

051787

A 10247

2 ex en F

2 ex en B

1 ex en H

1 ex en C

INSTITUT DE RECHERCHES

SCIENTIFIQUES DU CAMEROUN

**NOTES PROVISOIRES SUR LE COMMERCE DU MIL
DANS LE DÉPARTEMENT DU DIAMARÉ**

(Nord-Cameroun)

Par Ph. COUTY

Docteur ès sciences économiques
Chargé de Recherches de L'ORSTOM

F 10247

I. R. CAM
YA O U N D É
B. P. 193

SH no 15
juin 1964

OFFICE DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE
ET TECHNIQUE OUTRE-MER

INSTITUT DE RECHERCHES
SCIENTIFIQUES DU CAMEROUN

NOTES PROVISOIRES SUR LE COMMERCE DU MIL
DANS LE DEPARTEMENT DU DIAMARE
(Nord-Cameroun)

--o--

Par Ph. COUTY

Docteur ès sciences économiques
Chargé de Recherches de l'ORSTOM

SH n° 15
juin 1964

TABLE DES MATIERES (première partie)

	Pages
Chap. 1 - Introduction	p. 2
Section 1 - Les ressources	
- Facteurs de production & rendements	p. 3
- Résultats des activités de production	
Section 2 - Problèmes de la commercialisation en secteur de semi-subsistance :	p.11
- Cadre de l'analyse	
- Effets du peu d'ampleur des échanges	
Chap. 2 - Conditions d'établissement de la demande	p.21
Section 1 - La structure de l'échantillon	p.23
Section 2 - Résultats quantitatifs	p.30
- Présentation des résultats	
- Interprétation	
Section 3 - Préférences et habitudes des consommateurs	p.39
- Préf. et hab. de consommation	
- Préf. et hab. d'achat	
Chap. 3 - Conditions d'établissement de l'offre	p. 52
Section 1 - La culture du mil en brousse	p. 53
- Diversité de l'offre	
- Transport et stockage	
- Schémas d'échange	
- Avances sur récoltes	
Section 2 - La culture du mil à Maroua et dans les environs	p. 66
- Géographie des cultures	
- Emploi de la main d'oeuvre salariée	
- Coûts de location	
- Combinaison des facteurs de production.	

Seconde partie

Chap. 4 - Marchés et circuits du mil dans le département du Diamaré	p. 77
Section 1 - Kaélé	p. 78
- Vendeurs et acheteurs de mil	
- Le mil échangé	
Section 2 - Kodek et Badadji	p. 89
- Kodek	
- Badadji	
Chap. 5 - Offre et demande de mil sur les marchés de la ville de Maroua	p. 95
Section 1 - L'offre de mil sur les marchés de Maroua	p. 95
Section 2 - La demande de mil	p. 99
Section 3 - Les flux monétaires	p.101
Chap. 6 - Les prix	p.104
Section 1 - Données de fait	p.105
- Comment s'expriment les prix	
- Prix officiels	
- Les prix sur les marchés	
Section 2 - Essai d'interprétation	p.110
Chap. 7 - Interventions administratives	p.114
Section 1 - Les interventions administratives occasionnelles	p.114
Section 2 - La S.A.P	p.116
Section 3 - Interventions douanières	p.118

AVANT-PROPOS

Le titre donné à ces pages indique bien qu'elles ne constituent que le tout premier état d'un ouvrage futur.

Après avoir séjourné dix mois à Maroua, en 1962 et 1963, et recueilli une quantité assez considérable de renseignements sur le commerce du mil, j'ai dû quitter le Cameroun pour entreprendre une nouvelle enquête dans un pays voisin. Les questionnaires n'étaient dépouillés et analysés qu'en partie, et il s'en faut encore de beaucoup qu'ils le soient complètement aujourd'hui. Aussi les notes qui suivent comportent-elles deux parties, dont l'élaboration est très inégale :

- la première (chapitre 1 à 3 compris) résulte de l'exploitation à peu près définitive de questionnaires concernant la demande de mil à Maroua d'une part, l'offre de mil dans le Diamaré d'autre part ;
- dans la seconde partie, au contraire, (chapitres 4 à 7 compris), j'ai seulement cherché à donner quelques exemples des résultats que j'espère tirer de quatre autres séries de questionnaires, remplis sur les marchés du département du Diamaré, et dans lesquels j'ai dû me contenter jusqu'ici d'effectuer quelques rapides sondages.

Cette disparité très accusée nuit certainement à l'unité de mon travail, et aussi probablement à son intérêt ; mais comme diverses études sont actuellement projetées sur ces questions, ou sur des questions voisines, il a semblé qu'il y avait lieu de faire connaître dès aujourd'hui les résultats déjà acquis, ou tout au moins d'indiquer les directions dans lesquelles les recherches avaient été commencées.

Qu'il me soit permis, en terminant, de remercier très vivement les personnes suivantes, grâce à l'aide desquelles mon travail s'est trouvé grandement facilité :

- Monsieur Ousmane Mey, préfet de Maroua, puis inspecteur fédéral de l'Administration à Garoua ;
- Monsieur Amane Saïd, préfet de Maroua ;
- Monsieur Gérard, adjoint au préfet de Maroua ;
- Monsieur le Maire de Maroua ;
- Monsieur A. Fournier chef de service de l'Agriculture à Maroua ;
- Monsieur Grouchy, gérant de la SAP de Maroua ;
- Le Lamido de Maroua, ainsi que les chefs de quartier de la ville ;
- Les Lamibé du Diamaré.

Les investigations sur le terrain ont été réalisées avec la collaboration des enquêteurs suivants : Bindoho Alhadji Garé, Daïrou Djidda, Issa Mamoudou, Hassana Djidda, ainsi que de nombreux interprètes et informateurs occasionnels.

Fort-Lamy, février 1964

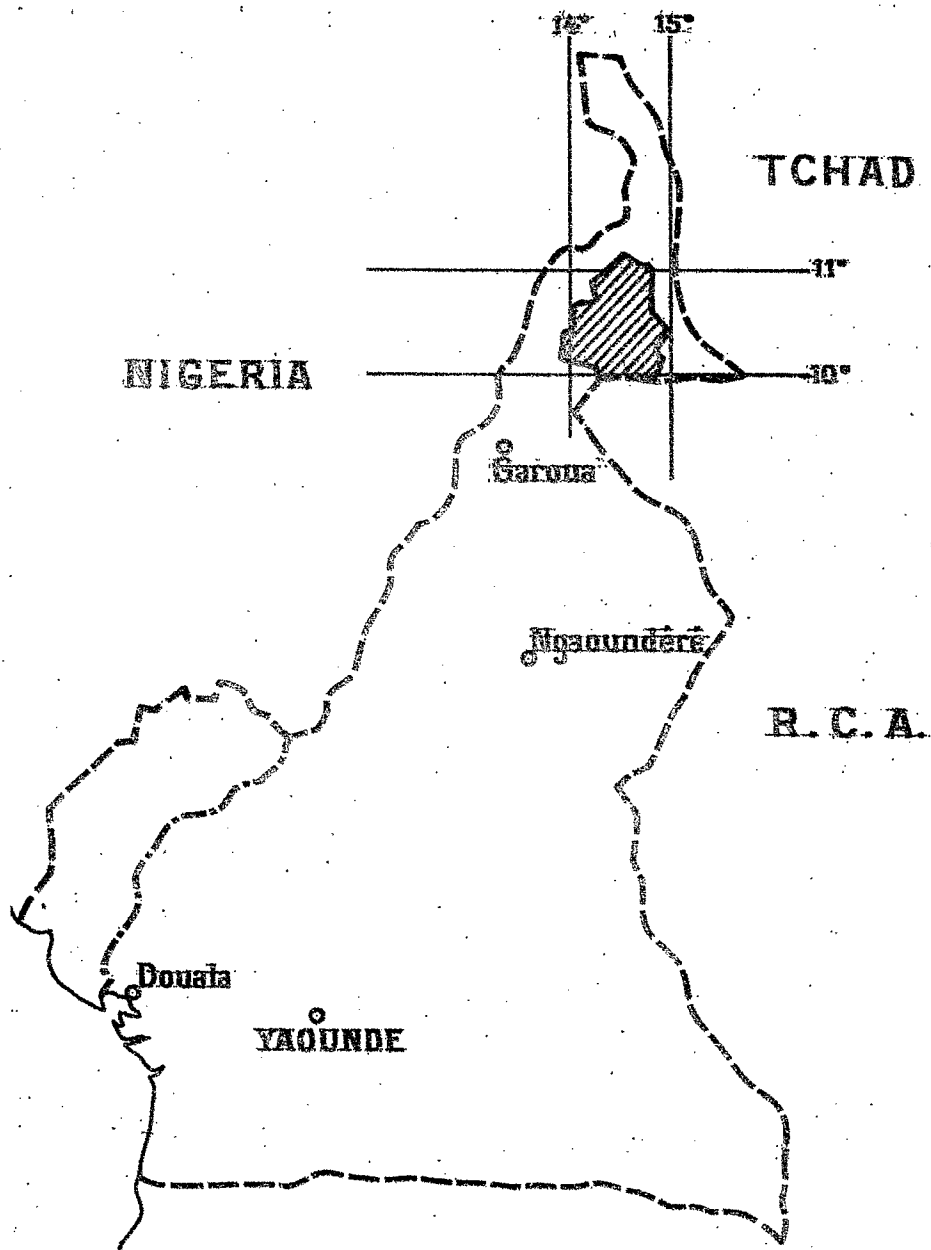


Fig. 1. En grisé, le département du Diamaré

CHAPITRE 1. Introduction

Bien que les populations du Nord-Cameroun se nourrissent presque exclusivement de mil, on a surtout étudié jusqu'ici le commerce de produits tels que la viande et le poisson, qui ne sont pourtant guère que des moyens d'assaisonnement. Cela s'explique aisément : le mil est cultivé partout et par tous, et la plus grande partie de la production est consommée directement, sur place, par le cultivateur et par sa famille. Au contraire, les quantités de viande et de poisson qui sont commercialisées sont assez considérables par rapport à la production totale. Aussi était-il normal que les transactions portant sur ces produits retinssent d'abord l'attention.

A la réflexion toutefois, on peut se demander si le fait que le commerce du mil n'en soit encore qu'à ses débuts ne rend pas les recherches plus intéressantes. C'est un domaine où l'on pourra peut-être assister à la naissance de circuits d'échanges et voir leur tracé se préciser peu à peu, partager les hésitations ou les tentations de cultivateurs encore mal accoutumés à monnayer une partie de leur récolte. On pourra tenter de voir à l'échelle de tout un secteur en voie de monétarisation progressive comment s'établit le dosage entre production autoconsommée et production marchande ; on pourra surtout chercher si ce dosage est instable, et pourquoi.

La question se complique du fait que le développement des cultures d'exportation (arachides et surtout coton), en offrant au cultivateur la perspective d'obtenir de l'argent liquide, peut diminuer l'incitation à produire du mil en vue de la vente, et par conséquent freiner dans ce secteur le recul de l'agriculture dite "de subsistance". Nous risquons en fait de nous trouver en présence de phénomènes complexes, et d'équilibres transitoires sur lesquels les statistiques existantes ne donnent guère de renseignements.

Cette introduction aura pour but :

- de rappeler quelques données générales relatives à la production du mil dans la région qui nous occupe ;
- de présenter quelques concepts ou schémas théoriques propres à nous servir de guides

SECTION 1. LES RESSOURCES.

Les facteurs de la production de mil se réduisent à deux, l'homme et la terre. On ne peut en effet parler d'équipement agricole : le travail se fait à la houe, les engrais sont inconnus, la culture attelée également. Nous n'avons donc à examiner ici que le facteur humain, et le milieu physique d'une part, le résultat des activités de production d'autre part, en nous limitant au département du Diamaré. Les justifications de cette limitation provisoire seront données plus loin.

- LES FACTEURS DE PRODUCTION ET LA QUESTION DES RENDEMENTS.

a)- Le milieu physique.

