solutions juridiques occidentales : ils ont simplement utilisé la structure de la famille patriarcale, s'assurant la collaboration de frères, et non pas de salariés. « Un gérant responsable de sa boutique, déclare un commerçant, a besoin de prendre avec lui des gens de sa famille. » Il peut avoir confiance en eux, puisque leur fortune est commune. Chez les Bamiléké, une autre nuance est parfois exprimée : l'aîné a des devoirs vis-à-vis de ses cadets. Il doit leur apprendre un métier et leur mettre le pied à l'étrier en leur fournissant des capitaux de démarrage. L'entreprise commerciale peut donc devenir une affaire familiale ayant de nombreuses succursales. Plutôt que d'agrandir l'échelle de leur commerce, en passant au stade import-export, les Africains paraissent préférer la fondation de cellules nouvelles, analogues aux précédentes et jouissant d'une large autonomie.

A part quelques marchands qui ne vendent que du poisson fumé ou séché, chaque boutique vend de tout. La spécialisation est à peu près inexistante. Dans l'éventaire d'un market-boy, les objets les plus inattendus voisinent : tissus, quincaillerie, parfumerie, papeterie, confection... Depuis quelques années, le commerce de détail européen paraît entrer dans la voie de la spécialisation. Il n'est pas certain que cet exemple soit suivi. Le market-boy peut se permettre de vendre toutes sortes d'objets : il n'achète qu'un ou deux exemplaires de chacun, il n'obtient pas de prix de gros, mais ne court pas le risque d'avoir une mévente importante. Le commerçant européen, au contraire, achetant par grosses quantités, ne peut se « charger » qu'à bon escient.

Dans un pays où les conditions économiques varient considérablement entre la période de traite

---

(1) Rappelons qu'il s'agit d'observations réunies pendant une année de grande prospérité.

et la morte-saison, la diversité des marchandises est utile à qui veut travailler toute l'année. Certains produits de consommation courante se vendent toute l'année (savon, pétrole), mais d'autres (conserves, lait) sont de vente saisonnière (décembre à février). Il va sans dire que les biens plus durables (tissus) ou les biens d'équipement (bicyclettes...) ne s'écoulent bien qu'au moment de la traite. Nous verrons cependant que ce tableau est peut-être moins absolu qu'il n'était par le passé.

Extrêmement divers, les achats des commerçants africains ne peuvent pas aisément être faits auprès d'un seul des grossistes de la place. Les grandes maisons n'ont pas une clientèle parfaitement stable, qui leur confie toutes ses commandes. Pour leur réapprovisionnement, les commerçants vont voir ce qui est en vente et comparent.

Une étude du commerce en ville serait nécessaire, le commerce rural étant encore peu développé; pourtant, les budgets comportant des revenus commerciaux sont parmi les plus élevés; comme d'autre part ils concernent des foyers relativement jeunes, le développement des affaires dans les années futures serait normal. Ainsi pourrait croître un groupe social uniquement composé actuellement de citoyens et d'étrangers.

#### IV. LES SALAIRES

Dans ce milieu rural, l'importance des salaires paraît quelque peu étonnante : 1.458.665 francs, soit 7,50 %. Le total peut se décomposer de la façon suivante :

Ouvriers agricoles : 18.450 francs;  
 Employés de commerce : 166.950 francs;  
 Employés des missions : 406.575 francs;  
 Chefs, secrétaires d'état civil : 202.650 francs;  
 Fonctionnaires en activité et en retraite : 595.140 francs;  
 Divers : 68.900 francs.

Cet assemblage un peu hétéroclite mérite une étude détaillée.

##### a. Ouvriers agricoles.

L'agriculture traditionnelle ignorait le salariat, et les transformations récentes n'ont pas généralisé son emploi. Quatre budgets seulement font état de recettes fournies par un travail agricole salarié. Les gains sont fort modestes, mais ils représentent un apport essentiel dans les budgets qu'ils concernent : 18.450 sur 44.500, soit 41 %, prouvant ainsi leur caractère véritablement professionnel et non pas accidentel. Bien entendu, les ouvriers agricoles n'appartiennent pas aux classes riches : 2 ont des revenus compris entre 1.000 à 5.000 francs, 1 entre 5.000 et 15.000 francs, 1 entre 15.000 et 50.000 francs. Il n'y a pas de polygames parmi eux, mais 2 monogames et 2 célibataires. Deux ont moins de 25 ans, 1 en a 38, 1 autre 57.

Il serait quelque peu audacieux de prétendre décrire un groupe social en partant de quatre cas. Quelques traits pourtant peuvent être retenus.

Le premier est la rareté de la main-d'œuvre salariée : 4 foyers sur 495 (0,8 %). Le travail est effectué dans la plupart des cas par la famille du planteur. Les plantations sont en général modestes;

un propriétaire de 5.000 pieds fait figure de grand planteur. Les soins à donner au cacaoyer sont d'ailleurs peu nombreux, aussi le planteur, ses femmes et ses enfants suffisent-ils en général à assurer le travail courant. Il n'est pas question de salaire dans ce cas. Cependant, les travaux sont bien répartis en Afrique et chacun au sein d'un ménage a sa bourse propre. Pour compenser l'effort supplémentaire qu'il a demandé, le père doit donc faire des cadeaux aux femmes et aux enfants : dons de tissus, dons d'argent, ou don d'un panier de fèves de cacao.

Les associations de travail sont nombreuses, elles interviennent souvent lorsqu'il s'agit de gros travaux (défrichement, nettoyage...). Certaines réunissent 5 ou 6 voisins, d'autres groupent les hommes d'une même famille étendue (1) (Saa ou Mbamama). D'autres sont plus ambitieuses (Ekas, Ekambe) et rassemblent toute la jeunesse. Elles entreprennent parfois également des travaux d'intérêt collectif.

La réciprocité des services est la loi générale, et des festins clôturent les travaux. Mais des sociétés acceptent, moyennant finances, de travailler pour des non-adhérents. Le bilan d'un groupe (2) montre l'œuvre accomplie : création de 15 plantations — 12 associés sur les 21 n'en avaient pas — nettoyage de 13 autres. Construction de 7 cases, réparation de toitures, défrichage de 13 champs.

A en croire les planteurs, le travail salarié ne se développe guère. « Jadis, disent-ils, les Maka et les Ntougou venaient travailler ici. Maintenant ils préfèrent planter chez eux. » De toutes façons, le louage de service ne semble pas le contrat le plus usuel. Une sorte de métayage serait plus conforme aux usages : le maître confie une terre au travailleur, lui donne parfois une femme — non pas en mariage régulier, mais en concubinage — ou le désigne comme hôte dans un des foyers de son ménage. L'ouvrier est ainsi nourri et logé et un partage de fruits le récompensera de sa peine.

Il n'y a pas de salaire régulier, pas plus qu'il n'y a de travail régulier. Lorsqu'un service particulier est demandé l'homme reçoit un salaire pour la tâche accomplie. Les manœuvres ne sont pas au service exclusif de leur patron qui ne pourrait ni ne saurait les employer constamment : ils peuvent bricoler à droite et à gauche, tressant des nattes, chassant, réparant des constructions pour l'un, ou aidant au défrichage chez l'autre.

A certaines époques, le besoin de main-d'œuvre devient particulièrement aigu. Les grands planteurs embauchent des voisins pour la cueillette. Souvent ils ne les payent pas, mais leur donnent quelques corbeilles de fèves. Le ramassage oblige à traiter avec des porteurs (ou porteuses) qui sont souvent payés en argent — 300 francs pour porter 30 kilogrammes à 40 kilomètres. Le débroussaillage peut également être occasion d'embauche; comme il n'y a pas de fruits, la rémunération est versée en argent.

La condition d'ouvrier agricole n'est pas inconnue, quelques émigrés vivent dans un état de dépendance qui évoque le statut d'un serf plutôt que celui d'un métayer; des autochtones mêmes peuvent travailler chez un frère plus fortuné, tantôt pour des périodes limitées, tantôt pour de longs mois.

Mais, comme cela a été noté à propos des commerçants, les Africains utilisent les cadres juridiques de la famille patriarcale pour tenter de régler le problème de la main-d'œuvre salariée : le manœuvre est hébergé, nourri, adopté par la famille. Il sera recensé en même temps qu'elle et pourra dès lors être casé, recevoir des terres et y établir une plantation. Aussi les informateurs ewondo, avec raison, insistent-ils sur le fait que servir un compatriote n'est possible de façon durable qu'à l'intérieur d'une famille, si les « bot bisye » (travailleurs) sont frères ou cousins du maître (ntol, l'aîné). Sinon, reconnaître un lien d'allégeance est gênant. Et l'on comprend bien qu'il ne soit pas facile de régler le problème de la main-d'œuvre dans une région où le travailleur semble l'esclave de son patron s'il

(1) Ces groupes d'entraide rappellent ceux qui existent encore dans certaines de nos campagnes. Le rapprochement s'impose avec les « combites » haïtiennes décrites par M. MÉTRAUX.

(2) Association fraternelle de la jeunesse Maka Sud (Nkoambang-Akonolinga). Les associations de travail, grandes ou petites, sont extrêmement nombreuses. Au cours de l'étude menée dans 20 villages, 3 associations importantes ont été signalées (Nomayos, Akoéman, Nkoambang) et 6 d'intérêt plus limité. Il y a donc là une force probablement mal organisée et difficilement organisable qui pourrait être utilisée pour le bien commun des villages. L'usage, vivace chez les Ewondo et Eton, l'est peut-être un peu moins chez les Bané et les Boulou.

n'en est pas le fils. Fait symptomatique : les Fong ont été jadis conquérants et possesseurs d'esclaves. Planteurs maintenant, ils se refusent à admettre qu'un homme de leur race puisse jamais travailler pour un voisin. Sinon chacun se moquerait de lui en disant qu'il est tombé en esclavage.

Les ouvriers agricoles sont donc peu nombreux. Il n'y a guère de spécialisation technique qui en exige l'emploi. Nous avons cependant rencontré un homme qui a pour profession de grimper aux palmiers pour les tailler, couper les régimes et, on peut le supposer, disposer les calebasses pour extraire le vin de palme. Ses compatriotes ne savent plus le faire et l'emploient : ses gains sont relativement élevés [gain professionnel : 31.500 francs, revenu total 40.500 francs] (1).

Le fait mérite d'être rappelé car il explique que la production d'huile de palme ne soit pas aussi abondante qu'on pourrait l'espérer et que la production de palmistes soit plus faible encore que la modestie des cours ne peut le faire craindre.

Chacun en brousse pourrait accomplir tout le travail agricole. Les conditions sociales et économiques ne sont pas tellement différenciées, en général, qu'il y ait des patrons et des ouvriers. Un développement de la richesse pourrait avoir cette conséquence.

Dans le village de Fang Biloun, une coopérative a donné un rapide essor au développement des plantations. Dans un terroir déjà riche, une meilleure organisation a enrichi encore les habitants. Les manœuvres, venus du pays maka, semblent former un total non négligeable (2). Le développement de la richesse peut attirer des travailleurs saisonniers ou permanents. Mais deux issues sont possibles : comme dans le Mungo, les émigrés peuvent se fixer sur place et y acquérir des terres, ou bien ils repartent et créent dans leur pays d'origine les plantations qu'ils ont appris à soigner. C'est en ce dernier sens que paraît jouer l'évolution actuelle.

#### **b. Employés de commerce.**

Huit budgets comportent un salaire d'employé de commerce. Sont compris dans ce total des acheteurs de cacao, des gérants de boutiques et des individus de professions mal précisées : employés aux écritures ou contremaîtres d'entreprises diverses, commerciales ou industrielles.

En brousse, les entreprises commerciales susceptibles d'avoir des employés sont encore peu nombreuses. Elles ne se rencontrent que dans de rares « centres commerciaux ». Le volume de leurs affaires n'est pas facile à préciser. Les employés de commerce ne sont pas, en général, des étrangers affectés par leurs patrons hors de leur village d'origine. Ce sont des fils du pays.

Aussi ont-ils d'autres ressources que leur salaire. Celui-ci ne représente que 32 % de leurs revenus totaux (166.950 francs sur 504.440 francs). Disposant, outre son salaire, de revenus tirés de plantations, l'employé paraît avoir un niveau de vie assez élevé : sur les 8 recensés, 1 seul appartient à la catégorie I, 5 sont de la catégorie III (15.000 à 50.000 francs de revenu) et 2 de la catégorie V : le revenu moyen serait de 64.000 francs.

Le nombre des polygames est relativement grand : 2 sur 8 (la proportion totale est de 22 %). Le nombre des monogames et des célibataires est relativement faible : 5/8 et 1/8 (les proportions dans l'ensemble sont 64 et 14 %). L'accroissement de la polygamie (en corrélation avec l'importance des revenus) laisse penser que le groupe est financièrement à l'aise, mais reste traditionaliste. L'importance des revenus non professionnels le confirme : ces employés ne sont pas coupés du milieu rural dont ils partagent les mœurs et les travaux.

La répartition par âge semble étrange : 1 de 20 à 25, 1 de 25 à 30, 2 de 30 à 35, 2 de 35 à 40,

---

(1) Ce budget n'a pas été compté avec ceux de la main-d'œuvre agricole. Il en est d'ailleurs bien différent, car le grimpeur est un homme à l'aise. D'autre part, on peut se demander s'il n'agit pas plutôt comme une sorte de métayer.

(2) 3 planteurs emploient, au total, 17 ouvriers.

1 de 40 à 45; 1 de 45 à 50. Le petit nombre de très jeunes gens et d'hommes âgés est frappant. Il semblerait naturel que le nombre de jeunes employés soit en rapport avec celui des hommes adultes. Tout se passe au contraire, comme si la profession ne recrutait que des hommes faits. Faut-il penser que les jeunes sont embauchés et formés en ville, ce qui expliquerait qu'ils n'apparaissent pas parmi nos ruraux. Faut-il supposer que nos employés n'entrent dans la carrière qu'à l'âge mûr, après s'être livrés à d'autres activités ? Le petit nombre des plus de 40 fait songer à deux traits qui semblent caractéristiques de la profession : il semble bien qu'une certaine proportion d'employés souhaite s'établir « à son compte » et y réussisse. D'autre part, les postes importants confiés à un personnel expérimenté sont en ville. De toutes façons, par conséquent, la progression sociale d'un employé de commerce en brousse mène hors de la profession et souvent hors de la campagne.

### c. Employés des missions.

Les missions, tant catholiques que protestantes, appointent trois catégories d'employés. Auprès de la mission un atelier groupe presque toujours quelques ouvriers : maçons et surtout menuisiers chargés de construire et d'entretenir les locaux culturels ou scolaires et leur mobilier. Dans chaque village, un catéchiste groupe les fidèles pour les prières et leur enseigne la doctrine. Enfin de nombreuses écoles emploient des moniteurs dont la solde varie selon diplômes et ancienneté. Les conditions de vie de ces trois catégories sont bien différentes : les catéchistes, souvent peu lettrés, sont fort peu payés, quelques centaines de francs par mois, mais leur influence est grande dans les villages où ils ont rang de notables, conseillant, réglant à l'amiable les différends... Dans la plupart des cas, ils résident dans leur pays d'origine, où ils ont cultures et plantations. Tenus à un horaire, les ouvriers ont des revenus extra-professionnels moins grands, bien qu'ils soient eux aussi dans leur village. Mais leurs salaires sont plus élevés (plusieurs milliers de francs par mois). Les moniteurs jouissent de soldes plus fortes encore (plus de 5.000 francs par mois), mais ce personnel très spécialisé doit être muté selon les besoins : les plus compétents sont affectés à l'école principale, les débutants sont dans des écoles de brousse... Un moniteur ne peut presque jamais servir dans son village d'origine. Aussi son salaire est-il son unique revenu : souvent il possède une plantation dans son pays, mais ne pouvant la soigner, ni en récolter les fruits, il n'en retire guère de bénéfice. Étranger dans le lieu de sa résidence, il ne peut pas toujours disposer de terre convenable pour avoir toutes ses cultures vivrières, et achète plus que d'autres. Les budgets de 9 moniteurs, 6 catéchistes et 3 ouvriers ont été réunis ici.

Ouvriers, catéchistes et moniteurs sont souvent d'âges différents : parmi les 9 moniteurs décrits ici, 6 ont moins de 30 ans, parmi les 6 catéchistes 4 ont de 30 à 50 ans. Deux des 3 ouvriers ont 27 et 28 ans. Malgré le caractère limité de l'échantillon, nous retrouvons dans cette répartition par âge des traits signalés par différents observateurs. Souvent les missions se plaignent que les jeunes moniteurs qu'elles s'efforcent de former les quittent après quelques années pour passer dans les cadres administratifs. Notre répartition semble confirmer ce point de vue : beaucoup de jeunes et très peu d'adultes.

Des comparaisons globales, à l'échelon territorial avec les fonctionnaires — et en particulier ceux de l'enseignement — seraient intéressantes. Mais, pour rester en milieu rural, un rapprochement avec la répartition par âge des employés de commerce s'impose. Les moniteurs des missions sont des moins de 30 ans. Parmi les employés, au contraire, la classe des 30 à 40 ans est nettement dominante. Faut-il en conclure que les employés de commerce se recrutent parmi d'anciens moniteurs ?

Deux des ouvriers ont entre 25 et 30 ans. Il s'agit donc d'hommes jeunes qui vraisemblablement ont été formés à la mission. Fait important qui permet de rappeler le rôle joué dans la formation professionnelle par tous les employeurs : c'est dans les plantations européennes du Mungo que les Bamiléké ont appris à cultiver caféier et bananier. C'est sur les chantiers que se sont formés la plupart des ouvriers.

Ce qui a été dit de la situation financière des diverses catégories d'employés de missions explique l'importance des recettes « professionnelles » dans leur budget : 406.575 francs sur un total de 662.255, soit 61 %. La moyenne des revenus se trouve donc relativement faible : 36.000 francs (malgré la proportion écrasante des moniteurs à « gros » salaires). Pas de très pauvres, pas de riches : 2 budgets de 5.000 à 15.000 francs, 12 de 15.000 à 50.000 francs, 4 de 50.000 à 100.000 francs.

Malgré la diversité des conditions, nous constatons donc ici une certaine uniformité des revenus. Mais la cohésion est marquée mieux encore par la situation matrimoniale : pas de polygames (le contraire serait évidemment fâcheux !) à peu près pas de célibataires non plus (15 monogames, 3 célibataires). La fermeté des croyances donne à ce groupe sa solidité : les fils sont élevés dans le respect des croyances de leurs pères.

L'influence du catéchiste est certaine. La population africaine, en effet, écoute avec docilité ses catéchistes et les suit : si même des lacunes sont constatées, le public n'y suppléera pas de lui-même, n'osant pas s'attaquer ainsi à l'autorité. Discuter avec un catéchiste ou lui faire des représentations est inconcevable. Seul, le chef catéchiste titulaire d'une fonction, d'un grade, peut faire des reproches à un catéchiste. Vis-à-vis du catéchiste, comme vis-à-vis des chefs, des pères de famille, ou de l'administration, le paternalisme passif de la société africaine se manifeste.

Le service de la mission apparaît à la fois comme un noble idéal et une voie toute tracée. Parmi les moniteurs, les prêtres, les pasteurs, nombreux sont les fils de catéchistes.

#### d. Fonctionnaires.

Dix de nos budgets sont des budgets de fonctionnaires. L'échantillon étudié comprend 3 retraités et 6 fonctionnaires — ou plus exactement 6 individus employés par des collectivités publiques. La solde ou la retraite sont une partie essentielle des revenus : sur les 384.625 francs représentant les revenus du groupe, 595.140 francs proviennent de l'activité professionnelle — soit 65 %. La différence est notable entre les employés de commerce, pour qui la solde n'est qu'une faible fraction des recettes, et les employés des missions ou des administrations, pour qui elle est très importante (61 et 65 %).

Il est tentant de poursuivre la comparaison avec les revenus moyens : ils s'élèvent à 36.000 francs pour les employés des missions, 64.000 francs pour les employés de commerce, 88.000 francs pour les fonctionnaires. Pour les fonctionnaires, une telle généralisation serait particulièrement dangereuse. L'un d'eux en effet jouit d'un revenu extraordinairement élevé : 530.000 francs dont 400.000 francs de retraite.

La répartition par catégorie de revenus montre cependant que les « fonctionnaires » ont des revenus proportionnellement plus élevés que ceux de l'ensemble : un budget entre 1.000 et 5.000 francs ; 2 entre 5.000 et 15.000 francs ; 3 entre 15.000 et 50.000 francs ; 2 entre 50.000 et 100.000 francs ; 1 entre 100.000 et 300.000 francs ; 1 supérieur à 300.000 francs. Même en écartant le cas exceptionnel, les revenus élevés sont relativement nombreux.

La situation matrimoniale ne reflète guère cette prospérité financière ; jusqu'ici, nous avons constaté que la proportion des polygames dans un groupe s'élevait quand la situation financière y était bonne. Nous rencontrons ici une exception. Deux polygames (soit 20 %, alors qu'au total il y en a 22 %). Au contraire, peu de célibataires (1, soit 10 % contre 14 % en général) et une proportion élevée de monogames 7 (70 % contre 64 %).

Alors que les employés de commerce vivent selon les normes de l'ensemble de la population, les employés d'administration en ont d'autres. Et l'opinion publique en est consciente. Les « fonctionnaires » manifestent volontiers quelque mépris pour les broussards et toisent commerçants et clercs avec hauteur. Au contraire, il n'y a pas de fossé entre paysans et employés de commerce, ni entre employés et ouvriers. Alors qu'en Europe il y a un clivage entre manuels et intellectuels, au Cameroun la séparation se fait entre les fonctionnaires et le reste. Une étude de l'origine sociale des fonction-



naires pourrait peut-être fournir des explications ? Nous disions plus haut qu'une proportion des cadres formés pour les missions les quittaient et se dirigeaient vers les services publics. Si le fait se confirme, n'aurions-nous pas la genèse de la morgue des fonctionnaires, se persuadant qu'ils jouissent d'une sorte de droit divin. N'ornent-ils pas d'une passion toute religieuse leurs convictions politiques ? Ne cherchent-ils pas, par des credos nouveaux, à remplacer ceux de leur enfance ? Mais il va sans dire que le milieu exclusivement rural étudié ici comprend très peu de fonctionnaires et ne peut guère être représentatif de l'ensemble de la catégorie.

La répartition par âge montre bien que les fonctionnaires ne sont en brousse que des cas isolés et non un groupe cohérent. En effet, le nombre des jeunes est relativement grand, celui des adultes nul. Celui des hommes d'âge est élevé : 2 de 25 à 30 ans, 1 de 35 à 40, 1 de 40 à 45, 3 de 45 à 50, 1 de 50 à 55, 2 de 55 à 60. Le nombre des retraités explique l'importance des classes d'âge plus anciennes. Les jeunes sont plus nombreux que dans la répartition normale parce que les postes ruraux, peu importants, sont confiés à des débutants. Les âges moyens ne sont pas représentés : les fonctionnaires sont affectés en ville.

### **e. Chefs, juges coutumiers, secrétaires de chefferie et d'état civil.**

Le commandement coutumier constitue une catégorie sociale distincte dont les revenus sont liés pour partie aux fonctions. Revenus complexes : les chefs reçoivent du territoire une allocation, les secrétaires d'état civil perçoivent des redevances sur les actes, les juges reçoivent des allocations du territoire (et des cadeaux des plaideurs)... Ici ont été groupés les juges et les chefs : tous appartiennent à un même milieu. Mais, pour tenir compte de l'origine des ressources financières, les secrétaires de chefferies, bénéficiant des ristournes d'état civil y ont été incorporés. Logique financièrement, cette assimilation est socialement fautive.

Aucun chef supérieur ou de groupement n'a été recensé avec ce groupe. Seuls y ont été inclus des chefs de village, ou des capitais. C'est peut-être ce qui explique la relative médiocrité de la situation financière de ce groupe.

Pour 17 foyers, les ressources totales sont de 937.435 francs (soit 55.000 fr. en moyenne par foyer). Moyenne inférieure à celle des employés de commerce. Personne n'y a de revenus supérieurs à 300.000 francs. La catégorie V (100.000 à 300.000 fr.) est peu représentée : 1, soit 5,9 % contre 8 % dans l'ensemble. Mais la catégorie IV (50.000 à 100.000 fr.) est beaucoup plus nombreuse que dans l'échantillon global : 9 soit 53 %, au lieu de 17 %. Cette catégorie est véritablement caractéristique de l'ensemble, elle est la plus compacte. Les catégories III et II (15.000 à 50.000 fr.) sont moins nombreuses que dans la population totale : 4 et 1 (soit 23,5 et 5,9 %, en face de 44 et 23,5 %). Les pauvres : 2 (soit 11,8 %) sont plus nombreux que la proportion générale ne le supposerait.

Les situations matrimoniales laisseraient croire à une richesse plus grande : 5 polygames (29 % contre 22 dans la collectivité) et seulement 2 célibataires (11,8 contre 14 %) et 10 monogames (59 contre 64 %). Dans ce milieu traditionaliste et qui jouit encore d'un certain prestige, la polygamie se maintient à un niveau assez élevé. Mais elle est loin d'être aussi nette que chez les commerçants (45 % de polygames) dont les ressources sont d'ailleurs bien plus fortes (100.000 fr. en moyenne).

La répartition par âge de ces groupes montre bien qu'il ne faut pas croire la jeunesse affranchie de la polygamie : souvent polygames, les commerçants sont un groupe jeune, alors que les chefs sont vieux : 2 de 30 à 35 ans, 4 de 40 à 45, 6 de 45 à 50, 2 de 50 à 55, 3 de 55 à 60, soit plus de 60 % au-dessus de 45 ans. Nul ne peut s'étonner de voir cette catégorie sociale composée d'hommes âgés. La gérontocratie est traditionnelle en Afrique.

La modicité des revenus de caractère professionnel est digne d'être soulignée : les indemnités des chefs sont relativement faibles et ne constituent qu'un accessoire (22 %) de la fortune de cette aristocratie traditionnelle.



## V. L'ARTISANAT

Les revenus de l'artisanat sont minces : 2,5 % du total des revenus. Une étude des artisans s'impose pourtant. Ils témoignent en effet d'une certaine culture technique et leur industrie permet, sans recours aux importations, d'améliorer les conditions de vie.

La décadence de l'artisanat est signalée depuis longtemps à juste titre. Phénomène déplorable, mais inévitable. Pourquoi les utilisateurs africains utiliseraient-ils des marmites en terre, lourdes, fragiles, difficiles à nettoyer, quand ils peuvent se procurer des récipients émaillés, plus commodes ?

Dans la collectivité dont nous étudions les budgets, nous avons rencontré 9 menuisiers, 2 maçons, 8 tailleurs et 5 couturières, 5 vanniers, un fabricant de filets de chasse, un sculpteur d'objets traditionnels et un ébéniste ivoirier. Quelques industries alimentaires : bière (1 foyer), beignets de farine de blé (1 foyer), vin de palme (6), huile de palme (3), 32 foyers tirent quelques ressources de la vente des nattes. Enfin d'autres productions ont été considérées comme artisanales, bien qu'elles ne soient guère qu'une cueillette : bois de chauffage et de construction.

Aucun forgeron ne s'est donc trouvé recensé. Certains travaillent pourtant encore. Sur les marchés, des colporteurs écoulent leur fabrication : grelots pour chiens de chasse, fers de lance et surtout houes. Les utilisateurs les préfèrent à tout autre outil quand elles sont faites en fer forgé (1); les houes découpées dans la tôle sont de qualité inférieure.

L'artisanat traditionnel est donc peu représenté. Les 5 vanniers ne doivent pas faire illusion. Deux font des paniers de type traditionnel, mais leur activité est fort réduite et ils n'exercent pas leur artisanat comme un métier véritable : leur gain artisanal rentre seulement pour 10 % dans le total de leurs revenus (1.800/17.800). Il s'agit donc de gains d'appoint pour de pauvres gens. Ces perspectives n'ont rien qui puisse séduire la jeunesse et y susciter des vocations. Les deux foyers en question ne sont pas ceux d'hommes jeunes (48 et 50 ans). Trois autres vanniers font des travaux tout différents : ils fabriquent des meubles en rotin (fauteuils) ou en bambou (lits, tabourets...) selon une technique locale. A une spécialisation professionnelle plus grande, à la valeur des objets fabriqués est liée une plus grande importance des revenus professionnels qui constituent 27 % des recettes de trois foyers (8.950 fr. sur un total de 24.150 fr.). Le revenu moyen reste aussi faible que précédemment (8.000 fr.) mais ce groupe est plus jeune (28, 36 et 55 ans).

Un homme de 51 ans déclare gagner 150 francs en vendant les cuillers et les louches qu'il sculpte. Nous voudrions espérer qu'il minimise ses gains et que ces techniques ne sont pas menacés de disparaître faute de bénéfices et de clientèle. En effet, la sculpture a été et redeviendra peut-être demain le mode d'expression artistique des Africains : tout ce qui peut entretenir cette tradition est précieux. Mais en outre, le sculpteur fournit des objets irremplaçables : le tambour d'appel dont l'usage est en recul et le mortier, pièce essentielle de toute cuisine africaine.

Un autre sculpteur est compté avec les artisans, encore qu'il s'agisse d'un cas exceptionnel. Ebéniste et ivoirier, formé par l'école, puis par un atelier d'ivoiristes à Douala, cet artisan travaille à Nomayos (15 km. de Yaoundé) et fabrique les objets que l'on vend aux Européens : bustes d'hommes

(1) Pour ce faire, le forgeron découpe des fûts de tôle en bandes longues et étroites qu'il fait rougir, replie, et martèle pour obtenir l'objet désiré. Le fer extrait de minerais locaux n'est pas employé dans cette région.

et de femmes, caravanes d'éléphants... Connu, il reçoit assez souvent des commandes directes sans passer par l'intermédiaire des colporteurs « haoussa ». Ses revenus professionnels sont relativement élevés (49.000 fr.).

Traditionnelle, la fabrication des nattes s'est développée en particulier à proximité des villes et le long des voies de communication. Dans notre échantillon, elle représente 0,7 % des revenus et permet à 6,5 % des foyers (32) d'arrondir leurs revenus. Ce travail accessoire n'entre que pour 28 % dans les recettes (152.600 fr. sur un total de 548.300). Il va sans dire que les foyers amenés à gagner ainsi un supplément d'argent ne sont pas parmi les plus riches. Leur revenu moyen serait de 17.000 francs (plus élevé par conséquent que celui des vanniers). La répartition parmi les diverses catégories de revenus le montre mieux encore. Parmi ces nateurs peu de très faibles revenus (1, soit 3 % en face de 6 % dans l'ensemble). Mais les revenus de 5.000 à 15.000 francs sont deux fois plus nombreux que dans l'échantillon global, 55 % contre 23 %. Les revenus de 15.000 à 50.000 francs sont moins nombreux (13, soit 40 % contre 44 %). Enfin, il y a un seul revenu de catégorie IV. Ressource de pauvres qui cherchent à utiliser leurs loisirs, ce travail leur permet d'échapper à la misère. L'examen de la répartition par âge des nateurs permet de mieux comprendre leur situation sociale. Le nombre de jeunes est grand : 3 de moins de 25 ans (9,5 % contre 4,5 % dans l'ensemble), 7 de 25 à 30 ans (22 % contre 10,2 % dans l'ensemble), 4 de 30 à 35 ans, soit 12,5 % contre 10,6 % dans l'ensemble. Le nombre des célibataires adonnés à ce travail est important : 9 (29 % contre 14 % au total). Le pourcentage des monogames est conforme à celui de l'échantillon 21 (65 %), celui des polygames très faible : 2 (soit 6,5 % contre 22 % dans l'ensemble). Il ne semble donc pas excessif de conclure que ce travail permet à des jeunes gens d'amasser quelque argent.

La fabrication est concentrée à proximité des centres consommateurs que sont les villes. Dans l'échantillon, 20 budgets (sur 32) sont en provenance de Nomayos (1).

La production et la vente des matériaux de construction locaux mériterait une étude. A Yaoundé, au cours d'une matinée de juillet 1954, 83.000 francs de matériaux divers étaient offerts au public sur un des points de vente. La vente était faite par trois commerçants, dont un représentait la coopérative d'Otélé. Il s'agit donc d'un commerce aussi important que celui de n'importe quel boutiquier, sinon plus. La concentration d'un certain tonnage de produits est nécessaire pour que le transport par camion puisse être effectué à un prix raisonnable. Cette obligation amène probablement la concentration des affaires et rendrait difficile la vente par des producteurs non groupés en coopératives. Au cours de la matinée, il a été vendu 15.000 francs d'objets divers (2). Le mois de juillet semble pourtant peu propice

(1) Une mission d'éducation de base a travaillé à Nomayos. Il est possible qu'elle ait mis l'accent sur les possibilités d'artisanat rural.

(2) Le stock offert était constitué de :

|  |            |
|--|------------|
| Piquets ordinaires, 500 × 25 francs.....             | 12.500 fr. |
| Paquets de lianes (rotin), 110 × 40 francs.....      | 4.400 —    |
| Tiges de bambous raphias, 400 × 25 francs.....       | 10.000 —   |
| Chevrons, 34 × 300 francs.....                       | 10.200 —   |
| Nattes (feuilles de palmier), 1.550 × 30 francs..... | 46.500 —   |
|  | 83.600 fr. |

Les ventes effectuées dans la matinée ont porté sur :

|                   |           |
|-------------------|-----------|
| Nattes, 300.....  | 9.000 fr. |
| Piquets, 105..... | 2.265 —   |
| Bambous, 100..... | 2.500 —   |
| Chevrons, 2.....  | 600 —     |
| Rotin, 7.....     | 280 —     |

à la construction. Climatiquement, c'est une saison pluvieuse, économiquement c'est une période difficile, puisque la traite et toute l'activité qu'elle entraîne est passée depuis quatre mois.

La description d'un point de vente permet de penser que le commerce des matériaux n'est pas négligeable. Elle ne permet pas de se faire une idée de son importance. En effet, il existe bien des marchés de matériaux à Yaoundé et dans les villes. En brousse, dans les hameaux situés au bord des routes, les villageois entassent ce qu'ils ont à vendre devant leurs cases : nattes, piquets, tiges de bambou, rouleaux de rotin... Les piquets de « bois de fer » méritent une mention spéciale en raison de leur valeur tout d'abord : ils peuvent se vendre 100 à 250 francs, quoique dans les milieux ruraux, beaucoup fabriquent ceux dont ils ont besoin. Faits dans un bois imputrescible et inattaquable aux termites, les piquets d'*ewoume* sont un matériau très recherché pour la construction en colombage (torchis sur cadres de bois) qui est la plus courante. De leur nombre dépend la solidité de l'édifice. Inusables, ils sont récupérés lorsqu'une maison est démolie. Leur valeur et la rareté relative de l'essence dont ils sont tirés sont telles que des problèmes juridiques se posent à propos des *ewoume*. Ceux-ci poussent dans la forêt véritable. Sans être « propriété » d'un individu, comme le champ cultivé (afub), sans être « propriété » d'un ménage comme la jachère qui vient d'être cultivée et le sera encore sous peu (ekwotok), la forêt est conçue comme la sphère d'influence, la zone d'extension de la famille.

Le droit qui pèse sur elle est encore peu précis : tout étranger peut y chasser, y pêcher, ramasser des fruits sauvages, du bois à brûler, des lianes. La famille n'a pas à s'y opposer. Mais si une exploitation plus nette se dessine, si le chasseur étranger y tend régulièrement des pièges, si un défrichement est entrepris, l'autorisation du chef de famille qui a la forêt (afan) dans sa zone d'extension est nécessaire. Il en est de même pour couper des poteaux d'*ewoume*. Certains estiment qu'une indemnité serait exigible. L'utilité de cet arbre explique cette étrangeté juridique, cette anomalie exorbitante dans la coutume, d'un droit proche de la propriété sur un arbre non planté situé en pleine forêt.

Parmi tous les budgets, 4 contiennent des recettes provenant de la vente de matériaux de construction, poteaux et lianes. Il s'agit de budgets modestes — 48.825 francs au total — à l'intérieur desquels le revenu artisanal est le seul revenu important (65 %, 31.075 fr.). Certes, les budgets en question ne sont pas des budgets de foyers riches, pourtant ils ne reflètent pas la misère et ne sont pas réservés aux célibataires (3 monogames, 1 célibataire). La variété des âges de ceux qui se livrent à ce commerce, 24-30-39-42 ans, semble montrer qu'il ne s'agit pas d'un expédient, mais d'un choix : n'y a-t-il pas dans tout village des hommes qui aiment courir les bois.

Le commerce du bois de chauffage paraît analogue à première vue, mais des réussites individuelles montrent que certains titulaires de permis de coupe peuvent s'élever au-dessus du niveau artisanal. Le bois à brûler est une denrée absolument nécessaire et le commerce en est très actif auprès des villes. Sur les marchés, on en voit souvent des paquets : 3 ou 4 grosses branches de 10 à 15 centimètres de diamètre, bien différents des fagots d'Europe. Mais la différence entre la cuisine européenne et la cuisine africaine explique cette différence de combustible : les grillades d'Europe exigent des flambées rapides, alors que les bouillis et ragoûts africains doivent cuire longuement sur un feu modéré. La vente des déchets de scieries comme bois de feu n'en serait pas facilitée. Un habitant de Yaoundé évaluait à 100 francs par semaine la dépense de bois de chauffage pour un seul foyer. Même si cette évaluation est exagérée, le poste chauffage reste important dans les budgets urbains.

Sur les marchés, le bois joue un assez grand rôle : à Ebolowa, 36 marchandes de bois sur 276 campagnardes venues vendre leurs produits. Au marché de Messa II (Yaoundé), 26 sur 474. Mais il y a vraisemblablement des revendeurs, outre les consommateurs, qui s'approvisionnent en brousse, auprès de producteurs comme les nôtres.

La vente du bois apporte, en effet, à nos trois familles un appoint non négligeable (25 % des revenus, 25.000 sur 100.000). Mais le niveau relativement élevé du revenu moyen est frappant : 1 budget de catégorie II, 1 de catégorie III, 1 de catégorie IV. La coupe de bois est une véritable entreprise, elle n'est pas d'ailleurs menée par des jeunes gens, mais par des hommes faits (32, 38, 39 ans).

Avec l'artisanat, nous avons classé quelques industries agricoles. Le produit n'est pas vendu brut, mais après transformation, et cette incorporation de travail supplémentaire le différencie d'un produit agricole ordinaire.

Pour qui fréquente les marchés urbains, l'huile de palme paraît objet d'un commerce actif. La cuisine locale en fait un usage assez abondant. Alors que beaucoup de produits vivriers (maïs, macabos...) sont en général vendus par les productrices, l'huile est souvent achetée en brousse par des revendeurs qui peuvent ainsi, litre par litre, rassembler des quantités relativement importantes. Dans les milieux ruraux, il est possible que ces ventes très fractionnées soient passées souvent inaperçues et n'aient pas été mentionnées dans les comptes. Trois budgets seulement les portent en recettes pour des chiffres minimes (5.400 fr. sur un total de 136.600).

Les revenus du vin de palme sont plus sérieux : 33.500 francs pour 6 foyers et la part de ce produit dans les budgets en question est appréciable (33 %, sur un total de 101.415 fr.). Huile de palme et vin de palme ne sont pas fabriqués pour la vente par des foyers très pauvres : un seul est de la catégorie I, 2 de la catégorie II, 5 de la catégorie III, 1 de la catégorie IV. Cette relative aisance s'explique : seuls les propriétaires de palmiers peuvent en vendre les produits.

Enfin, un foyer tire 10.000 francs de la fabrication de bière de maïs, et, dans un autre, la femme reçoit de son mari de la farine de blé dont elle fait des beignets.

Parmi les métiers modernes, celui de tailleur paraît assez prisé. Surtout développée en ville, la corporation est également représentée en brousse. Les inscriptions aux patentes permettent de donner des chiffres ayant au moins une valeur indicative :

| Circonscription               | Centre | Centres secondaires | Brousse | Total |
|-------------------------------|--------|---------------------|---------|-------|
| Saa.....                      | 8      | 17                  | 54      | 88    |
| Akonolinga.....               | 1      | —                   | —       | —     |
| Mbalmayo.....                 | 35     | —                   | 2       | 37    |
| Djongolo (Yaoundé rural)..... | —      | 1                   | —       | 1     |
| Ebolowa.....                  | 43     | —                   | 5       | 48    |
| Sangmélina.....               | 6      | —                   | 5       | 11    |

En ville, d'après les chiffres relevés à Ebolowa, Sangmélina et Ndikimimeki, de nombreux étrangers exercent la profession sans qu'on puisse y voir une spécialisation ethnique (1).

A Ebolowa, sur 47 tailleurs, 27 Bamiléké, 8 Ewondo, 6 Haoussa, 5 Bassa, 1 Yambassa. A Sangmélina, sur 22 tailleurs. Bamiléké et Ewondo sont en première place (6), puis les Haoussa (4), les Yambassa (3), les Congolais (2). Les Bamiléké dominant, mais la proportion n'est pas écrasante compte tenu de leur nombre (7 % des Bamiléké sont tailleurs, 4,7 % des Ewondo, 4,5 % des Haoussa). A Ndikimimeki d'ailleurs l'élément autochtone domine les Bamiléké (8 contre 5).