Le département du Diamaré (voir carte 1), situé à hauteur des 10ème et 11ème parallèles, se trouve aux limites -assez imprécises- des zones soudanienne et sahélienne. Le climat est tropical, avec 800 mm de pluie qui tombent exclusivement pendant cinq mois de l'année (de mai à octobre, avec maximum moyen de 267,4 mm en août) (1) ; la température moyenne annuelle est de 28°, avec un maximum en avril (25 - 40°) et un autre en octobre (21 - 35°).

C'est dans ce cadre climatique qu'environ 110.000 ha sont cultivés en mil dans le département. Les meilleures de ces terres sont les argiles foncées tropicales, appelées Karal (pl. Kare) en foulfouldé ; les moins bonnes sont, en plaine, les

(1) Les renseignements climatologiques sont empruntés aux notices accompagnant les planches de l'Atlas du Cameroun, publié par l'IRCAM. Pour la question des sols, voir la Notice sur la carte pédologique au 1/100.000ème de Maroua, par P. SEGALEN

Hardé (sols à alcali), et, évidemment, les pentes des montagnes où l'on ne trouve qu' "un embryon de sol qui fait l'objet de tous les soins des populations montagnardes qui le retiennent à l'aide de murettes soigneusement entretenues" (2).

b)- Les hommes.

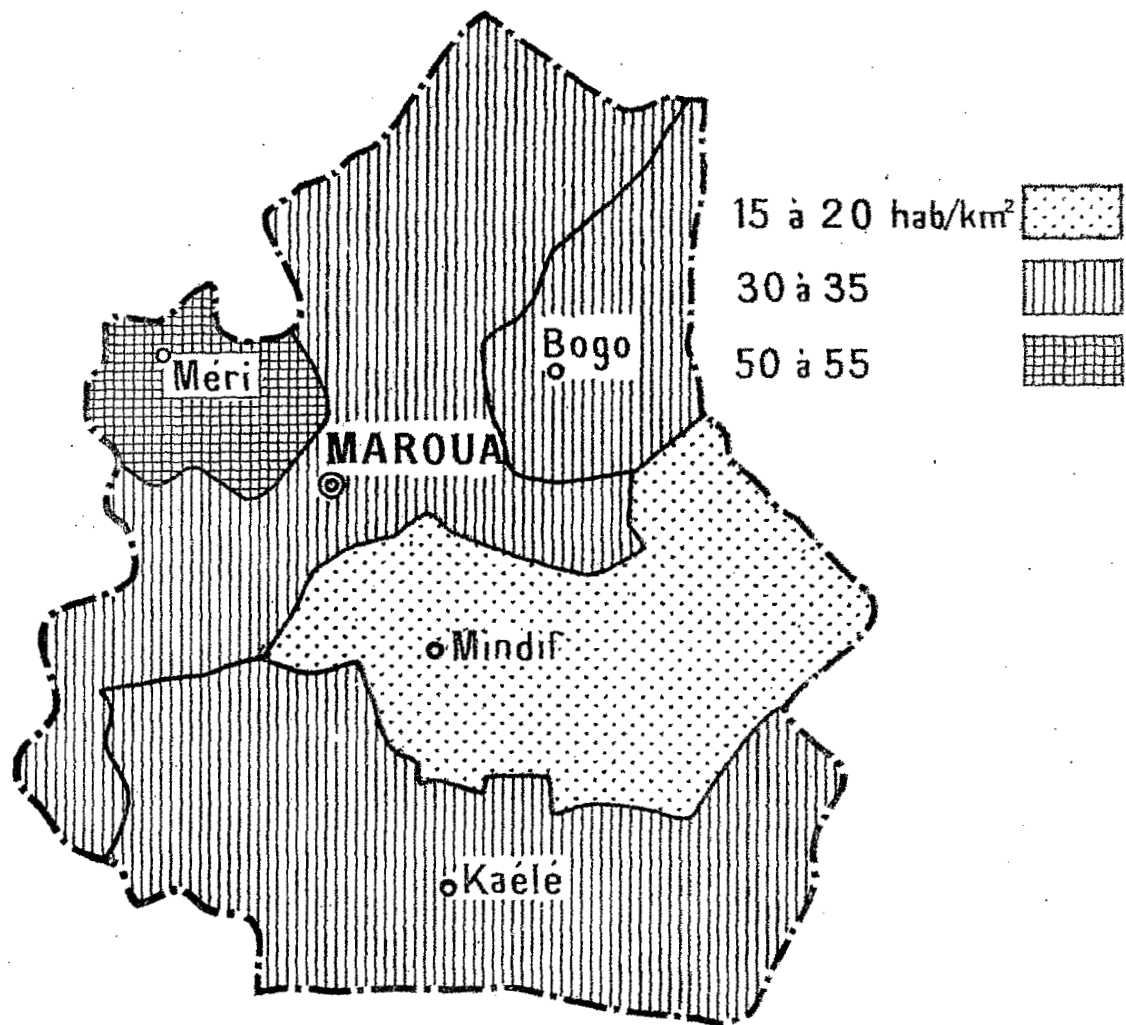
Le peuplement du département témoigne d'un dualisme très marqué entre Islamisés et païens. Les premiers sont des Foulbé, des Sirata (Bornouans), des Haoussa, des Mandara. Les seconds sont des Giziga, des Mofou, des Massa, des Toupouri et des Moundang. Alors que les Islamisés occupent en principe la plaine, certains païens, notamment les Mofou, habitent encore les montagnes ou commencent seulement à en descendre. L'installation des Giziga en plaine, par exemple au sud et à l'ouest de Maroua, paraît moins récente. Les Massa viennent du Mayo-Danaï ainsi que quelques Mousgoum ; les Toupouri occupent les environs de Moulvoudaï, ou viennent également du Mayo-Danaï. Les Moundang occupent une partie de l'arrondissement de Kaélé.

La ville de Maroua reflète cette diversité de peuplement. La majeure partie des habitants est Foulbé (18.000 hab. sur 25.000), mais on trouve, outre des colonies Haoussa, Mandara et Sirata, toute une série de quartiers païens généralement situés sur la périphérie. Un tableau de recensement est donné en annexe 1.

Selon les termes du Professeur PIATIER, "seule une analyse reliant les différentes opérations à des groupes d'agents bien caractérisés peut permettre de comprendre véritablement, par l'intérieur, les processus de l'activité économique" (3). Ici, les regroupements les plus féconds pour l'interprétation des phénomènes étudiés s'opèrent généralement sur la

(2) P. SEGALEN, p. 23

(3) PIATIER, Statistique & Observation Economique, tome 2, p. 840, Paris, PUF, 1961.



Diamaré: densité de population par arrondissements

Echelle. 1:1.000.000

Carte 2

Arrondissements	Nbre d'habitants	Superficie	Densité au km ²
Maroua	111 100	3 115	33,9
Mindif	40 650	2 211	18,5
Bogo	30 400	965	31,6
Méri	32 200	591	54,5
Kaélé	91 300	2 871	32
Ensemble	305 650	9 753	31,3

Tableau I

base des différences ethniques ; nous serons fréquemment amenés à tenir compte de cette particularité.

c)- Le marché.

En l'absence de toute donnée sûre concernant le pouvoir d'achat de ces populations, donc la solvabilité du marché, on doit se contenter de quelques mesures de densité du peuplement (voir carte 2 et tableau 1). Encore ces renseignements doivent-ils être interprétés comme il convient : dans le cas d'une production très localisée, comme le poisson, une zone à densité élevée a toutes les chances d'être le point d'aboutissement des circuits d'échange, du moment que ses habitants ne sont pas particulièrement démunis de ressources monétaires. Il ne saurait en aller de même en ce qui concerne le mil. Avant d'être consommateurs, en effet, les gens sont producteurs, et dans une région fortement peuplée, la production, étant importante, peut très bien suffire aux besoins sans qu'un approvisionnement venu de l'extérieur soit nécessaire. Au contraire : les fortes densités de population coïncidant souvent, et naturellement, (du moins en plaine) avec les zones particulièrement fertiles, il se peut que ce soient les zones très peuplées qui disposent en fait de surplus de mil, et qui puissent ravitailler les zones moins favorisées. Elles auront d'autant plus l'occasion de le faire que, toutes choses égales par ailleurs en ce qui concerne la fertilité, les rendements pourraient bien être croissants lorsque, pour une superficie cultivée donnée, la force de travail augmente. L'existence de nombreux enfants, par exemple, capables de chasser les oiseaux pendant la période de maturité du mil, est certainement un facteur d'amélioration des rendements. Autrement dit, tous les avantages naturels risquent de se trouver du côté des zones à forte densité de population (le cas de la montagne restant à part), et ce sont dans ces zones qu'on observera des taux élevés de production par tête. Le mil aurait donc tendance à aller de ces zones-là vers celles qui sont moins peuplées, et non l'inverse. C'est bien d'ailleurs ce qui paraît se passer en réalité : les

statistiques douanières révèlent par exemple qu'une certaine quantité de mil, probablement sous-estimée, passe du Diamaré dans le district du Mayo-Kebbi, au Tchad ; à l'intérieur du Cameroun, de fortes différences de prix suggèrent que le Diamaré, où la densité est de 34 hab. au km², dispose de surplus de mil par rapport à l'arrondissement de Garoua, dans le département de la Bénoué, où cette densité tombe à 5.

Quand on passe de la plaine à la montagne, par exemple de l'arrondissement de Maroua à celui de Méri, on constate une forte augmentation de la densité de population, et, vu les différences plausibles de fertilité, on pourrait s'attendre à ce que les rendements baissent, et que les montagnards aient besoin, par conséquent, de s'approvisionner en plaine. La réalité ne confirme pas nettement cette hypothèse, soit parce que les rendements des variétés cultivées en montagne, et notamment du Tchergué, sont plus élevés qu'on ne croit communément, soit parce que les montagnards sauvegardent leurs niveaux de consommation en cultivant eux-mêmes en plaine : auquel cas c'est bien la plaine qui approvisionne la montagne, mais pas par voie d'échange (le faible pouvoir d'achat des montagnards s'y opposant).

Je n'ai soulevé cette question que pour laisser entrevoir à quel point la grande diffusion de la culture du mil peut avoir des conséquences sur les échanges. Même dans une ville aussi importante que Maroua, on doit tenir compte du fait que la majorité des habitants cultivent eux-mêmes une partie du mil qui leur est nécessaire, de sorte que la densité élevée de la population dans la zone urbaine ne provoque pas un afflux de mil commercialisé aussi considérable qu'on aurait pu le croire.

- LE RESULTAT DES ACTIVITES DE PRODUCTION.

a)- Variétés cultivées. (4)

Elles sont extrêmement nombreuses, et il y a lieu de s'en féliciter. D'une part en effet, cette multiplicité permet de tirer parti de terres très variées ; d'autre part, elle rend possible l'échelonnement de plusieurs récoltes dans l'année. En outre, les préférences de consommation, très diverses elles aussi, trouvent ainsi à se satisfaire.

En gros, les mils (ou sorghos), dont le nom générique est gaori en foulfouldé, peuvent se répartir en deux catégories :

1°) - Les mils de saison des pluies sont semés au moment des premières pluies, et récoltés, suivant les variétés, de 100 à 180 jours plus tard. La variété la plus précoce serait le Damougheri Makalari, qui peut arriver à maturité en 90 jours, mais qui n'est guère cultivé qu'autour des cases. La variété la plus répandue est le Djigari, qui exige 120 jours. Le Yolobri est plus tardif, et demanderait environ 180 jours. Le Tchergué, variété extrêmement robuste, est cultivé par les païens sur les pentes caillouteuses des montagnes (voir tableau 2).

2°) - Les mils de saison sèche, ou mils de décrue, sont semés à la fin de la saison des pluies, vers le mois d'octobre. On repique les jeunes pousses en novembre, et la récolte a lieu vers le mois de février. Leur nom générique est Muskwari, mais il existe de très nombreuses variétés. Le Muskwari est cultivé dans les Kare, et le spectacle offert par ces champs d'un vert agressif a quelque chose de saisissant, à une époque où la brousse est à peu près complètement desséchée.