Dans les milieux ruraux de notre zone, l'immigration est faible, la profession est tenue par des autochtones. Huit budgets mentionnent ces recettes artisanales. Mais leur importance dans les budgets est très limitée : 63.500 francs sur un total de 562.276 francs de recettes (11 %). L'importance des revenus élevés ne manque pas de frapper : 2 de catégorie II, 2 de catégorie II, 2 de catégorie IV, 2 de catégorie V.

La situation matrimoniale témoigne également de l'aisance financière du groupe : les polygames

(1) Pour Ebolowa et Sangmélina, les chiffres sont extraits du recensement des étrangers et ne comptent pas les originaires de la région. Pour Ndikimimeki, le relevé fait d'après les patentes est en principe exhaustif.

y sont la majorité (65 %) [5 polygames, 2 monogames, 1 célibataire]. Cette proportion est inattendue. Parmi les chefs que l'on considère souvent comme des traditionalistes renforcés, la polygamie est bien moindre (29 %). Seuls, les commerçants — avec leurs 45 % de polygames — s'en approchent. Ainsi se vérifie une fois de plus la relation entre richesse et statut matrimonial : cette polygamie caractérise des foyers jeunes et non pas de vieux chefs de « gentes » : 2 seulement ont entre 45 et 50 ans, 1 est entre 40 et 45 ans, 4 entre 35 et 40 ans, 1 entre 30 et 35 ans. Comme le commerce, ce métier est aux mains d'une majorité d'hommes jeunes qu'il contribue à enrichir.

Le métier de couturière est moins répandu. Quoiqu'il en soit, des femmes exercent une profession indépendante, pratiquent un métier moderne, utilisent une machine, font établir une patente. Il y a là les symptômes d'un affranchissement. Les patentes concernent au total 69 femmes, dont 10 en brousse. Elles sont surtout nombreuses dans le pays bouloù où les femmes ont toujours été fort indépendantes. Aucune n'a été délivrée à Akonolinga, ni à Djongolo; 2 à Saa-ville, et 2 dans la brousse, 5 à Mbalmayo-ville. A Ebolowa, 35 en ville, 8 en brousse. A Sangmélina-ville, 17. La profession de couturière se retrouve dans de nombreuses fiches de recensement, trop souvent pour que ce soit vrai : il est peu vraisemblable qu'il y ait à Sangmélina et Ebolowa 93 couturières sur 137 étrangères. Les femmes ne se disent-elles pas couturières comme elles peuvent se dire « ménagères » ou « sans profession », lorsqu'elles n'ont pas de profession déterminée, ou avouable.

La répartition par race ne prouve pas grand chose. En effet, l'émigration des femmes plus que celle des hommes paraît conditionnée par l'éloignement. Proportionnellement aux hommes des mêmes races, les femmes haoussa ou bamiléké sont peu nombreuses. Les Ewondo, au contraire, sont en grand nombre. Aussi leur supériorité dans le métier de couturière n'a-t-elle pas grand sens. La proportion des couturières par rapport au nombre de femmes de la race serait-il plus significatif ? 100 % des Haoussa et des Congolaises (5 et 4), 90 % des Bassa (10), 86 % des Ewondo (31 sur 36), 80 % des Douala (8), 60 % seulement des Bamiléké (16 sur 27) et 58 % des Yambassa (7), 16 % des Maka (4).

Parmi nos budgets, 5 seulement notent des recettes de couturières. Précisons immédiatement que dans 4 cas, il s'agit de femmes mariées (4 monogames, 1 seule célibataire). La couture n'est donc pas pour la femme le moyen de garantir son indépendance, de concilier le célibat et les nécessités économiques. En Afrique, c'est la prostitution qui est souvent utilisée dans ce but. Les foyers où la femme est couturière sont des foyers aisés. Il faut l'être d'ailleurs pour pouvoir acheter une machine à coudre, accessoire nécessaire, sinon suffisant, de la profession. Le total des recettes, 207.005 francs, montre bien cette aisance. Les revenus professionnels y sont plus importants que chez les tailleurs (44.000 fr., soit 21 %).

Les foyers des couturières sont plus jeunes que ceux des tailleurs (chef de foyer de 20 à 25 ans : 1; 25 à 30 ans : 1; 40 à 45 ans : 2). Rien d'étonnant à cela : l'évolution des filles est en retard sur celle des garçons et les premiers contingents de filles évoluées et susceptibles d'avoir appris un métier commencent seulement à arriver, alors qu'il y a, depuis 20 ans ou plus, des hommes ouvriers spécialisés ou employés de bureau.

Les menuisiers constituent l'élément le plus important du groupe des artisans. Avant de voir leurs méthodes commerciales, voyons comment est recrutée la corporation.

Neuf budgets décrivent les recettes de foyers d'artisans ruraux : 241.500 francs au total; nous sommes loin des tailleurs (26.000 fr. de revenus moyens contre 70.000 fr.). Mais les tailleurs font figure d'artisans honoraires; il exercent peu leur métier, puisque les revenus professionnels (7.900 fr. par foyer) sont bien inférieurs à ceux des menuisiers, 83.800 francs pour 9 foyers, soit 9.300 francs par foyer. La part assez importante de revenu professionnel (35 %) montre que le métier est un gagne-pain véritable. Alors que les tailleurs donnent l'impression d'être des planteurs à l'aise qui ont « piacé » leur argent en achetant une machine à coudre, les menuisiers semblent être véritablement des hommes de métier. Un certain nombre d'entre eux n'ont pas de cacaoyères.

L'examen des ressources montre qu'ils sont de condition modeste : un seul de catégorie I, mais 4 de la catégorie II (5.000 à 15.000 fr. de revenus), 3 de la catégorie III (15.000 à 50.000 fr.), et 1 de la catégorie IV. Les catégories I et II se trouvent beaucoup plus fortement représentées que dans l'ensemble (11 et 45 % contre 6 et 23 %).

Fait important, parmi les menuisiers, 1 seulement a moins de 30 ans, 1 a entre 35 et 40 ans, 3 sont dans les classes d'âge de 45 à 50 ans, 3 de 50 à 55 ans, 1 de 55 à 60 ans. Cette notion d'âge moyen renforce l'opinion souvent exprimée : il y a maintenant trop peu d'apprentis. La plupart des ouvriers que l'on rencontre en brousse sont des hommes d'une cinquantaine d'années, ils ont été formés aux alentours de 1925, hors de tout enseignement technique organisé. Des ateliers d'école ou de missions ont permis à des jeunes gens d'acquérir le rudiment de connaissances nécessaires en maniant les outils. Les élèves des écoles professionnelles appartiennent à un autre niveau et n'accepteraient pas de travailler en brousse avec leurs mains après avoir dirigé des machines ou travaillé dans des bureaux. Toujours est-il que le remplacement de la génération actuellement à l'ouvrage ne sera pas facile. Le problème est d'autant plus grave que les besoins dans les villages vont grandissant (1).

Aucune précision d'ordre statistique n'a pu être recueillie sur l'âge des menuisiers en ville. Notre impression personnelle est que la situation est analogue à ce qu'elle est en brousse.

L'état des patentes donne des indications sur le nombre des artisans :

Saa : 4 artisans;  
 Akonolinga : 1 menuisier;  
 Mbalmayo : 14 menuisiers (et 4 Européens);  
 Djongolo : 1 menuisier;  
 Ebolowa : 14 artisans;  
 Sangmélina : 5 artisans.

A Ebolowa et Sangmélina le recensement des étrangers ne semble pas confirmer parfaitement ce qu'écrivait M. Guilbot à propos de Douala : « Cette catégorie de travailleurs paraît dominée par la présence de Bassa et du groupe Béti, les premiers totalisant 23,5 %, les seconds 24,5 % de l'effectif des travailleurs du bois » (2).

Sur 63 charpentiers, menuisiers et scieurs étrangers recensés dans les deux villes : 19 sont Ewondo (30 %), 18 sont Yambassa (24 %), 11 sont Bamiléké (17 %), 3 sont Haoussa et 3 Bassa, 5 Maka... Proportionnellement à l'effectif de chaque race, les Yambassa dominant : 18 sur 256 exercent ce métier; puis les Ewondo, 19 sur 297; les Bassa, 3 sur 78; les Maka, 5 sur 158, les Bamiléké, 11 sur 465...

L'étude d'un cas concret permettra d'exposer comment ces artisans organisent leur travail et, en particulier, quels sont les contrats qu'ils emploient. A. S. a 45 ans. Après avoir été menuisier aux Travaux publics à Yaoundé, il s'est établi à Akonolinga depuis un an. Il travaille avec deux ouvriers. L'un, un jeune, fait avec lui un contrat de travail : il reçoit 150 francs par jour. Le cas de l'autre, compagnon expérimenté, est plus complexe. Il est frère germain du patron, aussi vit-il avec lui. Les dépenses sont communes (comme nous l'avons signalé dans d'autres cas, l'emploi des cadres juridiques de la famille étendue permet de résoudre des problèmes modernes, salariat, association de personnes et de capitaux...). Un enfant vit dans la famille. Ce n'est pas un fils d'A. S., ni de son frère, mais un cousin issu de germain. Venu à l'école d'Akonolinga, il est en pension chez A. S. qui l'emploie pendant les jours de congé et lui fera faire son apprentissage. D'ordinaire, l'apprenti doit payer son patron pendant la durée de son stage, quel que soit le métier. Il est inutile de s'en étonner. Cet usage était encore très répandu en France il y a quelque 30 ans : un maître d'école est payé. Pourquoi pas un maître enseignant

(1) Lors de son enquête sur Douala-New-Bell, M. GOUILLAIN a été frappé du nombre des menuisiers (1 pour 530 habitants). Trop nombreux pour les besoins de la ville, ils ont une clientèle rurale et, après avoir fait venir du bois, ils exportent vers la brousse les meubles faits.

(2) Memorandum I.F.A.N. Cameroun, 1947, *Étude de la main-d'œuvre à Douala*.

une technique quelconque : les services que peut rendre un apprenti dans des métiers exigeant une sérieuse pratique étaient faibles et ne compensaient pas l'enseignement.

A. S. achète ses planches lui-même. Beaucoup de ses confrères, surtout ceux qui travaillent en brousse, travaillent à façon : le client a acheté le bois dont il pensait avoir besoin, au fur et à mesure de ses disponibilités; puis il fait faire par le menuisier les objets dont il a besoin. Parfois l'artisan va s'établir chez son client qui l'héberge, le nourrit et lui paye le prix convenu. Le travail à accomplir n'est pas toujours bien précisé et le déplacement peut se prolonger pendant de longs mois. Un ouvrier rencontré dans le canton du Dja (Sangmélina) était installé chez un client depuis 6 mois. Il avait reçu 35.000 francs de salaires mais il était l'hôte d'un village très éloigné de son domicile habituel : il se trouvait à quelque 80 kilomètres de chez lui. Ce nomadisme ne plaît pas à tout le monde et beaucoup d'ouvriers travaillent dans leur atelier.

Les menuisiers estiment que l'achat des planches par le client n'est pas une bonne solution. Ne connaissant pas bien le travail, le client achète un peu au hasard planches ou chevrons, sans se rendre compte que des planches trop épaisses coûtent plus cher et nécessitent plus de travail. Les professionnels préfèrent travailler sur commande en fournissant les matières premières et en demandant des avances pour leurs fournitures. Certains, enfin, travaillent d'avance, en série pourrait-on dire, et ont des meubles prêts pour la vente. A. S. prépare ainsi des chaises qui sont, dit-il, l'objet de vente courante. Dans les villages, les procédés les plus répandus sont le travail à façon et le travail sur commande. Certains fabriquent pourtant d'avance.

Le capital du menuisier n'est pas très important : l'installation d'A. S. comporte un hangar et trois établis. L'outillage à main n'est pas extrêmement coûteux (1). Le stock de bois est faible (15.000 fr.). Mais les commandes ne sont pas très nombreuses. A en croire A. S., il n'aurait fait, pendant l'année 1953, que 50.000 francs de chiffre d'affaires : 4 commandes de fauteuils (à 2.000 fr. l'un) = 32.000 francs. 6 chaises à 750 fr. = 4.500 francs. Une table = 2.100 francs. Deux portes à 2.500 fr. l'une = 5.000 francs. Un lit à 2.500 francs. Des outils sont vraisemblables (2).

Pour les quatre premiers mois de 1954, les dépenses ont été :

Achat de bois : 26.000 francs;

Transport : 5.750 francs;

Colle, clous : 1.775 francs;

Outils : 1.750 francs.

Les recettes auraient été : 3 salons à 8.000 fr. = 24.000 francs.

De tous ces chiffres — où il ne faut voir que de vagues indications — se dégage l'impression que l'artisanat n'est pas l'activité essentielle : les menuisiers sont souvent planteurs.

L'importance des frais de transport surprend, ils atteignent 22 % du prix du bois. En effet, A. S. achète par petites quantités et doit faire plusieurs voyages chaque année pour s'approvisionner; en outre, le transport de planches comme « bagage à mains » dans les cars lui coûte fort cher.

Enfin, deux maçons artisans se rencontrent parmi les enquêtés. Deux hommes âgés — 50 et 60 ans — dont les revenus sont modestes : 13.500 et 19.575 francs. Leurs revenus professionnels sont relativement importants : 3.500 francs sur 13.500 et 11.000 francs sur 19.000. Ils travaillent à façon pour l'Administration, les missions, ou pour des particuliers. L'un d'eux taille et vend des rouleaux de pierre destinés à moudre certains aliments. Pourtant, la modestie de leurs moyens et leur âge montrent bien qu'ils ne pourraient pas satisfaire à une demande accrue.

(1) Outillage : Scies égoïnes, 5; varlopes, 3; rabots, 6; guillaumes, 5; bouvet, 1; vilbrequins, 3; ciseaux et gouges, 11; tenailles, 2; marteaux, 5; tournevis, 2; limes, râpes, 7; compas, 1; mètres, 2; serre-joint, 1 grand (2 m) en bois, 1 moyen (1 m) en fer, 2 petits en fer; meules, 1; stock de planches, 15.000 francs.

(2) Malgré les efforts d'A. S. qui, cherchant à rédiger une demande de prêt, avait compris qu'il devait présenter un bilan témoignant d'une réelle activité.



## VI. LES CADEAUX

Parmi les diverses sources de revenus nous avons mentionné les cadeaux, tout en sachant bien ce que cette expression peut avoir d'imprécis ou de faux. Le cadeau est-il l'aide d'un riche à un pauvre, la prestation qui compense quelque faveur octroyée, est-il une sorte de salaire global donné par le supérieur à ceux qui sont dans sa mouvance et dont les services lui sont dus. Le cadeau est-il la participation à un bénéfice commun, et comme le dividende de l'actionnaire... Mille interprétations sont possibles. Une étude plus poussée des recettes comprises sous ce nom aidera à mieux comprendre de quoi il s'agit.

Contrairement à ce que pensent parfois les Européens, les cadeaux n'ont à peu près jamais un rôle financièrement essentiel. Mais comme le dit M<sup>me</sup> Dugast à propos de Banen : « Journallement les produits sont appelés à quitter les greniers, ils passent de case en case et font partie de la vie interne profonde de la tribu. Ils sont une force dynamique insensible à celui qui ne fait que passer, force qui unit les individus et les générations de façon indissoluble. »

Ils constituent une fraction faible des budgets : 800.000 francs en face d'un total de 21 millions de revenus (3,5 %), ou en face des 4.420.367 francs qui forment le total des budgets où des cadeaux ont été reçus (19 %). Mais le nombre de budgets où sont portés des cadeaux (76, soit 15 %) montre que l'importance sociale du phénomène est incomparablement plus grande que son importance financière.

L'enquêteur a la surprise de constater que les budgets recevant des cadeaux sont parmi les plus riches. 2 de la catégorie VI, soit 2,6 %, alors que la catégorie VI n'entre que pour 1 % dans la composition de l'ensemble; 12 de la catégorie V, soit 15,8 %, alors que la catégorie V n'entre que pour 8,5 % dans l'ensemble. Par contre, les catégories pauvres sont peu représentées : la catégorie I entre dans l'échantillon général pour 6 %. Ici elle entre pour 2 %. La catégorie II, 23,5 % de l'ensemble, est ici 22,5 %. La catégorie III, 44 % de l'ensemble, ici 41 %. La catégorie IV, 17 % de l'ensemble, 15,8 % ici. On ne donne, semble-t-il, qu'aux riches.

Le classement selon le type de famille permet de constater que les polygames reçoivent plus de cadeaux que leur nombre ne le ferait supposer : parmi les bénéficiaires, 34 % de polygames, 11,8 % de célibataires, 54 % de monogames, alors que l'ensemble de la population comprend seulement 22 % de polygames, 64 % de monogames et 14 % de célibataires. Mais cette supériorité des polygames ne fait que confirmer l'influence de la richesse.

Les vieillards, compte tenu de leur effectif, sont nombreux parmi les donataires.

| Classe d'âge         | Nombre | Pourcentage de la classe d'âge dans l'ensemble | Pourcentage dans les donataires |
|----------------------|--------|--|---------------------------------|
|                      |        | %  | %                               |
| Plus de 70 ans.....  | 1      | 0,8  | 1,3                             |
| 65 à 70 ans.....     | 3      | 2  | 3,9                             |
| 60 à 65 —.....       | 1      | 2,9  | 1,3                             |
| 55 à 60 —.....       | 5      | 9,2  | 6,5                             |
| 50 à 55 —.....       | 6      | 8,6  | 7,8                             |
| 45 à 50 —.....       | 9      | 15,9   | 11,8                            |
| 40 à 45 —.....       | 11     | 15,5   | 14,5                            |
| 35 à 40 —.....       | 14     | 18,6   | 18,4                            |
| 30 à 35 —.....       | 10     | 10,6   | 13                              |
| 25 à 30 —.....       | 8      | 10,2   | 10,4                            |
| 20 à 25 —.....       | 7      | 4,5  | 9                               |
| Moins de 20 ans..... | 1      | 0,8  | 1,3                             |



Primauté des groupes de plus de 65 ans, puis de 20 à 25 ans. Par contre, les hommes d'âge moyen sont relativement peu nombreux parmi les bénéficiaires de cadeaux.

La grande proportion des riches et des polygames explique celle des vieillards. Une explication s'ébauche : le cadeau est dû en hommage de respect aux hommes puissants, aux chefs de famille. Peut-être convient-il de mentionner particulièrement des cadeaux d'un type particulier. Certains fils, lorsqu'ils ont des gains personnels, en envoient une partie à leurs parents. Chaque fois que ces jeunes gens vivaient avec leurs parents, nous avons classé ces sommes sous la rubrique salaire : en effet, lorsque la famille étendue existe en fait et en droit, par communauté physique et patrimoniale, les sources de revenus de chacun sont celles de la famille. Lorsque la famille est morcelée en fait, le salaire des fils, s'il était donné au père, a été considéré comme don. Le cas n'est pas très fréquent mais il montre bien comment le père peut estimer avoir un droit véritable sur les sommes gagnées par ses fils, aujourd'hui, comme il l'avait dans la famille étendue, où tout était commun.

On comprend bien, dans cette perspective, tous les « cadeaux » donnés aux riches et aux vieillards. Mais comment expliquer alors le nombre relativement grand des jeunes qui reçoivent des dons. Faut-il adopter pour eux — et pour eux seulement — l'explication opposée et voir dans le cadeau qui est fait à ces jeunes, un secours, ou la récompense de menus services ?

## VII. LES EMPRUNTS ET LES REVENUS DIVERS

Certaines populations font de l'emprunt une institution essentielle. Cela ne semble pas être le cas dans notre zone. 450.000 francs seulement sont fournis par ce procédé et sont répartis entre 39 budgets. Dans ce total, des revenus très divers ont été bloqués ensemble, dans un but de simplification. Quelque 240.000 francs sont des emprunts purs et simples. D'autres emprunts sont contractés précisément en vue de payer une dot (2, totalisant 63.000 fr.). Des remboursements ont été classés sous cette rubrique : remboursement de dot (2, 45.000 fr.) et remboursement de prêt pour impôt (4.000 fr.). Enfin, des économies antérieures s'y ajoutent, soit qu'il s'agisse de l'utilisation de sommes thésaurisées, soit qu'il s'agisse de sommes versées par des tontines ou « associations de secours mutuel » dont il sera question à propos des procédés d'épargne. Ces ristournes de tontines forment un total de 90.330 francs, soit 8 cas.

Toutes ces opérations se font à une échelle très modeste. Les plus fortes s'élèvent à 15.000, 17.000, 18.000, 36.000 et 50.000 francs pour les emprunts. Les dots sont à l'origine de mouvements relativement importants tant du côté des emprunts que des remboursements. Les répartitions de tontines sont très variables (32.000, 20.000, 18.830, 8.500 et 4.000 fr., 1.500 et 1.000 fr.).

Notons en passant que le vocabulaire servant à désigner ces recettes n'est pas facile à préciser, et seuls les enquêteurs africains ont fourni des chiffres sur les tontines, des précisions sur les divers emprunts et remboursements. Il est donc possible que, de ce fait, la part des « sociétés de secours mutuel » se trouve plus grande, en réalité, au détriment du groupe vaguement désigné comme « emprunt ».

En tout cas, il ne faudrait pas penser que cette catégorie de recettes représente l'ultime ressource de foyers acculés à la misère. En Europe, n'emprunte que celui qui ne peut faire autrement (1). Ici, il en va différemment. En effet, ces recettes n'entrent que pour une fraction assez faible dans les budgets où elles apparaissent : 450.000 francs sur un total de revenus, pour les 37 budgets considérés ici, de plus d'un million et demi, soit 28 %.

---

(1) Dans la France actuelle du moins. D'après une étude d'archives notariales du XVIII<sup>e</sup> siècle, il semblerait que jadis « l'endettement ait été conçu différemment. Des lignées de paysans qui ne semblent pas miséreux, traînent pendant des générations des rentes et dettes diverses sans que l'on saisisse bien pourquoi ils ne les remboursent pas ». A. BINET, étude manuscrite sur la région de Provins (Seine-et-Marne).

Parmi les emprunteurs, aucun n'a de revenu de la catégorie II, 65 % ont des revenus compris entre 15.000 et 50.000 francs et 19 % ont des revenus compris entre 50.000 et 100.000 francs. Alors que ces catégories n'entrent que pour 44 et 17 % dans la composition de l'échantillon total. Par contre, très peu de revenus élevés portent mention d'emprunts et revenus divers.

L'examen de la situation matrimoniale des titulaires de ces recettes confirme leur appartenance à une « classe moyenne ». Les célibataires y sont beaucoup moins nombreux que dans la population totale (5,4 % en face de 14 %). Les polygames y sont moins représentés (21 % en face de 22 % dans l'ensemble); les monogames y dominent : 73 % alors qu'ils ne sont que 64 % dans le total de l'échantillon étudié.

La classification de nos emprunteurs selon leur âge n'autorise guère de conclusion. A part les très jeunes, toutes les classes sont représentées. Signalons pourtant la prédominance des 30-35 ans et des 35-40 ans : 16 et 29 % des « emprunteurs », alors qu'ils sont seulement 10,6 et 18,6 % dans l'échantillon global. Les vieillards sont également plus nombreux qu'on ne pourrait normalement le penser : 5,4 % de 60-65 ans, 8 % de 65-70 ans (contre 2,8 et 2 % dans l'ensemble).

Une hypothèse séduisante se présente : les vieux, plus traditionalistes, seraient restés plus attachés aux « sociétés de secours mutuel ». Mais rien ne vient la confirmer : parmi les 8 bénéficiaires de ristournes des tontines, un seul a 68 ans, les autres sont d'âge moyen et il y a un « moins de 30 ans ».

## VIII. LES DOTs

Le mariage avec compensation dotale est le plus fréquent en Afrique (1). Le système est bien connu : le fiancé ou sa famille doit verser au père de la femme une somme d'argent. Faute de dot, pas de mariage légitime : les enfants sont réputés naturels et, en tant que tels, appartiennent à la famille maternelle. Il serait probablement trop rapide de décrire le mariage comme un achat. Cependant, avec le bouleversement des conditions économiques, avec la perte du sens sacré de la famille, avec la montée des individualismes, chaque père veut obtenir beaucoup d'argent, chaque homme veut beaucoup de femmes pour avoir beaucoup d'enfants (2). Le taux des compensations dotales s'est énormément élevé : en 1954, 100.000 francs de dot ne sont pas rares. Outre la dot proprement dite, mille occasions font au gendre le devoir de gratifier sa belle-famille de quelque présent. Ces hausses ont vivement frappé l'opinion qui a cru se trouver devant un fait nouveau, devant une calamité spécifiquement camerounaise. En réalité, depuis 1900 au Gabon comme au Sénégal, certains considéraient les compensations dotales comme excessives (3). Souvent, la dot est tenue pour responsable de la crise actuelle du mariage (4) par la spéculation qu'elle entraîne.

(1) Arth. PHILIPS, L. MAIR, Lyndon HARRIES, *Survey of African Marriage and Family Life. International African Institute*, 1953. Cf. aussi : Radcliffe BROWN et Darryll FORD, *Systèmes familiaux et matrimoniaux en Afrique*, (P.U.F., 1953).

(2) BALANDIER, *Sociologie actuelle de l'Afrique Noire*, consacre de nombreux passages au mariage dans les groupes Fang voisins des nôtres.

(3) L'évolution des dépenses au cours des années est complexe et mal connue, et les variations de la monnaie et du pouvoir d'achat compliquent toute comparaison. Darryll FORDE estime que des dots de 15 £ étaient traditionnelles chez les Ibo, puis le taux s'est abaissé depuis 1935 (11 à 12 £) jusqu'à 1945, (8 à 10 £). Il constate le même mouvement chez les Yako où de 1929 à 1939 la dot passe de 5,5 £ à 2,5 £. Mais ajoute-t-il « le niveau des dépenses en général ne s'est pas ajusté aux ressources monétaires et est resté influencé par le niveau des ressources de 1920. Les dots demeurent si chères que plusieurs années sont nécessaires pour achever le paiement ». Une comparaison entre le taux actuel des dots et celui en usage en 1900 confirmerait-elle l'impression que les dots sont élevées?

(4) En ce sens : Sœur Marie-André du Sacré-Cœur, *Condition humaine en Afrique noire*. D'autres opinions ont été exposées dans le *Bulletin des Missions*, 1952, Bruges.

Les budgets dépouillés semblent permettre de mesurer l'importance du phénomène. Les prestations, il est vrai, peuvent s'échelonner sur plusieurs années et l'on peut estimer qu'elles ne sont pas entièrement accomplies avant deux ans. Le nombre des dots déclarées peut donc ne pas correspondre au nombre des mariages d'une année, mais de deux années.

Une autre source d'erreur peut fausser non plus le nombre des mariages, mais le taux des dots. Des campagnes de presse ont été menées contre les abus. Un arrêté local a fixé le taux maximum au delà duquel il peut être passé outre à l'opposition paternelle. Se sentant critiqués, les bénéficiaires n'ont-ils pas dissimulé une partie de leurs recettes ?

Il est remarquable que les déclarations de dots en dépense ont peu de rapports avec les déclarations de dots dans les recettes. Il semble que dans leur désir de voir affirmer leurs droits sur les femmes, les enquêtés aient rappelé des versements anciens se rapportant à des années précédentes. Cela expliquerait que les dépenses pour dot sont souvent la cause des déséquilibres de bilans. De plus, ils n'ont fait grâce d'aucun versement, même fragmentaire.

Le total des dots n'est pas très considérable : 1.950.000 francs sur 21 millions soit 9,5 %. Dans le total des dépenses, les dots comptent pour beaucoup plus (2.800.000).

Alors que 49 budgets portent des dots en recettes, 89 en portent en dépenses. Les bénéficiaires appartiennent à des catégories riches. Cela n'a rien d'étonnant. Un tel apport gonfle sérieusement un budget. En outre, ceux qui reçoivent sont évidemment les chefs de famille assez nombreuses, catégorie généralement fortunée.

La répartition des budgets alimentés par des dots est donc compréhensible : catégorie VI 4 % contre 1 % dans l'ensemble, catégorie V 27 % contre 8,5 %, catégorie IV 51 % contre 17 %, catégorie III 24 % contre 44 %, catégorie II 2,3 % contre 23,5 %.

Parmi ceux qui payent, la proportion de riches est élevée. Catégorie VI (plus de 300.000 fr.) : 2 (soit 2,2 % contre 1 % dans l'ensemble). Catégorie V : 12 (13,5 % contre 8,5 % dans l'ensemble). Catégorie IV : 25 (28 % contre 17 %). Catégorie III : 39 (44 % en face de 44 % dans l'ensemble). Catégorie II : 10 (11 % contre 23 %). Catégorie I : 1 % contre 6 %. Les dots sont payées — et les mariages faits par conséquent — par des hommes riches. S'ils « payent des femmes » pour leurs enfants ou leurs frères, la situation n'a rien d'anormal. Elle le deviendrait si les riches conservaient pour eux les épouses dotées, entraînant ainsi un renforcement de la polygamie, une concentration des richesses et une privation pour des groupes moins favorisés. Que se passe-t-il au juste ? La répartition des payeurs par statut matrimonial ne donne aucune certitude : 38 monogames, 14 célibataires, 37 polygames. La proportion relativement élevée (un peu plus que la normale) des célibataires est intéressante. Elle montre que ceux-ci peuvent fonder une famille. Le petit nombre des monogames (42 % alors qu'ils sont 68 % dans la collectivité) n'est pas clair. En effet, un monogame, tout comme un polygame, peut doter une femme pour son fils. Selon la coutume, le père de famille en a même la stricte obligation. Mais il peut aussi doter pour lui-même. En mettant les choses au pire, la faible proportion des monogames indique que tous ne deviendront pas polygames ! Les polygames sont en grand nombre parmi les payeurs : 37 (soit 41,5 % alors qu'ils sont 22 % de l'ensemble). Certes, étant polygames ils ont beaucoup de fils, frères... à marier. Mais un accroissement du taux de polygamie reste à craindre.

L'examen du statut matrimonial des bénéficiaires n'apporte pas de lumière sur cette question, mais en pose d'autres : 23 monogames, 3 célibataires, 23 polygames ont reçu des dots. La faible proportion de célibataires est normale. Le célibataire n'est pas toujours un isolé. Il peut avoir sœurs, filles, nièces. Cependant le nombre de filles à marier ne peut pas être bien grand dans ces foyers anormaux. Est-il normal par contre que les monogames apparaissent comme bénéficiaires de dots à égalité avec les polygames alors qu'il sont bien plus nombreux ? Si les femmes des monogames sont plus prolifiques que celles des polygames, ceux-ci dirigent malgré tout des familles plus nombreuses. Un exemple le montre : les 23 foyers polygames ayant reçu des dots groupent au total 327 personnes. Les 23 foyers

monogames 143. La différence est grande (1). La répartition s'explique bien dès lors : elle est fonction du nombre total des filles à marier et non du nombre des foyers.

Aucune lumière nouvelle ne sort de l'examen des âges. Une bizarre similitude paraît se dessiner entre ceux qui payent et ceux qui reçoivent :

| Classe d'âge        | Pourcentage dans la population totale | Payeurs de dots |     | Bénéficiaires de dots |      |
|---------------------|---------------------------------------|-----------------|-----|-----------------------|------|
|                     |                                       | Nombre          | %   | Nombre                | %    |
| 20 à 25 ans.....    | 4,5                                   | 5               | 5,8 | 4                     | 4,1  |
| 25 à 30 — .....     | 10,2                                  | 4               | 4,7 | 3                     | 6,1  |
| 30 à 35 — .....     | 10,6                                  | 8               | 7,3 | 3                     | 6,1  |
| 35 à 40 — .....     | 18,6                                  | 15              | 17  | 12                    | 24,5 |
| 40 à 45 — .....     | 15,5                                  | 15              | 17  | 8                     | 16,3 |
| 45 à 50 — .....     | 15,9                                  | 18              | 21  | 8                     | 16,3 |
| 50 à 55 — .....     | 8,6                                   | 6               | 7   | 2                     | 4,1  |
| 55 à 60 — .....     | 9,2                                   | 6               | 7   | 4                     | 8,2  |
| 60 à 65 — .....     | 2,8                                   | 4               | 4,7 | 1                     | 2    |
| 65 à 70 — .....     | 2                                     | 4               | 4,7 | 3                     | 6,1  |
| Plus de 70 ans..... | 0,8                                   | 1               | 1,1 | 0                     | 0    |

Dans toutes les classes d'âge, payeurs et bénéficiaires se rencontrent, dans des proportions qui ne sont pas terriblement loin de celles de l'ensemble. Le nombre d'hommes jeunes ou très jeunes recevant des dots ne doit pas étonner. La coutume prévoit que la somme versée pour une fille est utilisée pour marier son frère germain, son *ndom*. Devant l'individualisme actuel des jeunes, des pères préfèrent leur confier directement la somme qui leur revient.

Au demeurant, les classes d'âge où le nombre des bénéficiaires et des payeurs se trouve proportionnellement élevé sont tout simplement celles où la richesse est la plus grande. La comparaison avec le tableau de la page 46 le montre : 35 à 50 ans, 65 à 70 ans sont le moment où la richesse est à son maximum.

Les deux groupes payeurs et bénéficiaires se distinguent mal l'un de l'autre. Deux hypothèses sont possibles. Les mariages peuvent être faits par les classes riches à leur profit personnel. En effet si les jeunes se mariaient en payant la dot, les payeurs seraient surtout des jeunes, les bénéficiaires des vieux assez âgés pour avoir des filles à marier. Les chiffres montrent qu'il n'en est rien. L'autre hypothèse est moins pessimiste et plus séduisante : les mariages sont faits par les riches au profit des jeunes qui doivent être pourvus d'une femme. Les jeunes gens apparaissent relativement plus nombreux parmi les payeurs (de 20 à 25 ans en particulier) que parmi les bénéficiaires. Mais dans la plupart des cas, ce sont leurs pères, oncles ou frères aînés qui dotent pour eux une femme.

Conforme à la coutume, cette hypothèse se trouve corroborée par l'étude détaillée des budgets : la dot n'est pas une recette comme les autres, elle ne se dépense pas. Celui qui a pour ressources 90.000 francs dont 40.000 francs de cacao et 50.000 francs de dot, ne vit pas sur un pied de 90.000 francs, il aurait conscience de mal agir s'il dépensait une dot en plaisirs personnels : reçue au départ d'une fille de la famille, la dot doit permettre de ramener une autre fille. Les idées d'échange des femmes ou de monnaie dotale spéciale ne sont peut-être pas entièrement oubliées. Faut-il rappeler qu'à Paris l'on frappe encore des « pièces de mariage » dont le rôle est semblable dans le folklore français.

(1) En moyenne, la différence serait moins grande. Elle se trouve ici accrue par la masse des familles de grands polygames.

Le total des dots payées et reçues permet-il de calculer la dot moyenne ? La différence d'une méthode de calcul à l'autre montre simplement que le débiteur s'estime libéré plus vite que le créancier ne se juge remboursé. La dot moyenne d'après les payeurs s'élève à quelque 31.500 francs. D'après les bénéficiaires, elle atteint 40.000 francs. La différence entre ces deux moyennes est suffisamment faible pour donner au calcul une légère vraisemblance (1).

Mais est-il prudent de calculer comme si la dot était payée en une seule année ?

Vouloir tirer trop de conclusions d'une seule enquête est dangereux. Mais à titre de vérification, il ne nous est pas interdit de sortir du cadre où nous avons voulu nous cantonner. Rapporté au nombre total des individus rentrant dans la collectivité enquêtée, le nombre des dots payées (ou reçues) c'est-à-dire des mariages, donne-t-il un taux de nuptialité vraisemblable ou un chiffre aberrant ? En retenant le nombre de dots payées (89) le taux de nuptialité serait de 630 pour 10.000. En retenant le nombre de dots reçues (49) le taux serait de 350. Exprimons-nous plus clairement : 89 se prétendent mariés légitimement, et 49 beaux-pères affirment la validité d'un mariage. Ces taux restent-ils dans les limites de la vraisemblance ? Pour la France en 1931, le taux de nuptialité est 152 pour 10.000. En rapprochant le nombre des fidèles du total des mariages religieux, les statistiques de la Délégation apostolique de Dakar (1954) donnent 176 pour le vicariat de Yaoundé. Les dots payées semblent donc nettement majorées. Le nombre même de dots reçues paraît excessif. En faut-il conclure que les prestations énumérées s'étalent sur plusieurs années et se réfèrent par conséquent à des mariages faits depuis plus d'un an ? Le taux si extraordinaire de nuptialité s'expliquerait-il en outre par l'instabilité des unions ? Beaucoup de mariages, même sanctionnés par des paiements, aboutissent à des séparations et de nouvelles unions sont envisagées (2). Quoi qu'il en soit, l'écart est grand entre les dots acceptées et les dots déclarées payées. Cet écart explique la multitude des palabres qui peuvent naître : dot insuffisante, dot non totalement versée, etc.

Malgré tout, une conclusion s'impose : les dots n'ont pas dans la vie économique locale toute l'importance que l'on veut bien leur donner. Elles ne forment qu'une fraction, en somme assez faible, des recettes comme des dépenses. Sur 21 millions, 1.953.000 francs si l'on prend les recettes ; sur 18 millions, 2.800.000 francs si l'on prend les dépenses : 9 % et 15 %. A l'intérieur des budgets intéressés, l'incidence est évidemment forte (50 % des recettes des foyers qui ont bénéficié de dots, 45 % des recettes de ceux qui en ont payé), ont été absorbées par ces paiements ; si tant est que les paiements aient été effectués dans l'année.

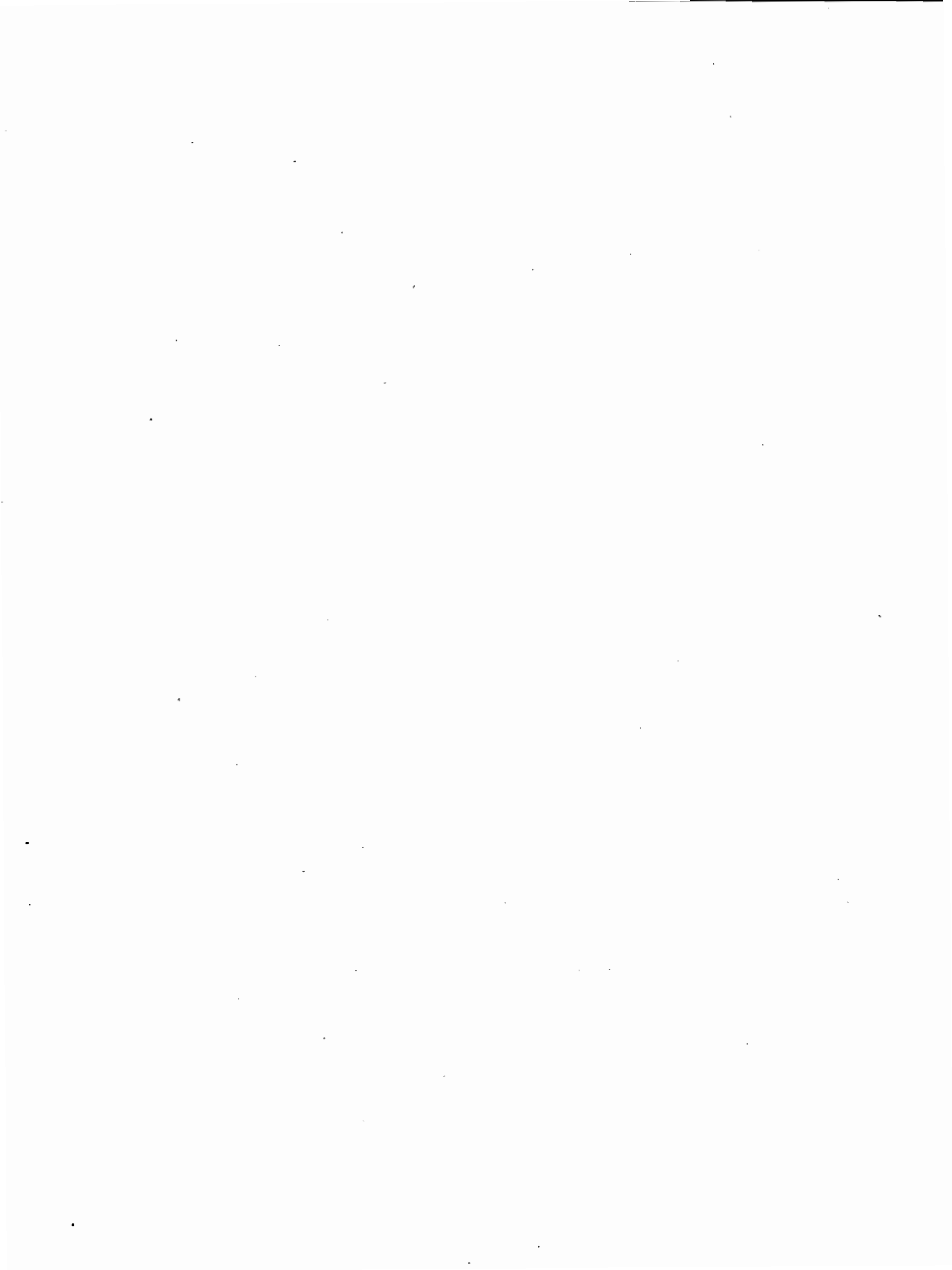
Mais ne voir que la question financière fausserait singulièrement les perspectives à propos du mariage et ferait oublier des aspects très importants tels que le divorce, l'indépendance féminine, etc., qui peuvent bouleverser totalement la vie familiale (3).

---

(1) Fait étrange et qui prouverait peut-être que les payeurs ont englobé dans leurs comptes des versements fragmentaires, les dots payées sont plus fortes chez les riches que chez les pauvres : catégorie V : 45.000, catégorie IV : 39.500, catégorie III : 20.500, catégorie II : 15.100, catégorie I : 6.000.

(2) Peu de documentation sur ce point pour l'ensemble de l'Afrique. Voir BARNES, 1949, n° 79 du *Journal of Royal Anthropological Society* : Measures of divorce frequency in simple Society.

(3) En ce sens, *Recueil Penant*, juillet-septembre 1952, BINET, *Aspects actuels du mariage dans le Sud Cameroun*.



## CHAPITRE V

---

### DÉTAIL DES DÉPENSES

I — L'habillement

II — L'alimentation

a. Consommation de viande

b. Consommation de poisson

III — Les produits ménagers

IV — Les ustensiles

V — L'équipement

VI — Les voyages

a. Qui voyage ?

b. Pourquoi voyage-t-on ?

c. Comment voyage-t-on ?

VII — L'habitat





L'ensemble des dépenses a été décrit plus haut. Il importe de chercher à les préciser. Les dépenses d'habillement sont importantes et atteignent 17 % des revenus. Les achats de nourriture s'élèvent à 14 %. Des ustensiles et objets d'équipement reviennent à 1.760.000 francs. Les dépenses d'habitat s'élèvent à 7,5 % des revenus. Les achats de produits ménagers à 3 %. Les frais de transports à 2 %. Les dots (13 %) ont été étudiées déjà.

Certaines dépenses ne méritent pas une étude détaillée, mais ont dû être comptées à part : achat de literie, 312.485 francs; salaires d'artisan, 195.360 francs; médicaments, 276.090 francs; tabac, 197.225 francs; impôts, 1.756.000 francs (1); cadeaux, 1.301.300 francs; éducation, 174.670 francs; ce dernier poste est très incertain : beaucoup de pères de famille ne cherchent pas à distinguer ce qu'ils dépensent pour l'entretien de leurs enfants — en fait pour leur habillement — de ce qu'ils consacrent à leur éducation.

## I. L'HABILLEMENT

Presque tous les foyers sont obligés de faire des dépenses de vêtements : parmi nos budgets 424 sur 486 (85 %) comportent cette rubrique. La masse totale des achats effectués est considérable puisqu'elle est de l'ordre de 3 millions et demi. La vêtue est évidemment un « signe extérieur de richesse » : l'accroissement des dépenses d'habillement avec la progression des revenus le montre bien : les foyers disposant de revenus compris entre 1.000 et 5.000 francs dépensent en moyenne 1.900 francs, ceux de catégorie II dépensent 3.025 francs, ceux de catégorie III 5.750 francs, ceux de catégorie IV 10.600 francs, ceux de catégorie V 21.500 francs, ceux de catégorie VI 67.500 francs.

Cherchons à préciser ce que représente pour chaque catégorie la dépense d'habillement. Les pauvres y consacrent 50 % de leurs recettes : le vêtement leur apparaît donc comme essentiel. La catégorie II (5.000 à 15.000) y consacre 30 %. La catégorie III (15.000 à 50.000) 19 %. Si le besoin a quelque constance, la fraction absorbée dans le revenu sera plus faible avec la croissance de celui-ci. Mais pour les revenus plus élevés, l'hypothèse s'avère fautive. Le vêtement absorbe 14 % des revenus compris entre 50.000 et 100.000, 14 % de ceux de la catégorie supérieure, 15 % des revenus supérieurs à 300.000 francs.

Il semble donc que l'achat d'une garde-robe minimum s'impose aux plus pauvres eux-mêmes. Mais cette nécessité élémentaire satisfaite, la satiété n'est jamais atteinte, puisqu'une fraction importante et constante du revenu continue à être consacrée à ces achats (2).

(1) L'effort fiscal n'est pas négligeable : 8 % des revenus en y comprenant les impôts proprement dits, la cotisation de la société de prévoyance et la contribution de solidarité sociale.

M. MERSADIER (Structure des budgets familiaux à Thiès, *Bulletin de l'I.F.A.N.*, juillet-octobre 1955, p. 423) note une incidence moindre de la fiscalité : de 4 à 0,4 % selon les budgets. Il est vrai que les familles citadines qu'il étudie ont des revenus plus élevés, mais également des dépenses incompressibles (alimentation) très fortes.

(2) M. Y. MERSADIER, *ibid.*, note également l'existence d'une sorte de minimum vital pour l'habillement. Mais, ajoute-t-il : « Après le seuil de 15.000 francs de revenu mensuel, nous rencontrons des chiffres de dépenses impressionnants... ». Le pourcentage du revenu consacré à l'habillement varie de 3,3 à 24,6 %.

Il est vrai que la liaison richesse-polygamie paraît expliquer cette constance des achats chez les riches : les foyers riches sont des familles étendues dont le chef doit vêtir tous ses « fils ». L'évolution de la dépense par individu est de ce fait intéressante à étudier.

| Nombre d'individus dans le foyer | Dépense vestimentaire totale | Dépense vestimentaire par foyer | Dépense vestimentaire par individu |
|----------------------------------|------------------------------|---------------------------------|------------------------------------|
|                                  | francs                       | francs                          | francs                             |
| 1.....                           | 91.620                       | 3.500                           | 3.500                              |
| 2.....                           | 423.505                      | 4.300                           | 2.150                              |
| 3.....                           | 310.560                      | 5.750                           | 1.920                              |
| 4.....                           | 344.485                      | 5.950                           | 1.490                              |
| 5.....                           | 366.328                      | 6.400                           | 1.280                              |
| 6.....                           | 157.160                      | 5.600                           | 930                                |
| 7.....                           | 218.155                      | 5.900                           | 840                                |
| 8.....                           | 167.620                      | 8.350                           | 1.040                              |
| 9.....                           | 104.245                      | 7.450                           | 830                                |
| 10.....                          | 230.965                      | 15.400                          | 1.540                              |
| 11.....                          | 104.530                      | 13.000                          | 1.180                              |
| 12.....                          | 108.380                      | 18.000                          | 1.500                              |
| 13.....                          | 205.970                      | 29.500                          | 2.270                              |
| 14.....                          | 70.850                       | 17.700                          | 1.260                              |
| 15.....                          | 122.110                      | 24.500                          | 1.630                              |
| 16.....                          | 90.400                       | 22.500                          | 1.400                              |
| 17.....                          | 43.700                       | 21.900                          | 1.280                              |
| 18.....                          | 32.840                       | 10.900                          | 600                                |
| 19 à 25.....                     | 131.475                      | -                               | 1.300                              |
| 48 et 81.....                    | 291.700                      | -                               | 2.300                              |

Il est difficile de penser que ces dépenses par tête, réparties (pour ne pas dire éparpillées) de 600 à 3.500 francs correspondent à un besoin constant et expliquent entièrement l'évolution des dépenses avec les revenus. Admettre que la satiété n'apparaît pas, que la dépense se modèle sur le revenu et ne se trouve limitée que par les moyens financiers, est plus satisfaisant.

L'importance relative des sommes consacrées à la vêtue par les foyers très réduits n'échappe à personne. Les foyers d'un ou deux individus correspondant en général à des revenus médiocres, nous devons nuancer ce que nous disions plus haut sur les achats correspondant à des nécessités vitales. D'abord un certain nombre d'isolés vivent aux dépens de leur famille; perpétuels invités, ils consacrent à leur toilette tout ce qu'ils gagnent. Le souci d'élégance chez les hommes jeunes est souvent souligné. Peu fortunés, n'ayant acquis ni dans leur milieu villageois ni en ville toute l'influence qu'ils croient mériter, ces « évolués » compensent par le « luxe » de leurs vêtements l'infériorité où ils croient être tenus. Enfin, l'importance des dépenses d'habillement pour les petits foyers est à rapprocher de ce qui était indiqué plus haut sur le « rendement » : le revenu par individu est fort dans les familles peu nombreuses. Nous retrouvons donc encore des dépenses proportionnées au revenu.

La répartition des dépenses de vêtement par âge ne fait pas apparaître une coquetterie particulière aux jeunes, contrairement à l'opinion générale. Le milieu étudié, il est vrai, est rural, le milieu urbain peut être différent.

D'une façon générale, les dépenses vestimentaires sont rigoureusement proportionnées aux recettes :

| Age                   | Pourcentage dans les revenus totaux | Pourcentage dans les dépenses vestimentaires totales |
|-----------------------|-------------------------------------|--|
|                       | %                                   | %  |
| Moins de 20 ans ..... | 0,43                                | 0,5  |
| 20 à 25 ans .....     | 2,7                                 | 2,5  |
| 25 à 30 — .....       | 5,9                                 | 7  |
| 30 à 35 — .....       | 10,7                                | 12   |
| 35 à 40 — .....       | 18,7                                | 17,8   |
| 40 à 45 — .....       | 15,6                                | 19,6   |
| 45 à 50 — .....       | 23,5                                | 16   |
| 50 à 55 — .....       | 7,3                                 | 8,4  |
| 55 à 60 — .....       | 7,7                                 | 6,2  |
| 60 à 65 — .....       | 4,3                                 | 6,7  |
| 65 à 70 — .....       | 3,6                                 | 2,3  |
| Plus de 70 ans .....  | 0,5                                 | 0,5  |

Les seules différences importantes concernent la classe de 40 à 45 ans, celle de 60 à 65 ans, et accessoirement celle de 30 à 35 ans dont les achats sont proportionnellement élevés. Au contraire, la classe de 45 à 50 ans dépense peu en proportion de ses revenus. Retenons simplement ces anomalies.

L'étude du marché des vêtements et textiles est difficile, en raison de la multitude des articles en présence. Une tendance pourtant semble se dégager : le marché africain s'assimile de plus en plus au marché européen. Jadis, les pagnes constituaient l'essentiel du stock de tissus. Hommes et femmes s'en habillaient. Cet article tend à perdre sa primauté. La plupart des femmes préfèrent des imprimés analogues à ce qui a été vendu pour la saison d'été à Paris. Pendant la journée, les hommes s'habillent volontiers en drill (culotte et chemisette) et ne portent le pagne qu'au village. Le wax print conserve alors ses amateurs.

Même assimilation pour la matière : le planteur ne se contente plus de tissus de coton : il veut des costumes semblables à ceux d'Europe; d'où probablement la vogue de certains drills sombres, d'où en 1953, les ventes importantes de fibrannes foncées (à très fines rayures) imitant bien le lainage pour vestes et pantalons. La vente de friperie (vestes d'occasion souvent en provenance des U.S.A.) satisfait le même besoin. Enfin les gens à l'aise se font faire un costume de drap (1).

Pourtant, le vêtement sur mesure recule devant la confection. Beaucoup de tailleurs indigènes fabriquent d'avance vestes ou shorts classiques. Et des entreprises européennes vendent des robes de femmes. Cette évolution est très importante. La mode ne peut guère exercer son pouvoir sans passer par les couturiers. Un tissu vu en pièce aura infiniment moins de séduction qu'un vêtement prêt à porter mettant en valeur couleurs, dessins, richesse de la matière. Déjà à Yaoundé ou à Sangmélina, des boutiques exposent des vêtements dans des vitrines, emploient des vendeuses africaines.

Les achats d'articles vestimentaires évoluent avec la saison. Pendant la traite, les hommes font de gros achats pour eux-mêmes et pour leur famille. A la morte-saison, la clientèle est composée de femmes

(1) Une étude sur la consommation indigène au Congo belge (*Bulletin de la Banque centrale du Congo*, février 1953) permet de constater une évolution analogue. « En 1951 la consommation de vêtements pour indigènes est en général à l'indice 220 par rapport à l'avant-guerre et à l'indice 115 par rapport à la moyenne 1948-49... A noter spécialement le progrès important de la consommation de bas et chaussettes, de chaussures et d'articles de friperie... La consommation de tissus de coton, marque, au contraire, une certaine stagnation ».

qui font de petits achats avec ce qu'elles peuvent gagner en vendant vivres ou palmistes. L'évolution saisonnière de la clientèle et des ventes, correspond-elle à une évolution du goût ?

Les femmes jouissent d'une liberté d'allure bien plus grande que leurs aînées. Leurs ressources financières se sont accrues également. Le souci d'élégance, de coquetterie est peut-être dû à leur influence. Il y a dix ans, le commerce fournissait à sa clientèle des tissus classiques, traditionnellement demandés. Ne sommes-nous pas à la veille d'une révolution, et la mode africaine ne va-t-elle pas s'aligner sur celle de Paris ? Un goût local se manifeste : tel tissu plaît ou ne plaît pas, mais s'il y a une esthétique collective, les acheteuses recherchent l'objet nouveau, le dessin encore inédit, et en pleine morte-saison, une boutique a pu vendre en 24 heures une pièce d'imprimé sortie de ses réserves, alors que les rayons offraient déjà toutes sortes de tissus.

Un commerçant, habitué aux foires françaises, estime que la clientèle Boulou est plus difficile à manier que celle de Paris. Elle écoute avec plaisir tous les discours qui lui sont faits, apprécie le bagout du camelot et rit au bon moment, mais elle achète ce qu'elle a décidé, sans se laisser convaincre.

D'autres faits montrent combien la clientèle locale est difficile à manier. A l'entrée du marché, des enquêteurs ont demandé à des paysannes apportant leurs produits, ce qu'elles voulaient faire de leurs gains. Aucune n'a répondu qu'elle ne savait pas. Il est vrai que la réponse « je veux garder l'argent » peut constituer cet aveu d'ignorance, alors qu'elle a été considérée ici comme le signe d'un désir d'économiser. Le petit nombre des réponses imprécises suggérant que le choix n'est pas fait définitivement (« tissu ou pétrole ») est frappant. Toutes les alternatives ont été retenues dans le tableau ci-dessous et leur addition ne dépasse pas de beaucoup le total des enquêtés.

| Lieu d'enquête       | Nombre d'enquêtes | Désirs exprimés | Économies | Machines à coudre | Dette | Denier du culte | Tissus, Vêtements | Soins médicaux | Ustensiles | Pétrole | Savon | Poisson | Viande | Sel |
|----------------------|-------------------|-----------------|-----------|-------------------|-------|-----------------|-------------------|----------------|------------|---------|-------|---------|--------|-----|
| Sangmélina . . . . . | 14                | 17              | 5         | 1                 | -     | 1               | 2                 | 1              | 1          | -       | -     | 3       | 4      | -   |
| Akonolinga . . . . . | 28                | 39              | 3         | -                 | 1     | -               | 7                 | -              | 3          | 5       | 3     | 8       | 4      | 5   |
| Zoa . . . . .        | 20                | 25              | 2         | -                 | 1     | -               | 5                 | -              | -          | 3       | 3     | 2       | -      | 9   |
| TOTAUX . . . . .     | 62                | 81              | 10        | 1                 | 2     | 1               | 14                | 1              | 4          | 8       | 6     | 13      | 8      | 14  |

Toutes celles qui « veulent garder l'argent » y sont fermement décidées. Sans alternative. Un projet à lointaine échéance (machine à coudre) suppose également la volonté d'économiser.

A en juger par cette enquête portant malheureusement sur un nombre trop restreint de cas, la clientèle paraît bien décidée : elle veut se procurer un objet précis, et le travail de production lui-même (concassage des palmistes, récoltes du cacao hors saison, vente de vivres) ne semble entrepris qu'en fonction d'un achat désiré. Le nombre des économes doit pourtant donner quelque espoir : celles-là ont travaillé en vue d'un but plus lointain, et ne limitent pas leur effort à la satisfaction immédiate d'un besoin.

D'ailleurs quelque rétive que soit la clientèle, elle n'est pas insensible aux efforts des vendeurs. Le camelot européen a fait école et un commerçant bamiléké l'imité, interpellant à grands cris les chalands du haut de son camion. Des market-boys commencent à faire l'article alors qu'il y a peu de temps ils restaient assis silencieux derrière leur éventaire. Des soldes ont attiré l'attention du public... Des exemples montrent l'efficacité des campagnes publicitaires : c'est grâce à elles que les cigarettes

Bastos se sont lancées, c'est grâce à elles que dans un cercle très précis les cigarettes Nationales ont conquis une clientèle.

En même temps que la mode semble copier davantage le goût parisien, un goût local se développe qui aura vraisemblablement pour effet de diversifier de plus en plus les besoins : déjà les pagnes ne sont plus seuls, drills, fibrannes, lainages les concurrencent, et parmi les imprimés, les genres les plus variés se rencontrent maintenant.

Parmi les textiles, bien d'autres articles prennent pied sur le marché : chapeaux d'hommes ou de femmes, bonneterie, chemiserie et lingerie ne sont plus inconnus même dans les foyers ruraux. Les chaussures de tennis ne sont plus suffisantes maintenant : hommes et femmes veulent des souliers de cuir...

L'importance (toute relative) de l'approvisionnement en fil surprend parfois. Une grande quantité est utilisée pour tresser et attacher les mèches de cheveux. Mais l'usage se répand de plus en plus de réparer les vêtements usés ou déchirés. Économiquement, ce détail est pour l'instant sans intérêt. Il en prendra si un meilleur entretien diminue les besoins de renouvellement de la garde-robe. Mais psychologiquement, reprendre ou mettre une pièce montre un souci d'économie, un désir de dépenser à bon escient : faits nouveaux et importants.

## II. L'ALIMENTATION

---

Un Européen pourrait trouver faibles les dépenses d'alimentation : 3 millions, soit 14 % du revenu total. C'est que tous les foyers sont producteurs de vivres divers et les achats de vivres ne constituent qu'un appoint à leur régime.

Certains même ne déclarent aucune dépense au titre de l'alimentation. Sont-ils nourris par des parents ? C'est probable. Cependant, dans ce pays de polyculture, la seule nourriture dont l'achat soit absolument indispensable est le sel ; encore que l'on continue à vendre du sel de palmier fabriqué en lessivant des cendres.

Les foyers sans dépenses alimentaires appartiennent aux catégories pauvres ; dans la catégorie I, il y en a 7 % ; dans la catégorie II, 3,5 % ; dans la catégorie III, 1,8 % ; dans la catégorie IV, 1 %. Leur nombre total est faible (11). L'importance des achats de nourriture varie avec les ressources : 1.560 francs pour les foyers de la catégorie I, 2.150 francs pour ceux de la catégorie II, 5.000 francs pour ceux dont les revenus sont comptés entre 15.000 et 50.000 francs, 10.200 francs pour la catégorie IV, 19.000 francs pour la catégorie V, 24.000 francs pour la catégorie VI. La part de l'alimentation dans les revenus va également en décroissant : 39 % pour la première catégorie, 21,5 % dans la seconde, 17 %, 13 %, 12 % et 5 % enfin pour les revenus élevés. Contrairement à ce que nous avons remarqué pour l'habillement, une certaine satiété semblerait jouer ici. Certes, les dépenses augmentent, mais elles ne suivent pas la croissance du revenu. La limite est perceptible.

Rien de clair ne se dégage de l'examen des dépenses de nourriture en fonction du nombre de

personnes vivant au foyer. S'il s'agissait d'une dépense vitale, la progression serait constante. Nous en sommes bien loin :

| Nombre d'individus au foyer | Dépense moyenne par individu |
|-----------------------------|------------------------------|
| 1.....                      | 4.200                        |
| 2.....                      | 2.300                        |
| 3.....                      | 2.100                        |
| 4.....                      | 1.300                        |
| 5.....                      | 1.100                        |
| 6.....                      | 900                          |
| 7.....                      | 690                          |
| 8.....                      | 720                          |
| 9.....                      | 650                          |
| 10.....                     | 1.100                        |
| 11.....                     | 1.000                        |
| 12.....                     | 1.240                        |
| 13.....                     | 1.220                        |
| 14.....                     | 900                          |
| 15.....                     | 800                          |
| 16.....                     | 740                          |
| 17.....                     | 730                          |
| 18.....                     | 950                          |
| 19 à 25.....                | 970                          |
| 48 à 81.....                | 320                          |

La faiblesse des achats alimentaires dans les familles nombreuses ne doit pas faire illusion : nos budgets n'atteignent que les recettes masculines dans leur totalité. Chaque femme et souvent chaque enfant a ses propres ressources à l'aide desquelles il améliore son ordinaire. Dans les familles plus restreintes, au contraire, il est possible que le père suive de plus près les achats de nourriture. En tous cas, cette répartition rappelle, comme celle des dépenses vestimentaires, celle des revenus par individu.

La même constatation s'impose si l'on classe les dépenses selon l'âge du chef de foyer. Les groupes d'âge dépensent exactement en proportion de leurs revenus. Quelques exceptions pourtant : la classe de 45 à 50 ans dispose de 23,5 % des revenus et ne réalise que 16 % des dépenses d'alimentation. Celle de 35 à 40 ans dispose de 18,7 % et n'achète que 13 %. Les 40 à 45 ans possèdent 15,6 % des revenus et ne dépensent que 13,5 %, les 60 à 65 ans (4,3 % des recettes) ne font que 2,1 % des dépenses alimentaires. Aucune loi ne semble donc se dégager de ces chiffres. Pourtant, un arrêt de la progression des dépenses dans les hauts revenus est frappant.

Après avoir tenté de chercher qui dépense, essayons de préciser l'objet et les méthodes du commerce. Jadis, le sel était avec les tissus — et avant eux — la marchandise reine. Actuellement encore, à l'issue des réceptions, l'hôte se vantera d'avoir dépensé le sel sans compter. Et dans tous les questionnaires, soigneusement, les enquêtés indiquent qu'ils ont acheté un sac ou un demi-sac de sel pour leur femme. En fait, la dépense est bien faible (300 francs le sac).

D'autres produits apparaissent. La consommation de pain n'est pas négligeable. Cependant elle atteint encore assez peu les milieux ruraux de la zone cacaoyère : l'absence de réseau de distribution en est probablement cause. Dans l'Ouest-Cameroun, il y a partout des dépôts de pains (approvisionnés par une boulangerie urbaine). Rien de pareil actuellement dans nos régions. Le pain est une nour-

riture de citadins. Les boulangers (souvent Africains, rarement Européens) approvisionnent des revendeurs qui s'installent sur le marché. La bourgeoisie urbaine apprécie le pain et en consomme assez régulièrement. Mais les ruraux n'en mangent que lorsqu'ils vont en ville. C'est à la fois une nourriture commode, tout de suite prête, et une gourmandise : souvent, en déclarant leurs achats de pain, les gens ajoutent « pour faire plaisir aux petits enfants ».

Un produit nouveau paraît dans les budgets africains, le sucre. La consommation en est encore limitée, mais enfants et vieillards l'apprécient : ou bien on le croque (en morceaux comme des bonbons), ou bien on le fait fondre dans des infusions. L'usage de ces boissons chaudes (citronnelle en particulier), est récent et lié vraisemblablement à celui du sucre.

Peut-être faut-il en rapprocher le Nescafé ? Les cafés solubilisés sont consommés même en brousse. Sur les marchés urbains, on peut consommer un verre de café — parfois de café au lait : la profession de vendeur de Nescafé est devenue classique. En outre, des ruraux consomment une ou deux boîtes chez eux. La facilité de préparation a fait le succès du produit, alors que le goût du café ne s'était pas développé jusqu'ici au Cameroun, pays caféier.

Le lait condensé jouit également d'une grande faveur et se retrouve dans beaucoup de dépenses. Jamais pourtant on n'en fait de consommation régulière : c'est une friandise, non un aliment.

La consommation des boissons alcooliques a déjà été étudiée dans divers articles. Au cours de l'enquête, les réponses sur les consommations de boissons ont été réticentes. Preuve que la population est sensible à la propagande anti-alcoolique. C'est peut-être le seul point sur lequel les documents sont suspects. Faut-il évaluer les dépenses de boisson à 19 % des dépenses alimentaires totales ? A l'intérieur de ces achats de boisson, faut-il admettre que 31 % des ressources sont consacrées à des boissons locales (1). Ces résultats obtenus à travers les budgets sont conjecturaux, car la sincérité paraît douteuse sur ce point. Pendant la traite 1953-1954, des comptabilités commerciales indiquent un recul de la vente au détail des boissons alcooliques de l'ordre de 15 %, par rapport aux chiffres de 1952-1953. La large aisance amenée par des cours favorables n'a pas abouti à un accroissement de l'alcoolisme, mais à une baisse de consommation de l'ordre de 15 %. La clientèle semblerait s'assagir. D'un autre côté, les mesures d'ensemble ont permis de diminuer les importations au cours de l'année 1954 : une limitation nouvelle s'imposera donc à ceux qui n'ont pas d'eux-mêmes freiné leur consommation.

Deux produits méritent une étude particulière. Dans les milieux ruraux, les achats de viande et de poisson sont importants par leur volume financier, mais surtout parce qu'ils apportent dans la ration alimentaire un enrichissement très net. Après avoir décrit les acheteurs de viande, nous chercherons à exposer les usages de ce commerce.

Pour le poisson, il nous faudra distinguer les diverses denrées en présence, qui ont vraisemblablement chacune son marché. En étudiant ce commerce et ceux qui le font, nous constaterons l'importance de ces trafics.

#### **a. Consommation de viande.**

La consommation de viande est encore mal connue. Les troupeaux sur pieds sont contrôlés en certains passages. Mais la commercialisation est très complexe et on ne peut guère savoir où et dans quel délai seront abattus les bœufs dont le déplacement a été constaté. Les abatages sont contrôlés dans certaines villes, mais en brousse ?

Dans la région qui nous occupe, le bétail vient de Meiganga, il passe par Nanga Eboko et Yaoundé en saison des pluies : en saison sèche, les troupeaux descendent par Akonolinga et Bengbis,

---

(1) La bière est en partie fabriquée en Cameroun. Cependant, pour tenir compte des importations, la bière a été considérée comme boisson importée. Les boissons locales sont : vin de palme et de raphia, bière de maïs.

vers le cœur de la région cacaoyère, Sangmelima, Ebolowa. On remarquera que Yaoundé est au bord de la savane; le bétail peut y atteindre sans dommage, même à la mauvaise saison.

Les chiffres avancés sont les suivants :

Pour Yaoundé (transit et consommation additionnés) :

- janvier 1954 : 1.800 têtes;
- février 1954 : 1.550 têtes;
- mars 1954 : 1.400 têtes;
- avril 1954 : 1.150 têtes;
- mai 1954 : 1.600 têtes;
- juin 1954 : 900 têtes.

Pour la consommation, le Service de l'Élevage donne les quantités suivantes (1) :

|                  | Janvier 1954 | Avril 1954 |
|------------------|--------------|------------|
| Ebolowa.....     | 200 (têtes)  | 100        |
| Obala Saa.....   | 170          | 60         |
| Sangmelima.....  | 106          | 80         |
| M'balmayo.....   | 95 (février) | 55 (mai)   |
| Abong Mbang..... | 50           | 70 (mai)   |
| Lolodorf.....    | 30           | 10         |
| Batouri.....     | 36           | 54         |

Ces statistiques ne sont pas complètes. Cependant, on y devine une relation entre la consommation de viande et la production de cacao. La période de traite est aussi celle de grosse consommation. Ébolowa, M'balmayo ont consommé près de deux fois plus en janvier qu'en avril. Pourtant à Sangmelima, où les conditions sont analogues, la chute de consommation est moins forte en avril. Les services compétent évaluent à 12 kilogrammes par tête et par an la consommation de produits animaux au Cameroun (2). Chiffre élevé, qui serait, dit-on, le double de la consommation moyenne de l'Afrique. L'absence de statistiques plus complètes nous empêche d'établir un classement parmi les marchés consommateurs. Les taux atteints par Ébolowa restent probablement particulièrement forts : 200 têtes en janvier, 600 bœufs en quatre mois. La vente de viande est-elle liée à la prospérité de la région cacaoyère ?

L'Afrique a faim de viande, dit-on souvent. La part des budgets de famille consacrés à l'alimentation ne semble pas révéler une telle recherche : 13 % seulement des revenus sont consacrés à la nourriture, 6 % affectés à des produits d'origine locale (viande, poissons fumés), 7 % à des produits importés. Il convient de signaler que, parmi les viandes, le gibier apparaît dans une proportion qui n'est pas négligeable. La clientèle des boucheries ne serait donc pas rurale ? Certes, le commerce de viande est important. Mais il est fort possible qu'il n'ait encore pas atteint son plein développement hors des milieux urbains. 14 femmes ont été invitées à expliquer pourquoi elles sont venues de leurs villages vendre leur production sur le marché. 4 seulement voulaient acheter de la viande (contre 3 qui voulaient entre autres choses du poisson sec — et 5 qui veulent amasser des économies). A Akonolinga, sur 28, 4 veulent acheter entre autres denrées de la viande (contre 8 du poisson — 3 veulent économiser).

(1) Pour 1954, où il n'y a pas eu de saison sèche marquée, on peut évaluer une carcasse moyenne à 150 kg.

(2) Viande et poisson réunis. Poulets, chèvres et conserves de poisson ne sont pas comptés dans ce total.





Habitat traditionnel. Faute de meubles, instruments et provisions  
sont entassés dans le panier accroché au-dessus du lit.

(Cl. Infocam)



Les maisons modernes, plus vastes, mieux aérées,  
sont pourvues de meubles.

(Cl. Infocam)



← Sous une fresque où les cabosses de cacao sont devenues un motif décoratif, des matériaux sont préparés pour une construction future.

(Cl. Infocani)

Un marchand de poisson fumé →  
au marché de la  
Beseké (Douala).

(Cl. Min. F.O.M.)



Pl. VI, p. 96 ter

L'achat de viande semblerait marquer une classe sociale. Les citadins achètent plus que les villageois. L'observation suivante, faite à Akonolinga le confirme : 36 femmes de fonctionnaires achètent pour 134,70 francs chacune en moyenne — 67 acheteuses d'autres catégories (manœuvres, « célibataires », ou villageoises) pour 121,60 francs — 12 femmes d'employés de commerce pour 125 francs.

Cependant des bouchers viennent régulièrement dans certains villages exercer leur commerce. A Mezesse, où l'on tue une fois par semaine, les ventes observées ont révélé des achats moyens de 150 francs pour 79 clients. Ce taux est plus élevé encore à Zoatélé : 176 francs pour 89 clients (1).

Il est possible que les villageois hésitent à acheter loin de chez eux une denrée aussi fragile que la viande, et qu'ils en achètent volontiers, lorsque l'on tue chez eux. La difficulté de transport du produit est telle que les villages, ou les petites villes ne pourront jamais être approvisionnés autrement qu'en viande sur pied. Depuis quelques années, un trafic important de viande, en quartiers ou parée, se fait par avion entre les régions productrices et les villes consommatrices du Sud. Ce système porte en lui-même sa limite : il n'est viable que pour des centres gros consommateurs, où la vente est assurée sur place même. Mais dès qu'il faut répartir le produit entre de petits centres, le transport sur pied s'impose; rien ne peut le combattre, sinon une organisation de vente très perfectionnée avec camions frigorifiques, chambres froides... toutes choses qui restent utopiques.

Il convient donc de garder présent à l'esprit ce fait essentiel : la brousse consomme encore peu de viande, et pour sa consommation, elle dépend et dépendra très longtemps (peut-être toujours) des pistes à bétail, et de tout ce qui permet le transport sur pied. Cependant, les marchands de bétail ne semblent pas avoir essayé de mettre la main sur cette maille essentielle du commerce pour organiser la spéculation. Il est vrai que les risques du transport sont assez grands (fatigue et amaigrissement du bétail, perte totale...). Il est d'usage, semble-t-il, que le bétail s'achète rendu à destination; les vendeurs gardent donc à leur charge, les frais et les risques du voyage.

La plupart des troupeaux viennent de l'Adamaoua, de Meiganga surtout qui se trouve l'endroit le plus près de notre zone. Le commerce reste entre les mains d'autochtones de ces régions. Mais des hommes de Maroua, de Yola même s'y intéressent également.

On connaît bien ces bouviers peul qui descendent vers le Sud, le bâton en travers des épaules, avec pour tout bagage un baluchon roulé dans une natte. Mais ceux-là ne sont que des salariés. Parfois un homme riche organise des achats dans l'Adamaoua, groupe du bétail et l'envoie en troupeau avec ses bouviers. Plus souvent peut-être plusieurs troupeaux voyagent ensemble, mais alors chaque propriétaire est représenté par un bouvier. Lorsqu'il s'agit de grands commerçants, le chef bouvier laisse à ses hommes le soin matériel des bêtes et ne s'astreint pas à un voyage long et fatigant : c'est un homme d'affaires qui voyage dans les cars. Le rôle du chef bouvier ou celui du berger représentant le propriétaire, est en effet assez complexe. Il n'est pas un simple agent d'exécution, il agit en mandataire de son employeur; un prix de vente est fixé au départ, mais il a en général la possibilité de vendre au mieux en cours de route, avant la destination finale. Si une bête ne peut sans risque prolonger le voyage, il y a intérêt à la vendre d'urgence, une fête de famille ou de village peut permettre de placer un bœuf... C'est dire que le convoyeur jouit d'une assez large initiative. C'est dire aussi que l'approvisionnement peut avoir des irrégularités. Le bouvier est chargé de percevoir les sommes dues à son patron. Il renvoie aussitôt le capital en argent, pour financer de nouveaux achats, mais réinvestit les bénéfices en marchandises (tissus, pagnes, chaussures de tennis). Il repart alors vers le Nord avec sa cargaison qu'il vend dans l'Adamaoua. Les affaires traitées sont donc plus complexes qu'un simple commerce de bétail. Quelques chiffres préciseront l'ampleur de ces mouvements. En mai, entre Bertoua et Yaoundé, on a compté 43 troupeaux de 20 têtes en moyenne chacun (2). On peut estimer que les bouviers font trois à cinq voyages par an. Les bêtes sont à la charge du vendeur jusqu'au lieu de destination. Cela est parfaitement logique s'il s'agit de ventes au hasard du voyage. Mais la

(1) Zoatélé et Meyila : 460 habitants. Mezesse : 607 habitants.

(2) Les déclarations mentionnent 36 propriétaires différents mais le fait que les propriétaires réunissent leur bétail en un seul troupeau, peut enlever de l'importance à ce renseignement.

même règle est appliquée, dit-on, s'il s'agit de commandes faites dans l'Adamaoua par des bouchers du Sud.

En effet, tous les bouchers ne sont pas de simples artisans débitant la viande. Certains sont marchands de bœufs. A proximité immédiate de leur domicile, ils ont un parc à bétail constamment renouvelé. Les irrégularités de l'approvisionnement signalées plus haut, la nécessité de stocker sur pied, et la possibilité de vendre à d'autres bouchers exigent cette précaution (1). Ils effectuent leurs achats soit au passage des troupeaux soit par commandes directes. Les bouchers s'approvisionnent généralement chez eux à crédit : eux aussi sont amenés à avoir du bétail d'avance. Ils payent lorsqu'ils ont effectué leurs ventes. Le boucher ne travaille pas seul, bien entendu, il emploie deux ou trois aides.

Ceux-ci sont logés et nourris par leur patron comme cela se fait généralement dans ce pays. Ils perçoivent un salaire fixe, semble-t-il, de l'ordre de 150 francs par jour, et reçoivent en outre quelques morceaux de viande qu'ils peuvent vendre comme bon leur semble. Nous avons déjà signalé ces rémunérations en nature (manœuvres des plantations par exemple).

L'aspect financier de ce commerce reste peu connu. Les professionnels sont d'une remarquable discrétion. Le prix d'un bœuf serait de l'ordre de 9.000 à 10.000 francs à Ngaoundéré, 12.500 francs à Akonolinga, 10.000 à 14.000 francs à Yaoundé, 14.000 à Akono, 15.000 francs à Ébolowa. La viande est vendue « au kilo » (mais les balances sont-elles justes; les morceaux sont-ils pesés soigneusement ?) 100 francs à Akonolinga, 120 francs à Sangmelima, 125 francs à Mezesse et Zoaté, 150 francs à Akono. A Obala on vendrait 100 francs avec os et 140 francs sans os. Tripes, pieds, cœur sont vendus également et les cuirs séchés. Cependant, il faut tenir compte des risques du métier (bêtes malades...).

Il est difficile de savoir combien sont les bouchers. C'est avant tout un métier urbain, qui se trouvait donc hors du cadre strict de cette enquête. Les patentes donnent des indications pour les entreprises existant aux chefs-lieux des subdivisions, où la surveillance est possible. Mais n'y a-t-il pas des bouchers sans patentes dans des bourgs secondaires ? Cela est d'autant plus probable qu'ils n'exercent leur métier qu'un jour ou deux par semaine, leurs chances d'être repérés sont diminuées. Les recensements peuvent fournir des indications, mais ne s'intéressant qu'à la qualification professionnelle, ils confondent sous la même rubrique patrons et employés, et permettent d'avoir une idée du nombre des bouchers, mais pas de celui des boucheries (2).

Tous les gens du métier s'entendent à dire que la concurrence est dure, qu'il y a maintenant beaucoup de bouchers. L'état fragmentaire de la documentation interdit des comparaisons rigoureuses. Le fait paraît vrai pourtant. A l'heure actuelle, le marché de la viande n'est plus un monopole des gens du Nord, des « Haoussa » comme on dit (à tort, car ils sont presque tous Foulbé ou apparentés, ori-

(1) 22 bœufs soit la consommation de deux semaines chez un boucher d'Akonolinga. Le boucher d'Akono, qui abat 2 têtes par semaine en achète parfois 10.

(2) Nombre des bouchers.

| Circonscription     | Selon l'état des patentes |                   | Selon le recensement urbain |          |
|---------------------|---------------------------|-------------------|-----------------------------|----------|
|                     | urbain                    | rural             | Haoussa                     | Bamiléké |
| Ebolowa .....       | 6                         | 2                 | 6                           | -        |
| Sangmelima .....    | 2                         | -                 | 3                           | 3        |
| Mbalmayo .....      | 6                         | 2                 | -                           | -        |
| Yaoundé-rural ..... | -                         | 17<br>(2 à Akono) | -                           | -        |
| Akonolinga .....    | 1                         | -                 | 3                           | 2        |
| Obala .....         | 3                         | -                 | 3                           | -        |
| Saa .....           | 1                         | 1                 | -                           | -        |

ginaires du Nord-Cameroun). De nombreux Bamiléké se sont intéressés à ces affaires et y ont acquis une situation importante. Traditionnellement, ils pratiquent le petit élevage, mais les troupeaux de bœufs nains des vieilles chefferies sont une curiosité zoologique et ethnographique plutôt qu'un élément d'économie rurale. Depuis 1946, les Bamiléké ont perçu l'intérêt de ce marché. Les installations européennes de l'Ouest-Cameroun ont peut-être permis à certains de connaître le bétail, mais en outre, très consciemment, des pères de famille ont orienté leurs fils vers cette profession. De jeunes garçons ont été mis en apprentissage auprès des convoyeurs de troupeaux et ont vraisemblablement appris, au cours de leurs voyages, les soins du bétail et les procédés du commerce. C'est probablement à cette sage prévoyance des pères de famille que l'on doit actuellement l'invasion de la profession.

Non seulement les Bamiléké sont bouchers, mais certains concurrencent même les Foulbé sur un terrain plus difficile encore : ils se lancent dans le commerce du bétail (1). Déjà le commerce des Kolas avait amené depuis 1948 des Bamiléké à Garoua. Le commerce de la viande pourra en amener d'autres à Ngaoundéré ou à Maroua. Les conséquences de ces mouvements sont difficilement prévisibles. N'est-on pas en droit de prévoir que l'influence de l'Islam peut s'étendre sur les plateaux (2) ?

D'autre part, à la faveur du trafic de bétail, le nombre d'autochtones du Nord résidant dans le Sud tend à augmenter. Il semble y avoir eu une première colonisation « Haoussa » vers 1918-1920. Actuellement, on voit des hommes jeunes qui arrivent. Y aura-t-il une deuxième vague d'émigration ?

#### b. Consommation de poisson.

Le poisson, sous différentes formes, a une grande importance dans l'économie indigène du Sud-Cameroun. Les nutritionnistes, qui estiment sa consommation préférable à celle de la viande, s'en félicitent. L'économiste doit le constater : le commerce du poisson tient une des premières places (si ce n'est la première) (3).

Le poisson frais ne compte guère dans ce commerce. Beaucoup d'hommes et de femmes pratiquent la pêche à l'occasion. Les femmes se réunissent à 10 ou 12 pour élever des digues en travers d'un ruisseau, vider la partie ainsi délimitée, et chercher ensuite les poissons cachés dans les trous. Mais le produit de ces pêches est consommé en famille et non commercialisé. Dans certaines agglomérations, au bord des fleuves, on trouve des pêcheurs professionnels, mais ils sont peu nombreux et leur production est trop faible pour apparaître sur les marchés, ils en consomment une partie, vendent le reste dès leur retour ou à des clients habituels (4).