(4) Ces renseignements sont empruntés à divers rapports et notes consultés à la station agricole de Guétalé ; d'autres proviennent de conversations avec M. FOURNIER, du Service de l'Agriculture, à Maroua.

Tableau 2 . . . Différentes variétés de mil.

Maroua		Garoua
S. Sèche	Muskwari (blanc) Madjeri Safrari Adjagamari Bourgouri	Dalassi Mburku
S. des Pluies	Djigari (rouge) Bulbasiri (rouge ou jaune) Iolobri) (rose ou gris) Bayeri) Damougheri Makalari Walaganari Tchergue (jaune) Nomeri <u>Mils pénicillaires :</u> Iadiri Muri	Teleri, ou Taleri : (Teleri Baderi - rouge (Teleri Daneri - blanc Umpu

b)- Quantités produites.

L'enquête de la F.A.O sur l'Afrique (5) note qu' "en matière de production agricole africaine, si l'on dispose d'assez bonnes données sur les cultures ... destinées à l'exportation, il est extrêmement difficile d'évaluer la production de celles qui sont partiellement ou totalement absorbées sur le marché intérieur". C'est évidemment le cas du mil. La seule méthode d'évaluation des quantités produites et consommées consiste à supposer que "puisque la ration alimentaire ne saurait tomber au dessous d'un certain point sans produire la famine, la production alimentaire doit forcément avoir suivi l'accroissement démographique ; cela est probablement le cas dans le secteur de subsistance, sauf lorsque les circonstances atmosphériques ou les ennemis des cultures occa-

(5) Enquête de la F.A.O sur l'Afrique, Rome 1962, p. 37, Tableau 14.

sionnent une mauvaise récolte ...". Les rédacteurs du rapport estiment en conséquence pouvoir chiffrer le taux annuel d'accroissement de la production agricole camerounaise dans son ensemble à 2 % pour la période 1950-1960, puisque le taux annuel d'accroissement démographique est aussi de 2 %. Pour le Nord-Cameroun seulement, l'accroissement annuel de la population serait légèrement inférieur : 1,5 % seulement (soit 0,7 % pour les Musulmans, 0,8 % pour les païens de montagne, et 2,5 % pour les païens de plaine). On peut raisonner comme les rédacteurs du rapport F.A.O, et supposer que la production alimentaire a suivi la progression de la population ; mais la question est de savoir si cette heureuse situation va se poursuivre : l'accroissement annuel de 1,5 % représente en effet un doublement de la population (donc des ressources alimentaires ?) en 50 ans (6).

En ce qui concerne le Diamaré, on ajoute les considérations suivantes : les 300.000 habitants du département ont besoin, pour survivre, de 500 g. de mil en moyenne par habitant et par jour (7) soit environ 200 kgs par an, soit encore 60.000 tonnes pour l'ensemble de la population. Or, le service de l'Agriculture estime que les surfaces cultivées sont de 70.000 ha pour le mil de décrue, et de 40.000 ha pour le mil de saison des pluies. Les rendements s'échelonnant de 300 à 1.800 kgs par ha, il est probable que le rendement moyen avoisine 700 kgs/ha au moins. La production annuelle totale moyenne s'élèverait dans ces conditions à 77.000 tonnes. On peut donc admettre l'existence d'un surplus d'environ 17.000 tonnes par an, qui peuvent être soit utilisées à la

(6) Enquête démographique par sondage NORD-CAMEROUN (résultats provisoires). Service de la Statistique, MISOENCAM, déc. 1960, p. 24.

(7) C'est la ration considérée comme nécessaire à l'adulte par le Dr. BASCOULERGUE (Notions d'Hygiène alimentaire adaptées au Nd.C, IRCAM 1963, p. 29). En général, on parle de 1 kg par hab/jour, qui me paraît exagéré ; il se peut cependant que la quantité indiquée par le Dr. BASCOULERGUE soit souvent dépassée en fait (voir p.31).

fabrication de la bière, soit exportées. Bien entendu, une partie des 60.000 tonnes strictement nécessaires à la survie de la population se trouverait déjà faire l'objet d'échanges, ne serait-ce que pour alimenter les populations urbaines non cultivatrices, effectuer les arbitrages nécessaires dans le temps et l'espace, et tenir compte des préférences de consommation.

Il est à peine besoin de souligner le caractère conjectural de ces calculs, et de répéter que les recherches sur la commercialisation n'en sont guère facilitées. Là comme en d'autres domaines, il y aura donc lieu de ne procéder qu'avec une extrême prudence, et toujours de façon aussi empirique que possible. Nous n'en négligerons pas pour autant les secours que peut apporter l'analyse théorique.

SECTION 2. PROBLEMES DE LA COMMERCIALISATION DANS UN SECTEUR DE SEMI-SUBSISTANCE.

Je voudrais d'abord définir aussi clairement que possible ce qu'il convient d'entendre par "secteur de (semi) subsistance" ; j'indiquerai ensuite certaines conséquences dues à la faible ampleur des échanges.

- LE CADRE DE L'ANALYSE.

On doit à K.C. ABERCROMBIE (8) une utile mise au point sur la question de l'évolution de l'agriculture de subsistance vers l'agriculture de marché. L'auteur commence par poser deux définitions :

- La production de subsistance est la partie de la production utilisée directement par l'exploitant et sa famille;

(8) K.C. ABERCROMBIE, le passage de l'agriculture de subsistance à l'agriculture de marché en Afrique au Sud du Sahara, Bulletin Mensuel Economie et Statistiques Agricoles, Vol.10, N° 2, fév. 61.

- La production marchande est celle qui est vendue ou troquée pour la consommation intérieure ou pour l'exportation.

Il rappelle ensuite une décomposition en quatre phases du processus d'évolution vers l'agriculture de marché, proposée par YUDELMAN et MAKINGS (9). La première phase serait celle où toute la production est auto-consommée, hypothèse qui n'a rien de théorique si l'on se limite à la production d'un bien particulier, par exemple le mil ; la seconde phase correspond au moment où, sans vraiment s'y efforcer, la population produit un peu plus que le nécessaire, et se trouve ainsi disposer occasionnellement d'un surplus échangeable. Plus tard encore, les agriculteurs cherchent délibérément à obtenir un excédent régulier ; enfin la production marchande finit par être plus importante que la production de subsistance.

Tout porte à croire que la production du mil dans le Diamaré se situe, selon les cas, au premier ou au second stade de ce processus. Il existe de nombreux endroits où les cultivateurs consomment tout le mil qu'ils produisent ; ailleurs, on dispose bien d'un surplus. -ou du moins. on croit pouvoir en disposer,- mais il s'agit d'un simple résidu, nullement produit en vue d'être commercialisé. Chez les Toupouri de Golompui par exemple, dans le département voisin du M. Danaï, les achats de mil ne représentent que 7 % de la production, et les ventes 11 % ; en fait, achats et ventes sont à peu près équivalents en volume, mais faits à des époques différentes (10).

Il serait possible de préciser cette analyse, mais je me bornerai aux trois remarques suivantes :

(9) M. YUDELMAN & S.M. MARKINGS, A note on the economics of African development in Southern Rhodesia, with special reference to agriculture, étude inédite.

(10) Enquête sur l'alimentation au Cameroun à Golompui, par R. MASSEYEFF, A. CAMBON, et R. BERGERET, IRCAM, oct. 1959, p. 21.

1°) - Une production qui n'est pas normalement destinée à la vente garde le caractère d'un bien spécifique, affecté d'emblée aux besoins particuliers du cultivateur et de sa famille. La valeur d'échange de ce bien n'est imaginée qu'imparfaitement, et ne fait pas l'objet d'anticipations précises. Le bien en question ne ressortit donc absolument pas à la catégorie des "commodities", c'est-à-dire de biens qui, envisagés avant tout du point de vue de leur valeur d'échange, sont tous essentiellement les mêmes, et ne diffèrent que par leur valeur, représentée par leur prix (11). On peut même aller plus loin : du moment que la production marchande reste infime, elle garde en quelque sorte un caractère analogue à celui de la production de subsistance. Par une espèce de contamination, les quelques sacs de mil que le paysan distrait de sa récolte pour les porter au marché demeurent spécifiquement et immédiatement affectés à des besoins précis, qu'ils satisfont par un détour supplémentaire. On vend du mil pour acheter un pagne, pour payer l'impôt (12). Les quantités vendues sont fixées en fonction du prix des biens désirés, et le moment de la vente, une fois la récolte faite, coïncide avec celui où le besoin est ressenti.

2°) - D'où l'absence de marché au sens large, c'est-à-dire d'ensemble d'échanges fondés sur des différences de prix perçues de façon permanente, à l'intérieur d'un espace ou pendant une période, et tendant précisément à annuler ces différences.

3°) - La position des producteurs s'explique d'ailleurs très bien. W.J. BARBER (13) a montré qu'en Afrique Centrale Britanni-

(11) Voir, pour la définition des "commodities", BURNHAM, The Managerial Revolution, Penguin Books 1962, p. 22.

(12) Voir à ce sujet ABBOTT et divers auteurs : La Commercialisation, son rôle dans l'accroissement de la productivité, F.A.O 1962, p. 13.

(13) W.J. BARBER, The Economy of British Central Africa, Stanford University Press, 1961.

que, le travailleur en exerçant son activité à la fois dans le secteur monétaire et dans celui de subsistance, maximise le revenu réel de sa famille ; de même, dans le Nord-Cameroun, les paysans atteignent un point d'équilibre en partagent leur temps entre les productions commercialisables (arachides, coton) (14), et la production de mil. Pour ces deux types de cultures, la productivité s'améliorerait sans doute si le cultivateur se spécialisait, le revenu réel global augmenterait, et un véritable problème de la commercialisation se poserait. Mais la structure actuelle des prix et des coûts, la force de la tradition et des institutions (car la culture du coton est loin d'être facultative) conduisent logiquement à chercher un compromis entre l'insertion dans le secteur monétaire, par le biais des cultures d'exportation, et la poursuite des activités de subsistance.

- LES CONSEQUENCES DU PEU D'AMPLEUR DES ECHANGES.

a)- Conséquences en matière de commercialisation proprement dite.

ABERCROMBIE note, dans les zones où domine la production de subsistance, ~~une forte imperméabilité aux influences~~ extérieures, notamment à celles qui pourraient s'exercer par les prix. La coutume reste prépondérante ; les parcelles cultivables sont attribuées aux familles en fonction de leurs besoins alimentaires. La spécialisation ne peut apparaître. Examinons de plus près certaines de ces questions.

1°) - En général, et dans la mesure où il commercialise une partie de son produit, c'est l'agriculteur lui-même qui se charge des opérations. Ce système est appelé "commercialisation

(14) Plus de 50 % des surfaces cultivées en coton dans les 4 départements du Nord se trouvent dans le Diamaré ; la culture du coton s'y est développée à partir de la zone frontalière du Tchad, vers Maroua et Mora. Le coton a remplacé en partie le mil cultivé pour l'extérieur (1er plan Quinquennal de Développement Economique et social, Rép. du Cameroun, Imprimerie Nationale, Yaoundé 1961, p. 134).

simple" par ABBOTT (15). Il a l'avantage apparent de ne rien coûter, mais en fait les pertes de temps sont considérables. En outre, le système est rigide : lié à une agriculture de subsistance, il condamne celle-ci à rester telle. Il est impropre à écouler des quantités importantes de produit, ou à les écouler à grande distance. Il fixe donc des limites étroites à la production comme à la consommation. Enfin, il ne transmet pas les incitations à produire davantage qui pourraient provenir de l'extérieur. Il fait naître une multiplicité de petits marchés juxtaposés, non communicants, où les cultivateurs ne produisent pas en fonction des préférences d'acheteurs possibles, mais des leurs propres.