Sur les marchés et dans les boutiques, on trouve des conserves de poisson. Les seules qui soient répandues et vraiment populaires sont les sardines à l'huile en petites boîtes. La consommation en reste pourtant limitée. Le stock-fish au contraire se trouve partout, en ville bien sûr, mais aussi en brousse, on peut en rapprocher le *bankono* (*corvina*). Quelques essais d'importations de harengs (d'Argentine) ont été tentés, mais jusqu'à présent, ce produit n'a pas pénétré dans le public. Pas plus que la morue qui ne se trouve que dans les boutiques servant surtout la clientèle européenne. La produc-

(1) A Ndikiméki 2 marchands de bœufs Haoussa, un Bamiléké.

(2) Un ancien chef de subdivision de Bangangté, M. VOSSART, m'indiquait qu'en 1950, à Tonga, certains Bamiléké vivaient avec les Haoussa », demandaient à être recensés avec eux. Et il soulignait les liens traditionnels entre les Bangangté et les Bamoun : le chef Bangangté épouse toujours une fille du sultan Bamoun. Celui-ci depuis que Njoya est devenu musulman a toujours marqué son rôle de chef religieux, suivant de près les écoles coraniques, visant les cartes des « Maloum » tout comme la mission vise celles des catéchistes.

(3) Au marché d'Akono (hebdomadaire) les chiffres observés en juillet sont : viande, 22.000 francs; poissons, 13.000 francs; sardines, 500 francs; divers (tissus-ménage), 12.395 francs; tabac, kola, 600 francs. Il s'agit des ventes des commerçants. Les ventes des producteurs ne sont pas comptées.

(4) On a relevé sur le recensement d'Akonolinga-villa, 13 pêcheurs. L'un d'eux interrogé dit qu'il va à la pêche 4 fois par semaine et ramène chaque fois une dizaine de poissons qu'il vend, gagnant ainsi 400 francs par semaine.

tion locale de poisson fumé met sur le marché des produits assez divers : poisson d'eau douce (poisson chat, *ntol*; petits crustacés, *medjanga*) et poissons de mer : grosses pièces de 5 ou 6 kg (*mekanda*) ou befaga (15 cm) et *bilolo* plus petits et moins fumés.

C'est peut-être une vue de l'esprit que de ranger dans une même catégorie tous ces aliments, qui ne semblent pas avoir le même emploi culinaire. Les sardines ne sont pas une nourriture normale, mais une friandise, le repas des gens en voyage. Le stockfish au contraire semble un aliment classique. Les poissons fumés semblent plutôt employés comme condiments, pulvérisés et mélangés en petites quantités aux plats.

S'il y avait ainsi de nettes distinctions d'utilisation, il n'y aurait aucune concurrence entre ces divers produits. Les market-boys semblent penser le contraire et estiment que les poissons secs (stockfish, *corvina*) et les poissons fumés se concurrencent. Cela paraît confirmé par la répartition géographique des achats (1). Il semble que la région Ewondo et Bané (Yaoundé, Mbalmayo, Obala) consomme une proportion plus grande de poissons fumés, tandis que le pays boulou (Sangmelima surtout, puis Ebolowa) et la région d'Akonolinga consomment davantage de poissons secs. Peut-être en serait-il de même de l'agglomération de Saa et des groupements voisins.

Cet essai de répartition n'est qu'une esquisse : les procédés employés pour l'ébaucher sont trop disparates pour qu'on en puisse tirer des conclusions certaines : tantôt on a interrogé les marchands ou quelques-uns d'entre eux à la fin de la journée et totalisé les recettes avec eux, tantôt on a interrogé des acheteurs à la sortie du marché, tantôt enfin on a simplement tenu compte des denrées offertes au public. Si cette aire de répartition du poisson sec et du poisson fumé avait quelque valeur, il faudrait ajouter qu'elle ne correspond pas à une zone de richesse. Il est logique que des planteurs boulou adoptent une nourriture recherchée. Mais Akonolinga est moins riche que Mbalmayo et Zoa, à la limite de Nanga Eboko, est pauvre.

Certaines traditions locales font état de relations commerciales entre la région de Sangmelima (ou d'Akonolinga) Lolodorf et Kribi : route du sel et de l'ivoire. Des goûts communs se seraient-ils développés tout au long de cette piste ?

Une autre hypothèse s'offre à l'esprit : la zone à poisson fumé ne serait-elle pas la région desservie par le chemin de fer ? Cela peut se comprendre, si les tarifs ferroviaires sont moins lourds que les tarifs routiers : le stockfish transporté en quantité importante par les entreprises européennes supporterait mieux les frais de transport.

Il n'a pas été possible d'étudier de plus près la clientèle, de voir par exemple si les hommes achètent plus volontiers du stockfish, si les femmes achètent plus souvent des befaga ou des bilolo. En effet, hors de la période de traite et mises à part les économies éventuelles, les hommes n'ont pas d'argent et les femmes sont seules à avoir des disponibilités. Hommes et femmes, si leurs goûts ne concordent pas, constituent donc deux clientèles séparées, et en particulier séparées dans le temps : les hommes forment

(1) Marché d'Otélé : sur 16 market-boys spécialisés, 3 seulement ont du stockfish, soit 80 % de poisson fumé et 19 % de poisson salé.

Marché d'Akono : les commerçants ont vendu 6.435 francs de poisson fumé et seulement 2.000 francs de stockfish, soit 75 % de fumé et 22 % de salé. Les sardines comptent pour 2 %.

Mbalmayo : 27 vendeurs de stockfish, 18 de poisson fumé (40 % fumé, 60 % séché).

Marché Awaë : 2 vendeurs de stockfish, 19 de poisson fumé.

Ebolowa : éventaires des market-boys, 57 % de poisson fumé, 64 % de poisson sec (3.950-6.800 francs). Sur 168 interrogés, 10 ont acheté du stockfish, 11 du poisson fumé.

Sangmelima : 3 commerçants ont vendu 1.550 francs de poisson fumé contre 3.900 francs de poisson sec (25 %, 74 %).

Mezesse : 35 % de poisson fumé.

Zoatéle : le commerce local n'offre que du stockfish.

Akonolinga : 4 market-boys vendent 400 francs de poisson fumé et 3.295 francs de stockfish (9 %, 83 %; 8 % de sardines).

Zoa : 1 market-boy vend 700 francs de poisson fumé et autant de séché.

Ebebeda : sur 57 interrogés, 7 ont acheté 465 francs de poisson sec et 6 éminemment 100 francs de stockfish (60 francs de sardines pour 2 acheteurs).

l'essentiel de la clientèle pendant les mois de traite, les femmes pendant le reste du temps. Faut-il attribuer à cette différence de goûts entre les deux sexes l'accroissement de certaines consommations et dire que si l'on mange plus de viande et de stockfish en janvier c'est parce que ce sont des denrées appréciées des hommes ?

Un fait doit être constaté : le stockfish ne se vend que par pièce entière. Jamais semble-t-il on ne coupe un poisson pour en vendre des fractions. On a vu sur les marchés des petits morceaux de stockfish (déchets de tonneaux ou de balles, brisures) vendus à la boîte de cigarettes. Mais le public ne semblait pas très intéressé par ce produit. Le poisson sec ne peut donc se vendre que par unités d'un prix assez élevé (150 à 325 fr.), au contraire, le poisson fumé peut être vendu en lots minimes (1 poisson pour 10 fr. par exemple). Il y a donc une plus grande souplesse d'emploi. La possibilité d'achats très fractionnés serait-elle plus intéressante pour les femmes qui disposent de sommes restreintes ? Dans les régions considérées, le poisson le plus apprécié semble être le befaga (15 cm), le bilolo vient ensuite. Les gros mekanda ne se trouvent que sur les marchés très bien achalandés de Mbalmayo et Ebolowa. Les crevettes se trouvent partout mais ne semblent pas très appréciées. L'unité d'achat la plus courante serait donc le befaga.

L'enquête n'ayant pas été menée en milieu urbain, il n'est pas possible de dire si les citadins préfèrent le séché au fumé. En fait, les achats des citadins sont importants, et semblent dépasser ceux des villageois. Cela peut s'expliquer par la situation économique particulièrement florissante de certaines classes, fonctionnaires, par exemple, qui peuvent acheter des produits chers en quantités importantes, et manger du stockfish quand le broussard se contente de bilolo. Cela peut s'expliquer aussi par le fait que le commerce européen est actif en ville (et inexistant en brousse), c'est lui qui approvisionne les marchés en poissons secs.

Il ne faudrait pas croire pourtant que le poisson séché soit introuvable en brousse. Poisson séché et poisson fumé sont, au contraire, diffusés au maximum. Les marchés quotidiens des villes, les rares marchés traditionnels de brousse ou les marchés périodiques organisés pour la vente des produits en sont approvisionnés. Souvent les commerçants villageois — encore trop rares — en vendent.

Les poissons consommés sont donc fort divers et il est possible que le marché ne soit pas un, mais qu'il y ait ici une clientèle pour le poisson sec, ailleurs une autre pour le poisson fumé. Du côté des vendeurs, voyons maintenant comment se présente ce commerce.

Les poissons secs sont importés par le commerce européen (stockfish norvégien et poissons espagnols). La répartition des arrivages n'est donc pas commandée directement par les besoins de la clientèle, mais par les possibilités d'approvisionnement en devises. En général, les commerçants africains achètent dans une ville voisine de leur résidence ou à Yaoundé les quantités dont ils ont besoin. Les achats supérieurs à une balle sont rares.

Le poisson fumé est une production indigène. L'importation de harengs évoquée plus haut n'est qu'une expérience. La technique de fabrication est très répandue. Les ntol (poisons-chats) sont préparés dans la Sanaga-Maritime. Les Douala ont des pêcheries à Souellaba, les Malimba sont plus au Sud... Aucun renseignement n'a été recueilli sur cet aspect du problème, trop éloigné des buts proposés à la mission. Mais les commerçants africains affirment que leur marchandise vient de Douala : une promenade au marché de la Béséké, à 200 mètres du port, permet de le constater. De grosses pirogues remontent le Wouri, passent dans la Béséké et viennent s'échouer derrière le quartier des marchands de poisson. Au milieu de l'embarcation, des nattes tapissent le fond et les flancs du bateau, une autre forme toit pour protéger des embruns : les poissons sont en vrac dans la pirogue. On ne les vend pas au poids mais au volume en les versant dans une caisse : une caisse se vendait 1.350 francs en août 1954, soit 1.350 francs pour 5 kg environ de bilolo, 270 francs le kilogramme. On ne connaît rien sur d'éventuelles variations saisonnières (ou spéculatives) des prix de gros.

D'après des comptages faits par le service des statistiques, la moyenne journalière des apports (18 mai à 15 juin) serait de 3.310 kg. Il est probable que juin est une période de faible production et que les apports de saison sèche (décembre-janvier, par exemple) sont plus importants. Pourtant, sur

cette base prudente et en ne comptant que 300 jours par an (ce qui est faux car le marché est aussi actif le dimanche qu'en semaine), on serait amené à évaluer à 268 millions C.F.A. les ventes de poisson fumé effectuées sur le marché de la Béseké. Il est possible que d'autres points de vente existent en pays malimba ou batanga. On imagine l'importance de ce commerce.

Après quelques conversations à Douala, je suis persuadé que la production qui s'y vend n'est pas celle des pêcheurs autochtones (1). Elle vient des zones voisines du Nigéria ou du Cameroun britannique; les pirogues suivent vraisemblablement le dédale extraordinaire des « criques » pour atteindre Douala par les estuaires du Mungo et du Wouri. Il est donc probable que plusieurs centaines de millions de francs C.F.A. quittent le Cameroun à destination de la Nigeria. On sait que certaines marchandises acheminées vers Mbanga (boissons diverses, tabac) sont achetées par des autochtones de la zone britannique. Mais il se pourrait que la monnaie française acquise par les pêcheurs ne trouve pas son emploi total et contribue à faire tomber le cours du franc C.F.A. en Nigeria. Si les Nigériens ont en mains la production, ils ne jouent aucun rôle dans la vente du produit; ni à Douala, ni à l'intérieur, ils ne semblent pas avoir une grande place sur le marché de distribution des produits.

A Douala même, sur le marché de la Béseké, à deux pas des pirogues où des hommes d'autres races vendent des poissons en gros, les Bamiléké semblent bien établis comme détaillants. Dans la région étudiée, ils sont solidement installés, comme vendeurs de stockfish ou de poisson fumé, en pays bouloù où les autochtones paraissent exceptionnellement peu attirés par le commerce. Mais dans la subdivision de Saa, tout le commerce du poisson paraît être aux mains des Eton. Les Ewondo sont attirés par ce trafic, dans leur pays d'origine et même dans les subdivisions voisines (2). Les Bamiléké ont donc dans ce commerce une place importante (30 %), mais les populations locales dominent (50 %). Faut-il en conclure que le commerce bamiléké s'intéresse peu à ces denrées parce qu'elles sont de faible importance ou ne laissent qu'une faible marge bénéficiaire ?

(1) Un argument purement financier montre bien que cette production et ce commerce ne peuvent pas être dans les mains des Douala. Ceux-ci sont quelques 20.000 individus. Sur ce nombre les 3/4 de la population active sont employés de commerce ou fonctionnaires. Si les revenus de la vente des poissons fumés restaient aux mains des Douala, le partage des 260 millions donnerait un revenu individuel supplémentaire de plus de 10.000 francs par tête (enfants et vieillards compris). Si les pêcheurs seuls se partageaient les revenus et l'ajoutaient à celui de leurs plantations, on serait en présence de fortunes énormes.

(2) La répartition par race manque pour certains points importants (Ebolowa en partie et Mbalmayo).

Les chiffres ci-dessous ne doivent donc pas être considérés comme donnant le nombre total des commerçants, mais comme un sondage effectué sur ce groupe. Il n'a été tenu compte ici que des poissonniers spécialisés. Les « détaillants » ont souvent en vente quelques stockfish, quelques poissons fumés, à côté de leurs tissus ou de leur quincaillerie.

|                 | Bamiléké | Originaires<br>de la<br>subdivision | Divers        |
|-----------------|----------|-------------------------------------|---------------|
| Sangmélima..... | 13       | 1                                   | 7             |
| Ebolowa.....    | 5        | 2                                   | 4             |
| Awaé.....       | 12       | 1                                   | 10 (9 ewondo) |
| Bikop.....      | 0        | 3                                   | 0             |
| Akono.....      | 2        | 2                                   | -             |
| Obala.....      | 1        | 19                                  | 2             |
| Saa.....        | 0        | 23                                  | 0             |
| Zoa.....        | -        | 3                                   | -             |
| TOTAUX.....     | 33       | 54                                  | 23            |



Le nombre des poissonniers témoigne de l'importance de leur corporation; sur les divers marchés ils représentent 28 % du nombre total des vendeurs professionnels. Il est probable que le chiffre d'affaires confirme cette importance. Certes, il est difficile d'évaluer la masse de monnaie mise en circulation sur un marché. A plusieurs reprises pourtant nous avons compté avec les marchands leurs recettes du jour. 18 % du volume des transactions concernent poisson sec et fumé, comme cela ressort du tableau donné ci-dessous (page 103). Certes, de telles proportions restent sujettes à critiques, elles ne sont données qu'à titre indicatif. Il convient de souligner qu'elles ne concernent qu'une époque très limitée et ne sont pas établies après des sondages échelonnés dans le temps : il s'agit d'études faites pendant la morte saison.

| Lieu            | Nombre total de commerçants (producteurs exclus) | Poissonniers |    | Market boys |
|-----------------|--|--------------|----|-------------|
|                 |  | Nombre       | %  |             |
| Sangmélina..... | 101  | 21           | 20 | 63          |
| Ebolowa.....    | 161  | 63           | 38 | 55          |
| M'balmayo.....  | 243  | 45           | 18 | 150         |
| Bikop.....      | 21   | 3            | 14 | 18          |
| Obala.....      | 72   | 23           | 22 | 20          |
| Saa.....        | 41   | 23           | 55 | 11          |

Les affaires brassées sont donc importantes : les bénéfices réalisables seraient-ils insuffisants pour intéresser les commerçants nés que sont les Bamiléké ? Ce point n'a pas été particulièrement étudié.

| Circonscription             | Chiffres d'affaires |                       |                        |                        |
|-----------------------------|---------------------|-----------------------|------------------------|------------------------|
|                             | Total               | Alimentation          | Poisson fumé           | Stockfish              |
| Sangmélina (quotidien)..... | 141.675             | 70.485                | 4.470                  | 8.230                  |
| Mezesse (hebdomadaire)..... | 1.700               | 700                   | 400                    | 300                    |
| Zoatele (quotidien).....    | 18.492              | 4.172                 | 0                      | 1.480                  |
| Akono (hebdomadaire).....   | 48.875              | 35.880                | 10.235                 | 3.250                  |
| Bikop (hebdomadaire).....   | 33.505              | 13.935                | 11.195                 | 2.740                  |
| Saa (quotidien).....        | 22.420              | 14.795                | 2.000                  | 2.760                  |
| Eebda.....                  | 13.560              | 2.940                 | 860                    | 1.050                  |
| Akonolinga (quotidien)..... | 72.700              | 13.650                | 1.390                  | 13.800                 |
| TOTAUX.....                 | 352.927             | 156.557               | 30.550                 | 33.610                 |
|                             |                     | 41 % du chiffre total | 8,6 % du chiffre total | 9,5 % du chiffre total |

Le stockfish acheté en balle coûterait 11.000 francs. La balle serait vendue 12.750 francs. Ce chiffre n'a été l'objet d'aucune vérification. Il n'est donc donné que pour fournir un ordre de grandeur (1).

(1) Ce bénéfice est faible (16 %), surtout si on le compare à celui qu'indique Darryll FORDE, *Native Economics of Nigeria*, Londres, Faber and Faber, 1945 : « La morue séchée ou stockfish est l'objet d'un commerce à part. Cependant, quelques-uns le combinent avec l'achat des palmistes. Le stockfish est acheté par les jeunes à Calabar pour 2 £ 10 s. et vendu en morceaux de 1 à 6 pence selon la taille avec un bénéfice de 15 à 16 shilling par sac » (bénéfice 30 %).

Pour le poisson fumé, les prix semblent assez stables d'un lieu à l'autre. 5 befaga pour 50 francs à Ebolowa, Awae, Zoa; Sangmélina est peut-être moins cher, 6 pour 50 francs parfois, et Akonolinga l'est plus, ainsi que Mezesse — petit village — (4 pour 50 fr.). En fait, les poissons se vendent à la pièce (en tas de 4,5 ou 6) et non au poids; toute comparaison est forcément approximative.

Certains petits colporteurs disent acheter à Yaoundé sur la base de 6 pour 50 francs et revendent à 4 (ou 5) pour 50 francs. Le bénéfice peut paraître appréciable (15 à 30 %), mais il faut songer aux frais divers (transports), aux risques de perte et de détérioration (1). Il est presque certain que l'achat direct à Douala (1.350 fr. la caisse) laisserait des bénéfices très substantiels. Mais l'achat à des revendeurs est évidemment moins intéressant. Et l'on retrouve une fois de plus le même obstacle : dans toute la vie économique, les Africains sont handicapés parce qu'ils travaillent sur une très petite échelle. Les frais généraux sont lourds, pèsent sur les prix, restreignent les bénéfices. Il n'est pas facile de se faire une idée du capital engagé par chacun, et de dire en combien de temps se fait l'amortissement. Là encore, il ne peut s'agir que d'approximations.

Précisons tout d'abord que le commerce des poissons paraît relativement spécialisé. Certes, on trouve des détaillants qui, à côté de leurs étoffes ou de leurs émaillés, vendent stockfish ou befaga. La spécialisation paraît cependant plus fréquente. Il est impossible d'affirmer que les marchands de poissons agissent pour leur propre compte et ne sont pas gérants ou commis de market-boys en tissus ou quincaillerie. En tous les cas, les lieux de vente sont le plus souvent distincts. Lorsqu'il s'agit de commerçants spécialisés, il est fréquent de trouver à la fois du poisson fumé et du poisson salé à l'éventaire. Il semble que les marchands spécialistes du stockfish disposent de capitaux plus importants que les spécialistes des poissons fumés : l'un est du commerce à l'échelle moderne, l'autre reste à l'échelle traditionnelle. Le capital engagé par le marchand de stockfish serait de l'ordre de 8.000 francs. Celui du marchand de bilolo de l'ordre de 2.000 francs.

|                    | Capital marchandises |           |          | Ventes effectuées                        |  |        |
|--------------------|----------------------|-----------|----------|--|--|--------|
|                    | Total                | Stockfish | Poissons | Stockfish                                | Poissons                                       | Divers |
| Akonolinga.....    | 41.325               | 4.500     | 3.000    | 1.125                                    | -  | 1.045  |
| Awae.....          | 51.530               | 11.000    | 3.000    | 2.010                                    | 110  | 4.750  |
| Moyenne sur 5..... | 2.500                | -         | 2.500    | -  | 1.510  | -      |
| Mezesse.....       | 3.450                | 3.450     | 3.450    | 900                                      | 900  | -      |
| Zoa.....           | 3.599                | 800       | -        | 300                                      | -  | -      |
| Zoa.....           | 13.950               | 9.500     | 1.200    | 700                                      | 700  | 110    |
| TOTAUX.....        | 119.354              | 27.525    | 11.425   | 4.625<br>17 %<br>du capital<br>stockfish | 2.810<br>24 %<br>du capital<br>poisson<br>fumé | 5.905  |

Le total des ventes effectuées dans la journée représente 11 % du stock total.

D'autre part, et le tableau le confirme, il semble bien y avoir deux types de commerçants : des marchands (capital 8.000-10.000 fr.) et des gagne-petit disposant de 2.000 ou 3.000 francs. Ces derniers ne peuvent s'approvisionner dans de bonnes conditions et leurs bénéfices sont vraisemblablement très

(1) Les chiffres indiqués ci-dessus ont été obtenus à Akonolinga. Or le transport de Yaoundé à Akonolinga d'une caisse de poisson coûterait 500 francs. Avec un bénéfice de 30 %, une caisse de poisson achetée 2.400 francs ne peut rapporter un bénéfice brut supérieur à 720 francs; le transport ne laisserait que 220 francs de bénéfice net.

Un commerçant d'Awae (Mbalmayo) donne des renseignements complémentaires. Il achète à Douala sur la base de 13 à 14 poissons pour 100 francs. Mais le voyage reviendrait à 1.500 francs, aussi ne l'entreprend-il que pour des achats assez importants, de l'ordre de 5.000 francs.

modestes. Un de nos interlocuteurs, qui a une échoppe dans un village, se rend tous les mois à peu près à Douala, et y achète 2 caisses de poisson fumé (3.000 fr.). Les quelques marchandises de sa boutique ne représentent pas 5.000 francs; il s'approvisionne chez les marchands (market-boys) de Mbalmayo, et achète par petites quantités, au détail. Étranger (il est Bafia), il n'a pas de « frère » pour combiner des achats en gros; mais en aurait-il aux alentours, une entente serait impossible, pense-t-il, ils auraient peur de confier de l'argent à quelqu'un qui grouperait leurs achats. Situation parfaitement représentative de la situation du commerce autochtone. Seuls les Bamiléké sont capables de s'associer pour monter à plusieurs une opération et économiser des frais. Parmi les autres races, l'esprit coopératif paraît inconcevable, tant chacun se méfie de son voisin.

Les ventes de poissons représentent un commerce important qui pourrait croître selon toute probabilité, si une rationalisation des opérations et une diminution du nombre des intermédiaires était possible. La coopération permettrait des achats et des transports groupés. La psychologie locale, pour l'instant, n'y serait pas favorable. Nul n'aurait confiance dans des coopératives qui ne seraient pas garanties et surveillées par l'Administration. Quoi qu'il en soit, il y a là un marché important, il est fâcheux que les producteurs de Saint-Pierre et Miquelon, par exemple, n'aient jamais réussi à exporter du stockfish à des prix concurrentiels. La morue est à la fois trop chère et trop peu sèche pour supporter les transports en brousse. Il est fort possible d'ailleurs que la qualité importe moins que ne le croient les pêcheurs français : dans la cuisine locale tout se mange, arêtes, peaux, etc., après pilage.

Les poissons fumés pourraient vraisemblablement être produits soit à Douala, soit dans un pays de l'Union française : on réaliserait ainsi quelque 300 millions C.F.A. d'économies de devises. Ici encore le goût local devrait être respecté : nos harengs sont vraisemblablement trop gros, trop peu fumés, trop peu secs pour conquérir le marché. Des importations ont cependant été faites.

Viande et poisson fumé représentent plus d'un million sur les trois consacrés dans nos budgets à l'alimentation. Les produits importés (stockfish, sardines, lait, farine, vins) sont un peu plus importants (1,7).

L'absence de produits agricoles locaux dans les achats ne doit pas surprendre en milieu rural. En ville, il en serait tout autrement. Le nombre des paysannes venant vendre leurs marchandises est considérable (1). L'apport et le chiffre d'affaires de chacun est faible, mais l'ensemble finit par être important.

| Lieu             | Nombre de vendeuses (2) | Vente moyenne réalisée par vendeuse | Total   |
|------------------|-------------------------|-------------------------------------|---------|
| Akonolinga ..... | 45                      | 215 fr.                             | 9.700   |
| Sangmélina.....  | 196                     | 75                                  | 15.000  |
| Ebolowa.....     | 370                     | 120                                 | 44.000  |
| Yaoundé.....     | 1.341                   | 178                                 | 240.000 |
| TOTAL.....       |                         |                                     | 308.700 |

En une année et sur ces seules places, le commerce de vivres locaux pourrait être de l'ordre de  $308.000 \times 300 = 95$  millions.

Des commerces spécialisés viennent s'y ajouter. Les marchandes d'huile, qui sont en général

(1) Les comptages ont été faits sur plusieurs journées — 4 ou 5 — mais au cours de la même saison. Ils ne prétendent donc pas donner une idée du trafic au cours de l'année.

(2) Il s'agit uniquement des vendeuses non professionnelles venues vendre fruits et légumes. Sont exclues les revendeuses, les marchandes de nourritures cuites... Les moyennes ont été calculées sur 20, 25, 29, 35 cas.

revendeuses et non productrices, brassent un volume d'affaires bien plus grand : à Akonolinga, leur stock est de 1.310 francs en moyenne. A Sangmélina, une seule a réuni 10.000 francs d'huile... Enfin, les chiffres d'affaires de diverses revendeuses devraient s'ajouter au total (colas, arachides et pistaches, beignets, fruits, boissons locales — dites eaux de piment — épices...).

En brousse (là où il y a des marchés), le commerce de vivres locaux est très faible. Toutefois, les voyageurs affamés et les ménagères qui ont perdu leur temps au marché achètent des nourritures préparées (bâton de manioc, beignets...). En outre, des raretés appréciées ou des primeurs sont vendues : ici des escargots, là des chenilles, des épis de maïs hors saison, des ignames. A Bikop (Djôngolo), sur 190 clients interrogés, 20 ont acheté des fruits de sa' (bush butter [*Pachylobus edulis*]), 10 des beignets et 3 des graines de courge utilisées pour faire une sorte de pâte, après écorçage. A Akono, par contre, sur 49 clients interrogés, aucun n'avait acheté de vivres locaux. A Ebebda (près Nkolkosse, Saa), maïs, escargots et bâtons de manioc ont représenté, d'après les acheteurs interrogés (45), une fraction importante de commerce (19 %). D'après les vendeurs, ils ne représentent que 15 %. A Zoa (Akonolinga), 28 femmes (et 5 hommes) ont été interrogés : 4 ont vendu des vivres (viande boucanée, légumes).

La répartition des dépenses alimentaires varie donc beaucoup de ville à campagne.

### III. PRODUITS MÉNAGERS

Savon et pétrole sont peut-être les denrées les plus nécessaires. Trente-trois foyers seulement ne déclarent pas d'achats de savon, 69 ne déclarent pas de pétrole.

Cela ne veut pas dire d'ailleurs qu'ils n'en utilisent pas. Mais la dépense étant minime peut être oubliée. Le total s'élève à 245.265 francs pour le savon, 376.740 francs pour le pétrole. La consommation de savon — 550 francs par foyer en moyenne — 1,1 % des revenus totaux, peut paraître forte. La scrupuleuse propreté corporelle des Africains, les difficultés du lavage, fait uniquement au savon, l'expliquent amplement (1).

La fourniture du savon et celle du pétrole sont faites généralement par le père de famille, et la consommation de ces denrées est directement proportionnelle au nombre de personnes vivant au foyer. Souvent, pourtant, des femmes achètent pétrole ou savon.

On voit donc mal comment les époux répartissent entre eux les dépenses de ce genre.

### IV. LES USTENSILES

Pour nos budgets, les achats d'ustensiles divers ne représentent pas une bien grosse dépense 409.615 francs (moins de 12 % des revenus totaux), mais ils intéressent un nombre important de budgets : 262 (soit 55 %).

Tout d'abord, la répartition des acheteurs d'après leurs revenus laisse penser que les achats

---

(1) Il est intéressant de noter que M. ANCIAN, *Budgets et niveaux de vie des cultivateurs bésileo* (texte inédit), fait état de chiffres semblables aux nôtres : « On rencontre des dépenses de l'ordre de 2.000 francs par an pour les budgets les plus élevés, ce qui correspond à 20 kg. Mais c'est le maximum. La moyenne est de l'ordre de 600 francs dans les budgets aisés. Dans les petits budgets, elle est de 300 francs, mais augmente évidemment avec le nombre d'enfants ».

Dans les budgets métropolitains la rubrique « Entretien, toilette », plus complexe il est vrai, s'élève à 3,9 % du revenu en 1951 (*Annuaire Statistique de la France*).

d'ustensiles ménagers sont proportionnés à la richesse. Dans la catégorie I, 12 budgets révèlent des achats sur les 28 de la catégorie, soit 43 %. Dans la catégorie II, 43 sur 113 soit 41 %; 119 sur 217 dans la catégorie III : 55 %. 57 % dans la catégorie IV; 84 % dans la catégorie V; 80 % dans la catégorie VI. Les foyers riches achètent presque tous quelque objet. Mais en cherchant à mesurer la valeur des achats, et à la mettre en relation avec les revenus des foyers acheteurs il est aisé de constater que les achats ne sont pas fonction de la richesse. Dans la catégorie I, les acheteurs consacrent 19 % de leurs revenus à des ustensiles; dans la catégorie II, 8,4 %; dans la catégorie III, 3,8 %; dans la catégorie IV, 2,8 %; dans la catégorie V, 2,3 %; dans la catégorie VI, 1,4 %.

Contrairement à ce que nous avons constaté pour les vêtements, les dépenses de vaisselle sont limitées : avec la croissance des revenus, la fraction qui leur est consacrée diminue. Dépense impérieuse lorsqu'il s'agit d'acquiescer un minimum, elle grève surtout proportionnellement les budgets pauvres. Chez les riches, la satiété paraît.

Les chiffres laissent supposer que riches et pauvres achètent les mêmes choses : aussi la dépense ne s'accroît-elle pas avec les revenus autant que pourrait le faire supposer le nombre des achats : 590 francs pour la catégorie I (revenu moyen de 3.720 fr.); elle ne fait que décupler 6.800 francs alors que le revenu est plus que centuplé (440.000 fr.) dans la catégorie VI.

Les polygames achètent plus que les monogames (2.500 fr. en moyenne contre 1.400 fr.), ils sont plus riches et ont davantage de cuisines à meubler. Les jeunes gens qui ont à monter leur ménage achètent-ils sensiblement plus que les foyers rassis ? La moyenne des achats ne le montre pas : 110 francs pour les moins de 20 ans (qui achètent), 637 francs pour les 20-25 ans, 1.300 francs pour les 25-30 ans, 1.560 francs pour les 30-35 ans, 1.400 francs pour les 35-40 ans, 2.100 francs pour les 40-45 ans, 1.500 francs pour les 45-50 ans, 750 francs pour les 50-55 ans, 1.160 francs pour les 55-60 ans, 1.550 francs pour les 60-65 ans, 750 francs pour les 65-70 ans, 420 francs pour les plus de 70 ans.

Compte tenu des revenus de chaque âge, les très jeunes sont de très faibles consommateurs et ceux qui effectuent des achats n'y consacrent que 0,45 % de leurs revenus. La proportion monte à 2,35 % pour atteindre 5 % dans la période 25 à 30 ans. Elle retombe à 3,3 %, puis 3,1 %, remonte à 4,5 % pour les 40-45 ans, baisse de nouveau 2,3 %, 1,9 %, remonte à 3,1 % à 55-60 ans, puis de nouveau 2,3 %, 0,9 %, et 1,4 % pour les plus de 70 ans.

Faut-il supposer que les hommes n'équipent pas leur ménage avant 30 ans, et que, l'amortissement se faisant en 15 ans, ils doivent racheter à 45 ans, puis 60 ans, ou bien faut-il penser que les intervalles de 15 ans correspondent au temps nécessaire pour pouvoir épouser une nouvelle femme (1) ?

Aucune étude approfondie n'a été faite sur la nature des objets achetés. Il semble pourtant que certaines modifications du goût soient perceptibles — verres et assiettes en « cassable », selon l'expression locale se répandent. L'émaillé n'est plus seul sur le marché. Il est probable que des articles de faïence de forme convenable pourraient concurrencer les cuvettes ou les bols traditionnels. Déjà les assiettes ne sont pas rares. Les couverts sont d'usage constant, les verres remplacent fréquemment les gobelets émaillés.

Le matériel traditionnel (cuillers en bois, pierres taillées pour écraser, marmites en terre) reste employé pour la préparation des aliments. L'évolution semble plus lente en ce domaine, où la marmite de fer n'est pas le moins du monde concurrencée par la marmite d'aluminium. En ville pourtant ce nouvel article s'est vendu.

La lampe-tempête reste le mode d'éclairage classique et c'est l'ustensile le plus fréquemment acheté. L'amortissement en est, semble-t-il, rapide, bien que l'on vende des pièces de rechange (mèches, verre).

(1) Voir en ce sens, M. SORET, *Démographie et problèmes urbains en A.E.F.*, Institut d'Études centrafricaines.

## V. L'ÉQUIPEMENT

---

A côté des ustensiles d'usage courant, il a paru utile de grouper tous les achats ayant un caractère d'équipement, non pas qu'il s'agisse toujours de biens productifs de richesse mais de biens durables et représentant des dépenses importantes. La faiblesse des achats d'outils et autres instruments de production est frappante : l'outillage se compose de quelques matchettes et de houes. Certains possèdent un sécateur. En y ajoutant les paniers, les claies, des armes ou filets pour la chasse, parfois une pelle, une pioche, une hache, le total reste toujours infime.

Bicyclettes, lampes à pression, machines à coudre, phonos forment les éléments essentiels de ces achats durables. Les postes de T.S.F. viennent s'y ajouter depuis 1954.

Le total des dépenses s'élève à 1.358.655 francs (7,7 % des revenus) : Parmi les 486 budgets, 157 portent des dépenses de ce genre (32 %), 46 bicyclettes, 28 machines à coudre, 87 articles divers ont été achetés en 1954.

La vogue des machines à coudre n'est pas nouvelle, mais le nombre des bicyclettes surprend : en 1948, dans un des cantons de Sangmélina, 177 étaient recensées pour 6.339 habitants. En 1954, un recensement fragmentaire du même canton portant seulement sur 4.036 habitants, montrait qu'il y avait 340 bicyclettes.

En juillet 1954, le chef de subdivision d'Ebolowa indique qu'il y a 5.794 bicyclettes en usage, pour 52.253 habitants (10 pour 100 habitants). Le moyen de locomotion se répand en brousse comme en ville, avec l'amélioration des routes et des pistes. C'est un fait social important qui peut transformer les conditions de vie des ruraux — comme il l'a fait en France — en permettant des visites de village à village, des promenades de jeunes, des regroupements d'équipes sportives... dans les bourgs voisins.

Avec les bicyclettes, les Africains deviendront-ils mécaniciens et bricoleurs ? Beaucoup font de petites réparations, n'importe quel voyage permet de le constater. Mais l'entretien des machines n'est pas aussi négligé qu'on le pense parfois : des achats de pneus, des frais de réparation sont relevés dans 44 budgets.

Le besoin d'éclairage est évidemment un besoin essentiel. Si chacun a une ou plusieurs lampes tempête, si les dépenses de pétrole apparaissent considérables, les plus riches cherchent à voir mieux. Les achats de lampes à pression augmentent. Pour un canton de la subdivision de Sangmélina (4.036 habitants), 130 étaient dénombrés en juin 1954.

## VI. LES VOYAGES

---

Souvent les sociologues dénoncent l'instabilité des jeunes gens et voient dans le vagabondage une véritable plaie sociale. L'étude des chapitres des budgets familiaux consacrés aux voyages ne laisse pas supposer que le problème soit si aigu. 480.000 francs seulement sont consacrés aux dépenses (soit 2,2 % des revenus). Mais il faut se souvenir que le budget familial est avant tout celui du chef de foyer. Chaque membre d'un foyer ayant ses ressources personnelles peut, à ses frais, faire de petites

excursions. Beaucoup de voyages d'ailleurs ne comportent pas de dépenses. Certains déplacements se font à pied ou à bicyclette. Des parents généreux payent à un neveu le prix du train ou du car...

Les voyages ne représentent pas une lourde dépense, mais ils sont nombreux : 275 budgets soit 57 % comportent cette rubrique. Il ne s'agit pas ici de vagabondage de jeunes gens : la répartition des dépenses par âge permet de constater que les voyageurs sont de tout âge. Parmi les moins de 30 ans, 37 voyageurs sur 76. Parmi les 30-35 ans, 36 sur 52. Parmi les 35-40, 49 sur 91. Parmi les 40-45 la proportion est plus grande, 52 sur 76. Parmi les 45-50, 38 sur 78. Parmi les 50-55, 22 sur 42. Parmi les 55-60, 24 sur 45, et chez les plus de 60, 16 sur 28. Les classes d'âge les plus voyageuses seraient celles de 30 à 35 ans et celle de 40 à 45 ans.

Les dépenses faites confirment cette apparence : non seulement ces groupes voyagent plus souvent, mais ils dépensent plus, et par conséquent vont plus loin.

L'examen de la situation financière des voyageurs montre que les pauvres voyagent tout comme les riches : les nombres de voyageurs sont à peu près proportionnés aux nombres totaux comme les frais de déplacement sont proportionnés aux revenus.

Enfin la répartition selon les statuts matrimoniaux est proportionnée à la répartition de l'ensemble 65 % de monogames parmi les voyageurs contre 64 % dans l'ensemble, 13 % de polygames contre 14 %, 21 % de célibataires contre 22 %.

Ces dépenses sont donc absolument constantes, puisqu'elles ne varient ni avec le revenu, ni avec la situation matrimoniale. L'âge même influe peu sur elles. Si étrange que cela paraisse, tout se passe comme si elles étaient absolument indispensables.

Trois questions se posent : Qui voyage ? Quelles sont les destinations ? Comment se font les déplacements ?

#### a. Qui voyage ?

Il n'est pas facile de donner un chiffre des voyageurs. Les statistiques du chemin de fer sont jusqu'à présent le seul document utilisable. Jusqu'en 1945 des laissez-passer étaient, en principe, nécessaires pour séjourner dans une autre région. Mais il semble qu'aucune totalisation n'ait été faite de ces documents dont une grande partie a été détruite depuis. D'ailleurs, ne tenant compte que des voyages de région à région, c'est-à-dire à longue distance, les laissez-passer seraient loin de recouvrir l'ensemble du phénomène. Des comptages en cours permettront peut-être de disposer de chiffres à bref délai. Ceux que l'on connaît actuellement ne concernent pas la région qui nous occupe. Il n'est pourtant pas sans intérêt de rappeler qu'au bac de Ntui, à la limite de notre zone, sur 811 véhicules (dont 109 voitures de tourisme) 30 % appartenaient à des Africains et que plus de 6.000 voyageurs (3.000 dans chaque sens) étaient transportés dans les 172 cars dénombrés (1).

Le nombre de patentes délivrées pour le transport ne donne qu'une idée très approximative de l'activité de cette industrie.

Pour Ebolowa, Sangmélina, Akonolinga, Mbalmayo, Djongolo, Saa, 114 transporteurs patentés, soit 6 % du nombre total des patentés (2).

(1) Circulation du mois de juin 1954 (Enquête du service statistique).

(2) Le détail mérite d'être indiqué, quoique l'absence des chiffres de Yaoundé-ville enlève à cette statistique toute signification absolue :

|                    |    |               |     |          |
|--------------------|----|---------------|-----|----------|
| Saa.....           | 1  | transporteur, | 167 | patentés |
| Akonolinga.....    | 2  | —             | 107 | —        |
| Yaoundé rural..... |    |               |     |          |
| Mbalmayo.....      | 49 | —             | 541 | —        |
| Sangmélina.....    | 19 | —             | 166 | —        |
| Ebolowa.....       | 24 | —             | 565 | —        |

On s'est efforcé de ne compter que les transporteurs et patentés africains. En effet, faire entrer en compte les transporteurs européens eût obligé à rechercher les chiffres à Douala, au domicile des sociétés.