2°) - Un tel état de choses entraîne des différences de prix accentuées, qui peuvent persister et qui persistent en fait assez longtemps d'une zone à l'autre. Ces différences de prix n'ont aucune chance d'inciter les petits producteurs à tenter de commercialiser plus de mil ; par contre, elles provoquent la naissance de circuits assez amples, qui se superposent en quelque sorte au réseau des marchés locaux. Pendant que des échanges minimes se poursuivent aveuglément sur ces marchés, certains commerçants, se hissant d'emblée à un niveau plus élevé, sont en mesure de réaliser des opérations profitables. Ce qu'il importe de voir, c'est que cette situation ne traduit pas une division normale entre commerce de gros et de détail, mais bien un véritable dualisme des échanges. Si les petits marchés de base n'étaient pas aussi indépendants les uns des autres, et si un arbitrage plus ample avait tendance à s'opérer, les circuits plus amples perdraient en partie leur raison d'être, et changeraient en tout cas de caractère.

(15) ABBOTT, ouvrage cité p. 77 & 113 -

Les autorités coutumières ne sont pas étrangères à l'apparition de ces circuits de spéculation, car elles sont bien souvent les seules à disposer de surplus importants (grâce par exemple aux prestations en nature) ainsi que des moyens de les transporter. Comme elles, des négociants avisés encaissent des profits considérables, avec une facilité qui a quelque chose de dangereux : quand on profite beaucoup, on est tenté de profiter davantage encore, et d'abuser de l'ignorance, de l'imprévoyance, et de l'impécuniosité des paysans. Des relations nettement asymétriques peuvent apparaître entre commerçants et agriculteurs ; à la limite, on aboutit aux avances sur récolte, dont il sera question plus loin (voir p. 62).

Ces circuits importants restent limités à quelques itinéraires, toujours les mêmes ; les échanges réalisés de la sorte ne sont apparemment jamais assez considérables pour annuler la différence de cours qui les rend profitables, car cette différence est entretenue par l'existence même de ce qu'on est bien forcé d'appeler, faute d'un autre terme, le petit commerce de subsistance, c'est-à-dire le commerce portant sur les surplus résiduels de la production de subsistance.

3°) - Dans un climat économique de ce genre, on observera deux sortes de réactions aux prix :

- Les producteurs réagissent aux prix de façon aberrante. Le Giziga qui vend son mil pour pouvoir mieux célébrer la fête du Muzuldum ne se préoccupe guère de savoir qu'il aurait avantage à attendre ; si le prix est par trop bas, il augmentera les quantités vendues, parce qu'il lui faut absolument obtenir une certaine somme pour participer à l'achat d'un boeuf.
- Les gros commerçants se montrent au contraire très sensibles aux variations de prix, et cherchent à en tirer le plus grand parti possible, par le stockage notamment. C'est là une situation anormale, puisque les différences de cours sont liées à l'absence d'homogénéité du marché : en un sens,

les gros commerçants bénéficient d'une rente du seul fait qu'ils peuvent survoler, pour ainsi dire, un espace économique exagérément compartimenté. Cette rente n'est évidemment pas reversée aux consommateurs sous forme de réduction de prix.

Il faut voir dans cet état de choses la raison du trouble évident que témoignaient les commerçants interrogés. J'ai toujours eu l'impression de les inquiéter gravement, et le profit que j'ai tiré de ces conversations a été fort mince. Ces gens se rendent parfaitement compte que le commerce du mil, parce qu'il porte sur une denrée vitale, bien plus vitale que le poisson ou la viande, est fort propre à attirer l'attention des autorités, voire même, qui sait, à provoquer la colère populaire. Il faut donc à tout prix le soustraire aux curiosités. On est irrésistiblement amené à comparer cette situation à celle qui régnait en France au XVIIIème siècle, époque où le peuple se nourrissait avant tout de pain. Le spectre des "accapareurs" a constamment hanté la Révolution Française. Nul doute que les négociants en grains de l'époque n'aient été, eux aussi, des personnages très discrets.

Ajoutons que comme dans d'autres parties de l'Afrique le commerce du mil est une activité purement indigène, aucune firme européenne ne s'y intéresse. Dans la vallée du Sénégal, où des quantités assez importantes étaient traitées autrefois par les maisons de commerce, leurs responsables sont unanimes à souligner le caractère hasardeux de cette branche des affaires : les quantités vendues par chaque cultivateur sont très faibles, il n'existe pas d'exploitations spécialisées ou nettement orientées vers la culture et la vente du mil. Pour ces diverses raisons, les firmes européennes ont abandonné ce genre de commerce (16) -Au Cameroun, elles n'ont même pas essayé

(16) J.L. BOUTILLER, P. CANTRELLE, J. CAUSSE, C. LAURENT, TH. N'DOYE ; la moyenne vallée du Sénégal (Etude socio-économique), PUF 1962.

de s'y livrer.

b)- Conséquences en matière d'appréciation des techniques de commercialisation.

Porter un jugement sur un système de commercialisation ne présente, à première vue, et si l'on est bien informé, guère de difficultés. Est économique le système qui permet de transporter au moindre coût, et avec le minimum de pertes, les denrées de leur lieu de production au lieu où elles seront consommées. Certains signes sont donc révélateurs des défauts de fonctionnement : instabilité particulière des prix, engorgements de produit, non-satisfaction des préférences des consommateurs ... etc.

Ces critères sont difficiles à utiliser dans le domaine qui est le nôtre. Quelques soient les défauts présentés par le mode de commercialisation du mil, on sent bien qu'ils ne sont pas inhérents aux techniques employées. Celles-ci ne peuvent être que ce qu'elles sont, tant que la production de subsistance garde une place prépondérante. Il est parfaitement oiseux de vouloir juger ou améliorer des activités qui n'ont pour ainsi dire pas d'existence propre ; les seules interventions concevables sont d'une espèce très spéciale, et nous verrons plus loin quelles sont celles qui peuvent paraître souhaitables.

c)- Conséquences quant au cadre régional des enquêtes.

Si je m'en suis tenu jusqu'ici aux limites du département du Diamaré, notamment en ce qui concerne la présentation des statistiques disponibles, je n'ai pas voulu dire que ces limites étaient celles d'un espace économique pouvant servir de cadre naturel à nos recherches. En fait, comment peut-on tracer d'avance les contours d'une région à étudier ?

MEYER (17) énumère trois méthodes :

(17) J.R. MEYER, Regional Economics : a Survey. American Economic Review, mars 63, p. 29.

- On peut rechercher avant tout l'homogénéité du domaine territorial, en l'appréciant de diverses manières selon le but des recherches. Les caractéristiques retenues seront économiques, ethniques, climatiques, etc.
- On peut mettre l'accent sur la polarisation autour d'un centre urbain ou d'un pôle de développement.
- On peut enfin chercher les limites du cadre où une certaine cohérence administrative et politique permet d'envisager diverses réalisations inscrites dans un programme.

Ces trois approches s'inspirent toutes en réalité d'un même souci, comme le marque très bien MEYER : "Le seul problème est de savoir quelle homogénéité l'on désire. Ainsi, une région-programme est homogène parce qu'elle se trouve sous la juridiction d'un gouvernement spécifique ... Une région polarisée est homogène parce qu'elle combine des espaces dépendant d'un centre, soit commercialement, soit fonctionnellement ; et certaines régions dites homogènes le sont de par leur caractères géographiques, physiques, économiques ou sociaux".

L'ennui, c'est que dans une région qui se consacre à l'agriculture de subsistance, l'homogénéité économique peut aller trop loin. La juxtaposition de petits marchés écoulant des résidus locaux ne constitue pas un espace aux limites apparentes, irrigué par un réseau d'échanges qui l'intègre intimement. On a plutôt affaire à un agrégat de petites zones, qu'on n'a aucune raison -sinon de pure forme- de limiter à tel ou tel nombre de km². Les quelques circuits commerciaux qui planent au dessus de cet agrégat ne l'articulent pas de façon organique, et n'en resserrent pas la structure.

Aussi l'existence de Maroua est-elle une chance ; vu son importance, cette ville devrait être le point d'aboutissement de flux d'approvisionnement assez amples, et l'on peut espérer repérer autour d'elle un véritable espace polarisé. Pour le reste, nous nous en tiendrons au fait que, dans tout le

département, les conditions de production de mil sont relativement identiques, du moins en plaine, et que les habitudes de consommation sont comparables. En mettant les choses au mieux cependant, ce critère d'homogénéité nous fera retrouver les limites administratives, en l'espèce, celles des arrondissements de Méri, Maroua, Bogo et Mindif (18), où, tout en étudiant le commerce du mil, j'ai été chargé de recueillir certains renseignements destinés à la carte des marchés du Nord-Cameroun. Autant reconnaître par conséquent que ce seront des frontières assez artificielles qui serviront de cadre à nos recherches ; après tout, il est peut-être stérile de chercher à tout prix à justifier et à définir de façon précise les limites à donner à une étude régionale. Mieux vaut laisser ces limites apparaître d'elles-mêmes. Le souci des définitions préalables pourrait bien traduire ce que GALBRAITH appelle une tendance à l' "obstruction intellectuelle" (19)

Le plan de cette étude sera le suivant :

Deux chapitres seront consacrés à l'étude de l'offre et de la demande de mil (chap. 2 & 3) ; mais l'une et l'autre seront, autant que possible, saisies à leur origine, avant qu'elles ne trouvent leur expression sur les marchés. Il me semble que cette méthode d'approche nous permettra de mieux situer ensuite l'offre et la demande restreintes qui s'affrontent sur les marchés de brousse (chap. 4) et sur ceux de Maroua (chap. 5). L'ajustement de l'offre et de la demande, et la formation des prix, feront l'objet du chapitre 6. Les ventes à l'extérieur seront étudiées au chapitre 7, et l'on prêtera une attention particulière aux interventions de l'administration dans ce domaine. La première partie de ces notes ne comprend que les trois premiers des chapitres énumérés ci-dessus.

(18) L'arrondissement de Kéélé doit faire l'objet d'une étude géographique ultérieure.

(19) J.K. GALBRAITH, *The Affluent Society*, p. 261 et 281. Pelican books, Penguin edition.

CHAPITRE 2. Conditions d'établissement de la demande

Ce chapitre a pour but d'exposer les résultats d'une enquête qui s'est déroulée à Maroua, de février à avril 1963. Il conviendra de compléter ces résultats en rendant compte (chap. 4 et 5) d'autres investigations, s'étendant sur près d'un an, qui m'ont permis de suivre quotidiennement la demande de mil telle qu'elle s'exprimait en fait sur les marchés. Ici, on cherche à décrire certaines données qui n'apparaissent pas au premier abord, et qui, dans une certaine mesure, font pourtant que la demande quotidienne est ce qu'elle est. Ces données sont relatives par exemple aux préférences des consommateurs, à leurs besoins quantitatifs, aux choix qu'ils effectuent entre plusieurs sources d'approvisionnement (culture directe ou achats au marché), toutes choses sur lesquelles, faute de temps, il est difficile de poser des questions sur un marché réel.

L'accent est en tout cas mis ici sur la durabilité des caractéristiques étudiées (qu'on pourrait qualifier de structurelles) ; assurément, les goûts des consommateurs peuvent changer, mais il y faut du temps, surtout dans un milieu que n'atteint aucune publicité. Par contraste et sans qu'il y ait contradiction, le comportement quotidien des consommateurs peut faire preuve d'une grande souplesse : l'affrontement des préférences latentes et des possibilités concrètes de satisfaction aboutit à des solutions provisoires, et toujours remises en question. Dans les chapitres 4 et 5, nous insisterons surtout sur ce côté dynamique de la demande.

Un mot sur la méthode suivie pour cette enquête : on a commencé par relever les résultats du recensement effectué en avril 1962 par les autorités municipales de Maroua, en décomposant les résultats par ethnies, et par quartiers (sous forme d'un tableau à double entrée). A partir de ce document, on a choisi l'échantillon de façon que les interviewés se trouvent

par rapport au marché principal dans des positions géographiques aussi variées que possible, mais de façon également qu'ils appartenissent à toutes les ethnies importantes et qu'on disposât pour chaque ethnie d'un nombre suffisant d'interviewés (au moins 20 sarés, soit 100 personnes en moyenne).