Les budgets familiaux donnent une idée vraisemblablement plus juste et plus précise des déplacements. D'après un dépouillement fragmentaire des documents, on relève 269 budgets comportant des dépenses de voyages et 143 n'en comportant pas.

Il est intéressant de rapprocher de ces constatations celles qu'un administrateur en service à Madagascar, M. Ancian, nous communique après une étude sur le budget familial des cultivateurs betsiléo : « Les cultivateurs aisés voyagent souvent en camion ou en autobus. Dans certains budgets on relève jusqu'à 3.200 et 5.200 francs de frais de transports. Toutes les fiches de gros revenus ont, en tout cas, une rubrique transport de 500 à 2.000 francs, sauf s'il s'agit de cultivateurs habitant une région non desservie... ».

« En faisant un sondage dans les budgets moyens, nous constatons qu'il y a 75 % des fiches qui ont un poste transport, pourcentage plus élevé que pour les médicaments. Dans les budgets les plus bas, ce pourcentage est encore de 60 % avec, évidemment, des chiffres moindres. Enfin, à la limite, dans les budgets de quelques milliers de francs, il est encore de 30 % avec une dépense moyenne de 100 francs. »

Sans atteindre de telles proportions dans les budgets, les dépenses de transport dans notre région du Cameroun sont importantes.

### b. Pourquoi voyage-t-on ?

C'est que les traditions de nomadisme anciennes sont vivaces. Dans la société précoloniale, les occasions de déplacements n'étaient peut-être pas celles qui se retrouvent aujourd'hui. A en croire les anciens, le commerce n'existait pas il y a 100 ans : pas de colporteurs, pas de marchés. Chaque famille formait une entité se suffisant à elle-même, produisant tout ce dont elle avait besoin. Chez les Boulou, les *bilaba*, dons réciproques où rivalisaient deux patriarches, étaient une sorte de substitut à la vie économique : ils permettaient d'échanger pointes d'ivoires ou viandes boucanées contre les marchandises que les tribus côtières recevaient des Blancs. Mais les *bilaba* ne peuvent guère se faire avec des groupes totalement inconnus : peu importe d'acquérir du prestige dans un pays trop éloigné. D'ailleurs, une connaissance du cocontractant est nécessaire pour pouvoir lui faire confiance. Tout ceci ne suppose donc que des déplacements dans un cercle restreint et l'on est loin des périple de colporteurs de cola ou de sel.

Pourtant l'extrême dispersion des différentes familles d'un clan facilite les voyages. On sait que l'implantation des clans (*mvog ewondo* ou *bané*, *ayong boulou*) a été extrêmement irrégulière : les clans sont éparpillés sur tout le territoire de la tribu, famille par famille. A parler exactement, il n'est pas toujours facile de parler du territoire de la tribu : en principe, les *Ewondo* peuplent la subdivision de Yaoundé. Mais un groupement *ewondo* existe à la limite des subdivisions de *Mbalmayo* et *Ebolowa*. Le clan *boulou* des *Ngoe* est représenté à *Sangmélina*, à *Ebolowa* et *Djoum*. Le village de *Bitsok* dans la subdivision d'*Akonolinga* lui appartient, comme le village d'*Ekombi* dans la subdivision de *Messaména*. Les *Ngoe* de *Bitom* (*Sangmélina*) ne se connaissent pas de parents sur *Mbalmayo*, mais, dans la subdivision de *Saa*, le groupement vassal (*Beloa*) des « *Abam* et *Ngoe* » n'appartient-il pas à leur race ?

Les diverses branches des clans sont dispersées, mais elles continuent à se connaître et les informateurs africains font des rapprochements inattendus et peut-être exacts : le clan *boulou* des *Esse* descendrait d'un enfant trouvé, *Bakoko* des *Ndoksen*, adopté par les *Boulou*. Il serait parent des *Essele* (*Eton*) et des *Yesse* d'*Akonolinga*, aurait des représentants à *Ambam*, *Minvoul*, *Campo*. Les *Yanda* de *Mfida* (sud de la subdivision de Yaoundé) auraient des parents chez les *Ntoumiou*... Les lois d'exogamie imposent une connaissance précise de tous les groupes du même clan, où le mariage n'est pas possible, et de tous ceux où il est possible. Le jeu des alliances fait que la parenté peut être répartie sur un très vaste secteur. Voyager pour apprendre à connaître toute cette parenté n'est pas seulement agréable, c'est



presque une obligation familiale et religieuse qui permettra d'éviter le crime d'inceste, de négocier des mariages. Ces causes de déplacement jouent actuellement comme elles jouaient jadis, mais de nouvelles s'y ajoutent.

Plusieurs méthodes ont été employées pour essayer de les connaître. Des voyageurs ont été interrogés à la descente du car ou du train sur les motifs de leur déplacement (1). En outre, dans de nombreux villages, chef et notables ont été questionnés sur le nombre des absents, les motifs d'absence (2). Enfin, lors de l'enquête sur les budgets, des précisions ont été demandées sur les déplacements effectués (3).

Ces trois méthodes ne sont pas parfaitement recoupables. En effet, pour les budgets, les ruraux sont seuls interrogés. Au contraire, lors du pointage des absents dans un village, le recensement sert de base de travail : or, ce document porte les noms de certains émigrés, qui, pour des raisons personnelles, veulent être recensés au village d'origine : on comprend que le nombre des absents sortis du village pour leur travail s'en trouve accru. Une autre source de différence entre ces deux méthodes vient de ce que le pointage avec le chef ne décèle que les absents du jour même, tandis que les déclarations faites à l'occasion du budget familial reprennent tous les voyages depuis la traite. Il n'est pas étonnant que la proportion de voyages entrepris pour des raisons économiques (faire des achats...) y soit importante alors qu'en morte saison l'activité est réduite. D'après l'interrogatoire des voyageurs, 8 % voyagent pour des raisons liées au travail, 7 % pour leur agrément, 24 % pour des raisons de famille (visites, deuils...), 18 % pour des questions de mariage, 10 % pour recevoir des soins médicaux, 15 % pour aller dans les tribunaux, bureaux, ou à l'État civil, 9 % pour des fins économiques, 4 % viennent de l'école (vacances).

D'après le pointage des absents : motif professionnel, 35 %; agrément personnel et visites familiales, 24 % (9 et 15 %); mariage, 10 %; soins médicaux, 11 %; affaires administratives et judiciaires, 10 %; commerce et achats, 3,8 %; école, 6 %.

D'après les budgets, les voyages s'expliquent ainsi : travail, 3,5 %; agrément, 15 %; famille, 10 %; mariage, 5 %; soins médicaux, 8 %; démarches administratives, 25 %; commerce, 20 %; assistance aux offices religieux, 12 %.

| Village                               | Travail | Agrément | Famille | Mariage | Soins médicaux | Tribunal | Administration | État-civil | Commerce | Ventes<br>Produit | Mission | Non connus | Total   |
|---------------------------------------|---------|----------|---------|---------|----------------|----------|----------------|------------|----------|-------------------|---------|------------|---------|
| <i>Subdivision de Yaoundé-rural :</i> |         |          |         |         |                |          |                |            |          |                   |         |            | Voyages |
| Nomayos.....                          | 24      | 72       | 27      | 7       | 18             | 3        | 7              | 3          | 49       | 6                 | 73      | -          | 289     |
| Nkongzok.....                         | -       | 18       | 8       | 7       | 1              | -        | 18             | -          | 8        | -                 | 21      | 6          | 87      |
| Akono.....                            | 4       | 8        | 13      | 10      | 5              | 4        | 1              | 4          | 7        | -                 | -       | 11         | 67      |
| Mbalelon.....                         | -       | 7        | 17      | 2       | 6              | 5        | 12             | -          | -        | -                 | -       | -          | 49      |
| Bikop.....                            | -       | 7        | 7       | -       | 22             | -        | 41             | -          | 2        | 2                 | -       | 1          | 82      |
| <i>Subdivision de M'Balmayo :</i>     |         |          |         |         |                |          |                |            |          |                   |         |            |         |
| Nemeyong.....                         | -       | -        | -       | 2       | -              | -        | 8              | -          | 6        | 5                 | -       | 30         | 51      |
| Akoeman.....                          | -       | 7        | 1       | 4       | 2              | -        | 41             | -          | 4        | -                 | -       | 26         | 85      |
| Nkolya.....                           | -       | -        | -       | 3       | -              | -        | 29             | -          | 20       | -                 | -       | 46         | 98      |

(1) L'enquête a été faite à Akono et Nkongzok (subdivision de Djongolo) en juillet 1954. 54 personnes ont été interrogées.

(2) Dans 14 villages, 296 absents.

(3) Sur 1.088 voyages déclarés, les précisions sur les motifs manquent pour 284 cas.

| Motif<br>—<br>Village                          | Travail | Agrément | Famille | Mariage | Soins médicaux | Tribunal | Administration | État-civil | Commerce | Ventes<br>Produit | Mission | Non connus | Total |
|--|---------|----------|---------|---------|----------------|----------|----------------|------------|----------|-------------------|---------|------------|-------|
| <i>Subdivision Saa :</i>                       |         |          |         |         |                |          |                |            |          |                   |         |            |       |
| Nkolkose .....                                 | -       | -        | -       | -       | 4              | -        | 10             | -          | -        | -                 | -       | 41         | 55    |
| Nkoledzen .....                                | -       | -        | -       | -       | -              | -        | -              | -          | -        | -                 | -       | 14         | 14    |
| <i>Subdivision d'Akonolinga :</i>              |         |          |         |         |                |          |                |            |          |                   |         |            |       |
| Ekoudou .....                                  | -       | -        | -       | 3       | 1              | -        | -              | -          | -        | -                 | -       | 26         | 30    |
| Fang-Biloun .....                              | -       | -        | -       | 1       | -              | -        | -              | -          | -        | -                 | -       | 15         | 16    |
| Menguémé .....                                 | -       | -        | -       | -       | 2              | -        | 1              | -          | 1        | -                 | -       | 9          | 13    |
| <i>Subdivision de Sangmélima :</i>             |         |          |         |         |                |          |                |            |          |                   |         |            |       |
| Meyila .....                                   | -       | -        | -       | -       | 1              | -        | -              | -          | 22       | -                 | -       | 19         | 42    |
| Meba .....                                     | -       | 5        | 7       | 2       | -              | -        | 12             | 5          | 18       | 15                | -       | 5          | 69    |
| Mezesse .....                                  | -       | -        | -       | -       | -              | -        | -              | -          | -        | -                 | -       | 57         | 57    |
| Bitom .....                                    | -       | -        | -       | -       | -              | -        | -              | -          | -        | -                 | -       | 4          | 4     |
| <i>Subdivision d'Eboloua :</i>                 |         |          |         |         |                |          |                |            |          |                   |         |            |       |
| Ngalam .....                                   | -       | -        | 5       | -       | 3              | -        | -              | -          | -        | -                 | -       | -          | 8     |
| TOTAUX .....                                   | 28      | 124      | 85      | 41      | 65             | 12       | 180            | 12         | 137      | 28                | 94      | 310        | 1.116 |
| Proportion par rapport aux motifs connus ..... | 3,5 %   | 15 %     | 10 %    | 5 %     | 8 %            | -        | 204<br>25 %    | -          | 1 %      | 3,5 %             | 12 %    | -          | -     |

L'importance des motifs professionnels parmi les causes d'absence a été expliquée. Entre ces trois sondages, une différence importante subsiste : l'importance des démarches administratives bien plus nette à travers les budgets. Ces divergences mises à part, les trois méthodes permettent d'intéressants rapprochements. Il n'est pas inutile d'examiner en détail chacun des groupes de causes énoncées.

35 % des individus absents de leur village sont partis pour des raisons professionnelles. C'est au fond le problème de l'émigration qui se pose là. Il s'agit, en effet, d'absences de longue durée. Les pyramides d'âge montreront probablement l'existence d'un creux correspondant à une émigration; les hommes de 40 à 50 ans étant moins nombreux que ne l'exigerait la régularité de la pyramide. Le phénomène s'explique : les travaux de routes, la construction du chemin de fer... ont attiré un certain nombre d'hommes de l'intérieur, en particulier de la région de Yaoundé assez densément peuplée, et surtout de la subdivision de Saa. Ces travailleurs se sont fixés dans les centres (Douala, Edéa), certains ont même créé des plantations dans la région du Mungo. Recensés à leur domicile, ils manquent dans les courbes démographiques de leur pays d'origine. Mais les absences qui nous occupent actuellement sont différentes. Nos absents résident au lieu où les fixe leur profession. Mais ils sont toujours comptés avec l'effectif de leur pays d'origine qu'ils gonflent un peu fictivement.

Ces problèmes d'émigration nous éloignent de la population rurale qui nous intéresse seule présentement. Une fraction assez faible de cette population mène une vie banlieusarde, partageant son temps entre des travaux urbains et des travaux ruraux. Une autre partie vit en brousse, mais recherche du travail en ville. Enfin, certains travaux ruraux ont un prolongement nécessaire en ville : c'est le cas des menuisiers qui vont s'approvisionner en planches, clous...

Tels sont les voyageurs qui déclarent voyager pour des raisons professionnelles et qui représentent le 3,5 % (d'après les budgets) à 4 % (d'après étude des cars et chemins de fer) des personnes en

déplacement. Dans 27 cas (sur 28), ces voyages ont été faits vers un centre urbain, Yaoundé ou Mbalmayo.

Il n'est pas facile de distinguer les voyages d'agrément des voyages exigés par la vie familiale. A part des cas extrêmes, visites à des parents malades, cérémonies et deuils, comment effectuer un tri parmi tous ceux qui disent « aller voir un frère » ? Aussi tout classement reste approximatif. Ici, ont été considérés comme voyages d'agrément tous ceux où la parenté avec l'hôte était éloignée (au sens européen), outre, bien entendu, ceux pour lesquels l'enquête déclarait avoir été se promener. Au cours de l'étude sur les absents, un grand nombre de ceux notés ici comme en « voyage d'agrément » ont été qualifiés de vagabonds par les chefs et les notables. Il n'y a évidemment qu'une nuance entre le voyageur enragé et l'instable qui ne se trouve bien nulle part, entre le vagabond sans domicile et sans ressources et le parasite qui se fait entretenir par toute sa parenté. Même en tenant compte d'une appréciation sévère de la part des chefs, le nombre de « vagabonds saisonniers » ne manque pas d'étonner et d'inquiéter. D'après les budgets, 15 % des voyages ont été motivés par le pur agrément. D'après le pointage des absents, 16 seraient vagabonds, 29 seraient partis pour des visites familiales. Pour les 25 autres, voyage familial, voyage d'agrément et vagabondage sont classés sous la même rubrique.

A y regarder de près, on ne peut manquer de s'étonner que les visites familiales des ruraux se passent si fréquemment en ville. En effet, sur 85 voyages de ce genre, 46 ont eu pour but le chef-lieu de subdivision, 13 des villes voisines, 6 Douala, soit au total 65 séjours en ville contre seulement 20 en brousse. Compte tenu des visites faites à des malades de l'hôpital, il faut bien admettre que les cousins de la ville sont particulièrement choyés par leurs parents de la campagne. Preuve nouvelle que les visites familiales coïncident en grande partie avec des voyages d'agrément.

Ceux-ci sont encore plus nettement orientés vers les villes : le nombre de destinations non urbaines est plus réduit (6 promenades d'agrément dirigées vers des destinations diverses). A l'inverse, il y a un seul voyage à Douala. C'est là, en effet, une opération longue et coûteuse que l'on hésite peut-être à entreprendre absolument sans raison et qui ne peut se faire que si l'on a dans le grand port un parent assez proche, capable d'assurer l'hébergement. Mais les promenades dans les villes voisines (15) et au chef-lieu de subdivision (102) sont nombreuses. Il s'agit en effet de déplacements faciles à accomplir, où l'on peut en somme se payer du bon temps, sans trop de fatigue ni de dépense.

Il n'est pas inutile de classer à part tous les déplacements effectués pour les affaires matrimoniales : démarches préliminaires aux fiançailles, discussion et versement de la dot, visites protocolaires à la belle-famille... sont l'occasion de nombreux déplacements. Il est malaisé de séparer les démarches privées de celles qui ont un caractère officiel (état civil, conciliation ou divorce près des tribunaux). Il est possible que l'écart entre les différentes méthodes de sondage vienne de cette imprécision : en effet, sur les 41 voyages déclarés pour ce motif, 25 sont vers la subdivision où peuvent avoir été traitées des questions administratives, 7 ont été faits dans des villes voisines, 3 à Douala et 6 dans des villages. Cette dispersion doit être signalée. Elle prouve une fois de plus la complexité des affaires matrimoniales. Pour se marier, il faut rendre visite à la fiancée et à sa famille, mais aussi recueillir avis et subsides de bien d'autres parents établis parfois au loin.

Les soins médicaux sont une cause de déplacements non négligeable. La population est en général très soucieuse de sa santé. L'importance de la rubrique « Médicaments » dans les budgets le prouve, comme les demandes si fréquentes pour la construction de dispensaires. D'après les budgets, les soins médicaux ont motivé 65 voyages (8 % de ceux dont les buts sont connus). La répartition géographique est curieuse. Ici, les liens avec le chef-lieu de subdivision sont très relâchés : la clientèle s'en va vers certains établissements, dont la renommée s'étend au loin. Il est probable que les maladies bénignes sont traitées au dispensaire voisin et n'apparaissent pas dans nos statistiques, parce que n'engendrant pas de dépenses. 31 déplacements ont pour objectif Yaoundé, 17 Mbalmayo, 4 Ebolowa, 4 Metet (mission protestante), 2 Efoke (hôpital d'Ad Lucem), 4 Lolodorf, et 3 des villages divers. Les trois malades soignés dans des villages ont, de toute évidence, été voir des guérisseurs. Pour la clientèle de Lolodorf une explication s'impose. En 1953, un homme de cette région découvrit une pierre transparente (quelque

chose d'intermédiaire entre une bille de verre et une grosse perle oblongue) et se sentit obligé de soigner avec ce « médicament » donné par Dieu : le *ngok* (la pierre, nom du fétiche) fut mis dans un tonneau rempli d'eau et les malades vinrent « boire le ngok ». Le guérisseur, dit-on, n'avait pas le droit de demander d'argent à ses clients, Dieu lui ayant confié la mission de guérir. Mais les malades et leur entourage avaient besoin d'acheter des vivres, de se loger... Pendant leur séjour, ils travaillaient sur la plantation du thau-maturge... Si bien qu'une cure à Lolodorf revenait à fort cher. D'après nos statistiques, la zone d'attraction était très étendue, puisque des budgets relevés dans les subdivisions de Djongolo et Saa comportent des dépenses de voyage à Lolodorf. L'affaire est bien connue de l'administration locale. Seules, ses conséquences économiques nous intéressent ici. Notons pourtant, en passant, que d'autres *ngok* ont été découverts. Certains étaient persuadés que le découvreur avait le devoir strict de tout mettre en œuvre pour que les pouvoirs de sa trouvaille puissent s'exercer au profit des hommes : sinon la pierre elle-même lui reprocherait d'être inutilisée. Le public se demande si les *ngok* n'ont pas été lancés d'un avion. On en a entendu dont le bruit était particulier... Tout cela montre combien la psychologie locale est ouverte à tout ce qui peut paraître mystérieux, et combien l'opinion est émotive. La vogue du *ngok*, après avoir été considérable en 1953, avait considérablement diminué, et des sceptiques disaient que l'affaire avait été si bonne pour les transporteurs qu'ils devaient bien avoir une part dans son lancement.

Beaucoup de voyages sont entrepris pour régler des affaires administratives, des procès, établir des documents d'état civil... 204 déplacements ont été entrepris dans ce but, à de très rares exceptions près, vers le chef-lieu de subdivision (3 seulement vers des villages divers, 4 vers d'autres villes). On comprend mal que les résidences des chefs supérieurs ou de groupement ne soient pas des centres d'attraction plus nets : l'état civil est rédigé chez le chef, le tribunal coutumier y siège parfois. La subdivision garde un attrait supérieur. C'est la ville. D'ailleurs, chacun a l'impression que les décisions se prennent là. Les Africains croient encore à l'omnipotence de l'administration et n'hésitent pas à lui demander secours à n'importe quelle occasion. Ils acceptent mal d'être régis par des règlements abstraits et n'hésitent pas à faire valoir ce que leur cas peut avoir de particulier pour obtenir une décision spéciale. Outre cette confiance des administrés, les habitudes des fonctionnaires africains contribuent à multiplier les voyages en ville. Organisant médiocrement leur travail, ils convoquent plus de monde qu'ils n'en peuvent recevoir, faisant ainsi durer les déplacements. Qui donc oserait se plaindre ? Il est certain pourtant que le temps perdu de la sorte est considérable.

Le grand nombre des procès et leurs complications sont également la cause d'innombrables voyages : ces plaideurs doivent venir à l'audience avec les témoins qui parleront en leur faveur et à qui, selon l'usage bien établi, ils payeront des frais de voyage.

Enfin, certains sont obligés, de par leurs fonctions, à venir très souvent dans les bureaux. Les chefs, les conseillers municipaux, sont très souvent convoqués par le chef de subdivision. Les notables qui siègent au tribunal ont des tours de rôle à remplir... Tout cela explique l'énorme importance de cette catégorie de déplacement.

En comparaison, les voyages à but économique paraissent peu nombreux (20 % dans les budgets, et beaucoup moins dans les autres sondages, 10 % et 4 %). Comme nous l'avons indiqué plus haut, la différence entre ces chiffres montre bien le caractère saisonnier de ces activités. La répartition géographique est révélatrice : on voit le rôle que peut être appelé à jouer un centre, hier encore secondaire, comme Mbalmayo (56) en face de Yaoundé (72). Les divers chefs-lieux de subdivision sont toujours des centres d'approvisionnement (19) et Douala (1) est trop loin pour concurrencer le commerce local. Enfin, dans un seul cas, nous voyons un commerçant se rendre sur les marchés de brousse pour y exercer sa profession (12 voyages).

Vingt-huit déplacements seulement sont entrepris pour vendre des produits. Les planteurs n'aiment guère emmener leur cacao pour le vendre. Jusqu'à présent, ils préféraient attendre chez eux un acheteur se chargeant du transport. Les marchés périodiques sont nombreux, il est vrai, et les frais pour s'y rendre minimes. C'est peut-être pour cette raison que nous ne le trouvons pas dans nos chiffres. Les vingt-huit déplacements signalés sont, en fait, vingt-huit voyages au chef-lieu de la subdivision. La plu-

part, d'ailleurs, ont été effectués, semble-t-il, au moment de la petite traite, c'est-à-dire pour vendre quelque 10 ou 15 kilogrammes de cacao.

La plupart des déplacements entrepris à des fins économiques sont purement personnels. Dans les milieux où a été menée l'enquête, il y a fort peu de commerçants ayant dû voyager pour renouveler leur stock. Le commerce est essentiellement urbain. Bien rares sont encore les villages ou les bourgs munis d'une boutique. Peut-être sont-ils plus nombreux dans la subdivision de Saa qui est loin d'être la plus riche, mais est la plus densément peuplée et où la population n'a pas de mépris pour le commerce.

Si nos chiffres soulignent le nombre de ceux qui vont en ville faire des achats, il ne faut pas oublier ceux ou celles qui vont au marché vendre fruits et légumes. Les seuls marchés ayant un certain rayonnement sont ceux des subdivisions. Les femmes y viennent parfois de 30 kilomètres à la ronde, vendre quelques vivres en quantité juste suffisante pour rembourser les frais de voyage. Les marchés de brousse — marchés périodiques — sont une autre occasion de déplacements : si la clientèle vient des villages proches, les marchands viennent de la ville, qui avec un fût de pétrole, qui avec des caisses de poisson, de vaisselle ou de tissus.

Les voyages ont donné lieu à une spécialisation de la profession commerciale : les « abonnés ». Ce sont des titulaires de cartes d'abonnement du chemin de fer qui font la ligne Douala-Yaoundé, s'arrêtent dans certaines gares, y groupant des colis de produits vivriers. Leurs paniers de farine de manioc, de fruits, d'arachides... sont vendus par des correspondants sur les marchés de New Bell et l'abonné remonte vers le pays ewondo, en apportant de Douala une cantine de poisson fumé, par exemple, en guise de fret de retour. C'est là un métier de nomade qui suppose au moins un voyage par semaine, mais semble laisser des bénéfices appréciables.

Si une proportion importante de voyages est entreprise dans le but de commercer, par choc en retour, le commerce se développe à l'occasion des déplacements et le long de toutes les voies de communication.

Les riverains d'une route sont à peu près assurés de pouvoir vendre tout ce qu'ils produisent : la circulation est assez intense pour amener des clients. Aussi cherchent-ils à attirer l'attention sur ce dont ils disposent, et mettent-ils bien en vue ce qu'ils souhaitent vendre : tas de bois à brûler, piles de nattes pour les toitures, faisceaux de piquets ou de nervures de palmier-raphia pour la construction. Souvent on pose sur une tablette quelques macabos ou quelques bananes : c'est simplement l'enseigne qui indique au passant ce que l'on peut acheter. Un paquet à cigarettes pendu sous l'auvent de la case montre que l'on vend du tabac. Mais des symboles plus hermétiques sont adoptés par d'autres commerces : une bouteille de bière à demi enterrée dans la cour signale le débit de boisson. Lorsqu'elle contient un bouquet de palmes, c'est qu'on y vend du vin de palme ou de raphia, lorsque le bouquet est de fleurs rouges, c'est de vin rouge qu'il s'agit. Le rapprochement avec nos auberges rurales qui se repèrent par un paquet de branchages est amusant.

Il serait intéressant de mesurer le chiffre d'affaires moyen qui peut être fait au long d'une route. On est étonné du nombre de camions, cars, etc. qui s'arrêtent pour que les voyageurs fassent leurs achats. La plupart, avant d'arriver chez un ami, veulent apporter un cadeau, ou bien ils souhaitent profiter des prix moins élevés en brousse qu'en ville. Mais il y a aussi des revendeurs qui s'approvisionnent au hasard des routes. La très médiocre organisation du commerce africain explique ces méthodes empiriques (et onéreuses) : des commerçants n'ont pas de fournisseurs attirés, ni de livraisons bien régulières : les chances du voyage suppléent au manque d'organisation, c'est dire l'importance prodigieuse des routes et des moyens de transport. En Europe, un commerçant peut acheter d'avance, faire des contrats comportant des livraisons échelonnées sur de longues périodes. Une telle méthode est rare en Afrique où, pour acheter, on va sur place. Il semble que tout l'approvisionnement en bois à brûler, bois de construction, nattes de toiture se passe ainsi. Ce trafic représente des valeurs non négligeables. Au cours d'un comptage qui a duré trois jours, à Nomayos, 9 camions ont chargé des matériaux de construction locaux pour une valeur totale de 87.320 francs.

Auprès des gares, un trafic analogue se développe. A chaque station, les voyageurs trouvent ce dont ils ont besoin pour leur consommation immédiate (boissons, nourritures préparées), mais, en outre, ils peuvent acheter des vivres frais : légumes, maïs, arachides, régimes de bananes, qu'ils emporteront chez eux. Des « abonnés » complètent leurs approvisionnements en effectuant des achats rapides pendant les quelques minutes d'arrêt. Un relevé mené dans deux gares pendant trois jours a permis de constater qu'il y avait eu au total 10.260 francs de chiffre d'affaires pour 95 vendeuses, dont 3.200 francs de vin de palme. Il est important de souligner que chaque train, dans chaque gare, attire 5 à 10 vendeuses. Le commerce est donc, semble-t-il, réparti dans le temps et dans l'espace. On ne peut pas en déduire sérieusement un chiffre mesurant le volume quotidien des transactions. Deux gares situées dans la même région sur une ligne secondaire et observées courant juillet ne peuvent pas donner une indication absolue sur le commerce que peuvent faire en douze mois les 600.000 voyageurs de la ligne du centre dans une trentaine de stations. Il reste que, dans la région considérée, 14 femmes en moyenne chaque jour gagnent 110 francs en vendant des vivres divers à la gare.

Douze pour cent des voyages sont entrepris « pour aller à la mission ». Ce motif n'est exprimé que dans deux villages du pays Ewondo, où la christianisation a été particulièrement active. C'est dire que, dans ces villages, les déplacements ainsi motivés sont particulièrement nombreux (25 % dans l'un, 24 % dans l'autre). Il ne s'agit pas, semble-t-il, de l'assistance à la messe du dimanche : sinon des traces de ce mouvement seraient repérables dans un plus grand nombre de cas. L'obligation d'assister à la messe est nuancée selon l'éloignement des fidèles (une fois par mois, si le domicile est à plus de 20 kilomètres de l'église). D'ailleurs, les églises sont relativement nombreuses, la messe et les tournées du clergé assez fréquentes pour que la pratique religieuse n'impose pas des voyages véritables. Cependant, plusieurs enquêtés habitant près de la mission d'Akono ont signalé que leurs dépenses alimentaires étaient particulièrement élevées parce qu'ils offraient un repas à leurs parents et amis venus aux offices. La date de l'enquête (début juillet) est telle que les voyages qui nous occupent ne peuvent pas se rapporter aux « Journées mariales » de Yaoundé (6, 7, 8 août 1954). On sait que ces cérémonies ont attiré une foule considérable, de l'ordre de 100.000 personnes. Auparavant, le passage d'une statue de la Vierge promenade processionnellement de mission en mission, avait donné lieu à d'autres rassemblements. Enfin, certaines fêtes (Noël, Pâques, Toussaint...) sont l'occasion de se rendre à la ville.

Bien d'autres réunions sont un motif pour s'y rendre, et le public saisit ces occasions avec une facilité qui étonnerait les paysans casaniers d'Europe. Pour assister à la réunion annuelle de l'Association des femmes, une Bané de plus de 60 ans va, tous les ans, à la mission protestante d'Ebolowa, à plus de 100 kilomètres de chez elle.

Il semble donc que les déplacements de ce genre aient encore un caractère occasionnel : pour des réunions importantes ou pour des fêtes solennelles, certains entreprennent des déplacements suffisamment longs pour occasionner des dépenses. Jusqu'à présent, les fidèles vont à la messe du dimanche par leurs propres moyens : l'escadron de bicyclettes garées pendant l'office à côté de l'église d'Akono ou de celle de Sangmelima en témoigne. Il n'est pas dit qu'un transporteur habile ne cherchera pas, un jour, à desservir les lieux du culte. Mais les missions ne sont pas toutes en ville ni sur le bord des grandes voies et les villages qu'elles desservent sont rarement sur une grande route. Pour être la destination d'une ligne d'autobus, il faudrait que la mission ait une importance extrême, ou qu'elle ait déjà commencé à jouer un rôle de catalyseur en favorisant le groupement d'un bourg dans un pays d'habitat dispersé et la création d'échanges commerciaux dans une zone sans marché ni commerce rural. Nos chiffres sur les déplacements, basés sur les dépenses effectuées, ne donnent aucun renseignement sur cet aspect de la question puisqu'ils laissent dans l'ombre tout voyage non onéreux. Une étude ultérieure serait utile dans la mesure où elle pourrait permettre de préciser les idées sur les points où peut se cristalliser la masse actuellement amorphe de la population.

D'après les motifs d'absence et d'après le recensement des voyageurs, on pouvait penser que les allées et venues vers les écoles étaient importantes (4 % selon les deux méthodes). Et, pourtant, on ne les voit pas apparaître dans les dépenses. Peut-être n'y a-t-il pas lieu de s'en étonner outre mesure. Les

pères de famille ne détaillent pas très bien les dépenses faites pour leurs enfants. Il arrive même qu'ils donnent à ceux-ci une somme d'argent pour pourvoir à leurs besoins. De toutes façons, les enfants qui vont à l'école au loin reviennent rarement chez eux : ils restent toute l'année auprès de leur école, confiés à un oncle ou à un cousin. Si des écoliers ont été repérés dans les cars et trains, c'est que, par suite d'un hasard, l'enquête a été faite au moment du départ en vacances.

Le fait qu'un pourcentage non négligeable des absents (4 %) soit constitué par des enfants partis à l'école est peut-être négligeable du point de vue économique. Du point de vue sociologique, il est important.

### c. Comment voyage-t-on ?

Le nombre des bicyclettes relevées dans les inventaires est une indication. Ce mode de locomotion tend à se répandre en brousse.

Cependant, on voit peu de vélos sur les grandes routes. La circulation se fait surtout en auto. En ville, l'usage de taxis n'est pas rare. Mais le même mot désigne toutes sortes de véhicules : aussi bien des autobus ou autocars que des voitures de place. Le prix est fixé à la course, mais le voyageur attache peu d'importance au fait de jouir seul de la voiture. Si l'on prend d'autres passagers en cours de route, une ristourne lui est versée. Divers types de véhicules ont été essayés. Mais les transporteurs africains semblent apprécier particulièrement les 1.000 kilogrammes Renault : 85 véhicules neufs vendus de janvier à juin 1954 à la clientèle africaine par la succursale de Yaoundé témoignent de cette faveur.

La plupart des transporteurs sont des citadins. Ceux qui sont fixés dans les villages travaillent sur une très petite échelle. Cependant, ceux que le hasard nous a fait rencontrer parmi les enquêtés des budgets de famille (2, dont un clandestin) figuraient parmi les gros revenus. Ils font piètre figure pourtant à côté des gros transporteurs de Mbalmayo, comme « Towaf » [sigle de Wafo Thomas (1)] qui met quelque 20 Renault chaque jour sur la ligne Yaoundé et assure des départs toutes les demi-heures. Des entreprises aussi importantes doivent résoudre des problèmes d'organisation complexes. Comment s'assurer en particulier de l'intégrité du personnel ? S'il n'est pas contrôlé, le chauffeur ne risque-t-il pas de conserver pour lui une partie des sommes perçues ? Les Africains parent à ce danger en utilisant les seules personnes en qui ils croient pouvoir se confier : les membres de leur famille. Mais l'apparement ne suffit pas à former de bons chauffeurs. Aussi, comme les économies de main-d'œuvre et la réduction des frais généraux n'ont jamais troublé qui que ce soit, voit-on fréquemment dans les voitures un chauffeur et un receveur. Excessive pour un véhicule de 12 à 15 places, cette division du travail est ridicule lorsqu'il s'agit d'une conduite intérieure à 4 ou 5 places. L'idée de contrôle volant ne semble pas avoir effleuré l'esprit des entrepreneurs et cela mérite qu'on s'y arrête. Les entreprises européennes estiment qu'un employé malhonnête peut être retenu par la crainte d'un contrôle et d'un renvoi. Les entreprises africaines pensent, semble-t-il, de tout autre façon. Selon elles, le contrôle constant est seul efficace, soit que la crainte d'un contrôle seulement éventuel ne puisse pas intimider un employé qui ne songe qu'au présent le plus immédiat, soit que les tentations présentes soient infiniment plus fortes que les risques entraînés par le contrôle futur, soit enfin que les sanctions (renvoi) soient sans effet : l'Européen vit dans l'avenir et prévoit, l'Africain vit dans le présent.

Les déplacements sont facilités par l'extension des liens de parenté : on est toujours assuré de recevoir l'hospitalité. En contrepartie s'est développé le parasitisme. Certains en sont conscients et trouvent pesant d'avoir à héberger des nuées de cousins désœuvrés. Il est inutile de préciser que cette réaction se rencontre surtout en ville, parmi les fonctionnaires par exemple, qui ont des revenus fixes et sont,

---

(1) L'usage des sigles et devises, doit être signalée : panthères, hirondelles, ornent certains cars. D'autres portent des slogans : « Ici comme à Paris », « Entre nous ».



pour les parasites, un gibier de choix : les demandes d'affectation loin de la région d'origine ne sont pas rares maintenant chez les jeunes. La multiplication des hôtels et restaurants témoigne également de cette évolution.

Les jugements les plus divers ont été portés sur les voyages. Beaucoup y voient une plaie sociale : grâce aux facilités de déplacement, les maladies se sont répandues, le goût du vagabondage se développe. Certes, l'addition de toutes les journées utilisées à se promener est impressionnante et l'importance de ce temps perdu confond les Européens toujours pressés. Mais il faut tenir compte du fait que cela se passe surtout pendant la morte-saison qui est l'époque traditionnelle des mariages, des procès.

Le public sent confusément et comme instinctivement les dangers de décomposition qui découlent du vagabondage. Une désertion des campagnes est possible (1). Souvent les vieillards, lorsqu'ils décrivent le « bon vieux temps » insistent sur l'importance des villages. La population était-elle groupée en centres plus compacts que maintenant ? C'est possible : sécurité et individualisme ont permis l'éclatement de la gens patriarcale et facilité l'établissement de multiples petits hameaux. Ce qui importe, c'est la nostalgie que les Africains éprouvent à évoquer cette cohésion ancienne. Partout les Anciens répètent que les familles se disloquent, que les enfants ne respectent plus leurs aînés, et abandonnent le toit paternel. Partout ils répètent, comme si c'était une obligation d'ordre moral, qu'il faut cultiver là où le père a cultivé, vivre où il a vécu. Et lors des cérémonies traditionnelles, des prières sont faites pour que tous continuent à vivre ensemble, pour que personne ne parte en ville (2). Ce désir de rester groupés correspond bien à un sentiment profond. Lorsqu'ils signalent les dangers du vagabondage, et demandent sa répression, chefs et notables expriment quelque chose de grave. Certes, ils sont mécontents de voir leurs assujettis, leurs soutiens naturels leur échapper. Mais surtout ils pressentent que la communauté qu'ils ont connue est menacé par la libre circulation des individus.

Et pourtant, dans bien des cas, la facilité des voyages évite la rupture totale des liens. La région de Nomayos-Akono en fournit de bons exemples. En fin de semaine, les cars sont pleins d'ouvriers ou d'employés qui viennent passer le dimanche dans leur village d'origine. Cette facilité des déplacements explique probablement aussi le grand nombre de retours que l'on constate dans la même région : anciens fonctionnaires qui viennent jouir de leur retraite au village natal, employés, ouvriers ou manœuvres qui, après un séjour plus ou moins long en ville, retournent au pays et s'y fixent, auprès de la plantation de cacao que chacun (même les absents) se doit d'avoir.

Parmi les notables restés au village, comme parmi les émigrés résidant en ville, l'opinion courante est que l'émigré, même s'il était parti en révolté, reviendra assagi et respectueux des pouvoirs établis. Seuls reviennent ceux qui ont réussi, et le succès « changerait le cœur ». Espérons-le, du moins, et notons cet optimisme du public qui confond vertu et richesse. La facilité des déplacements, en même temps qu'une action dissolvante sur les sociétés, peut avoir un rôle de consolidation en permettant la sortie momentanée d'éléments difficiles à intégrer, puis leur réintégration ultérieure.

La route a une influence de plus en plus grande sur la vie locale : chacun voyage pour mille

(1) Faute de chiffres comparatifs il est impossible de l'affirmer. Mais le nombre des absents donne à penser.

(2) Texte de bénédictions prononcées sur les membres de la famille de Pierre Abe, lors de la cérémonie de fin de deuil (tribu Beyam bassa de Nkolkosse, Subd<sup>m</sup> Saa).

Le frère du défunt hérite de la dignité coutumière de chef de famille et de la fonction d'assesseur au tribunal. Mais les biens restent aux fils. Le nouveau patriarche expose les devoirs de chacun, puis une « tante » (femme de la famille maternelle du défunt) semonce l'héritier : « Pourquoi a-t-il cette manie de voyager partout. Ce sont des habitudes qu'il tient de sa mère ! Il ne doit pas partir d'ici, abandonner la tombe de son père. Et d'abord, pourquoi ne reste-t-il pas tranquillement au village ? » Le fils : « C'est ma femme qui veut aller à Yaoundé pour manger du stockfish et de la viande ». La tante, en guise de bénédiction, crache sur les époux du vin de palme, en leur promettant un fils qui portera le nom du défunt.

Puis elle va vers une fille (vendeuse à Yaoundé) : « Toi qui es intelligente, tu ne vas plus partir maintenant. Pourquoi te brouilles-tu avec les autres membres de la famille ? » Le chef de famille intervenant : « Il y a des jeunes gens qui vont travailler à Obala ou jusqu'à Douala, parce qu'ils n'ont pas de biens. Mais toi, pourquoi ? » L'officiante : « Qu'elle reste ici toujours » et vaporisant sur elle comme précédemment du vin de palme qu'elle a dans la bouche, elle lui « donne » un garçon qui portera le nom du mort.



raisons et l'autobus qui circule est une invite permanente. De toute cette circulation, des noyaux de condensation, des carrefours se dégagent-ils ? L'importance des chefs-lieux de subdivision se confirme : ils sont vraiment le cœur de la subdivision, l'examen des destinations l'indique nettement. Malgré son éloignement, l'attrait de Douala se fait sentir (12 voyages).

La route formera-t-elle une unité géopolitique nouvelle ? Les structures plus anciennes sont loin d'être parfaites : le clan a une certaine solidité, car il est lié à des valeurs sentimentales et quasi religieuses très profondes. Mais il n'a aucune unité géographique. Le canton (chefferie) a une base territoriale précise, mais les clans les plus divers (parfois les races) s'y côtoient.

La route, le long de laquelle communications, relations, échanges sont faciles, peut-elle fournir l'armature de regroupements ? Plusieurs symptômes méritent d'être relevés. Ici ce sont des informateurs qui, à propos du droit foncier, déclarent : « Nous avons des limites entre les routes et les familles », faisant des routes une sorte d'unité territoriale. Ailleurs, un autre indiquait que « sur la route d'ici à Ébolowa il y a trois sociétés de crédit (tontines) faisant des prêts ». Enfin, une association de jeunes gens n'avait-elle pas été créée sous le nom de « La jeunesse de bon cœur de la route d'Akoeman ». Plusieurs villages y fournissaient leur contingent, ce qui marque le sens d'une solidarité. Et cette société devait, entre autres choses, assurer la viabilité de la route. Que le but ait été atteint importe peu. Que l'initiative ait été soufflée par l'administration n'empêche rien : l'association a existé et survit, signe que la route marque bien un lien et peut être occasion ou prétexte de réunion.

En Europe, c'est souvent autour du château, lieu de défense, que sont nés les bourgs et les seigneuries. Qui empêche que les routes jouent ce rôle en Afrique ? Il serait intéressant de voir si la construction et l'entretien d'une route peuvent donner à une population l'intérêt commun qui est à la base de la « commune ». Rien n'empêche de découper selon les axes routiers les municipalités rurales et de voir si une communauté véritable se forme autour d'un patrimoine commun.

## VII. L'HABITAT

Il n'est pas facile d'évaluer raisonnablement les frais de logement qui pèsent sur les ruraux. En effet, dans ce secteur comme dans celui de l'alimentation, l'économie monétaire n'intervient guère. Celui qui a besoin de se construire une maison va couper dans la forêt piquets et lianes. Assisté de ses amis, il dresse l'armature de bois qu'il recouvre d'argile bien pétrie, puis il dispose des nattes sur des tiges de palmier. La construction des maisons et la réfection des toitures est une des raisons d'être des groupes de travail. Lorsqu'une case est bâtie selon ces procédés, le propriétaire ne dépense guère d'argent. Sa femme fait cuire toutes sortes de vivres, il tue des poulets ou un cabri. Le groupe se trouve récompensé par un bon repas.

Dans le « Measurement of Colonial national Incomes », Phyllis DEANE évalue les « huttes indigènes » du North Rhodesia à 10 shillings. Il est intéressant de constater que pour le Nigeria, Darryll FORDE arrive à un chiffre somme toute peu éloigné, 13 shillings 10 (1).

(1) *Native Economics of Nigeria*, Londres, Faber and Faber, 1945, à propos des Yakô d'Umor. L'auteur évalue ainsi les éléments composant une case de femme :

|  |         |
|--|---------|
| Charpente, matériaux de construction.....          | 3 sh. 4 |
| Murs, préparation de la terre et construction..... | 1 sh. 8 |
| Crépissage de qualité, payement en argent.....     | 3 sh. 6 |
| Nattes du toit, matériaux, fabrication, pose.....  | 5 sh. 4 |

TOTAL..... 13 sh. 10

L'amortissement de ces habitations est rapide : en bonne comptabilité, la dépense doit s'en trouver accrue d'un quart ou d'un cinquième, si on admet avec Ph. DEANE que la case dure 4 ou 5 ans. En fait, la toiture de nattes n'est pas très durable, mais les murs sont assez solides : des maisons de 15 ans ne sont pas rares dans la région qui nous intéresse (1).

Le nombre des maisons en construction est élevé. De comptages effectués le long de certaines routes, il ressort qu'à côté de 13.221 cases existantes, il y en a 1.710 en construction, soit 13 %. Ce pourcentage est particulièrement élevé dans le sud de la subdivision de Mbalmayo (21 % sur la route de Sangmélina, 18 % sur celle d'Ébolowa). Dans la subdivision de Sangmélina, la construction est active sur la grand'route de Mbalmayo (14 %), sur la route de Mesok (15 %), mais beaucoup moins sur la route de Sangmélina à Ébolowa (9 %) ou sur les pistes secondaires du pays Fong (8,5 % de Zoaté à Nden).

Dans la subdivision de Djongolo ou vers Akonolinga, une plus grande activité se remarque le long des routes les plus fréquentées : Yaoundé-Akonolinga, 12 %, alors que sur la piste Menguemé-Zoa il n'y a que 10 % de constructions neuves, comme sur la route d'Akonolinga, Ayos, Fang Biloun. De Nomayos à Nkongzok, 13 %, mais sur la route Akono-Mbalmayo qui n'est pas parcourue par le car et n'est pas le siège d'un grand trafic, 6,5 %.

Le nombre des édifices en cours de construction doit-il faire supposer que la durée d'amortissement est plus faible qu'on ne pense, 13 % correspondant à un amortissement en 7 ou 8 ans ? Comment alors expliquer les taux beaucoup plus faibles observés ailleurs ? En fait, la vogue est à la bâtisse et les planteurs mettent un point d'honneur à avoir une maison neuve, spacieuse... Le nombre de maisons quasi européennes actuellement en construction ou juste terminées n'est pas négligeable (1,2 %). Cette mode est récente : le nombre des édifices « modernes » construits en 1954 est supérieur à celui des édifices de même type construit pendant toutes les années précédentes (2). Une étude faite par le chef de subdivision d'Ébolowa permet une comparaison très précieuse. Il y avait, en 1953, 177 maisons paysannes couvertes en tôle dans la subdivision. Au cours de la campagne 1953-1954, il s'est construit 393 maisons à toit de tôle dont 316 en matériaux durables, soit deux fois plus qu'il n'y en avait jusque-là. Le mouvement se continuera, car 23.329 tôles ont été stockées.

Les budgets reflètent cette vogue de la construction. Les dépenses d'habitat au total s'élèvent à 1.590.000 francs, soit une fraction non négligeable du revenu total (7,5 %). Pour mieux juger de leur importance, il faut se souvenir que l'habitat traditionnel ne pèse à peu près pas, dans ce total, tout ce qui le concerne étant fait hors de l'économie monétaire. Nous avons retenu, dans ce total, des dépenses immobilières et les achats de meubles.

L'unité d'habitat normale d'un ménage comporte deux cases : une pour l'homme et une cuisine où vit la femme. L'évolution des deux types de construction n'est pas parallèle, la case-cuisine se transformant beaucoup moins que la maison.

Dans un autre passage, il évalue la maison à 1 £ pour ce qui est durable et 8 sh. pour la toiture. Mais en fait, la réfection du toit ne coûte — en monnaie — que 2 sh.

A Douala, après une étude du quartier de New-Bell, M. GOUILLAIN estime que 59 % des habitations valent moins de 70.000 fr., 29 % valent entre 70.000 et 150.000, 8 % valent entre 150.000 et 250.000, 4 % valent plus de 250.000 francs.

(1) Darryll FORDE estime que les maisons (en Nigéria) durent huit à douze ans, mais que le toit est à refaire tous les deux ans.

(2) Tous les comptages n'ont pas permis de distinguer parmi les maisons neuves et anciennes celles qui sont de type « traditionnel » et celles qui sont de type « européen » (les deux termes sont d'ailleurs très impropres). Les comptages permettant la distinction donnent :

Édifices en usage : 6.098 — édifices modernes en usage : 77;

Édifices en construction ou achevés dans l'année : 852;

Édifices modernes en construction ou achevés dans l'année : 85.

Jadis, toutes les constructions étaient en écorce. Elles sont rarissimes maintenant. Puis sous l'influence européenne, affirme-t-on, une matière plus résistante a été adoptée : les murs sont faits en colombage et torchis. Si ce progrès était venu seul, il eût été dérisoire. En effet, les murs d'écorce sont nécessairement mal jointoyés — donc perméables à l'air. Des murs de terre n'auraient permis aucune aération. Heureusement, l'usage des fenêtres avec volets pleins se répandait en même temps généralement. Adopté pour les maisons, il ne l'est pas encore pour les cuisines. D'autres nouveautés paraissent n'avoir pas réussi à s'implanter bien profondément. Les briques crues sont peu employées, les briques cuites sont connues, mais peu nombreux sont ceux qui en font.

Les constructions en bois sur pilotis ont connu une certaine vogue, il y a une vingtaine d'années, de même que les maisons édifiées au-dessus d'un sous-sol. Le bois avait été un matériau volontiers employé. Puis il était tombé dans l'oubli : les Européens ne l'utilisant plus pour eux-mêmes, les Africains ne le recherchaient pas. Le Service des Eaux et Forêts vient de construire un type de case en bois avec toit à une seule pente. Le modèle a été repris en brousse. Peut-on espérer un regain de faveur du bois ? La vue des habitations préfabriquées des agents du Secteur de modernisation des cacaoyères, en bois elles aussi, y contribuera.

La diversité des styles adoptés est frappante, en particulier pour les toitures : le toit à deux pentes est employé pour les cuisines, mais pour les maisons d'habitation il paraîtrait sans doute vulgaire. Des toits à quatre pans voisinent avec des couvertures à lanternon. Les plans des maisons ne sont pas simples. Cases en T ou en U dites aussi « cases Bataillon » ne sont pas rares. Les formes ne se prêtent donc pas à la standardisation. Chacun recherche, au contraire, l'originalité plutôt que l'économie ou le confort (1).

Le mode de construction moderne le plus courant actuellement est le suivant. Sur un carré de 8 mètres de côté, par exemple, le propriétaire et ses amis dressent des piquets de bois (bois de fer et bois ordinaire), puis ils relient solidement cet ensemble par des clayonnages, et remplissent de terre. Des menuisiers interviennent pour poser la charpente, les portes et les fenêtres. Si la récolte a été favorable et s'il est en fonds, l'homme achètera des tôles et fera une toiture définitive. Sinon, il couvrira en nattes, qu'il fait et pose lui-même. Plus tard, en une autre campagne, il pourra, s'il le veut, cimenter le sol ; plus tard encore, crépir ses murs au ciment ou les remplacer, mètre par mètre, par des murs en dur. Aussi les achats de matériaux sont-ils particulièrement lourds. Les frais de main-d'œuvre n'ont pas été retenus ici : mis à part le travail des ouvriers spécialisés — charpentiers le plus souvent (148.875 francs dans nos budgets qu'il faudrait éventuellement ajouter aux dépenses d'habitat) — le travail n'est pas rémunéré en argent. Sur le total d'un million et demi consacré à l'habitat, un million deux cent mille francs (1.198.985 francs) sont consacrés à l'approvisionnement en ciment, en tôles ou en bois (planches et chevrons).

Près de 400.000 francs (393.900 francs) sont utilisés pour acheter du mobilier. Depuis longtemps, le mobilier indigène, en tiges de palmier-raphia (lits, tabourets) recule devant le mobilier de type européen : les fauteuils transatlantiques, les fauteuils de rotin, des chaises à pieds en X, en forme de chaises pliantes sont adoptés depuis longtemps. Les tables ne sont pas rares. Des cantines métalliques, des valises servent à ranger les effets, comme les coffres dont on se servait en Europe jusqu'au *XVI<sup>e</sup>* siècle.

Actuellement, la mode des « salons » se répand : fauteuils et table basse sont les premiers éléments du mobilier. Leur caractère purement somptuaire nous étonne et nous inquiète, mais en France même l'évolution n'a-t-elle pas été semblable : à côté d'une pièce à tout faire (cuisine, salle à manger, dortoir), une belle chambre parfaitement astiquée restait close et ne servait qu'à recevoir les visites importantes. La recherche du confort quotidien dans les milieux paysans est un phénomène tout récent.

---

(1) Il est inutile de dire que cette recherche d'originalité n'est guère compatible avec la vente d'éléments (portes, fenêtres) préfabriqués qui serait l'aide la plus efficace que sociétés de prévoyance ou sociétés immobilières pourraient apporter à l'habitat rural.

Les Africains recherchent déjà la commodité : les lits en fer avec sommier métallique ne sont pas encore très nombreux (62 dans 26 villages du canton Ndou et Libi-Sangmélina — qui groupent 4.036 habitants), mais l'usage de matelas et oreillers de kapok se répand vite et les lits de bois semblables aux « couches » paysannes de nos ancêtres et garnis comme elles de matelas, se multiplient.

L'apparition d'armoires, buffets, ou vaisseliers où l'on peut ranger sur des planches, est une évolution intéressante. L'Afrique suit le même mouvement que l'Europe qui a remplacé ainsi coffres et bahuts il y a trois cents ans. Cette transformation sera vraisemblablement durable, car elle atteint les femmes, plus conservatrices que les hommes. Dans leurs cuisines, elles ne disposent à peu près jamais de meubles bien faits, mais des étagères sont aménagées pour ranger la vaisselle, des armoires sont fabriquées avec de vieilles caisses entassées...

La salle à manger est encore rare. Les usages ne s'y prêtent guère : chez les polygames, un repas en commun n'est guère concevable, chaque femme faisant sa propre cuisine. L'unité familiale ne peut trouver dans le rituel repas de famille manifestation et renforcement.

Tout ce mobilier est de style simple et sans aucun ornement. Le prix de revient doit en être amélioré comme aussi l'esthétique. Mais on ne peut manquer de comparer avec les mobiliers plus anciens. Quelques chefs possèdent des fauteuils, ...datant des années 1920 et inspirés probablement du style Henri II. Les colonnettes, bois découpés, laissent penser que les ouvriers de cette époque étaient plus habiles ou plus désireux de faire des travaux soignés que ceux d'aujourd'hui.

L'industrie forestière trouve là un intéressant débouché. Les artisans scieurs africains sont rares maintenant : nous n'en avons rencontré qu'un, hors des limites de l'enquête d'ailleurs. Leur activité est peut-être plus grande dans les régions où les entreprises européennes sont moins nombreuses. Dans les subdivisions de Mbalmayo, Djongolo, Sangmélina, Ébolowa, Akonolinga, les scieries se préoccupent du marché local et y trouvent profit. Sur la route de Mbalmayo à Sangmélina, au milieu d'un canton d'environ 10.000 habitants, une entreprise a vendu près de 900.000 francs de débités pendant les sept premiers mois de 1954. A 20 kilomètres de là, un autre forestier évalue à 50 mètres cubes par mois les quantités vendues aux Africains. Ce chiffre ne concerne que les ventes aux particuliers, nous avons éliminé les gros marchés en reprenant la comptabilité de l'usine.

Cette incursion dans la comptabilité d'une scierie a permis une très intéressante vérification de la méthode des budgets de famille. La scierie peut en effet desservir un canton de 11.000 âmes, et ses ventes contrôlées par comptabilité s'élèvent à 899.000 francs. Des familles de la région ont déclaré leurs achats de bois : 13.000 francs pour 218 individus. Sur ces bases, le chiffre d'affaires de la scierie eût été de 660.000 francs. L'évaluation par les budgets est donc inférieure de 25 % à la réalité.

Jusqu'à présent, il n'y avait pas d'organisation commerciale pour ces ventes. Mais devant les difficultés de l'exportation, des forestiers comprenant l'intérêt du marché local s'efforcent de créer des dépôts de vente ou de s'aboucher avec des commerçants capables de gérer des affaires de ce genre. Il est probable que le mouvement ne fait que s'amorcer : après Sangmélina et Ébolowa, centres de plantations cacaoyères, il serait souhaitable que des bourgs de quelque importance (chef-lieux de canton par exemple) puissent être desservis de la sorte. Mais le choix délicat des dépositaires ne facilite malheureusement pas cette décentralisation. En France, charpentiers et menuisiers remplissent ce rôle de relais. Dans la brousse camerounaise, il est peu probable qu'ils en aient les possibilités financières ou même le désir.

Quelques achats de linge de maison ont été retenus parmi les dépenses d'habitat. Des nappes en nylon, des rideaux, sont objets d'ameublement, tout comme les coussins de fauteuils. La literie n'a pas été comprise dans le total. L'achat de couvertures est maintenant traditionnel alors que l'importance des dépenses de logement est nouvelle. Il faut remarquer pourtant que l'usage des draps se répand. Quelques achats de moustiquaires apparaissent et les riches achètent volontiers des couvertures de laine ou des couvre-lits...

Après avoir indiqué la valeur totale de la dépense et son objet, nous est-il possible de préciser les catégories sociales intéressées ?

Il ne s'agit pas seulement d'une infime minorité de gens très riches : 90 budgets (soit 19 % de la population totale) ont des frais de logement et d'ameublement. Il ne s'agit pas non plus d'une mode locale limitée à une zone quelconque : les 90 budgets sont répartis parmi 16 villages (sur 20 étudiés au total).

Certes, le mouvement atteint faiblement les pauvres : aucune dépense de logement dans la catégorie I, 5 dans la catégorie II, 33 dans la catégorie III, 31 dans la catégorie IV, 18 dans la catégorie V, 3 dans la catégorie VI. La proportion rend mieux la progression : parmi tous les budgets de la catégorie II, 4,5 % contiennent des dépenses d'habitat; parmi ceux de la catégorie III, 15 %; dans la catégorie IV, 17 %, dans la catégorie V, 50 %, dans la catégorie VI, 60 %. Si, au lieu de considérer le nombre des bâtisseurs, nous considérons les sommes dépensées, même résultat : 0,2 % de l'ensemble des revenus encaissés par toute la catégorie II (1); 2,15 % de ceux de la catégorie III; 6,4 % de ceux de la catégorie IV, 15 % de ceux de la catégorie V, 10 % de ceux de la catégorie VI sont consacrés à l'habitat.

Si la vogue de l'habitat est nouvelle, il ne s'ensuit pas qu'elle n'atteint que les jeunes; parmi les 90 budgets nous en trouvons :

- 7 du groupe 20-25 ans, soit 30 % de ce groupe;
- 12 du groupe 25-30 ans, soit 24 % de ce groupe;
- 10 du groupe 30-35 ans, soit 19 % de ce groupe;
- 16 du groupe 35-40 ans, soit 17 % de ce groupe;
- 15 du groupe 40-45 ans, soit 20 % de ce groupe;
- 15 du groupe 45-50 ans, soit 19 % de ce groupe;
- 4 du groupe 50-55 ans, soit 9 % de ce groupe;
- 4 du groupe 55-60 ans, soit 9 % de ce groupe;
- 2 du groupe 60-65 ans, soit 14 % de ce groupe;
- 4 du groupe 65-70 ans, soit 40 % de ce groupe;
- 1 du groupe + de 70 ans, soit 25 % de ce groupe.

Tous les âges sont donc représentés : le grand nombre des jeunes est un heureux symptôme : la jeunesse cherche à se fixer puisqu'elle effectue des dépenses d'installation. Il est assez normal que 20 % et 40 % des 40 à 50 ans et 65-70 ans déclarent des dépenses d'habitat : ces classes sont en effet les plus riches.

En comparant les dépenses d'habitat avec les revenus de l'ensemble de chaque classe d'âge, il est aisé de constater que ces dépenses sont caractéristiques des revenus élevés. Elles représentent :

- 4,8 % des revenus de l'ensemble des 20-25 ans;
- 6,9 % des revenus de l'ensemble des 25-30 ans;
- 4,6 % des revenus de l'ensemble des 30-35 ans;
- 7,5 % des revenus de l'ensemble de 35-40 ans;
- 7,7 % des revenus de l'ensemble des 40-45 ans;
- 9,5 % des revenus de l'ensemble des 45-50 ans;
- 0,3 % des revenus de l'ensemble des 50-55 ans;
- 0,3 % des revenus de l'ensemble des 55-60 ans;
- 21 % des revenus de l'ensemble des 65-65 ans;
- 12 % des revenus de l'ensemble des 65-70 ans;
- 0,7 % des revenus de l'ensemble des + de 70 ans.

---

(1) Et non seulement des revenus encaissés par les « bâtisseurs ».

La faiblesse du groupe de 50 à 60 ans est liée à une faiblesse des revenus. L'importance limitée des investissements des jeunes ne doit pas nous étonner : leurs budgets sont limités ; beaucoup dépensent mais chacun ne peut consacrer qu'une somme modique.

La liaison avec les revenus explique que les polygames dépensent plus que les monogames : ils sont plus riches. En nombre, la répartition des « bâtisseurs » n'est pas très différente de la répartition de l'ensemble : 52 monogames, 5 célibataires, 33 polygames, 58 %, 5,5 % et 37 %, alors que l'échantillon global se compose de 64 % de monogames, 14 % de célibataires, 22 % de polygames. Mais les sommes dépensées confirment la faiblesse des monogames et surtout des célibataires (33 %, 1,8 % et 65 %).

L'amélioration de l'habitat est donc un fait général. Ses conséquences peuvent être considérables. Tout d'abord elle doit assurer définitivement la sédentarisation, ancrer au sol des populations encore peu stables. Déjà l'attrait des routes et l'existence de cultures pérennes ont fait beaucoup. Tous les ans, le planteur doit soigner et récolter son cacao : il est donc lié à un coin de terre. Mais si une installation définitive renforçait encore ce lien, il ne pourrait plus envisager — même à échéance lointaine — de transporter ailleurs sa plantation et serait amené à employer tous les moyens possibles pour maintenir la fertilité du sol. D'autre part, lorsque des habitations durables empêcheront de concevoir même la possibilité de déplacement, n'assisterons-nous pas à un regroupement des cultures ? Actuellement, les plantations et les champs sont dispersés aux voisinages d'anciens hameaux abandonnés (bilik) ou sur de nouveaux brûlis. La fixation définitive de l'habitat n'amènera-t-elle pas en même temps que la sédentarisation, une concentration des champs. L'usage de la jachère, cultivée après un repos du sol (ekwotok), est déjà parfaitement connu. Sous l'empire de la nécessité, les agriculteurs africains sont très capables d'adopter des méthodes plus modernes (et moins dévastatrices). Pour n'en prendre qu'un exemple, les Kabrès du Nord-Togo, resserrés dans leur pays, y font une culture soignée, étendant dans les champs déchets de cuisine, déjections de volailles, connaissant l'engrais vert... Lorsqu'ils émigrent vers le Sud et trouvent des terres désertes, ils oublient leurs pratiques perfectionnées et se contentent de brûler la brousse.

Une autre conséquence de l'amélioration de l'habitat se fait déjà sentir : les besoins se multiplient. Dans une maison plus grande, des meubles sont utiles. A partir du moment où ils peuvent se conserver sans risques de détérioration dans une maison bien couverte et dans des armoires les abritant de la poussière, toutes sortes de tissus et d'objets sont désirables. Inutile d'acheter beaucoup de vaisselle si elle est éparpillée par terre dans une petite case traditionnelle : elle se casse et encombre. L'abondance se transforme en fouillis et amasse la saleté en rendant les balayages impossibles. Mais si des meubles permettent le rangement, la multitude des objets est bienvenue.

Les achats sont orientés d'abord vers la consommation immédiate. La satiété est assez rapidement atteinte : il est difficile de porter deux costumes l'un sur l'autre. Mais si l'on peut ranger les objets acquis, les besoins ne sont plus limités.

La modernisation ne profite guère aux femmes : leurs cuisines ne sont ni plus belles ni plus commodes que par le passé (1). Les femmes passent de longues heures à y travailler. Toute économie de temps et de peine serait un gain. Les problèmes de modernisation sont complexes d'ailleurs : l'évacuation de la fumée, la construction de cheminées, par exemple, seraient utiles. Mais il faudrait prévoir une installation pour le séchage et le fumage des aliments ou condiments. D'ailleurs s'il n'y avait pas de fumée et de suie, les nattes du toit seraient dévorées par les insectes... Il est certain pourtant que la condition des femmes ne changera réellement que du jour où leurs conditions de vie et de travail seront meilleures. Le retard de la cuisine sur les autres éléments de l'habitation n'a rien d'étonnant. C'est une loi quasi-générale. Mais il est certain que la condition des femmes ne changera réellement

---

(1) M<sup>me</sup> DUGAST (*Monographie des Banen de Ndikiniméki*, Mémoires de l'Institut d'Ethnologie, Paris 1955), se demande même s'il n'y aurait pas eu un recul par abandon des modes d'aménagements traditionnels.

que du jour où leurs conditions de vie et de travail seront meilleures, c'est au fond le sens de l'évolution qui se dessine depuis 50 ans en Europe et en Amérique sous le signe des « Arts ménagers ».

Actuellement, les progrès de l'habitat sont destinés à servir avant tout l'amour-propre du propriétaire. Le désir du confort commence à se développer. Mais d'autres conséquences sociologiques se dessinent déjà. La maison est un bien important et sa dévolution modifie les règles successorales. Il n'est pas facile de l'affecter indivisément à l'usage de toute la famille — ce qui serait probablement la solution de la coutume ancienne. La tendance individualiste pousse à peu près partout à un partage de biens : aussi dans certains villages les maisons sont partagées entre les fils, pièce par pièce. Mais l'absurdité de la solution amène plus souvent à une solution originale et susceptible d'amener une évolution : l'aîné (ou celui qui hérite de la dignité de chef de famille) reçoit la case, comme une espèce de majorat, avec une part plus importante de la plantation paternelle. La maison devient comme un symbole de la puissance du chef de famille. Peut-on espérer qu'autour de ce bien familial le groupe d'apparentés maintiendra et renforcera sa cohésion comme cela est arrivé en Europe aussi bien chez les seigneurs que chez les paysans.

Le désir d'avoir une maison moderne ne réagira-t-il pas sur le statut matrimonial ? Aussi longtemps que la famille n'y vit pas tous les jours, les dimensions de l'habitation importent peu. En fait, les femmes et les enfants continuent à vivre dans des petites cases à part et la belle maison ne sert que pour le père qui y reçoit parfois des amis. Si l'usage se répandait d'habiter dans la maison, le polygame serait obligé d'édifier une construction énorme pour y héberger tout son monde. Dans les villes, le problème du logement amène une diminution de la polygamie. N'en sera-t-il pas de même en brousse et la famille en se restreignant deviendra-t-elle plus solide ?

Dans le domaine psychologique, la maison devient l'objet essentiel des rêves de chacun. Jusqu'ici les hommes mettaient tout leur orgueil à avoir beaucoup d'enfants pour se survivre et devenir dans l'esprit de leurs descendants de grands patriarches. Comme certains grands bâtisseurs, ne penseront-ils pas se survivre dans leurs constructions ? Si la polygamie était logique dans la perspective ancienne, elle ne s'imposerait plus alors. Le rapprochement peut paraître bizarre. Mais l'observation des paysans d'Europe occidentale montre bien les liens entre le domaine et les héritiers. La chute de la démographie a été imputée aux partages successoraux, les mariages ont été noués pour rapprocher des terres... Toute la littérature depuis cinq ou six siècles fournit des quantités d'exemples en ce sens. L'homme manifeste dans sa propriété sa volonté de puissance et son désir de survivre, comme il les manifeste dans son désir de progéniture.

Au total, l'engouement que nous constatons aujourd'hui paraît favorable à une évolution économique et sociale de la population. Le déclenchement du mouvement est déjà ancien : depuis fort longtemps, l'administration territoriale a cherché à orienter en ce sens la population, conseillant en particulier aux chefs de se faire construire des maisons convenables. L'exemple des fonctionnaires a été également efficace : habitués en ville à des habitations convenables, ils ont voulu préparer une case pour leur retraite. Parmi les dépenses d'habitat recensées plus haut, plusieurs sont financées par des fonctionnaires envoyant des fonds au village pour acheter tôles ou bois. Les relations entre ville et brousse sont plus fréquentes qu'on ne le croit parfois.

Des concours de cases ont été lancés en divers points : ils présentent l'intérêt d'attirer l'attention du public sur le problème du logement. Si la vanité est à l'origine de beaucoup de maisons, elle ne peut manquer d'être exaltée par toute la publicité qui entoure un concours : passage d'un jury composé de notabilités, émulation... Les campagnes de presse ont été très efficaces également.

Un appui plus direct est-il possible ? En ville, évidemment, le rôle de la Société Immobilière du Cameroun est immense et les travaux déjà réalisés témoignent de son activité. Mais lui sera-t-il possible d'étendre son action à la brousse, aux hameaux éloignés ? Ici, il ne s'agit plus de lotissements mais de constructions isolées, éparpillées sur de longues distances. Œuvre importante, mais à l'échelle artisanale. Souvent même, la maison est faite par le propriétaire lui-même et l'intervention d'artisans n'est demandée que pour la toiture.



Selon les lieux et suivant le groupe social intéressé, diverses méthodes sont employées. L'octroi de prêts peut fournir le numéraire nécessaire pour des travaux importants ou pour l'achat de matériaux. Malheureusement, il est difficile d'atteindre la masse qui n'offre guère les sûretés exigées pour de telles opérations si elle n'a ni salaire, ni droit foncier inscrit.

Certaines sociétés de prévoyance se sont efforcées d'effectuer pour les adhérents des achats de matériaux : en groupant les demandes, un abaissement des prix de revient et des frais généraux (transport...) devient possible. Pendant les dix premiers mois de 1954, la S.A.P. de Sangmélina a acheté pour ses adhérents 2.300.000 francs de tôles et 1.000.000 de francs de chevrons et ciment. Ailleurs, la S.A.P. a préparé et vendu des matériaux divers : à Saa, 1.600.000 francs de parpaings; ailleurs, des huisseries... Enfin, des travaux sont entrepris directement : à Saa, la construction de 16 maisons avait été retenue par le conseil d'administration : il y eut 80 demandes; les demandeurs agréés versèrent immédiatement des avances sur le prix (1.680.000 francs sur un total prévu de 3.750.000 francs). A Sangmélina, des équipes de travailleurs formés et payés par la S.A.P. peuvent être mises à la disposition des adhérents qui le demandent en remboursant à la société les salaires avancés. Cette méthode, qui n'est pas sans faire songer aux « ekas » traditionnelles, est intéressante, car elle laisse au propriétaire la responsabilité de l'affaire — qui donc, sinon l'intéressé, pourra surveiller et diriger des chantiers aussi éparpillés.

Le développement de l'initiative privée en la matière est essentiel : construire des logements en brousse n'est pas le fait d'une entreprise dirigée du chef-lieu de la subdivision, sauf circonstances particulières, valeur d'exemple, prêter n'est pas facile. Mais il serait utile de fournir à qui veut bâtir les moyens de le faire en l'aidant à trouver les matériaux, la main-d'œuvre et, au besoin, l'entrepreneur. Dans certaines subdivisions, déjà, des entreprises indigènes de maçonnerie existent qui peuvent traiter avec la commune, le territoire ou la S.A.P.... Si ces artisans sont assez nombreux, ils pourront satisfaire la clientèle indigène.

Nous avons constaté, malheureusement, que les menuisiers n'étaient pas très dynamiques. Âgés, pour la plupart, ils ont des revenus modestes. Ils doivent travailler à façon sur des bois fournis par le client, ou acheter les planches au fur et à mesure de leur emploi, en demandant des arrhes. Ce système est médiocre. En voyant des objets (meubles, etc.), le client serait tenté de les acheter, tandis que les démarches à entreprendre pour réunir les matériaux risquent de le décourager. Toute considération psychologique mise à part, les achats par quantités limitées ne sont pas heureux : les prix d'achats sont majorés, les frais divers (transports, temps perdu) se multiplient.

Une meilleure organisation commerciale ne serait-elle pas susceptible d'augmenter le chiffre des ventes tout en réduisant les dépenses inutiles ? Malheureusement, la plupart des artisans ne semblent pas en être conscients. Leur ignorance en matière économique est fâcheuse : ceux qui connaissent les machines à bois n'acceptent pas facilement de s'en passer. Ils ne songent pas à faire le calcul du prix de revient ni à se demander si le volume de leurs travaux nécessite un tel investissement. Comme beaucoup d'autres, ils souhaitent obtenir des prêts des banques ou des sociétés de prévoyance. Mais leurs idées paternalistes les conduisent à supprimer tout aspect contractuel au contrat de prêt. Pour eux, c'est un gage de satisfaction, un encouragement, un cadeau, sinon une allocation due par l'autorité de tutelle chargée de nourrir les Camerounais. Une telle mentalité est inquiétante à tous points de vue, et en particulier parce qu'elle dispense de tout effort dans l'ordre économique : on ne cherche pas à comprimer le prix de revient, à étendre ses affaires si l'on est persuadé que tout effort individuel est vain, que, seule, la toute puissante administration peut, et doit, améliorer les conditions de vie et qu'en définitive tout s'arrange toujours.

Des coopératives d'artisans pourraient vraisemblablement grouper les achats, affréter des camions... Celle de Nomayos paraît fonctionner. Quatre artisans y sont groupés sous l'autorité d'un chef qui passe les commandes et réunit les fonds versés par les clients. Cette organisation n'est pas née d'elle-même, mais est consécutive à la campagne d'éducation de base. Un travail d'information (presse, causeries...) sur les questions économiques et sur les possibilités de la coopération serait peut-être utile. Soyons sans illusions, d'ailleurs il se heurtera, en pays beti et boulo, à l'individualisme bien connu des races



« pahouines » (1). Les autochtones savent que leurs concurrents bamiléké utilisent largement des systèmes d'association. Mais ils se déclarent incapables de le faire et n'imaginent pas la possibilité de confier en toute tranquillité d'esprit leurs intérêts et leur argent à un représentant quelconque (2).

Encourager l'artisanat est souhaitable et serait probablement un des moyens de promouvoir une amélioration de l'habitat. La menuiserie est, dans ce domaine, l'élément primordial : le premier stade consiste à agrandir la case « traditionnelle » en la munissant de portes et de fenêtres suffisantes et surtout d'une toiture solide. L'achat de meubles vient ensuite. La construction en matériaux durables (pierres, parpaings, briques cuites) est très coûteuse et ne peut être entreprise que par une faible minorité.

---

(1) Dans la région du Mungo, 120 associations recensées; en pays bamiléké 154. En face de 11 dans la région du Dja et Lobo, ou 40 dans le Ntem. Bien que ne donnant aucune indication certaine sur l'esprit d'association, ces chiffres laissent supposer que l'individualisme est plus fort ici que là.

(2) Cette méfiance qui empoisonne les relations entre les hommes est également signalée par M<sup>me</sup> DUGAST (*op. cit.*).





Le commerce n'est pas spécialisé. Le boutiquier vend de tout.  
(Cl. Infocam)



Au marché de Yaoundé, comme sur tous les marchés,  
les campagnardes apportent quelques légumes.

(Cl. Infocam)



La foule qui se presse à une messe épiscopale à Mvolye (Yaoundé)  
montre l'influence de l'Église.

*(Cl. Infocam)*



Certaines chapelles de brousse sont soigneusement entretenues et ornées.

*(Cl. Ordonnaud)*

## CHAPITRE VI

---

### ÉPARGNE ET CIRCULATION MONÉTAIRE

- I — Importance de la circulation monétaire en milieu africain  
et multiplication des transactions
- II — Étalement des achats
- III — Techniques et formes juridiques de l'épargne
  - a. Qui épargne ?
  - b. Comment épargne-t-on ?



En trois mois, les planteurs perçoivent l'essentiel de leurs revenus de l'année, en vendant leur cacao. Dans la même période, ils effectuent aussi l'essentiel de leurs dépenses. Telle était, jusqu'en 1953, le schéma de l'année économique.

Ce schéma n'est plus parfaitement exact. Les chiffres mêmes des crédits de campagnes consentis par les banques le prouveraient. Jadis, les maisons de commerce récupéraient en trois mois l'argent qu'elles avaient distribué au producteur en achetant le cacao : les ventes de marchandises démarraient avec l'achat des produits et en suivaient exactement la courbe. La traite finie, les transactions s'arrêtaient partout et la circulation monétaire devenait à peu près nulle.

En 1954, au contraire, il apparut que l'argent distribué par la traite n'était pas « épongé » par les achats faits dans le commerce. La clientèle ne trouvait-elle pas ce dont elle avait besoin ?

Trois faits nouveaux peuvent expliquer ce phénomène : activité de la circulation en milieu africain, étalement de la traite et naissance d'une épargne.

## I. IMPORTANCE DE LA CIRCULATION MONÉTAIRE EN MILIEU AFRICAIN ET MULTIPLICATION DES TRANSACTIONS

Jusqu'ici, le rôle de la monnaie, dans l'économie locale, était assez limité : elle servait à acheter tissus ou émaillés, à payer des dots. Mais la vie quotidienne était organisée hors du secteur monétaire. Chaque famille se nourrissait à peu près uniquement du produit de ses champs, se logeait et se meublait par sa propre industrie... L'absence de commerce vraiment autochtone témoignait bien de cette autarcie.

Les budgets que nous étudions montrent que cette situation est transformée. A travers les dépenses recensées nous constatons qu'à l'intérieur même du territoire la circulation monétaire se développe dans les milieux africains, comme entre ces milieux et les milieux européens. Peut-être, au bout d'un circuit, la monnaie sera-t-elle convertie en produit d'importation; elle revient alors au commerçant et, par lui, à la banque. Mais l'existence même de circuits complexes est intéressante. L'argent circule, un plus grand nombre d'activités profite de son mouvement. Il y a là un phénomène d'irrigation opposé au flux rapide de l'économie de traite où tout l'argent acquis par la vente de produits est consacré aussitôt à l'achat des marchandises importées.

Dans notre zone, en 1954, la moitié des revenus est consacrée au circuit monétaire interne; 45 % sont affectés à des achats de produits d'importation. Mais un pourcentage semblable paie des services ou des produits locaux.

Parmi les dépenses étudiées plus haut, les sommes consacrées aux produits importés apparaissent aisément : articles textiles, ustensiles ménagers et biens d'équipement... Le savon est, en général, de fabrication locale. Dans le poste habitat, les bois sont achetés sur place. Une fraction importante des dépenses alimentaires concerne des produits du cru. Viande, poisson fumé, etc., peuvent atteindre 6 % des revenus, les produits importés (sardines, sel) atteignant 8%.

Les besoins se font plus divers et correspondent, sur le plan local, à une vie économique plus active et plus différenciée. Déjà, au Gabon, M. Balandier note, en 1948, que les rapports sociaux tra-

ditionnels sont profondément bouleversés, d'autant plus que l'économie et les besoins nouveaux ont agi dans le sens de la différenciation, en multipliant les commerçants, les intermédiaires ou trafiquants, les artisans (ébénistes, tailleurs, jusqu'à un peintre qui décore les cases). Allons-nous assister à une nouvelle poussée de « spécialisations » de ce genre au Cameroun avec l'« activation » du marché intérieur ? Nos budgets ne permettent pas de le supposer, les artisans repérés sont des gens d'âge... Mais ils ne concernent que des milieux ruraux. Il est presque certain que la différenciation se poursuit en ville. L'économie de traite est donc profondément modifiée par la naissance de ce circuit intérieur.

## II. ÉTALEMENT DES ACHATS

Un autre changement s'est amorcé, en 1953 peut-être. A cette époque, en effet, des maisons ont été amenées à liquider, hors saison, des stocks acquis pour la campagne et qui n'avaient pu s'écouler. La population a appris ce qu'étaient des soldes. Et, lors de l'enquête, certains planteurs se proposaient de faire des achats hors saison pour profiter de la baisse.

Jusqu'à présent, les gains étaient dépensés dès leur réalisation et les dépenses n'avaient pas toujours un caractère de grande utilité. Des employés de commerce affirment que des clients demandent « des articles à 1.000 francs » pour le plaisir d'étonner. Les achats sont l'occasion d'étaler la richesse : une machine à coudre à 4.000 francs ne se vend pas, mais la Singer à 15.000 francs se vend parfaitement. Le phono « La Voix de son Maître » à 10.000 francs « passe bien », selon l'expression locale. Des marques moins chères sont invendables. Souci de qualité ou désir de se référer à une marque connue ? Certes. Mais, comme le dit très justement M. Balandier à propos des *bilaba* : « Ce qui me paraît important, c'est la manifestation publique de la richesse et, dans une certaine mesure, la participation du public à cette dernière, la constitution d'une clientèle bénéficiant de celle-ci. On peut penser qu'il y a là un processus destiné à faire admettre la richesse acquise à titre personnel dans une société qui se montre traditionnellement hostile aux prééminences dont la collectivité ne tire pas avantage, à établir l'importance sociale du riche dans une société qui, lors de l'époque conquérante, ne reconnaissait pas d'abord les valeurs économiques, un des signes du passage de la compétition guerrière à la compétition économique. » (1)

Tout cela se retrouve plus nettement encore lorsqu'un planteur régale tout le public d'un café en proclamant bien haut : « Vous aller voir, pauvres citadins, que c'est un grand planteur qui paie à boire. » Mais beaucoup estiment que les folles et inutiles dépenses n'ont plus de sens maintenant. Commerçants et employés de commerce africains estiment que le client sait maintenant ce qu'il veut et est capable de garder son argent jusqu'à ce qu'il trouve sur place ce qu'il convoite. Le recul du vin et des boissons alcooliques semble montrer le recul de ces gaspillages par goût du prestige. En effet, les riches abreuvaient leurs amis — en ville et au village — pour que chacun — par son ivresse même — puisse témoigner de la somptuosité de son accueil.

Orientée vers une plus grande utilité, les dépenses sont plus réfléchies : la foule qui entoure le camelot européen et son concurrent africain sur le marché de Sangmélina le montre bien, en pesant ses décisions.