Les 60 chefs de saré foulbé ont été interrogés dans 8 quartiers tirés au hasard sur la liste des quartiers de Maroua ; ces 8 quartiers comprenaient en tout 2787 Foulbé. Le quota d'interviewés dans chaque quartier a été fixé de façon que l'on ait :

Nombre de chefs de saré Foulbé interrogés dans le quartier =
population totale Foulbé du quartier

Total des chefs de saré Foulbé interrogés à Maroua
population Foulbé totale dans les 8 quartiers tirés
= 0,02. (1)

Les quartiers où l'on a interrogés des gens appartenant à d'autres ethnies n'ont pas été tirés au hasard : on a simplement retenu ceux qui comptaient plus de 50,80 ou 100 ressortissants de l'ethnie en cause (ces seuils variant avec l'importance de l'ethnie dans la population totale de la ville). Dans chaque quartier, le quota d'interviewés a été fixé comme pour les Foulbé ; le choix des sarés également (20 chefs de saré pour chaque ethnie) (2). Il y a lieu de remarquer que les réponses faites par le chef de saré, ou par les femmes s'occupant de l'achat du mil et de la cuisine, ne concernaient pas ces person-

(1) Exemple :

Quartier	Pop. Foulbé	Quota d'interviewés
Domayo 5	205	$205 \times 0,02 = 4,1 \neq 5$
Domayo 3	139	$139 \times 0,02 = 2,78 \neq 3$ etc

(2) Le choix des sarés sur le terrain n'a pas été fait au hasard, mais d'après diverses raisons de convenance ; dans tous les cas, les indications du chef de quartier permettaient de veiller à ce que la représentativité de l'échantillon fut sauvegardée.

nes seulement, mais toutes celles vivant dans le saré ; chez les Foulbé par exemple, la composition moyenne du saré étant de 3,2 adultes et de 1,1 enfant, l'échantillon final s'est trouvé égal à 265 individus, soit 1,47 % de la population foulbé totale.

En résumé, l'échantillon peut être considéré comme un échantillon stratifié (par ethnies), avec taux de sondage variable pour chaque ethnie. Cet échantillon n'est pas vraiment aléatoire, et le nombre d'interviewés est assez faible ; aussi les résultats n'ont-ils qu'une valeur d'indication. Il est juste d'ajouter que, même si les règles du tirage aléatoire avaient été respectées, la marge d'erreur ou d'imprécision dans les réponses interdirait de toute façon de faire état de la rigueur apparente de certains résultats. Il ne faut jamais oublier qu'en Afrique, quel que soit le raffinement des techniques statistiques employées, tout repose en définitive sur l'échange de vues -combien vague, combien insatisfaisant- qui prend place entre un interrogé illettré, un enquêteur d'instruction modeste et quelquefois encore un interprète ... Mettre en scène cet échange de vues grâce à un bon questionnaire n'est pas une tâche facile : le questionnaire idéal ne saurait être rédigé qu'en fin d'enquête, et ceux dont on se sert en fait gardent jusqu'au bout un caractère exploratoire. A titre d'information, je donne en annexe un exemple de questionnaire utilisé pour l'enquête décrite ici.

Je décrirai en premier lieu la structure de l'échantillon ; ensuite viendront quelques résultats quantitatifs. Une 3ème section sera consacrée à l'analyse des comportements en matière de consommation et d'achat de mil.

SECTION 1. LA STRUCTURE DE L'ECHANTILLON.

Les trois caractéristiques qui méritent d'être retenues pour la ventilation des réponses sont : l'ethnie, le caractère rural ou urbain du quartier, et l'activité assurant la majeure partie des ressources du saré.

a)- Le facteur ethnique.

La seule lecture des compte-rendus relatifs à des travaux similaires suffirait à attirer l'attention sur le facteur ethnique. On lit par exemple dans l'ouvrage cité sur la moyenne vallée du Sénégal (3), à propos d'une enquête analogue à celle dont il est question ici : "La ventilation des réponses aux diverses questions posées par ethnie s'est révélée beaucoup plus instructive que celle faite par âge. On pouvait d'ailleurs s'attendre à ce résultat dans la mesure où il est évident que les habitudes de consommation sont surtout différentes selon les groupes humains, mais par contre, évoluent relativement lentement dans le temps ...".

Comme on l'a indiqué plus haut, les taux de sondage ont varié pour chaque ethnie, de façon que le nombre d'observations faites pour chacune d'entre elles ne tombe pas au dessous d'un certain minimum (fixé à 20 sarés). Voici d'ailleurs un tableau résumant ce qu'il importe de connaître à ce sujet :

Tableau 3. Population moyenne du saré, par ethnie, et taux de sondage par rapport à la population totale.					
Ethnies	Nombre moyen d'adultes par saré	Nombre moyen d'enfants par saré	Nombre moyen d'individus par saré	Nombre total d'individus interrogés	Interrogés en % de la population totale
FOULBE	3,25	1,16	4,41	265	1,47
HAOUSSA	2,7	3,1	5,8	118	26,71
MANDARA	2,5	1,4	3,9	79	12,48
BORNOUANS	3,9	2,2	6,1	122	3,01
MASSA	2,5	1,1	3,6	73	17,76
GIZIGA	2,6	3,2	5,8	117	10,06
TOUPOURI	2,4	2,4	4,8	96	21,17
MOFOU	2,7	3,2	5,9	120	14,37

(3) J. BOUTILLER et autres, op. cit. p. 144.

On remarquera que certaines ethnies ne sont pas représentées dans l'échantillon ; ainsi des Moundang, des Sara, des Matakam, qui ne se trouvent à Maroua qu'en nombre très faible (moins de 200, d'après les résultats du recensement précité).

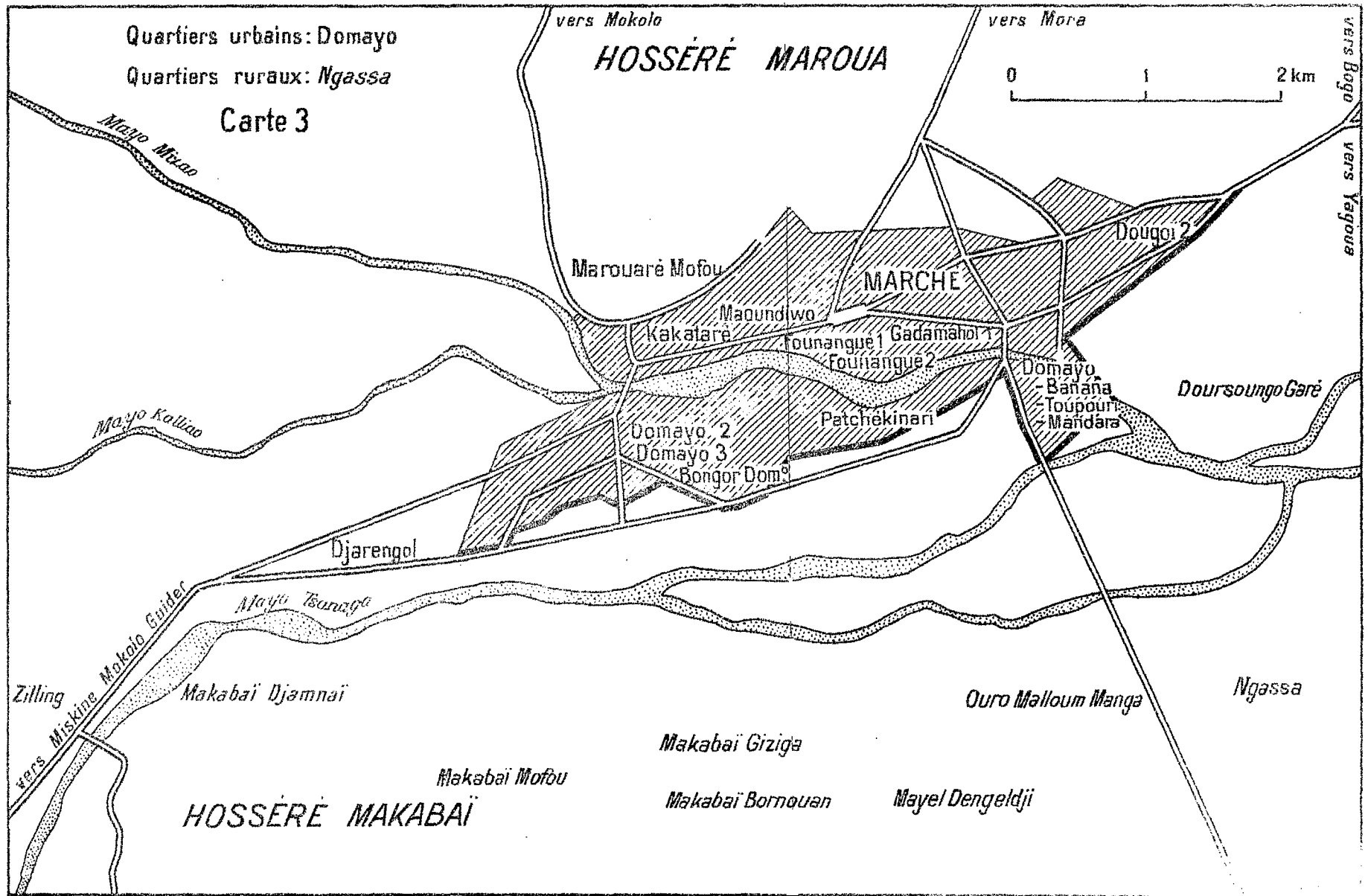
Dans une certaine mesure, la différenciation de l'échantillon par ethnie coïncide avec celle qu'on peut opérer par quartiers ; en effet, si les foubé sont présents presque partout -encore qu'en proportions très variables- certains quartiers sont nettement affectés à une ethnie dominante, dont ils peuvent même prendre le nom : les Toupouri sont la majorité à Damayo Toupouri, les Giziga à Bongor Domayo, les Bornouans à Patchékinari, les Mofou à Marouaré Mofou. Il est cependant plus intéressant de regrouper les quartiers sur une autre base, la suivante :

b)- Quartiers urbains et quartiers ruraux.

Si l'on jette un coup d'oeil à la carte n°3, on remarque immédiatement que certains quartiers sont situés dans l'agglomération proprement dite (Domayo, Maoundiwo, Gadamahol) alors que d'autres font plutôt figure de hameaux de banlieue rattachés à Maroua par une fiction administrative (Ngassa, les 4-Makabaï, Zilling, etc.). On est tenté d'opérer une distinction entre ces 2 types de quartiers car il est permis de penser que les seconds seront habités par une majorité de cultivateurs, et que les achats de mil pourront y être moins considérables qu'en ville. Une difficulté se présente toutefois : comment trouver un critère simple permettant de départager les quartiers ruraux (ou périphériques) et les quartiers urbains ?

Sans prétendre à trop de rigueur, et en se basant sur le mode d'occupation du terrain, on peut distinguer :

- les quartiers où les cases se trouvent agglomérées à la masse principale de la ville, soit que les terrains de culture soient absents (ou complètement rejetés à l'extérieur) comme par exemple à Kakataré, soit que les champs se trouvent contigus



aux habitations, mais sans entourer celles-ci de façon à les séparer entièrement du gros de l'agglomération (Djaren-gol, Marouaré, Mofou, Domayo Banana).

- les quartiers où les cases se trouvent séparées de l'agglomération principale, et entourées de tous côtés par l'ensemble des champs cultivés par les habitants du quartier (Ngassa, Makabaï).

Nous verrons que la situation du quartier ainsi définie a une influence sur le marché choisi par les gens pour s'approvisionner en mil, et nous aidera par conséquent :

- à déterminer la zone d'attraction du marché de Maroua-ville,
- à corriger ce que l'inclusion administrative de certains quartiers excentriques dans le Grand-Maroua pourrait avoir de trop extensif.

c)- L'activité des personnes interrogées.

Ces qualifications d' "Urbain" et de "Rural" ne doivent pas être interprétées comme emportant un jugement sur l'activité dominante des gens du quartier. Il s'agit strictement d'épithètes fondées sur la situation géographique du quartier. Nous sommes en fait amenés à constater un vif contraste entre ce que cette situation peut avoir de varié, et le caractère relativement uniforme des activités rémunératrices poursuivies par la majorité des gens dans tous les quartiers.