Les commerçants estiment que la « morte-saison » de 1954 n'a pas été aussi vide que celles qui

(1) BALANDIER, *Sociologie actuelle de l'Afrique Noire*, Paris, P.U.F., 1955, p. 181.



la précédaient. Les acheteurs sont assez maîtres d'eux et leur dessein est assez ferme pour leur permettre d'attendre sans entamer la somme amassée.

L'engouement pour l'habitat a développé cette tendance : en effet, certaines zones n'étaient pas suffisamment approvisionnées en tôles. Les planteurs ont conservé leurs disponibilités jusqu'à approvisionnement, mais la construction développe sur un autre plan le goût de l'épargne. Le prix d'une maison est élevé et beaucoup ne peuvent en une année mener à bien leur entreprise. Alors que l'on voit, malheureusement, des ébauches de maisons âgées d'une dizaine d'années et ruinées avant d'avoir été achevées, il semble que maintenant les gens acceptent d'approvisionner à l'avance leur chantier. L'un montre fièrement des tôles entreposées sous sa véranda, l'autre des planches ou des chevrons. Et, devant l'enquêteur, beaucoup développent un plan de financement sur plusieurs années : on peut acheter les matériaux et couvrir en définitif une maison en colombage. L'année suivante on pourra remplacer les murs de terre par des murs de parpaings, cimenter le sol.

### III. TECHNIQUES ET FORMES JURIDIQUES DE L'ÉPARGNE

On affirme souvent que les Africains n'économisent point, qu'ils dépensent au fur et à mesure de leurs gains. Dans une société patriarcale, l'individu n'est guère enclin à amasser de l'argent. En effet, même si la prévoyance lui est naturelle, son incorporation à une communauté impérissable lui donne la meilleure assurance qui soit. En de telles sociétés, il n'y a guère d'orphelins abandonnés (1), d'infirmités privés d'appui, de vieillards oubliés. La famille patriarcale prend en charge ces déshérités. L'homme n'a pas la liberté d'action qu'il aurait dans une société individualiste, ou dans une famille restreinte, mais il ne court pas le risque de se trouver seul si le malheur frappe son ménage et ses proches. Dans la « gens » il trouvera toujours assistance chez un parent que nous pourrions qualifier de cousin éloigné, mais qui, pour lui, est un frère. Souvent nous avons pu constater la présence dans les foyers de vieilles femmes soignées par leurs enfants, d'orphelins, d'infirmités... Tandis qu'en Europe, beaucoup amassent pour leurs vieux jours, en Afrique, les vieillards sont encore, pour l'instant, les membres les plus influents des communautés rurales et disposent des ressources de leur famille (2).

Le problème de l'assistance ne se pose donc pas — ou pas encore — : il est réglé dans le cadre de la famille patriarcale ancienne; ni l'individu, ni la collectivité n'ont grand souci à ce propos. En sera-t-il de même dans cinq ans ?

Amasser de l'argent n'avait d'ailleurs pas grand sens dans l'économie traditionnelle où le rôle de la monnaie était limité, où l'acquisition des biens nécessaires à la vie (habitation, nourriture de base) n'était pas conditionnée par l'argent. Cependant, nous avons rencontré quelques familles où l'on conserve des disponibilités monétaires pour payer les soins médicaux ou des opérations (2 % des cas). Les Africains donnent en effet aux médicaments, aux soins médicaux et chirurgicaux une grande importance. Soucieux de leur santé, et confiants dans la Science, ils ne comprendraient certainement pas la dureté dont faisaient preuve vis-à-vis d'eux-mêmes les paysans français d'il y a quarante ans. Réflexe de peuple inquiet, de peuple qui se sent atteint dans sa vitalité ? Quoi qu'il en soit, ce souci de garder de l'argent en guise « d'assurance-maladie » est peut-être la première manifestation d'un souci de prudence analogue aux nôtres.

(1) Pour les orphelines, le problème est différent, car elles représentent une richesse avec l'actuel système dotal.

(2) Cette influence s'effrite et l'on cite partout des cas de vieillards injuriés par des jeunes gens.

La prévision cependant n'est pas rare : des chefs de famille savent parfaitement organiser leurs dépenses à l'avance. Entreprendre des travaux importants les contraint à ces calculs à longue échéance. Le nombre de ces « prévoyants » reste peut-être faible, mais se multipliera par la force de l'exemple. Pour acheter un objet convoité, certains acceptent de se priver pendant une année. Ils ne font aucune dépense pour des achats de nourriture ou de vêtements parce qu'ils ont acheté bicyclette, phono, machine à coudre, meubles.

L'observation des usages du commerce amène à retarder les achats et à les faire hors de la période de traite où les prix baissent souvent. Des planteurs apprennent à résister à la tentation d'acheter immédiatement l'objet convoité, qui est sous leurs yeux, dans la boutique. Ils apprennent aussi à résister à l'envie de dépenser leur argent pour ces nombreux articles dont l'exhibition montre qu'un homme est riche. Jusqu'à présent, en effet, le planteur dépensait ses gains aussitôt qu'il les avait réalisés, et il les consacrait à des dépenses d'une utilité toute relative, simplement pour assurer son prestige. Certains commerçants (africains ou européens) estiment que la psychologie du client a changé : il résiste au désir que fait naître la vue d'un objet, il achète avec discernement profitant de baisses saisonnières qu'il attend, il semble enclin à faire moins de dépenses de prestige pour consacrer ses ressources à ce que nous considérons comme des dépenses utiles (1).

Il est probable, si étrange que cela puisse paraître, que les cours favorables du début de 1954 ont incité à l'économie. Conformément aux doctrines économiques classiques, certains pensaient qu'un afflux de monnaie dans les mains des planteurs africains allait provoquer une inflation : les achats de biens de consommation allaient se développer et les prix intérieurs étaient menacés de hausse devant l'afflux de la demande. Il ne semble pas en avoir été ainsi. Dépensier quand il avait peu d'argent, le planteur s'est montré plus économe quand il en a eu davantage. Plusieurs informateurs ont expliqué cette anomalie apparente. Il est intéressant d'économiser si l'on peut espérer, dans un délai modéré — trois ans par exemple — acquérir des objets suffisamment remarquables pour mériter des privations. Sinon, si aucun but hors de l'ordinaire n'est proposé, à quoi bon épargner ? Et tout est dépensé en babioles.

L'esprit d'épargne n'est donc pas étranger aux Africains. Leurs femmes le connaissent également. Un sondage amusant tend à le montrer. Sur trois marchés, des enquêteurs ont demandé aux villageoises, venues vendre leurs produits, ce qu'elles entendaient faire de leur gain. Certaines, lorsque leurs intentions n'étaient pas définitivement arrêtées, indiquaient plusieurs objectifs, mais celles qui voulaient amasser des économies n'avaient que ce but, bien fermement arrêté. Et leur nombre (2) n'était pas négligeable (16 %). Le nombre de sujets questionnés n'est pas assez grand pour que l'on en tire des conclusions fermes. Il ne permet pas, en particulier, d'assurer que la tendance à économiser varie en raison du degré d'évolution et de richesse. Sangmélina est plus évoluée qu'Akonolinga, qui est elle-même bien plus évoluée que Zoa (marché de brousse à la limite des subdivisions de Nanga Eboko et d'Akonolinga).

Avant d'étudier les phénomènes d'épargne, il faut préciser cette notion elle-même. En effet, certains détiennent en réserve de quoi parer à des dépenses éventuelles, futures. Certes, il y a là une masse monétaire qui se trouve très provisoirement thésaurisée. Cependant, le stock de monnaie ainsi amassé ne témoigne pas d'une intention délibérée. D'autres, au contraire, font véritablement des « économies » ; ils conservent de l'argent dans un but précis : c'est le cas de ceux qui mettent une petite somme en réserve pour le cas de maladie, c'est le cas aussi de tous ceux qui veulent construire une maison, acheter une auto, ou plus modestement une machine à coudre. Cette fois, nous nous trouvons devant des épargnants, comme ceux d'Europe.

La naissance d'un capital disponible est encore un aspect différent ; les bénéfices de l'exploitation s'amassent. Aucun projet de dépense n'anime le capitaliste : les sommes dont il dispose peuvent être investies dans des opérations quelconques, susceptibles de rapporter des bénéfices.

(1) En fait, à l'heure actuelle la possession d'une maison satisfait davantage l'orgueil du propriétaire que son besoin d'abri, de confort. En ce sens, c'est encore une dépense de prestige.

(2) 5 personnes sur 14 interrogées à Sangmélina, 3 sur 28 à Akonolinga, 2 sur 20 à Zoa.

Il ne semble pas, d'après les résultats de l'enquête, que l'on ait rencontré des cas de thésaurisation pure. Le personnage de l'avare, qui entasse des signes monétaires pour le seul plaisir, sans songer à s'en séparer, n'a pas été rencontré. L'avare, il est vrai, est par définition un individu secret, qui hésitera à avouer sa richesse (et son vice dans un pays où l'on se doit d'être généreux). Cependant, il arrive que des jeunes gens fassent allusion à l'avarice des vieux. Faudrait-il en conclure qu'il existe une thésaurisation ? Si des billets sont conservés pendant assez longtemps, ils peuvent se trouver abîmés par l'humidité ou par les insectes; le nombre des billets dont on demande le remboursement pour ce motif pourrait donc donner quelques éclaircissements sur la « thésaurisation » pure à laquelle nous faisons allusion. Il ne faudrait pas d'ailleurs faire entrer en ligne de compte les billets détruits par l'incendie. Ces accidents sont relativement fréquents et l'économe qui conserve de l'argent quelques mois ou l'avare qui le garde des années risquent de courir autant de risque de ce fait.

Il n'est pas inutile de distinguer les modalités d'épargne, car les méthodes diffèrent selon les cas : il semble bien que le stock monétaire ne soit pas conservé comme les économies destinées à une dépense précise, ni comme le capital disponible, susceptible d'investissement. Mais, avant d'étudier comment on réalise l'épargne, il convient de rechercher quels sont, dans le milieu rural, les groupes susceptibles d'épargner.

#### a. Qui épargne ?

On pourrait penser que la lecture du budget familial est susceptible de donner du premier coup d'œil le volume des économies réalisées — et de préciser, par là-même, les familles où l'on peut les réaliser. En effet, les recettes ont été notées, ainsi que les dépenses. La différence donne-t-elle la somme des économies réalisées dans l'année ? Cela n'est pas évident. En effet, en employant cette méthode, on risque de retrouver au bilan le résidu d'erreur ou la marge de dissimulation. L'enquêteur a pu oublier une dépense, majorer des recettes (volontairement ou non). Considérer comme économies ces différences est donc dangereux.

Au lieu de considérer isolément chaque cas, il semble préférable de comparer globalement recettes et dépenses. En effet, on constate que :

4,7 % des foyers polygames ont des recettes de 300.000 à 700.000 francs C.F.A., alors que 2,8 % dépendent de 300.000 à 500.000 francs. Il y aurait donc une éventuelle possibilité d'épargne dans ce groupe;

23,5 % gagnent de 100.000 à 300.000 francs alors que 20,5 % dépendent des sommes semblables. Donc, vraisemblablement, légère épargne;

30 % ont de 50.000 à 100.000 francs de recettes et 23,5 % dépendent de 50.000 à 100.000 francs. Possibilités d'épargne. Des gens plus riches se trouvent dans ces tranches de dépenses;

35 % gagnent de 15.000 à 50.000 et 42 % dépendent des sommes semblables. Des budgets mieux alimentés en recettes tombent, pour les dépenses, dans cette catégorie;

5,5 % ont entre 5.000 et 15.000 francs de recettes annuelles et 10,2 % dépendent de 5.000 à 15.000 francs. Dans ce groupe de dépense, on retrouverait probablement quelques détenteurs des recettes de la tranche précédente;

0,92 % enfin ont des recettes comprises entre 0 et 5.000 francs, 0,9 % des dépenses semblables.

Il y aurait donc chez les polygames quelques possibilités d'économie dans le groupe des hauts revenus et dans les revenus moyens.

Si, au lieu des polygames, nous prenons les monogames, nous constatons que la situation est un peu différente :

5 % des monogames ont des recettes entre 100.000 et 300.000 francs. 2,5 % dépendent des

sommes comprises entre 100.000 et 300.000 francs. Il y a donc des possibilités d'épargne pour cette classe;

16,8 % gagnent de 50.000 à 100.000 francs et 13,4 % dépendent des sommes analogues; l'épargne, ici encore, est probable;

46 % gagnent de 15.000 à 50.000 francs et 48,5 % dépendent 15.000 à 50.000 francs. On retrouve dans cette tranche de dépenses des gains provenant des classes plus riches;

27,7 % gagnent de 5.000 à 15.000 francs et 27 % ont des dépenses analogues;

4,85 % gagnent de 0 à 5.000 francs et 8,5 % ont des dépenses de 0 à 5.000 francs.

Dans le cas des célibataires, la répartition est la suivante :

1,4 % ont des recettes comprises entre 50.000 et 100.000 francs et 4,3 % des dépenses de ce niveau : erreurs ou fausses déclarations;

47,8 % ont des recettes entre 15.000 et 50.000 francs; 36 % ont des dépenses égales. Quelques économies sont donc possibles dans ce groupe;

31,8 % gagnent de 5.000 à 15.000 francs et 45 % font des dépenses de 5.000 à 15.000 francs. Ce sont probablement ceux qui, dans la classe précédente, sont comptés parmi les titulaires des recettes (41 %) et n'apparaissent pas parmi les dépenses du même groupe (où il y a seulement 34 % de la population);

Enfin, 18,8 % ont des recettes de 0 à 5.000 francs et 15 % des dépenses analogues.

D'après cette méthode, l'épargne serait le fait de quelques polygames — 3 % pour les très gros revenus — mais davantage de monogames à revenu compris entre 100.000 et 300.000 francs.

Cette méthode, loin d'être parfaite, est meilleure que la précédente puisqu'elle permet, au lieu de prendre individuellement les bilans des enquêtés, de considérer la collectivité étudiée. Cependant, elle risque aussi de faire prendre pour des économies une différence qui n'est autre que la marge d'erreur.

Une troisième méthode a été essayée : on a demandé à chacun combien il avait d'argent épargné. Bien entendu cette question est plus délicate à poser que toutes les autres dans un budget familial. En effet, la générosité est une vertu essentielle et le seul moyen d'évincer les quémandeurs est d'être pauvre. Avouer des économies peut donc être dangereux. D'autre part, les vols et particulièrement les vols domestiques ne sont pas rares; il est donc dangereux de dire que l'on a des économies. Aussi, des précautions ont-elles été prises pour questionner secrètement l'enquête.

Une étude plus approfondie du groupe où l'on trouve des économies déclarées confirme d'une manière assez intéressante les résultats auxquels menait la seconde méthode. On retrouve, en effet, parmi les titulaires de certaines tranches de revenus, une propension plus forte vers l'épargne et, fait curieux, cette propension est plus marquée parmi les membres des groupes moyens que parmi les gros revenus.

Sur l'ensemble étudié, les titulaires de revenus supérieurs à 300.000 francs représentent 1 %. Ils entrent pour 1,6 % dans le nombre des « économes ». Cette proportion est faible, relativement à l'importance de leurs recettes. Les classes moins riches semblent plus économes proportionnellement : les possesseurs de recettes de 100.000 à 300.000 francs sont 18 %. Ils comptent pour 12 % des « économes ». La classe immédiatement inférieure est en meilleure position encore : 17 % ont des revenus entre 50.000 et 100.000 francs. Parmi les propriétaires d'économies, ils représentent 24 %.

Si l'on trouve des économies dans les autres groupes, c'est seulement en proportion directe du nombre et pour montrer qu'il peut y avoir dans tous les milieux d'une société humaine des prévoyants ou des avars. Leur situation économique ne favorise pas une propension à l'économie (dans le cas de la tranche de revenus entre 15.000 et 50.000 francs) et la défavorise dans la tranche inférieure.

En effet, les revenus de 15.000 à 50.000 francs représentent 44 % de l'ensemble. Ils représentent une fraction voisine (44,5 %) du groupe « prévoyant ». Les revenus de 5.000 à 15.000 francs et de

(1) *Op. cit.*

0 à 5.000 francs sont, respectivement, 23,5 % et 6,4 % de l'ensemble, 18,7 % et 3,3% du groupe des « économes ».

Malheureusement, même si les réponses sont sincères, une difficulté subsiste : il n'est pas possible de discriminer les stocks monétaires accidentels des économies faites consciemment. Enfin, les capitaux disponibles échappent à l'enquête sous cette forme, s'ils sont investis. Quoiqu'il en soit, d'après les déclarations faites, il semble que 38 % des chefs de famille conservent des disponibilités monétaires.

Ce groupe des « économes » est donc relativement important. Le fait mérite d'être souligné : c'est bien l'esprit de la clientèle ou d'une partie importante de celle-ci qui s'est transformé et orienté vers l'épargne au sens large. Le mouvement n'a pas été le fait de quelques-uns, mais de beaucoup.

Ces chiffres ne sont pas étonnants si l'on compare avec ceux que cite Darryll Forde (1) pour le peuple d'Umor (Obubra) : « Une enquête auprès de 81 ménages révéla que 55 de leurs chefs avaient des économies qui atteignent 30 £ dans quelques cas, comme un ward head ou un grand commerçant, jusqu'à 5 sh. à l'autre bout de l'échelle. La moyenne excluant ces deux cas très importants était aux alentours de 1 £ 10 sh. ».

Pendant la traite de 1954, les commerçants s'étonnaient du volume relativement faible de leurs ventes de marchandises, compte tenu de l'importance des sommes répandues dans le public par l'achat de cacao. Il est probable que l'existence de disponibilités monétaires chez 38 % des chefs de famille explique ce fait nouveau. En effet, les sommes soustraites à la circulation ne sont pas négligeables, elles représentent environ 10 % des recettes encaissées dans l'année. Mais il semblerait que les situations moyennes (revenus de 50.000 à 300.000 fr.) seraient les plus propices au développement d'une épargne.

Un point important n'a pas été abordé, et ne peut guère l'être dans l'état actuel de notre documentation : les femmes conservent-elles de l'argent liquide ? Quelques interrogatoires faits sur les marchés, et rappelés ci-dessus, tendent à le faire croire. Mais nous n'avons pas de précisions sur ce point (1).

#### b. Comment épargne-t-on ?

Les méthodes employées varient, semble-t-il, avec la nature et le but des économies : on ne procède pas de la même façon pour conserver des disponibilités monétaires, pour entasser des économies dans un but précis, ou pour investir des capitaux.

Pour conserver provisoirement des liquidités, les modes sont analogues aux nôtres. Comme les paysans français, les planteurs du Cameroun cachent volontiers leur argent dans leur habitation, billets dissimulés dans les nattes en raphia de la toiture, enfouis dans le sol, cachés sous le matelas ou la natte de couchage. Les cachettes ne sont pas très nombreuses, car les cases sont petites. Aussi les vols ne sont-ils pas rares. La justice n'est pas souvent saisie, pour mille raisons, et en particulier lorsqu'il s'agit de vols effectués par les membres d'une famille aux détriments de leurs parents. Un petit trait montre peut-être cette insécurité nouvelle : en partant à leurs cultures, hommes ou femmes, ferment leur porte avec un cadenas. Il y a encore 15 ans, la porte ne se barricadait que la nuit, dans la crainte des bêtes fauves. Peut-être, il est vrai, n'est-ce là qu'un symptôme nouveau de l'individualisme et non une preuve d'insécurité ; chacun ferme sa porte pour marquer d'instinct sa propriété, interdire l'intrusion « chez lui ».

Les cas de destruction de billets par le feu, l'eau ou les insectes montrent bien que les cachettes ne sont pas sûres. Et, pourtant, les modes de conservation que nous jugeons plus rationnels ne se développent pas comme on l'eût espéré. Les chiffres de dépôts bancaires d'Africains n'ont pas pu être connus.

---

(1) Darryll FORDE estime que la plupart des chefs de foyers et des femmes mariées entassent des économies en monnaie d'une année à l'autre.

Mais, de toute évidence, ils sont faibles. Seule la classe commerçante utilise peu (bien peu) les méthodes bancaires pour ses dépôts et transferts. Il est vrai que le réseau des banques est encore très lâche. Dans la région que nous avons étudiée, Ebolowa et Yaoundé sont les seuls endroits où des établissements de crédit soient constamment ouverts. Mbalmayo et Sangmélina ne sont pas — ou n'étaient pas — desservis quotidiennement en mai 1955. Les comptes au Trésor ne sont pas d'un maniement très facile (il faut un accord de Yaoundé pour effectuer un retrait). On comprend donc que la clientèle des banques ne soit pas nombreuse dans les milieux africains qui nous intéressent.

A première vue, on aurait pu croire que la Caisse d'épargne postale réussissait mieux. La poste, en effet, est présente dans tous les chefs-lieux de subdivision, parfois dans d'autres centres. Le public est parfaitement habitué à ses guichets. Si on peut se sentir intimidé à l'idée d'entrer dans une banque, établissement inconnu dont les Africains saisissent mal l'ensemble des activités, personne ne peut hésiter à aller à la poste, où chacun a eu l'occasion de pénétrer déjà. Pourtant le nombre et le volume des dépôts de Caisse d'épargne est limité (1).

Il semble que certains déposants utilisent la Caisse d'épargne dans un but qui n'est pas normalement le sien. En effet, au lieu de déposer des sommes épargnées (économies amassées en vue d'une lointaine dépense ou capitaux à investir), ils se servent de leur livret comme d'un compte courant : ils déposent leur argent liquide pour le reprendre dès que le besoin se fait sentir; la Caisse d'épargne leur sert simplement de coffre-fort, de porte-monnaie où mettre en sûreté leurs disponibilités (2). La plupart des clients de ce type sont des citadins (fonctionnaires ou commerçants). L'existence de ce genre de clientèle permet de penser que les banques pourraient rendre des services pour les comptes de dépôt.

Les milieux ruraux ne semblent guère intéressés par la Caisse d'épargne. Beaucoup, semble-t-il, ignorent même son existence. Ceux qui la connaissent s'inquiètent de la vénalité des employés. A les en croire, il faudrait verser des pourboires pour effectuer des retraits de fonds. Rien n'est impossible dans un pays où l'intégrité des fonctionnaires n'est pas toujours au-dessus de tout soupçon. L'Administration des Postes est particulièrement attentive sur ce point; le nombre des réclamations avait paru inquiétant, quel qu'en fût le motif (3). Grâce à un renforcement du contrôle, il a considérablement diminué (chute de 44 % en 2 ans).

Cette amélioration du service est-elle de nature à rassurer les déposants et à attirer une clientèle nouvelle à la Caisse d'épargne ? Un motif de défiance, plus sérieux, semble-t-il, subsiste dans l'esprit africain. Plusieurs nous ont dit qu'ils redoutaient de ne pouvoir retirer leur argent en cas de guerre ou de troubles quelconques. Y eut-il, en 1940-1944, des restrictions au trafic intérieur des mandats, des contrôles sur la Caisse d'épargne ? Rien ne prouve que cette réflexion faite par deux personnes reflète un état d'esprit fréquent. Mais elle montre que toute mesure de contrôle, de limitation, est susceptible de créer, bien plus profondément qu'on ne le pense, des troubles dans la vie sociale, tout comme le trauma des psychanalystes dans la vie de l'inconscient.

(1) Pour l'année 1953, il a été déposé :

A Akonolinga : 766.491 francs; à Ebolowa : 4.413.518 francs; à Mbalmayo : 3.507.603 francs; à Sangmélina : 2.450.603 francs; à Yaoundé : 14.616.112 francs.

La faiblesse des dépôts pour les régions très riches d'Ebolowa et Sangmélina est frappante. L'importance (très relative) des dépôts à Yaoundé, où la proportion des fonctionnaires et des européens en particulier, est bien plus forte, montre quels sont les déposants.

(2) Par rapport aux versements, les retraits représentent :

Pour 1953 : Yaoundé, 170 %; Mbalmayo, 57 %; Akonolinga, 30 %; Sangmélina, 65 %; Ebolowa, 70 %.

Pour 1954 : Yaoundé, 84 %; Mbalmayo, 106 %; Akonolinga, 80 %; Sangmélina, 65 %; Ebolowa, 90 %.

L'importance des retraits montre que la caisse d'épargne n'a pas un rôle de capitalisation.

(3) Certes les réclamations retenues dans les statistiques des P.T.T. peuvent venir de multiples causes. Leur nombre est pourtant intéressant : 1949, 4.395; 1950, 11.861; 1951, 14.882; 1952, 11.039; 1953, 8.412. Ces chiffres sont établis pour l'ensemble du territoire.

Peut-être ne serait-il pas inutile de profiter des mouvements d'éducation de base pour enseigner au public ce que sont les banques et la Caisse d'épargne, et le mettre à même de profiter des facilités qui lui sont offertes par ces organismes. Il est fort possible qu'une meilleure connaissance des choses amène à s'en servir (1). Dans l'état actuel les dépôts se multiplient pourtant, bien que lentement encore (2).

De ce point de vue, le Cameroun n'est pas en avance par rapport à d'autres territoires africains. Il est d'autant plus curieux de le constater que certains Africains paraissent avoir l'esprit d'épargne : il nous a été donné de constater que certains se servent de tirelires afin « de ne pas pouvoir reprendre l'argent qu'ils ont décidé d'économiser ».

S'il n'y a pas d'originalité dans la manière de conserver momentanément des stocks de monnaie, les usages ont donné naissance à des institutions particulières fort intéressantes ayant pour but la constitution d'économies véritables. Avant de parler de tontines, répandues dans toute l'Afrique, il est intéressant de décrire un contrat plus original qui semble susceptible de se développer dans le cadre d'une économie moderne. Il s'agit du contrat dit *anyen* par les Ewondo, *bale mewa* par les Fong et les Boulou. On pourrait l'analyser sommairement comme un contrat de dépôt. Le déposant confie un objet ou — plus souvent à l'heure actuelle — une somme d'argent. Le dépositaire est tenu de conserver le dépôt et de ne le restituer au déposant que sous certaines conditions (3). En effet, le déposant a déclaré dans quel but il nouait ce contrat et lorsqu'il veut retirer son argent, il doit expliquer ce qu'il compte en faire. Le dépositaire juge s'il doit ou non rendre le dépôt. Si l'usage que l'on en veut faire ne lui paraît ni judicieux ni opportun, il peut refuser la restitution. S'il a quelque hésitation, il peut en parler à d'autres notables, discuter l'affaire avec eux. Il présente alors l'argent au déposant, pour bien montrer qu'il ne l'a pas détourné, mais peut refuser de lui rendre. Certes, en insistant, le déposant peut rentrer dans ses fonds, mais il perdra la considération de son correspondant et sa légèreté le privera à l'avenir de dépositaires.

On voit donc que l'*anyen* diffère du dépôt en ce qu'il lie la volonté du déposant. Celui-ci se contraint lui-même à économiser dans un but précis, et il s'interdit de détourner de leur destination les sommes épargnées. Comme on peut le penser, la personnalité des dépositaires n'est pas indifférente : ce sont en général de vieux notables. Outre le respect dû à la vieillesse et le rôle de mentor que l'on réserve aux vieux dans la société africaine, on pense que les gens âgés ont moins de besoins, et qu'ils résisteront plus facilement, de ce fait, à la tentation de détourner à leur profit les dépôts confiés.

Le fait qu'une certaine publicité entoure ces contrats doit également être souligné : c'est en public que le dépositaire reçoit le dépôt, d'autres notables peuvent être mêlés à l'affaire à titre de conseils. Toute cette publicité contribue à lier la volonté du déposant, à l'amener à persévérer dans la voie qu'il a choisie, en mobilisant dans ce but la sanction de l'opinion publique.

(1) Outre l'intérêt financier qu'il y aurait à ce que les comptes courants, les dépôts et capitaux naissants se multiplient, signalons que les Africains sont pleins de préjugés sur le fonctionnement du crédit. Certains croient que les banques donnent de l'argent aux Blancs sur simple présentation d'un papier, sans voir qu'il s'agit simplement dans ce cas de retrait de dépôts. La politique du crédit est également très mal comprise. Beaucoup pensent que le crédit est un cadeau, ne s'occupent guère des sûretés que les banques exigent et songent peu au remboursement. Presque tous s'imaginent que les banques ont une politique anti-africaine, alors que s'occupant d'affaires, elles acceptent n'importe quel client, si celui-ci offre des garanties. Il y a là tout un ensemble de questions dont le public est mal informé, son ignorance est exploitée par certaines propagandes. Il est urgent de l'éclairer.

(2) On voit cette progression à travers les chiffres de versements effectués en 1949, 1953, et dans les six premiers mois de 1954 :

|                 | 1949      | 1953       | 1954 (6 mois) |
|-----------------|-----------|------------|---------------|
| Yaoundé.....    | 6.454.246 | 14.616.112 | 7.283.074     |
| Mbalmayo.....   | 944.621   | 3.507.603  | 1.824.769     |
| Akonolinga..... |           | 766.491    | 210.329       |
| Sangmélina..... | 265.615   | 2.450.483  | 1.954.675     |
| Ebolowa.....    | 1.117.316 | 4.413.518  | 2.336.965     |

(3) Il semble que le contrat *anyen* ait été imaginé d'abord pour confier du bétail. En effet, le dépositaire reçoit, dit un informateur, un animal de chaque portée — mais on ne précise pas ce qui est donné en cas de dépôt d'argent.

Tout se passe donc comme si celui qui veut épargner se méfiait de lui-même et confiait la réalisation de desseins qu'il a lui-même conçus à un autre. Psychologiquement, c'est une réaction de paternalisme passif; le sujet ne se sent pas assez fort pour agir par lui-même et préfère s'en remettre à plus sage que lui. Des informateurs pensent que l'épargne ainsi constituée était destinée autrefois au paiement de dots. Mais, à l'heure actuelle, d'autres buts se proposent aux épargnants; l'*anyen* permettra-t-il de réunir les capitaux nécessaires à l'habitat? Déjà certains versent d'avance à des artisans menuisiers des provisions sur des travaux à venir. D'autres acquittent en partie ou en totalité des commandes de tôles avant livraison. Des sommes ont été déposées dans les mains de membres du clergé (européens ou africains), confiées à des employés européens du secteur de modernisation des cacaoyères, à des gérants de sociétés de prévoyance... Aucun préjugé racial ne semble arrêter le public qui mesure simplement la confiance que lui inspire personnellement tel ou tel individu.

Est-il possible de vivifier cet ancien contrat, de profiter de la faveur dont jouit encore le contrat de dépôt? La difficulté est que les Africains voudraient avoir affaire à des personnes bien connues, alors que les Européens leur offrent des institutions anonymes; la psychologie paternaliste, évoquée ci-dessus, ne trouve plus sa satisfaction.

Au sein même du ménage des procédés analogues sont en usage. On retrouve toujours le même fait: l'individu se méfie de lui-même, et, se connaissant faible, préfère mettre son conjoint dans la confiance de ses projets, lui remettre ses économies afin de n'avoir pas la tentation de les gaspiller.

Les femmes confient à leur mari leurs économies et, chose plus curieuse dans une société où la prédominance masculine est si souvent affirmée, des hommes prient leur épouse de conserver leur argent (1).

Si ce contrat « anyen » paraît original, les autres institutions créées par les coutumes sont plus connues. Les tontines ont déjà été décrites: les participants versent des cotisations dont le total est attribué à tour de rôle à l'un des membres. Nous retrouvons l'idée d'épargne forcée: chacun doit, pour chaque réunion, verser une quote-part fixée une fois pour toutes. Il n'est pas libre de la payer ou non, selon sa situation personnelle du moment. La pression sociale l'oblige à s'acquitter, sinon il perd son honneur. En effet, ces « sociétés » ne jouent pas un rôle uniquement économique. Elles sont en même temps des clubs dont il est de bon ton de faire partie. C'est probablement ce qui explique la part de la contrainte morale dans leur fonctionnement, la fierté qu'éprouvent les cotisants à proclamer leur appartenance au groupe. L'importance des sociétés de ce type est forcément limitée. En effet, les réunions ne peuvent être très fréquentes (il faut avoir de quoi faire les versements) et, si le nombre des participants était grand, le tour de chacun ne reviendrait pas assez souvent.

A Akonolinga, une association est constituée de 12 membres qui se réunissent tous les mois. A chaque réunion, chacun apporte 1.000 francs, la part du preneur est donc à chaque fois de 11.000 francs. Mais le montant des cotisations prévues varie probablement dans de très larges proportions selon la catégorie sociale à laquelle appartiennent les adhérents. Il est probable que certains groupes refusent de recruter des adhérents ailleurs que parmi les riches; un jeune commerçant peut nous avoir dit, par exemple, qu'il s'efforcera plus tard de faire partie d'une société, mais qu'il ne pouvait y parvenir tant qu'il n'aurait pas au moins 50.000 francs. Est-ce là une allusion à des droits d'entrée ou aux cotisations mensuelles (qui seraient de l'ordre de 4.000 fr.)?

Chacun connaît ces associations, et pourtant on n'a aucune idée de leur nombre total, et des sommes qu'elles peuvent distribuer. En général, elles fonctionnent sans à-coup, et les tribunaux ont rarement à connaître leur activité. Ce témoignage de vitalité ne facilite pas les recherches à leur sujet.

---

(1) Il semble que les détenteurs provisoires de ces sommes n'en tiennent jamais compte dans leurs budgets, puisqu'elles ne leur appartiennent pas. Il n'a pas été possible de discriminer parmi les créances portées au budget ce qui pouvait correspondre à des dépôts. En effet, l'importance du contrat de dépôt a été méconnue au début de l'enquête et aucune attention particulière ne lui fut accordée. D'ailleurs, il est toujours difficile de se faire préciser suffisamment les choses pour savoir exactement de quelle catégorie de contrat il s'agit.



Darryll Forde (1) estime que « chez les Ibo de Nigeria elles sont récentes et ont été importées peu avant 1937. Elles sont semblables, en principe, à ce qui existe chez les Haoussa du Nord Nigeria. Ce système d'économie — dit mikini — traduction ibo de l'anglais meeting, s'est développé en associations avec festivités périodiques ».

Depuis longtemps on a signalé en divers points de l'Afrique française des sociétés de ce genre. Si leur naissance avait été liée au pays haoussa, il semble que la diffusion de l'institution eût été moindre. Quoi qu'il en soit, on dit souvent au Cameroun que ces associations sont particulièrement florissantes chez les Bamikélé et les Bamoun. Elles existent cependant chez les Boulou, sous le nom d'eswen, chez Ewondo, sous le nom d'ekwan. Hommes et femmes peuvent fonder des groupements. On cite même le cas de femmes faisant partie de sociétés d'hommes. Riches ou pauvres, citadins ou ruraux se groupent ainsi. D'après certains informateurs, il semble que les sociétés soient plus nombreuses en ville, et recrutent surtout des adhérents parmi ceux qui ont des salaires (ou des revenus) mensuels. Des salariés, ou des commerçants, qui ont des rentrées d'argent chaque mois, peuvent aisément payer les cotisations, plus difficilement acquittables par des planteurs dont les ressources sont annuelles. Certains le font pourtant. Dans huit de nos budgets, comme cela a été indiqué plus haut, des ristournes de sociétés sont portées en recettes. Le total des sommes perçues est faible (90.330 fr.). D'autres sont signalées par les dettes ou les créances... Mais il semble que des imprécisions de vocabulaire aient amené à minimiser les recettes incluses sous cette rubrique. De toute façon, selon les usages de ces sociétés, pour un adhérent bénéficiaire, il faut compter 5 à 10 cotisants. Le pourcentage d'individus intéressés par ces sociétés serait, non pas de 8/486, mais de 40/486, soit près de 10 %. Cette approximation très grossière permet de mesurer quelque peu l'importance du phénomène.

Les exemples donnés permettent de penser que la fraction de la population qui cotise dans ces groupes est celle qui jouit de revenus moyens : pas un représentant de la catégorie I, pas un dont les revenus soient compris entre 5.000 et 15.000 francs, 5 sont de la catégorie III (revenus de 15.000 à 50.000 fr.), un de la catégorie IV et 2 de la catégorie V. « Cotiser » est un luxe que ne peuvent se payer les pauvres. L'absence des possesseurs de gros revenus étonne. Peut-être ces associations se font-elles sur un certain pied d'égalité, ce qui éloignerait les très grosses fortunes des caisses mutuelles de village.

L'institution est bien vivante : il ne s'agit pas, nous l'avons signalé, d'un usage maintenu seulement par les anciens. A travers nos quelques budgets, les sociétaires nous apparaissent comme jeunes : 6 ont moins de 40 ans, 1 a 68 ans, un autre 49.

Le long d'un tronçon de route de 20 kilomètres, trois sociétés fonctionnent avec une dizaine de membres chacune. Fait particulier, les sociétaires reçoivent leur part pour effectuer un achat fixé d'avance (une année on achète des meubles, une autre des tôles...). Ce serait donc à la fois un système d'épargne forcée et peut-être l'ébauche de coopératives ou groupements d'achats.

Un autre système existe : les sociétaires versent ce qu'ils peuvent épargner dans les mains du trésorier. Celui-ci en tient compte et, au mois de décembre, restitue à chacun sa part. Si j'en crois les informateurs, les fonds seraient immobilisés dans la caisse, sans pouvoir être employés de quelque façon que ce soit. Nous sommes donc tout près du « contrat de dépôt » (anyen) analysé ci-dessus. Trois modifications pourtant : l'affaire se règle en groupe (d'où une émulation), les versements se font périodiquement et l'utilisation n'est pas précisée. A l'origine, dit-on, les chefs favorisèrent ces sociétés pour avoir la certitude que les impôts seraient payés. Maintenant l'institution est devenue une caisse d'épargne. On peut se demander si les risques de perte, de vols et les tentations d'escroquerie, ne sont pas bien grands. Des millions resteraient ainsi « gelés ». Est-ce exact ? Y aurait-il des spéculations que l'on n'oserait pas avouer ?

Quoi qu'il en soit, nous trouvons là un nouvel exemple d'épargne forcée ou plus précisément aiguillonnée par l'émulation. L'épargnant est incité à laisser son dépôt en réserve pendant l'année entière,

(1) *Op. cit.*, p. 76.

cependant, si il en avait besoin pour un motif imprévu, le trésorier pourrait le lui remettre avec l'accord des autres membres. Les autochtones des régions cacaoyères n'utilisent pas ce type de statuts. Ces sociétés ne groupent que les Bamiléké émigrés dans les villes du Sud (1).

Les Africains ont donc créé des institutions permettant la naissance d'une épargne véritable. Les caractères communs à ces diverses institutions méritent d'être retenus : ils montrent, en effet, qu'en milieu africain l'épargne suppose des modalités particulières. L'individu semble se défier de sa volonté propre et rechercher un appui dans la communauté. Dans la plupart des cas cependant, les épargnants ont, pour faire des économies, un but bien précis : payer une dot, se construire une maison... En questionnant les planteurs sur leur budget, on leur a souvent demandé quels étaient leurs projets ; les réponses étaient nettes et dans la plupart des cas sans hésitation. Mais cette détermination intérieure ne suffit pas. L'individu a besoin d'être appuyé par des institutions, par une collectivité.

A propos du contrat de dépôt (anyen), j'indiquais que l'épargnant semblait souhaiter être contrôlé par quelque sage vieillard. S'agit-il de paternalisme accepté ? Dans les divers types de sociétés, on voit toujours un contrôle analogue exercé, non plus par un individu, mais par une collectivité. Contrôle explicite lorsque l'épargnant se voit infliger des amendes s'il ne fait pas les versements au moment voulu, lorsque l'assemblée se concerta pour fixer les achats qui seront faits au cours de la saison, lorsque la société examine si l'on peut restituer avant la date prévue les dépôts de X ou Y. Contrôle implicite lorsque le sociétaire fidèle au règlement jouit de l'approbation générale.

Outre cet encadrement étroit de la volonté, à travers l'institution des sociétés d'épargne, l'Africain est heureux de retrouver une communauté. Le caractère abstrait des règlements le déçoit toujours — bien que la volonté y soit prise — car il ne trouve pas cet élément personnaliste qui lui est nécessaire, aussi ces « sociétés », qui ne sont pas des « personnes morales » abstraites mais un groupe d'hommes bien connus, peuvent-elles exiger davantage de lui.

L'Européen est souvent dérouté lorsqu'il réussit à connaître les statuts de ces sociétés ; au milieu de toute une phraséologie civique ou religieuse, des actes qui relèvent de la civilité puérile et honnête sont codifiés, des pénalités prévues à leur propos... Et il s'étonne comme d'une hypocrisie de voir l'informateur donner peu de place à l'aspect financier de l'entreprise qui apparaît comme essentiel. Nous pensons que l'Africain ne néglige pas ce côté de la question. Mais toutes ces sociétés sont en somme des « mutuelles » où il importe avant tout de se bien connaître et d'acquiescer les uns envers les autres un comportement déterminé. C'est à quoi tend au fond toute cette réglementation qui nous paraît oiseuse. En France même, d'ailleurs, coopératives et mutuelles ont assez souvent un caractère idéologique marqué et nombreuses sont celles qui veulent « former » leurs adhérents. Les sociétés africaines apparaissent comme des réunions d'amis et non pas des sociétés de capitaux.

En dehors de son rôle économique, la société a donc un attrait propre et une activité importante : banquets, délibérations, intronisations de tout un état-major. Tout un rituel s'élabore à propos de questions que les Européens croient uniquement financières, et l'on peut conclure avec Darryll Forde : « En montrant que la possibilité de développement de l'esprit d'économie existe même chez les plus pauvres, ces associations suggèrent que ce développement ne peut être atteint sur la base d'un appel à une prosaïque prévoyance, mais dans le cadre d'activités de groupe et avec un cérémonial élaboré. L'équivalent sociologique des moyens que nous employons dans nos campagnes d'économies de guerre avec objectifs symboliques et compétition est nécessaire et peut réussir » (2). Ici, encore, des campagnes de propagande menées avec les moyens de l'éducation de base peuvent réussir si elles sont renforcées par l'influence d'organismes bien connus des Africains.

(1) Un informateur par exemple déclare qu'il a 35.000 francs déposés à la société. Dans une petite ville (Akonolinga) une société de ce genre réunit 30 membres : on devine l'importance des sommes amassées.

(2) Darryll FORDE, *op. cit.*

A côté de l'épargne destinée à accumuler les moyens de couvrir une dépense précise, il semble qu'il existe des capitaux disponibles et susceptibles d'être investis dans des opérations fructueuses.

Jadis, quand la monnaie intervenait à peine, les *bilaba* permettaient des placements et des échanges intéressants. Ce contrat est bien connu. Un homme va rendre visite à un ami. Celui-ci lui donne toutes sortes de cadeaux. Mais lorsqu'à la saison suivante il rendra la visite reçue, son hôte doit lui donner davantage encore. Il ne s'agit pas d'un simple échange de cadeaux. Les deux parties luttent à qui étalera les plus grandes richesses, se provoquent, s'injurient même.

Le *bilaba* a joué un rôle important dans l'économie du Sud-Cameroun. Certains pensent qu'il aurait permis d'assurer l'échange des produits de la côte, sel, poisson, produits européens, contre les produits de l'intérieur (vivres, ivoire...). Contrairement aux potlaches américains, il s'agit d'échanges véritables, d'un circuit économique utile; en effet, les objets donnés — même s'ils étaient peu différents de ceux que l'on pouvait produire localement — étaient employés et non détruits comme dans les potlaches.

Pourtant les Africains ont voulu doubler, par un rituel compliqué, ce commerce. Ils montraient ainsi une sorte de répugnance à accomplir des actes purement économiques, dont le profit soit le seul mobile. Ils voulaient y joindre la satisfaction de voir leur puissance et leur richesse manifestées en public, de nouer des rapports sociaux, d'avoir le plaisir esthétique de danses et de chants. Celui qui engageait un *bilaba* escomptait ce qui lui serait donné en retour plus tard : c'était donc bien un investissement productif. Mais avant tout il était obligé d'amasser des richesses et se trouvait contraint d'économiser — ses amis et ses parents s'associaient à lui pour réunir les cadeaux — et partager ensuite les dons reçus. L'on voit poindre ici encore les particularités signalées : contrainte et esprit d'équipe.

Le nombre des *bilaba* s'est brusquement accru vers 1950; chacun voulait faire ce que seuls des notables pouvaient faire jadis — avec les développements de la richesse beaucoup pouvaient se le permettre maintenant. La coutume semble actuellement en régression. Il est probable qu'elle recule depuis un ou deux ans devant la montée des dépenses (et des désirs) bien précisés. En effet, le *bilaba* permet des échanges et une circulation des richesses. Mais il ne permet pas d'acquérir tel objet dont on a précisément besoin.

D'après certains informateurs, un autre contrat joue un rôle analogue à celui du *bilaba* : le *meyan*. Comme lui il consiste en visite et en cadeaux échangés. Cependant tous les distinguent soigneusement. Il y aurait dans le *meyan* moins de danses, moins de provocations injurieuses échangées entre les partenaires. Il serait intéressant de voir avec précision les différences des deux rituels et de rechercher pourquoi l'un se développe au détriment de l'autre. On peut se demander si les distributions de cadeaux ne sont pas, en fin de compte, un investissement profitable. Certes, ils manifestent le prestige de celui qui les fait, mais, en outre, ils permettent de s'assurer une clientèle fidèle et une main-d'œuvre utile.

*Bilaba* et *meyan* apparaissent comme des formes anciennes d'investissements de capitaux; il est probable que les prêts sont appelés à un plus grand avenir. De nombreuses variétés sont connues. Le prêt sans intérêt est certainement ancien. Chacun connaît le contrat par son nom (1), preuve que l'institution n'est pas nouvelle. Mais il est intéressant de noter qu'en Ewondo et en Boulou, le même mot semble désigner prêt sans intérêt et prêt avec caution. Chez les Beyembasa (de Nkolkose, subdivision de Saa), les témoins d'un prêt sont responsables du remboursement. Ils jouent d'ailleurs un rôle important, car ce sont eux qui négocient le prêt. Dans la coutume des Ngoumba, il est normal que la caution paye, quitte pour elle à se retourner contre l'emprunteur. Chez les Boulou, enfin, la caution (*zea*) est obligée de payer. Mais elle saisit et enferme le débiteur; la famille de celui-ci se cotise pour rembourser et le délivrer.

D'après les expressions utilisées par les informateurs, il semble que le prêt normal soit un prêt sans intérêt, mais où les témoins garantissent le paiement. Malheureusement, le système des cautions responsables est actuellement menacé. Des Bamiléké émigrés à Ebolowa déclarent, par exemple, que les

(1) *ukat* en bayangam, *bala* en ngoumba, *ekwola* en ewondo, *odjiane* en boulou.

coutumes de leurs pays (Bayangam) prévoient bien cette modalité. Mais, ajoutent-ils, on a dû l'abandonner parce qu'elle était pleine de dangers. Des informateurs d'autres races (Boulou, Ewondo, Bané) confirment cette évolution et en précisent les motifs : on ne peut, disent-ils, être responsable que des dettes de ses proches parents... Il semble donc que l'abandon des pratiques de caution soit lié à la dispersion des familles. En effet, lorsqu'ils se rencontrent loin de leur pays d'origine, les Africains aiment à fraterniser. Plus on est loin du village, plus s'agrandit le nombre de ceux que l'on appelle frères. Mais, en réalité, cette fraternité est décevante : on est amené à fréquenter des gens que l'on ne connaît guère, dont on ignore la famille et le passé, à se lier avec des hommes que l'on avait perdus de vue et qui ont beaucoup changé dans l'intervalle. L'ancienne solidarité familiale ou tribale se comprend lorsqu'elle joue au profit d'individus connus et sur qui on a quelque action. Parmi les émigrés habitant des villes il n'en est plus ainsi. Les Bamiléké aiment se retrouver entre eux, fonder des associations..., et l'on pourrait penser que les cadres coutumiers survivent à l'émigration. L'existence de sociétés financières solides le confirmerait, mais l'abandon du cautionnement mutuel laisse supposer une rupture de la communauté. D'ailleurs, comment la caution, si elle a payé, peut-elle astreindre le débiteur à la rembourser ? Aucune sanction personnelle n'est plus possible et des informateurs Boulou voient là l'origine du déclin de ces prêts.

Le prêt sur gage offrirait peut-être de meilleures garanties; certains pensent qu'il se développe. Certains informateurs insistent sur un aspect particulier du gage (eban). En 1953, COURNARIE (1) note l'existence de gages sans valeur (zeze oban). Les Yebekolo (nord de la subdivision d'Akonolinga) insistent sur l'impossibilité de faire un prêt sans prendre de gage. Des Boulou précisent qu'on ne peut pas se servir du gage et estiment que le gage peut très bien n'avoir pas une valeur analogue à celle des sommes prêtées. On se demande si le gage ne serait pas alors un simple signe, un symbole de l'accord intervenu. Parfois même, il semble que le gage ait un rôle quasi-magique : COURNARIE fait allusion à un contrat *eyomo* où le contractant prend à témoin un objet en disant : « Que je meure si je manque à mon engagement ». Cet objet pris à témoin n'est-il pas l'ancêtre du gage ?

Le plus souvent, le rôle du gage est semblable à ce qu'il est dans notre droit : les Boulou, qui estimaient que la valeur du gage n'est pas liée à l'importance de la somme en question, ajoutent pourtant que si le débiteur ne s'acquitte pas, le chef (juge) peut, soit l'obliger à restituer, soit faire vendre le gage. Ailleurs (Beyambasa), on fixe un délai après lequel le créancier peut à son gré vendre ou s'approprier le gage. Les Yebekolo conservent les produits des animaux engagés si le remboursement est long (2).

Le problème de la mise en gage de biens productifs amène à examiner la mise en gage de terres. Les Ngoumba n'estiment pas que l'on puisse donner en gage une plantation. L'opinion des Ewondo est presque semblable, à y regarder de près. En fait, il s'agit d'emprunt gagés sur récolte et non sur une terre. Le créancier, en effet, peut récolter et disposer des fruits. Si la récolte fait plus que compenser la dette, il doit remettre à son ex-débiteur une part du produit. Mais le propriétaire n'ayant pas la perspective de jouir de son travail risque de laisser la terre à l'abandon. Aussi les informateurs estiment que le créancier, s'il entretient le fonds, mérite un accroissement de sa créance.

Le créancier peut être amené à conserver le bien en mains plusieurs années : en fait, il le conserve assez longtemps pour être remboursé par les fruits. Cependant on n'envisage pas qu'il puisse le garder perpétuellement. On saisit là une différence vraisemblablement importante entre le droit foncier local et le nôtre : tout se passe comme si la terre était inaliénable chez les Ewondo (3). Les Yebekolo n'envi-

(1) *Coutumier du Nyong et Sanaga*, manuscrit.

(2) Le prêt sur gage est également en usage chez les Bamiléké, sous le nom de Tchutchi', des Ngoumba sous le nom de Pfoundou.

(3) Toutes les remarques sur le droit coutumier doivent être prises comme des tendances et non comme vérité absolue. En effet, tel village — ou tel milieu social — agit ainsi, mais tel autre fait tout autrement. Le droit coutumier évolue plus vite ici ou là... Les déclarations rapportées dans cette étude ne peuvent donc pas être considérées comme décrivant la coutume des Ewondo ou celle des Boulou car il n'y a pas une coutume Boulou, mais des usages évoluant de jour en jour, de village à village, qui ne sont pas compris de la même façon par les jeunes et les vieux, par les lettrés et les illettrés.

sagent pas non plus la confiscation de la plantation au profit du créancier : celui-ci, s'il n'est pas remboursé, doit « faire une plainte », « prendre la plantation ce serait trop important », disent-ils. Ils estiment même que le débiteur doit continuer à faire la récolte sur la terre mise en gage et payer son créancier avec le produit. Il ne s'agit donc pas pour eux d'un gage immobilier, même pas d'un gage réel puisque le créancier n'a pas le droit direct sur les produits : le gage n'a ici qu'un rôle symbolique. Pour les Boulou, au contraire, les informateurs décrivent le contrat non pas comme un prêt sur gage immobilier, mais comme une vente anticipée de récolte. On peut mettre en gage une plantation. On demande de 100.000 à 200.000 francs en disant : « Jusqu'à la prochaine saison vous aurez le droit de prendre la récolte » (1). On peut se demander si dans ce cas — et malheureusement dans d'autres — l'emprunteur a jamais envisagé de rembourser.

Ainsi, il ne semble pas que les coutumes aient encore adopté franchement l'idée d'un gage immobilier. L'idée d'une propriété transmissible par vente n'est pas véritablement entrée dans les esprits. Le prêt sur récoltes serait susceptible de grands développements et permettrait de lancer un crédit rural, mais il faudrait être assuré que l'emprunteur a bien l'intention de contracter un prêt, et non pas de faire une vente de récolte future.

Tous les types de prêts dont nous avons parlé jusqu'ici sont des prêts sans intérêt. Comme l'indique fort judicieusement un Ngoumba, lorsqu'il n'y a ni gage, ni caution, le prêteur prend un intérêt, celui-ci est donc très précisément la compensation du risque.

L'usage semble relativement récent d'ailleurs. En 1953, Cournarie relève la chose (et le mot) dans le Nyong et Sanaga : ndong yan. Des Africains estiment que le mot yan, qui sert à désigner le bénéfice, vient de Bafia. Chez les Bafia, on prêterait pour des jeux de hasard, avec gros intérêt. L'usage s'en serait répandu dans la région voisine. L'institution est connue chez les Ewondo sous le nom d'eberga et chez les Bané, mais ne paraît pas l'être ailleurs : Boulou, Yebekolo, Beyembassa s'en défendent vertueusement, ce qui ne prouve pas grand chose, sinon qu'une certaine honte s'attache à ce contrat (et aux taux usuraires pratiqués ?).

Ce caractère peut contribuer à expliquer les embarras de réponses à ce propos dans les budgets familiaux. En soulignant la diversité des sources de revenus, nous avons indiqué que 305.000 francs provenaient d'emprunts, soit 1,4 %. Le recensement des créances et des dettes fait apparaître des chiffres bien différents (2). Le montant des créances s'élève à 1.844.750 francs. Un grand nombre d'enquêtés affirment que de l'argent leur est dû. 139 budgets comportent cette rubrique, soit 28 %. Les dettes atteignent un total beaucoup moins élevé. Certes, le souvenir des créances se conserve mieux que celui des dettes. Il serait étonnant que cet axiome ne se vérifie pas au Cameroun. Mais les divergences sont considérables. C'est que les mots dettes et créances recouvrent d'autres réalités que le mot prêt. Certains doivent des cotisations arriérées, d'autres ont à rembourser des dots...

Il est donc difficile de mesurer l'importance des prêts d'argent dans les milieux qui nous intéressent. 1,4 % des revenus si l'on en croit les emprunteurs, 6 % si l'on en croit les créanciers. Ce ne sont, bien entendu, que de vagues indications. Dans la mesure où créanciers et prêteurs ne forment qu'une seule catégorie, nous constatons qu'ils appartiennent en proportion assez grande aux classes riches : 21 % de la catégorie IV et 16 % de la catégorie V, alors que ces catégories ne rentrent que pour 17 et 8,5 % dans l'ensemble. La faiblesse de la catégorie VI (0,7 % contre 1 % dans le total) peut être due au hasard, très sensible sur un groupe aussi restreint. Un processus de concentration des richesses serait-il en marche ? Les prêts, les remboursements, et les intérêts vont-ils rendre les riches plus riches et les pauvres plus pauvres de façon inéluctable ? Rien n'est certain. En effet, si les classes riches ont

(1) De même des Beyembassa estiment que l'on peut emprunter, en engageant la récolte de l'année.

(2) Les créances n'ont pas été additionnées avec les revenus. Le montant des créances est ici simplement comparé avec celui des revenus.

des créances, les pauvres en ont aussi. Parmi les titulaires de créances, toutes les catégories se trouvent : les riches sont en plus forte et les pauvres en plus faible proportion que leur effectif total ne le comporterait. Mais aucun groupe n'est totalement éliminé, ni même sérieusement diminué : les possesseurs de revenus compris entre 1.000 et 5.000 francs représentent 6 % de la population totale. Parmi ceux qui déclarent des créances, ils sont 4,3 %, les titulaires de revenus de 5.000 à 15.000 francs constituent 23,5 % de l'ensemble et ils sont ici 18 %.

La situation matrimoniale des créanciers confirme ce qui a été dit de leur situation financière : les polygames y sont plus nombreux que dans l'ensemble, 31 % contre 22 %; les monogames (57 % contre 64 %) et les célibataires (11 % contre 14 %) y sont moins nombreux : aucune catégorie ne se trouve éliminée.

S'il y a des prêteurs professionnels, ils ne doivent pas être bien nombreux. En effet, les créances, comparées aux budgets qui en comportent, ne montent qu'à 24 % des revenus. Ce pourcentage assez faible se compare à celui des cadeaux et ne peut guère supposer une activité quasi professionnelle.

Un certain nombre de prêts sont faits pour régler des affaires matrimoniales : la dot en cas de mariage, le remboursement en cas de divorce. La solidarité familiale semble jouer assez souvent dans ces circonstances. Mais il est symptomatique que les sommes données par des parents soient dites reçues en prêt et non pas en cadeau.

Distinguer prêt à intérêt, prêt sur gage, prêt sans intérêt n'est pas possible à travers nos budgets.

Les sociétés financières décrites ci-dessus sont-elles capables de faire des prêts et d'avoir un rôle dans l'investissement des capitaux ? Les témoignages ne concordent pas à ce propos. D'une façon générale, les populations autochtones de la région sont d'esprit relativement peu social. A propos du commerce ou de la menuiserie, j'ai indiqué combien artisans ou market-boys auraient intérêt à se grouper pour des voyages et achats en commun. Un Bané, entrepreneur de menuiserie, montre bien ce qui en est : « Le commerce se fait toujours individuellement. Les sociétés, chez nous, ne marchent pas parce que nous ne sommes pas de bons cœurs comme les Bamiléké. Si je suis intelligent, je fais la société avec vous pour vous voler... » L'individualisme économique est donc né de la méfiance. Alors que le système des associations de travail continue à fonctionner, celui des sociétés de capitaux ne réussit pas à s'implanter.

Les émigrés bamiléké sont célèbres pour leur forte cohésion sociale. Certaines de leurs associations font des opérations commerciales. Toutes sortes de modalités sont probablement utilisées. Parfois, des amis se regroupent pour exploiter un fonds de commerce. Afin d'éviter les complications fiscales une patente est prise au nom de l'un des associés, mais, en fait, tous sont égaux — jusqu'au jour où le commerçant titulaire de la patente utilise malhonnêtement le fait qu'il est le seul « en nom » pour évincer les autres.

Notre propos n'est pas d'étudier le droit des associations, mais de voir si, par leur intermédiaire, des capitaux peuvent trouver un emploi fructueux. Il semble que certaines sociétés financières bamiléké décrites plus haut fassent des prêts à certains de leurs adhérents, après délibération générale. Mais, précise le témoin (1), aucune société ne prête pour des entreprises commerciales, ce serait trop dangereux.

Les Bamoun à Ebolowa semblent plus confiants. Leur société, semble-t-il, fonctionne comme tontine, et en outre reçoit des dépôts. Elle fait des prêts, même à des commerçants et pour des entreprises commerciales. Les sociétaires ont coutume de se grouper pour effectuer à frais communs des locations de camions, des achats en gros... (2).

Les sociétés financières pourraient donc jouer un rôle économique considérable; malheureusement,

(1) Bamiléké de Bayangam, résidant à Ebolowa.

(2) L'exemple de ce qui se passe chez les Banen, décrits par M<sup>me</sup> DUGAST, incite à croire que des sociétés de ce genre ne sont pas rares, même en milieu rural.

l'égoïsme, l'esprit de fraude sont tels que les honnêtes gens, inquiets des risques courus, préfèrent freiner leur activité. Celle-ci ne pourrait se développer pleinement que si les associés pouvaient se coopter (ou s'exclure) pour des raisons de standing moral, alors qu'à l'heure actuelle la seule base de recrutement est une appartenance tribale. D'autre part, il serait nécessaire que les sanctions rapides, civiles ou plutôt pénales, puissent frapper les escrocs. La justice européenne est inévitablement plus loin du justiciable (et moins redoutable) que n'était le tribunal de la société avant les blancs.

Les informations recueillies par Daryll Forde chez les Ibo confirment ce point de vue : « Chez les hommes, dit-il, on a essayé d'organiser des groupes plus ambitieux qui amassaient des fonds plus importants à prêter avec intérêt, mais ces groupes sont vite tombés, par la faute des sociétaires et des emprunteurs qui ne respectaient pas leurs obligations. »

Si donc certains capitaux peuvent être investis en prêts divers, ils ne peuvent pas, actuellement, être réunis de façon vraiment importante par des sociétés africaines qui les feraient fructifier.

Une épargne existe donc parmi les planteurs. La naissance de besoins importants (habitat) incite à l'économie, les cours favorables au cacao rendent l'opération possible et intéressante par l'importance des sommes que l'on peut amasser. Nombreux sont ceux qui ont des disponibilités monétaires (39 %), mais la tendance à l'épargne paraît plus marquée chez les monogames que chez les polygames. Les modalités de l'épargne varient selon le but qu'on se propose. S'il s'agit de conserver quelques semaines des liquidités, les comptes bancaires ou les dépôts des caisses d'épargne pourraient servir. Une propagande en ce sens serait utile. Les coutumes montrent l'existence de contrats de dépôt permettant à l'épargne de s'amasser en vue d'une dépense future. Une publicité pourrait donc être fondée sur une tendance coutumière préexistante. Des sociétés d'épargnants se forment : l'individu y adhère à un statut l'obligeant à verser une somme fixe à périodes régulières, et il se trouve pris dans une communauté : il accepte avec joie d'être contrôlé — mais par des individus qu'il connaît — et non par un règlement abstrait. Enfin, des capitaux dont l'utilisation n'est pas envisagée peuvent se trouver investis. A côté des échanges de cadeaux, bilaba..., les coutumes prévoient des prêts sans intérêts, mais la rupture des liens familiaux et claniques oblige à une prudence accrue.

Les prêts sur cautions personnelles se raréfient. Le prêt sur gage n'est pas rare, mais la notion de gage n'est pas toujours parfaitement précisée. De toute façon, les coutumes n'envisagent pas l'existence d'un gage immobilier, pas plus qu'elle n'adoptent l'idée de propriété cessible. Ces contrats coutumiers sont utilisables pour le crédit rural sous réserve d'être explicites et bien compris. Mais on ne peut guère espérer voir les sociétés coutumières actuelles se développer en organisme de crédit mutuel. Elles n'ont pas suffisamment confiance en leurs adhérents pour aborder des problèmes aussi dangereux. Est-il possible de les rendre plus dynamiques, en leur faisant comprendre que c'est aux sociétaires eux-mêmes de faire leur police et de bannir les mauvais payeurs ? Ce serait souhaitable, et de multiples problèmes en seraient résolus, mais il faudrait que les Africains prennent conscience de leurs droits et de leurs devoirs d'individus, tout en gardant leur esprit communautaire.

Bien entendu, toutes ces sociétés ou associations n'existent qu'en droit coutumier. Les formalités du droit français ne sont à peu près jamais observées. Les statuts écrits ne sont pas souvent élaborés et jamais déposés. Conformément au principe général de respect des coutumes, il semble évident que ces sociétés de droit indigène n'en ont pas moins une certaine personnalité — dans la mesure où la coutume leur reconnaît le droit d'avoir des biens, d'agir en justice... Légiférer en ces matières serait dangereux et inutile. Inutile parce que inapplicable, mais dangereux pour deux raisons : il n'est pas du tout certain que nous comprenions bien les besoins et les méthodes de la société indigène, ni les principes qui

animent ses coutumes. La multiplication de celles-ci — coutumes locales, tribales, professionnelles... — rend inévitables des incompréhensions. Risquant donc de faire une réglementation inadaptée, nous risquons, en outre, d'inquiéter l'opinion publique, qui cherchera des raisons cachées à notre intervention, se demandera si ces sociétés sont bonnes ou mauvaises. La méfiance risque d'engendrer une stérilisation et la faillite de ce timide effort de réorganisation sociale. N'oublions pas enfin que, devant une législation qui ne leur convient pas, les institutions africaines réagiraient très facilement en devenant secrètes. Du point de vue économique, comme à beaucoup d'autres points de vue, la reconstruction de communautés est souhaitable. Mais elle ne peut être faite que par les intéressés.



## CONCLUSION

Au terme d'une étude où les lacunes sont si nombreuses, des conclusions semblent bien hasardeuses. Des comparaisons seraient nécessaires pour permettre de porter des jugements ou de signaler les lignes d'une évolution. Les rares matériaux disponibles n'autorisent aucune affirmation. En 1937, une enquête générale sur les niveaux de vie avait été lancée. Malheureusement, les réponses recueillies ne sont pas toutes d'égale valeur et les documents réunis sur notre région sont assez maigres sur le sujet. Plus récemment, en 1952, dans un village des environs de Yaoundé où fut entreprise une campagne d'éducation de base, quatre budgets avaient été recueillis (1). Le petit nombre de ces documents rend toute comparaison hasardeuse (2). En 1938, si l'on en croit les sept budgets ruraux établis, les dépenses alimentaires étaient faibles (entre 3,5 et 18 % des revenus). Elle le sont encore dans les budgets de 1952 (14 % comme dans les nôtres). Les dépenses d'habillement seraient proportionnellement plus faibles actuellement (de 7,5 à

(1) Par M. KOTZINE.

(2) Tableau comparatif des diverses dépenses.

|                        | 1938 |    |      |       |      |      |     | 1952  | 1954 |
|------------------------|------|----|------|-------|------|------|-----|-------|------|
|                        | I    | II | III  | IV    | V    | VI   | VII |       |      |
|                        | %    | %  | %    | %     | %    | %    | %   | %     | %    |
| Alimentation .....     | 6,5  | 16 | 7,5  | 18    | 5    | 11   | 3,5 | 14    | 14   |
| Hospitalité.....       | -    | -  | -    | -     | -    | -    | -   | 6     | -    |
| Habillement .....      | 7,5  | 50 | 30   | 45    | 37   | 17   | 50  | 17,5  | 17,4 |
| Logement .....         | 5    | 0  | 7,5  | 0     | 2,5  | 10   | 34  | 0,9   | 7,5  |
| Literie.....           | -    | -  | -    | -     | -    | -    | -   | -     | 1,5  |
| Artisans.....          | -    | -  | -    | -     | -    | -    | -   | -     | 0,5  |
| Éclairage.....         | 2    | 5  | 2,5  | 9     | 5    | 1,5  | 14  | 3     | 3    |
| Entretien.....         | 2    | 11 | 8    | 12    | 9    | 6    | 2   | 12,8  | 8,5  |
| Impôt .....            | 5    | -  | -    | -     | -    | -    | -   | -     | 2    |
| Voyages.....           | -    | -  | -    | -     | -    | -    | -   | 6,8   | 1,9  |
| Ustensiles.....        | 25   | -  | -    | -     | 8,5  | -    | -   | -     | 7,7  |
| Équipement.....        | 2,5  | -  | -    | -     | -    | -    | -   | -     | 1,3  |
| Médicaments.....       | 7,5  | 16 | 12   | 2,5   | -    | -    | -   | 26    | 6    |
| Cadeaux et divers..... | 11   | -  | -    | -     | 25   | 11   | -   | -     | 13   |
| Dot.....               | -    | -  | 4    | 2,5   | -    | 6    | -   | -     | 0,9  |
| Éducation.....         | -    | -  | -    | -     | -    | -    | -   | -     | -    |
| Bilan.....             | + 25 | -  | + 19 | + 4,5 | - 17 | + 13 | -   | + 3,5 | + 13 |

50 % du revenu en 1938, 17,5 % en 1952, 17,4 % en 1954). La rubrique logement se retrouve très irrégulièrement (1). La situation de 1954 est donc toute différente. Éclairage et entretien restent, somme toute, comparables à ce que nous avons noté. L'incidence de l'impôt est quasi constante avec cette nuance que les catégories fiscales récentes semblent permettre de répartir les charges de façon plus uniforme. Pour les cadeaux de toutes sortes, les chiffres de 1938 (de 2,5 à 16 %) sont proches des nôtres (6 %) que ceux de l'étude faite en 1952 à Nomayos (26 %).

Si les comparaisons dans le temps s'avèrent difficiles, les comparaisons dans l'espace ne sont guère plus sûres. D'après les chiffres cités par Darryll Forde, les revenus de trois planteurs de la région d'Ife (Nigeria) en 1941 étaient 3 £, 18 £ et 36 £. Phyllis Deane, Mitchell et le Bulletin de la Banque centrale du Congo belge donnent quelques chiffres rapportés ci-dessous (2).

En fonction de ces sources diverses, les dépenses alimentaires de notre région sont faibles (3). Les dépenses d'habillement sont dans la norme africaine générale, mais les dépenses d'habitat, mobilier et équipement ménager sont élevées. Les dépenses d'éducation sont sujettes à caution, car elles se confondent avec les frais d'entretien en général. Cependant, le système d'éducation gratuite, très généralisé au Cameroun, explique vraisemblablement cette faiblesse.

Il semble donc bien que les planteurs du Sud Cameroun vivent pour une grande partie dans un système autarcique : la faiblesse de leurs dépenses alimentaires le prouve. L'économie de subsistance vit à côté de l'économie de marché.

Une étude rapide des revenus et des dépenses monétaires permet de constater un fait : 75 % des revenus sont liés à l'économie mondiale, 42 % des dépenses supposent des importations.

(1) En 1938, deux budgets n'en font pas état, les autres portent 5, 7,5, 2,5, 10 et 34 %. Ces deux derniers chiffres paraissent évalués très approximativement : un informateur écrit : « La dépense en logement ne s'effectue que très rarement sauf dans le cas d'entreprendre des travaux de construction. Cela peut causer une dépense de 800 francs ».

(2) Phyllis DEANE, *Measurement of colonial national incomes*; Mitchell RHODES, *Livingstone journal*, VIII, 1949; Consommation indigène au Congo, *Bulletin de la Banque centrale du Congo belge*, février 1953.

(3) Tableau comparatif des diverses dépenses.

|                         | Cameroun | Nigeria<br>Planteurs | Nigeria<br>Commerçants<br>Ouvriers | Nyassaland | N. Rhodésie | D'après Deane | Congo belge | France 1951<br>Annuaire<br>statistique | Belgique |
|-------------------------|----------|----------------------|------------------------------------|------------|-------------|---------------|-------------|--|----------|
|                         | %        | %                    | %                                  | %          | %           | %             | %           | %                                      | %        |
| Alimentation.....       | 14       | 20                   | 38                                 | 74,5       | 64,8        | 30            | 63,3        | 50                                     | 41       |
| — dont boisson.....     | 2,5      | —                    | —                                  | —          | —           | —             | 3,3         | 6                                      | —        |
| Textiles.....           | 17,4     | 13                   | 14,8                               | 15,7       | 25,3        | 45            | 18,8        | 10,6                                   | 15,6     |
| Habitat.....            | 7,5      | —                    | —                                  | 9,8        | 9,9         | —             | 7,3         | 4,6                                    | 35       |
| Meubles.....            | —        | —                    | —                                  | —          | —           | —             | —           | —                                      | —        |
| Literie.....            | 1,5      | —                    | —                                  | —          | —           | —             | —           | —                                      | —        |
| Équipement ménager..... | 9,6      | —                    | —                                  | —          | —           | 5,5           | —           | 3,3                                    | —        |
| Produits ménagers.....  | 3        | —                    | —                                  | —          | —           | —             | —           | 4,6                                    | —        |
| Impôt.....              | 8,5      | —                    | —                                  | —          | —           | 7,5           | —           | 3,1                                    | —        |
| Enseignement.....       | 0,9      | 26                   | 13,5                               | —          | —           | —             | —           | 5                                      | —        |
| Santé.....              | 1,3      | 1,9                  | 5,9                                | —          | —           | —             | —           | 1,2                                    | —        |
| Dot.....                | 13       | 9                    | 14                                 | —          | —           | —             | —           | —                                      | —        |
| Tabac.....              | 0,9      | —                    | —                                  | —          | —           | —             | 2,5         | 2                                      | —        |

Le marché intérieur permet d'assurer :

| Revenus                      |               | Dépenses                           |             |
|------------------------------|---------------|------------------------------------|-------------|
| Agricoles non cacaoyers..... | 2 %           | Dot.....                           | 13 %        |
| Dot.....                     | 9,5 -         | Impôt.....                         | 8,5 -       |
| Cadeaux et divers.....       | 5,5 -         | Tabac (en partie).....             | 0,9 -       |
| Commerce.....                | 4,8 -         | Salaires d'artisans.....           | 0,9 -       |
| Artisanat.....               | 2,5 -         | Habitat (en partie).....           | 4 -         |
|                              |               | Cadeaux.....                       | 6 -         |
|                              |               | Voyages.....                       | 2,2 -       |
|                              |               | Alimentation (en partie).....      | 7 -         |
|                              |               | Produits ménagers (en partie)..... | 1,5 -       |
| <b>TOTAL.....</b>            | <b>23,3 %</b> | <b>TOTAL.....</b>                  | <b>44 %</b> |

Le marché mondial :

| Revenus           |             | Dépenses                      |               |
|-------------------|-------------|-------------------------------|---------------|
| Cacao.....        | 70 %        | Habillement.....              | 17,4 %        |
| Salaires.....     | 7 -         | Équipement.....               | 7,7 -         |
|                   |             | Habitat (en partie).....      | 3,5 -         |
|                   |             | Literie.....                  | 1,5 -         |
|                   |             | Alimentation (en partie)..... | 7 -           |
|                   |             | Produits ménagers.....        | 1,5 -         |
|                   |             | Ustensiles.....               | 1,9 -         |
|                   |             | Médicaments.....              | 1,3 -         |
| <b>TOTAL.....</b> | <b>77 %</b> | <b>TOTAL.....</b>             | <b>41,8 %</b> |

La faiblesse des achats alimentaires prouve bien que nous ne sommes pas en régime de monoculture, et il convient de s'en réjouir. Ainsi, même en cas de crise du cacao, le planteur doit au moins pouvoir manger à sa faim. Mais la dépendance du marché mondial demeure sinon vitale, du moins essentielle. Il serait donc souhaitable que les producteurs en comprennent le fonctionnement : sinon, ils ont l'impression d'être le jouet de forces aveugles qui les briment en faisant baisser le prix des produits et monter celui des marchandises. Trop souvent, ils imputent à l'administration ou au pouvoir politique les fluctuations économiques subies. L'éducation de base pourrait, semble-t-il, diffuser quelques lumières sur ces points.

Pourrait-elle également former un esprit coopératif ? Commerce et artisanat travaillent à une échelle souvent très faible, des frais et marges supplémentaires s'ajoutent de ce fait au prix. Les commerçants autochtones doivent apprendre à s'organiser, sinon les émigrants Bamiléké le leur apprendront.

L'existence de disponibilités monétaires donne à penser que certaines sommes pourraient être reprises dans le circuit économique si un système de caisse d'épargne convenant au public était mis sur pied. Il faudrait, semble-t-il, tenir compte de tout le ritualisme qui entoure les contrats coutumiers de dépôt, de toute l'atmosphère d'émulation, de rivalités et de responsabilités mutuelles qui peut se développer dans les « sociétés ». Enfin, les Africains détestant tout ce qui n'est pas personnalisé, il faudrait que les dirigeants de ces caisses restent en place longtemps... Dans ces conditions, le crédit rural serait peut-être possible si la coutume du prêt sur caution était réanimée, si des saisies de gages étaient possibles, etc.

Une dernière remarque naît de l'étude de ces budgets familiaux : l'économie locale est peu développée : les revenus étant fournis par l'exportation pour 75 %, les besoins satisfaits par des produits importés pour 42 %. Déjà, l'existence de circuits monétaires à l'intérieur du territoire est une nouveauté. Tout ce qui renforcera cette tendance mérite encouragement. L'administration locale cherche à

diversifier l'économie. Les services agricoles s'efforcent de mettre au point des variétés sélectionnées de diverses plantes... L'absence de traditions économiques dans la région est certainement une gêne : lorsque des marchés vivants se seront implantés, lorsque des bourgs seront nés, fournissant des noyaux de cristallisation à la population, un progrès aura été fait. Le paysan pourra vendre certaines denrées, le commerçant ou l'artisan, installé au bourg, pourra travailler à l'échelle d'un canton, une décentralisation sociale pourra se développer, une bourgeoisie pourra naître sans perdre ses attaches rurales.

Pour une œuvre de ce genre, l'importance d'un réseau de communications locales n'a pas besoin d'être signalée. La création de centres commerciaux, avec vente de terrains à usage de commerce, peut également accroître l'intérêt du public. Certains aménagements fiscaux peuvent agir. Déjà, les « communes rurales » ont été décentralisées et une partie de la vie politique — concentrée jusqu'ici au chef-lieu de subdivision — va passer au canton. Déjà, une déconcentration administrative a amené la création des dispensaires ou d'écoles dans certains villages. Tout ce qui pourra accroître la vie économique interne sera bienvenu.

Sur le plan social, d'autres questions se posent. Les revenus sont nettement diversifiés. Mais les liens de la famille patriarcale subsistent en partie, si bien que de très riches planteurs sont proches parents d'individus déshérités qu'ils doivent soutenir : l'opposition entre riches et pauvres s'en trouve atténuée. Les habitudes de consommation ne semblent pas créer de différence entre les divers groupes. Mais le véritable problème est ailleurs, dans la divergence entre jeunes et vieux. Il faut souhaiter, pour l'avenir économique et pour la tranquillité sociale du territoire, que les chefs de famille comprennent les besoins d'indépendance qui animent les jeunes et leur fournissent les terres dont ils ont besoin. Il faut souhaiter que, logiques avec eux-mêmes, les jeunes cherchent à ne devoir à personne leurs moyens d'existence. Plus instruits que les générations âgées, ils pourront alors fournir à la société rurale les cadres modernes dont elle a besoin.

## TABLE DES MATIÈRES

|  | Page |
|--|------|
| CHAPITRE I. — MÉTHODES .....   | 13   |
| CHAPITRE II. — LA COLLECTIVITÉ ÉTUDIÉE.  |      |
| Migrations et régime social. — Dispersion et absence de commerce. — Démographie. — Influence des écoles et des missions. — Statut matrimonial .....    | 23   |
| CHAPITRE III. — REVENUS, DÉPENSES ET ÉCONOMIES-DANS LEUR ENSEMBLE. — RÉPARTITION, VARIATION SELON LE STATUT MATRIMONIAL, L'ÉTENDUE DE LA FAMILLE, etc. |      |
| I. — Les revenus .....   | 35   |
| II. — Les dépenses .....   | 47   |
| III. — Les économies .....   | 51   |
| CHAPITRE IV. — LES DIVERSES SOURCES DE REVENUS.  |      |
| I. — Produits vivriers et revenus agricoles divers .....   | 57   |
| II. — Le cacao .....   | 60   |
| III. — Le commerce .....   | 63   |
| IV. — Les salaires :   |      |
| a. Ouvriers agricoles .....  | 67   |
| b. Employés de commerce .....  | 69   |
| c. Employés des missions .....   | 70   |
| d. Fonctionnaires .....  | 71   |
| e. Chefs, juges, coutumiers, secrétaires de chefferie et d'état-civil .....  | 72   |
| V. — L'artisanat .....   | 73   |
| VI. — Les cadeaux .....  | 80   |
| VII. — Les emprunts et les revenus divers .....  | 81   |
| VIII. — Les dots .....   | 82   |
| CHAPITRE V. — DÉTAIL DES DÉPENSES.   |      |
| I. — L'habillement .....   | 89   |
| II. — L'alimentation :   | 93   |
| a. Consommation de viande .....  | 95   |
| b. Consommation de poisson .....   | 99   |
| III. — Les produits ménagers .....   | 106  |
| IV. — Les ustensiles .....   | 106  |
| V. — L'équipement .....  | 108  |
| VI. — Les voyages :  |      |
| a. Qui voyage? .....   | 109  |
| b. Pourquoi voyage-t-on? .....   | 110  |
| c. Comment voyage-t-on? .....  | 117  |
| VII. — L'habitat .....   | 119  |

|  |     |
|--|-----|
| CHAPITRE VI. — ÉPARGNE. — CIRCULATION MONÉTAIRE.   |     |
| I. — Importance de la circulation monétaire en milieu africain et multiplication des transactions..... | 131 |
| II. — Étalement des achats.....  | 132 |
| III. — Techniques et formes juridiques de l'épargne :  |     |
| a. Qui épargne?.....   | 135 |
| b. Comment épargne-t-on?.....  | 13  |
| CONCLUSION.....  | 149 |

## TABLE DES CARTES ET GRAPHIQUES

|  |    |
|--|----|
| CARTE 1. — Régions administratives.....                        | 10 |
| CARTE 2. — Villages étudiés.....                               | 18 |
| CARTE 3. — Ethnies du canton Fong.....                         | 24 |
| CARTE 4. — Densité de population de la subdivision de Saa..... | 28 |
| FIGURE 1. — Age et statut matrimonial.....                     | 31 |
| FIGURE 2. — Répartition des revenus.....                       | 37 |
| FIGURE 3. — Revenus et statut matrimonial.....                 | 38 |
| FIGURE 4. — Revenus et nombre d'hommes.....                    | 40 |
| FIGURE 5. — Revenus et nombre d'hommes (moyenne).....          | 41 |
| FIGURE 6. — Revenus et nombre d'hommes (rendement).....        | 41 |
| FIGURE 7. — Revenus et nombre de femmes.....                   | 42 |
| FIGURE 8. — Revenus et nombre de femmes (moyenne).....         | 43 |
| FIGURE 9. — Revenus et nombre de femmes (rendement).....       | 44 |
| FIGURE 10. — Age et revenus.....                               | 46 |
| FIGURE 11. — Age et statut matrimonial.....                    | 47 |
| FIGURE 12. — Dépenses et âge.....                              | 50 |
| FIGURE 13. — Économie et nombre de femmes.....                 | 52 |
| FIGURE 14. — Recettes, dépenses et économies.....              | 53 |

Photographies hors-texte, pp. 32, 64, 96 et 128.