On est assez surpris d'apprendre en effet que même dans les quartiers d'apparence "urbaine", le nombre de cultivateurs, reste très élevé : à Kakataré et à Maoundiwo, tous les chefs de saré interrogés se disent avant tout cultivateurs, et déclaraient se nourrir en partie de mil cultivé par eux, ou par des manoeuvres payés et dirigés par eux.

Le tableau suivant résume ainsi la situation :

Tableau 4. Proportion de cultivateurs + de non cultivateurs dans les différents quartiers étudiés

Quartier	Total de sarés visités	Nombre de cultivateurs	(3) exprimé en % de (2)	Non cultivateurs	(5) exprimé en % de (2)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Urbains	119	106	89,1 %	13	10,9 %
Ruraux	81	72	88,8 %	9	11,2 %
Ensemble	200	173	89 %	22	11 %

Pratiquement, on peut admettre que, dans l'échantillon considéré, la proportion de non-cultivateurs est la même (environ 10 % du total) aussi bien en ville même qu'en dehors de la ville. Autrement dit, même en présence d'une scission que le bon sens considère comme la plus propre à faire apparaître une différenciation par secteurs d'activité, on ne note aucun signe pouvant permettre de conclure que cette différenciation est vraiment acquise. Le mot "ville" n'a pas ici la même signification que lorsqu'il désigne un groupe de personnes se consacrant avant tout à l'industrie, au commerce, ou à la prestation de services, par opposition aux habitants des campagnes, qui s'occupent essentiellement d'agriculture. Dans le cas qui nous occupe, la généralisation de l'économie de subsistance combat l'avènement d'une division du travail aussi nettement affirmée (4).

Bien sûr, si les gens vivant en ville se déclarent cultivateurs, il ne le sont certainement pas de la même façon

(4) Cet état de choses témoigne d'un stade peu avancé du processus d'évolution économique. Il est intéressant de remarquer qu'aux U.S.A -pays situé au point d'aboutissement de ce processus-, on observe la même absence de différenciation entre secteurs, mais dans un tout autre sens : "Ce qu'on appelait autrefois l'agriculture ressortit maintenant de plus en plus aux affaires ... Sauf dans quelques districts éloignés, les distinctions traditionnelles entre vie et affaires rurales et urbaines s'effacent rapidement, ou même ont déjà disparu ..." Ewald T. Grether - Consistency in public Economic Policy with respect to private unregulated industries (A.E.R, papers and proceedings 75 th annual meeting, p. 29)

que ceux qui habitent la brousse ; et la manière souvent assez indirecte dont ils "cultivent", -notamment le fait qu'ils emploient des manoeuvres- leur permet de se livrer à diverses activités parallèles (dont les revenus leur permettent justement d'utiliser les services de salariés), ainsi qu'au loisir. Il est néanmoins significatif que la plupart se considèrent avant tout comme appelés à vivre directement des ressources du sol. Dans un précédent travail, j'ai été amené à examiner le cas de ces négociants en poisson séché, qui persistent à cultiver ou à faire cultiver, et qui tendent à considérer cette activité comme la seule permanente et la seule sûre.

Si l'on n'aboutit à rien en vérifiant la distinction entre cultivateurs et non-cultivateurs selon quartiers ruraux et quartiers urbains, c'est en faisant intervenir le facteur ethnique que l'on a les résultats plus intéressants. Si 100 % des Giziga interrogés déclarent être cultivateurs, 25 % des Haoussa et des Bornouans admettent ne pas s'occuper d'agriculture : ils sont commerçants, marabouts, bouchers. La proportion de non-cultivateurs tombe à 11 % chez les Foulbé (gardiens, cordonniers, commerçants). Tous ces résultats recourent assez bien ce que l'on sait de la spécialisation des ethnies à Maroua.

Ethnies	Se déclarent cultivateurs	Déclarent exercer un autre métier
Foulbé	88,4 %	11,6 %
Haoussa	75	25
Bornouans	75	25
Mandara	95	5
Massa	85	15
Giziga	100	-
Toupouri	100	-
Mofou	95	5

Tableau 5. Proportion de cultivateurs et de non-cultivateurs (par ethnie) dans l'échantillon.

Telles sont en tout cas les grandes catégories dont la connaissance nous permet d'aborder utilement le vif du sujet, à savoir les habitudes de consommation et d'achat. Celles-ci seront envisagées d'abord au point de vue quantitatif, puis au point de vue qualitatif.

SECTION 2. RESULTATS QUANTITATIFS.

Dans presque tous les sarés visités, des achats réguliers étaient faits au marché, et paraissaient -au moins à certaines périodes de l'année- être la source exclusive de l'approvisionnement en mil. Il était donc possible de rapprocher :

- les quantités achetées, mesurées en tasses (5), par jour ;
- le nombre d'habitants du saré, ramené à un nombre théorique de consommateurs adultes masculins, sur la base des coefficients donnés par MERSADIER (6),

et de mesurer ainsi la quantité de mil acheté par individu et par jour.

On ne se dissimule nullement les imperfections de cette méthode : les renseignements donnés par les intéressés sont approximatifs, notamment en ce qui concerne la régularité des achats, et pouvaient difficilement être contrôlés. On insiste en outre sur le fait qu'il ne s'agit pas d'une mesure

(5) La tasse, ou "agoda", est l'unité de mesure couramment employée pour le mil sur les marchés du Diamaré ; elle équivaut à un peu plus de 900 g. Pour plus de détails sur les différentes agoda, voir chapitre 4 (seconde partie)

(6) Ces coefficients sont les suivants (MERSADIER - Budgets familiaux africains) :

H. adulte	1
F. adulte	0,8
H et F + 60 ans	0,7
enf. - 2 ans	0,2
3 - 6 ans	0,5
7 - 12	0,7
13 - 17	0,8

Pratiquement, l'âge des enfants étant mal connu, on a appliqué à tous les enfants de moins de 17 ans indistinctement une moyenne de 0,5.

du taux de satisfaction réelle des besoins alimentaires, puisque tout le mil acheté n'est pas nécessairement consommé (7), et que tout le mil consommé n'est pas acheté (sinon lorsque l'épuisement des stocks de mil cultivé contraint justement à acheter régulièrement du mil, ou lorsque personne ne cultive). Les résultats ne sont donc donnés qu'à titre indicatif ; ils seront présentés dans un premier paragraphe, et interprétés dans un second.

- PRESENTATION DES RESULTATS.

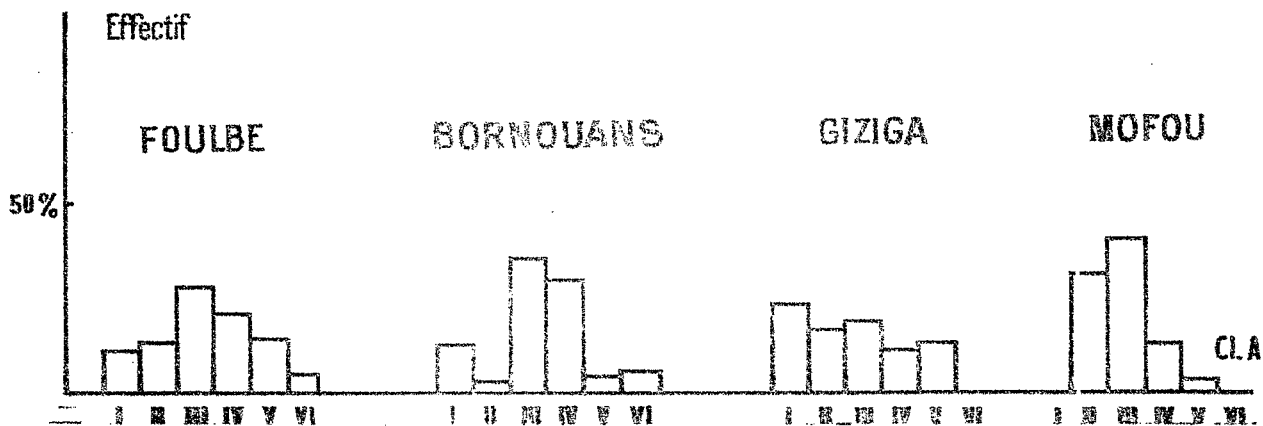
Le tableau suivant résume les résultats par ethnie :

Ethnie	Nombre de tasses achetées (par jour et par adulte masculin)
Haoussa	1,60
Massa	1,58
Mandara	1,52
Foulbé	1,31
Bornouans	1,29
Toupouri	1,29
Giziga	1,21
Mofou	1,13

Tableau 6. Quantité de mil achetée par adulte et par jour

Ces chiffres peuvent surprendre ; ils dépassent en effet ce qu'on admet communément être la quantité quotidienne nécessaire en moyenne pour un adulte (soit 1 Kg. -voir p. 10) ;

(7) Une partie peut-être donnée aux animaux, ou revendue ; chez les païens, une autre partie sert à la fabrication de la bière. D'autre part, les manipulations (pilage, mouture) occasionnent des pertes.

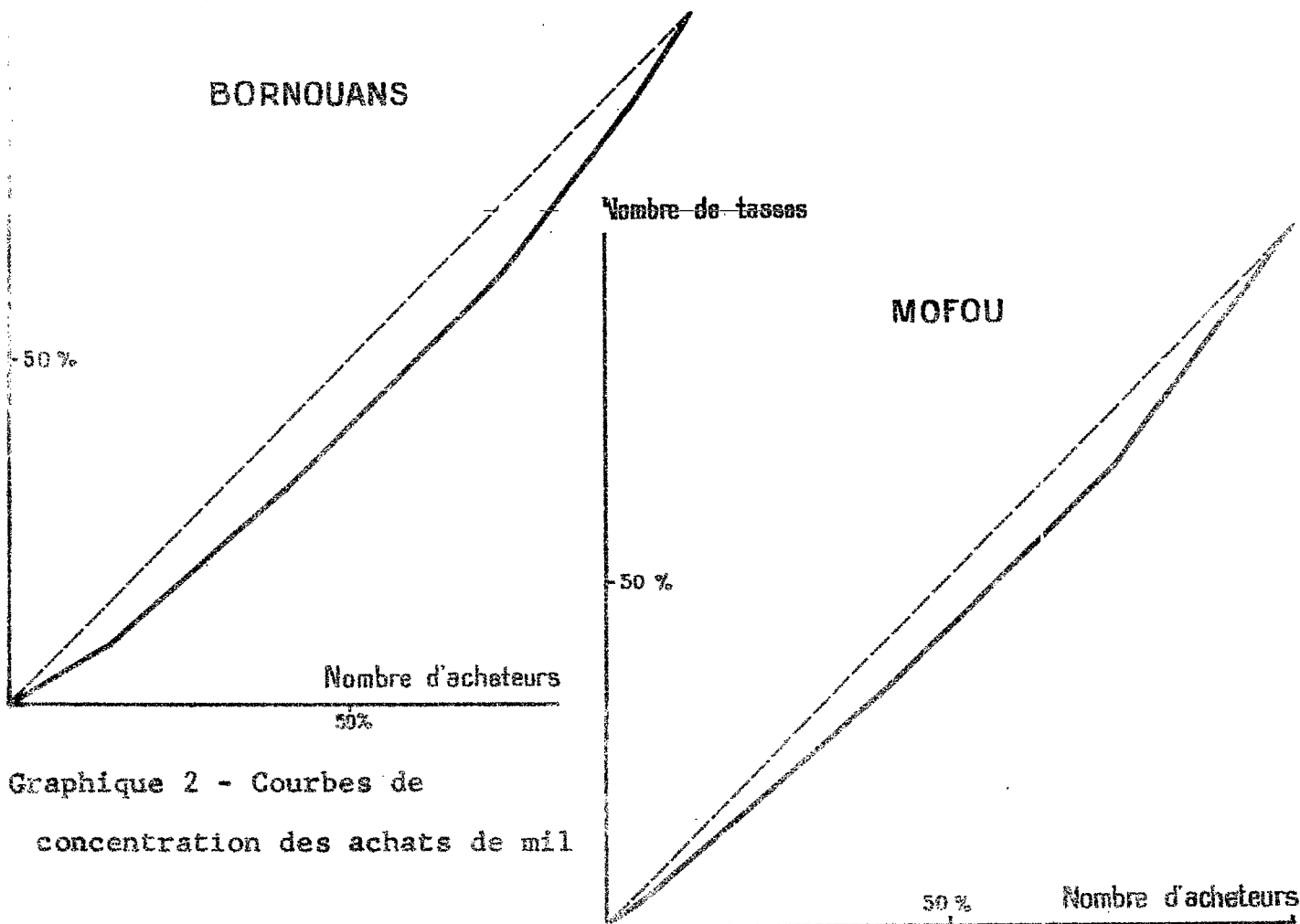


Graphique 1 - Dispersion des achats de mil à l'intérieur des ethnies

Classes d'achat :

I	-	moins de 0,75 tasse par jour	"	"	"
II	-	de 0,75 à 0,99	"	"	"
III	-	de 1 à 1,24	"	"	"
IV	-	de 1,25 à 1,49	"	"	"
V	-	de 1,50 à 1,74	"	"	"
VI	-	plus de 1,75	"	"	"

Nombre de tasses



Graphique 2 - Courbes de concentration des achats de mil

et ils sont considérablement plus élevés que celui donné par le Dr. BASCOULERGUE. On peut remarquer toutefois qu'ils concordent assez bien avec les chiffres donnés par MASSEYEF, CAMBON, et BERGERET pour les Toupouri de Golompui (1.130 g. par personne et par jour) (8). Je rappelle encore une fois qu'il s'agit en tout état de cause d'achats de mil, non de mesures de la consommation finale.

De toute façon, la signification de ces moyennes doit être précisée par des mesures de leur dispersion. Pour rendre cette dernière la plus apparente possible, on a rangé les achats quotidiens en 6 classes, portées sur les abscisses d'un histogramme répété pour chaque ethnie ; les ordonnées de l'histogramme mesurent le nombre d'individus correspondant à chaque classe d'achat (en % de l'effectif total). On voit que la grande majorité se situe dans les classes III et IV, correspondant aux achats allant de 1 à 1,5 tasse par jour (soit 900 à 1.350 g.). Cette impression de répartition homogène s'accroît encore si l'on dresse les courbes de concentration ; pour prendre l'exemple des Bornouans et de Mofou, les courbes de Lorenz sont très rapprochées de la droite de répartition idéale : chez les Bornouans, 52 % des acheteurs se répartissent 42,5 % de la quantité totale de mil acheté ; et chez les Mofou, 49 % des acheteurs se répartissent 42,5 % de cette quantité.

- INTERPRETATION.

La question qui se pose d'emblée est de savoir pourquoi les taux moyens d'achat quotidien varient selon les ethnies. On est tenté de chercher l'explication dans plusieurs directions, mais une seule (d'entre elles paraît satisfaisante (étant donné les renseignements dont on dispose).

(8) Rapport cité, p. 12

a)- Explications diverses.

Il est bien évident que le fait d'appartenir à telle ethnie plutôt qu'à telle autre ne saurait, en soi, influencer directement sur le taux d'achat. Si l'on peut établir que les Haoussa achètent davantage de mil par personne que les Mofou, cela peut signifier que les Haoussa disposent d'un revenu monétaire plus élevé, ou qu'ils cultivent moins, ou qu'ils se nourrissent plus habituellement de mil que les Mofou, etc. Mais il est bien sûr exclu que la qualité de Mofou ou de Haoussa ait directement quelque chose à faire avec les quantités de mil achetées.

On ne dispose malheureusement pas de données sur le revenu monétaire des différentes ethnies. Par ailleurs, la question de l'approvisionnement par culture directe est laissée de côté pour le moment, puisqu'on s'intéresse par hypothèse aux périodes où le saré ne consomme que du mil acheté (par exemple, parce que le mil provenant de la récolte est stocké en prévision de la hausse des prix pendant les pluies).

D'ailleurs les réponses des gens indiquent généralement en fait quelles quantités ils considèrent comme nécessaires à leur subsistance, quelle que soit l'origine (achat ou culture) de l'approvisionnement. Enfin, les tentatives visant à rapprocher les variations du taux d'achat de certaines différences de comportement entre ethnies ne donnent pas de résultats très nets : on pourrait penser, par exemple, que le fait, pour une ethnie, de consommer telle variété de mil plutôt que telle autre, puisse influencer sur les quantités consommées (soit en raison du prix plus ou moins élevé de cette variété, soit à cause de ses qualités plus ou moins nutritives) ; on pourrait imaginer, de même, que l'habitude de consommer de la bière conduise à augmenter les achats ... En fait, ce genre d'explication, sans doute valable, n'aboutit pas à des résultats aussi intéressants que celui tenant à la dimension de la famille.

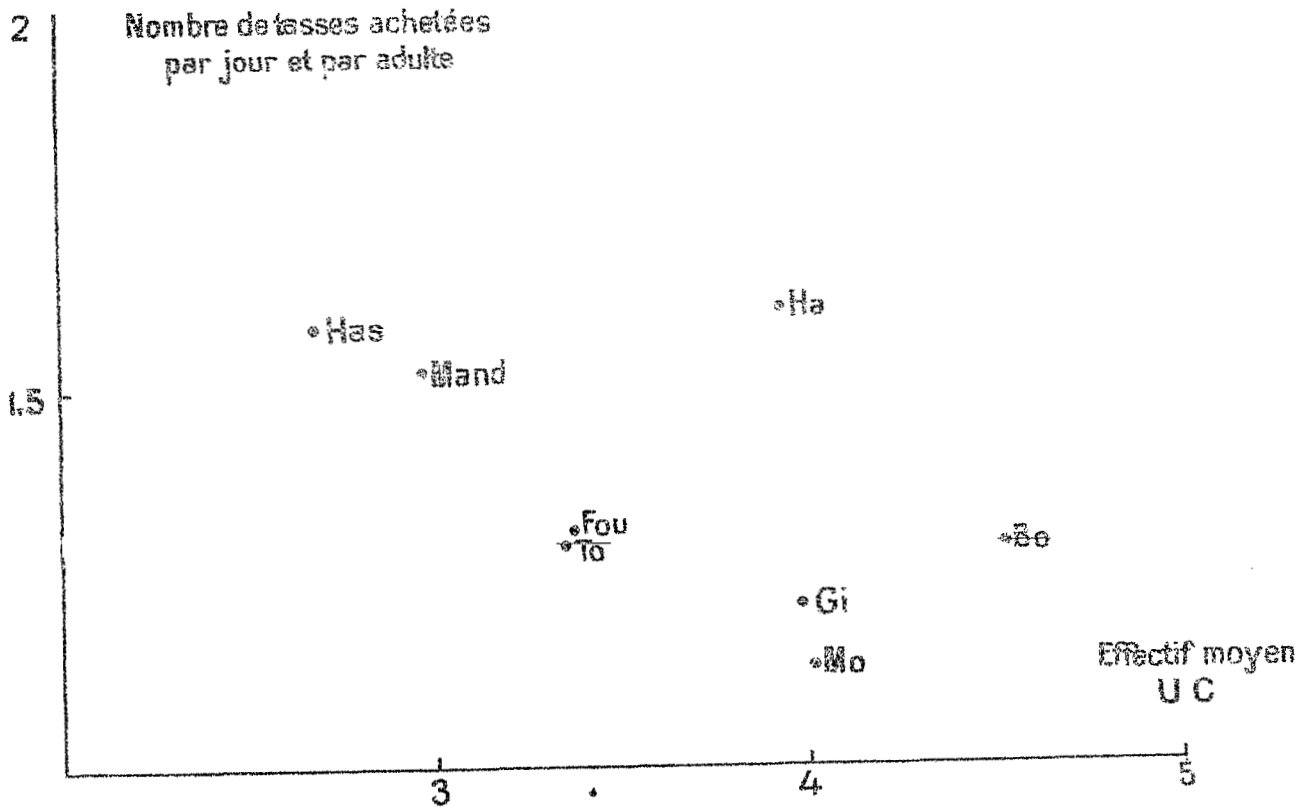
b)- Influence de la dimension de la famille.

L'hypothèse de départ est celle-ci : de nombreux nutritionnistes ont constaté que la consommation par tête diminue lorsque la famille devient plus nombreuse (9). Cette "consommation par tête" doit s'entendre dans un sens très précis : pour que les familles soient comparables du point de vue de leur dimension, il faut tenir compte de la présence des enfants, qui consomment moins que les adultes. En fait, comme il a été indiqué plus haut, j'ai ramené tous les effectifs familiaux étudiés à un certain nombre d'adultes théoriques. Dès lors, il est possible de porter sur un même graphique :

- en abscisses, la dimension de la famille (ou, plus précisément : l'effectif théorique de l'unité de consommation, évalué en adultes masculins) ;
- en ordonnées, le nombre de tasses achetées par jour et par adultes.

Un premier graphique (graph. 3) est établi à partir des moyennes ethniques : effectif moyen, et achat quotidien moyen. Pour mieux isoler l'effet de la dimension de la famille, il est toutefois préférable de construire un graphique séparé pour chaque ethnie, puisque celles-ci constituent des milieux plus homogènes que toutes les ethnies prises ensemble. Les graphiques 4 révèlent une corrélation négative indubitable. entre les variables étudiées, sauf en ce qui concerne les Bornouans, les Toupouri, et peut-être les Haoussa. Il y a lieu de noter que la corrélation n'est probablement pas linéaire, ce qui se conçoit assez bien, puisqu'alors la consommation de mil s'annulerait pour un effectif suffisamment élevé. On peut remarquer également (cas des Foulbé) que le nuage de points

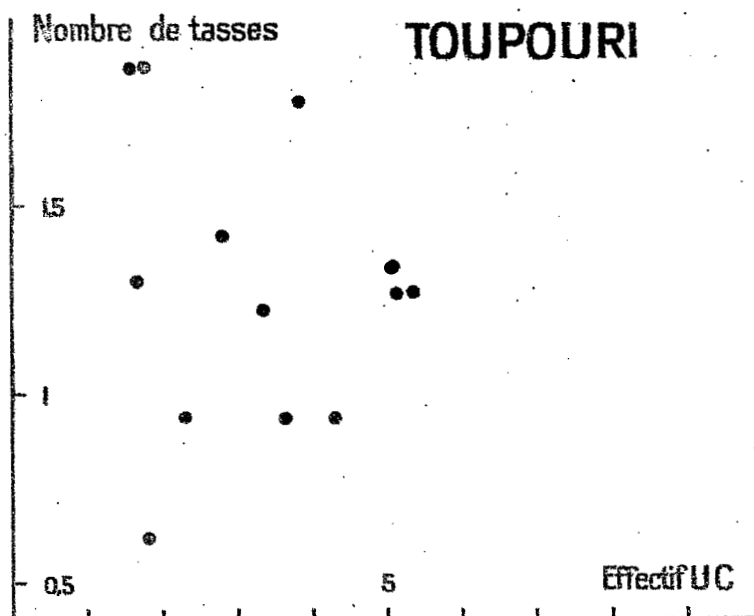
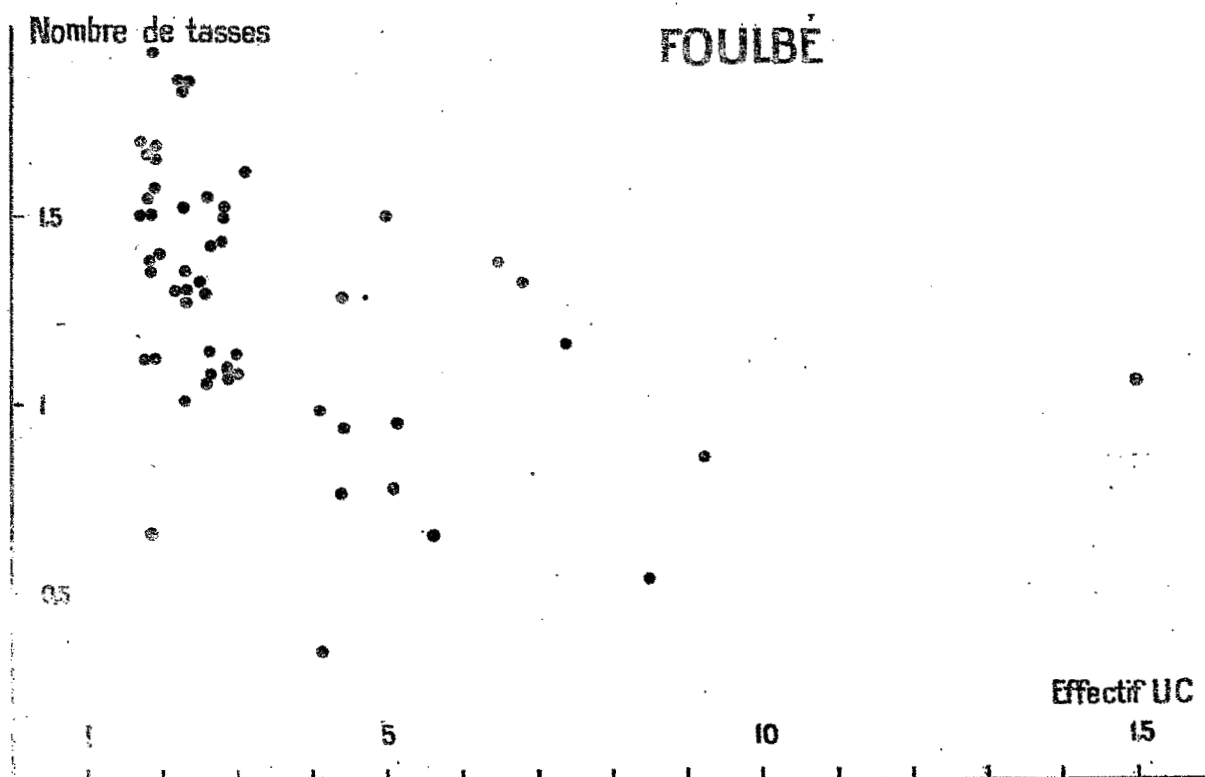
(9) MASSEYEFF et autres auteurs, rapport cité p. 12.



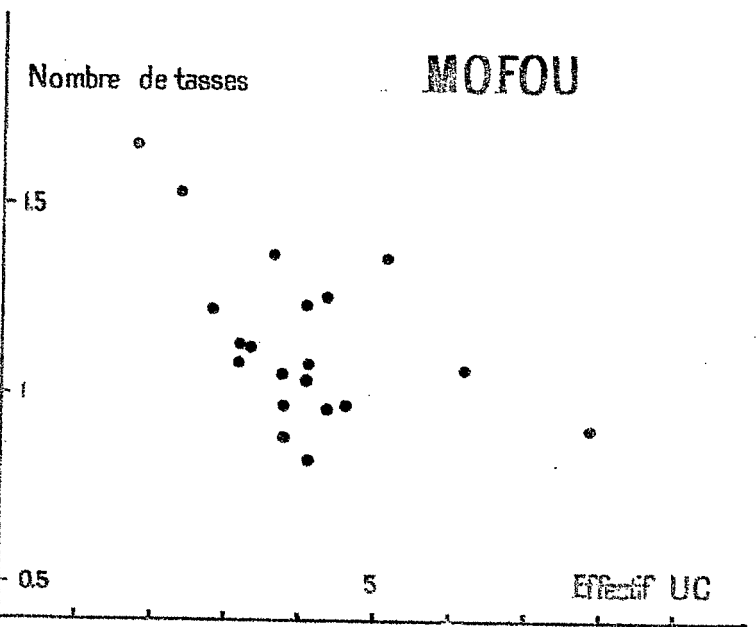
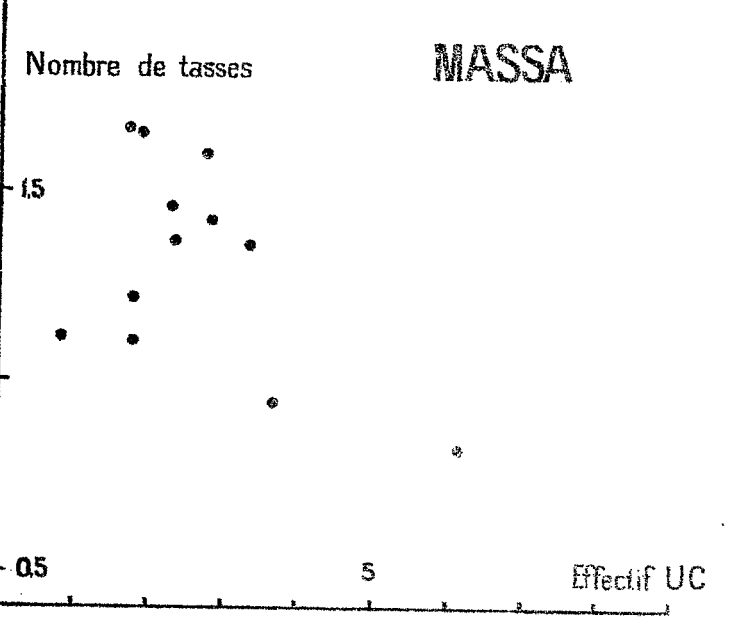
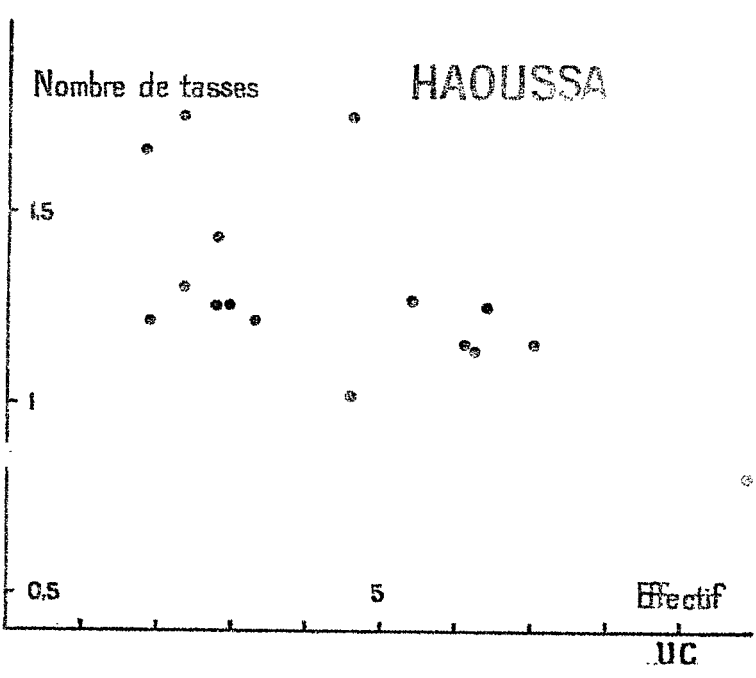
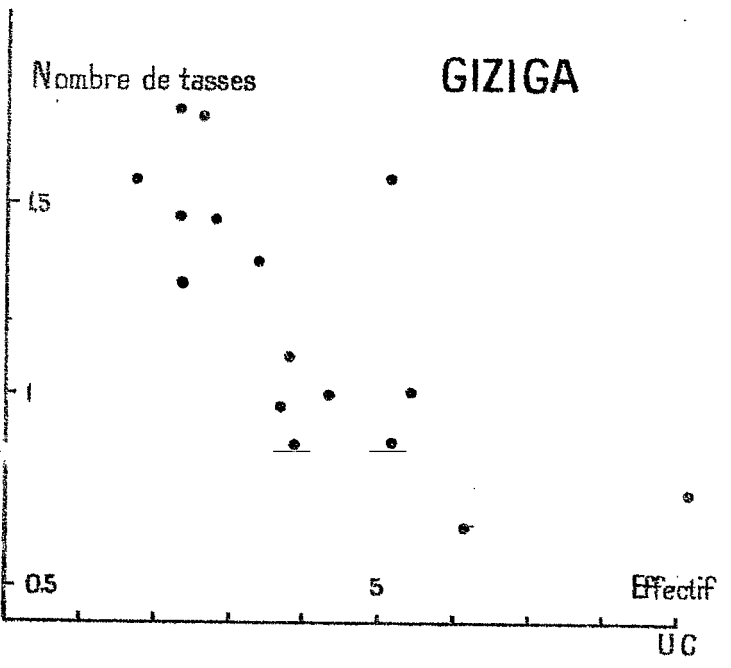
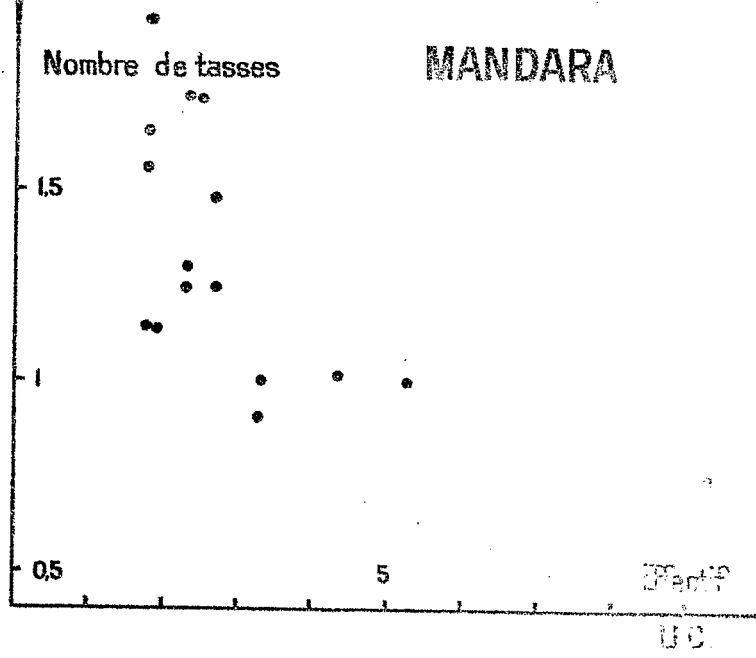
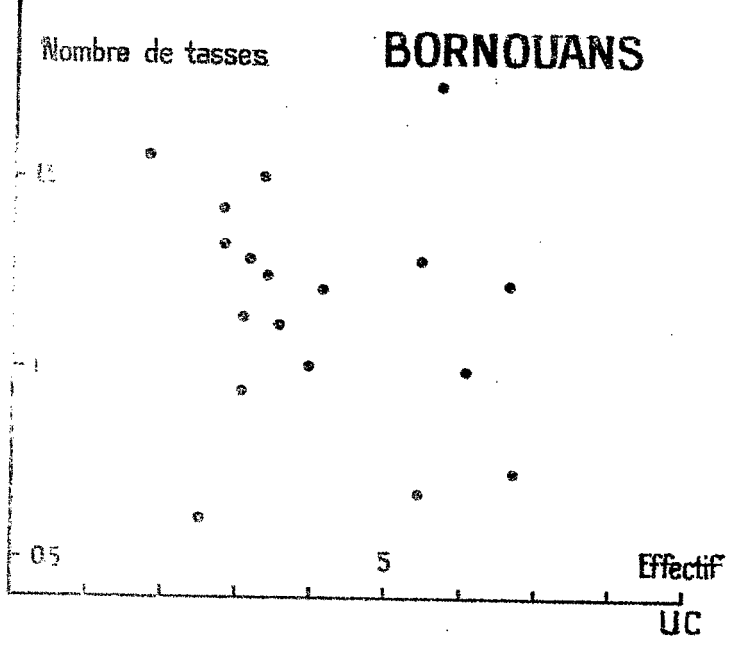
Graphique 3

Influence de la dimension de la famille sur la qualité du mil acheté par adulte et par jour (moyennes ethniques)

Influence de la dimension de la famille sur la qualité du mil acheté par adulte et par jour (à l'intérieur d'une même ethnie)



Graphiques 4



peut revêtir une forme triangulaire (▲) ce qui semble indiquer que tout se passe comme si :

- dans les familles de taille réduite, on observe une gamme étendue de quantités achetées par tête ;
- dans les familles plus importantes, les achats par tête ne dépassent pas un certain plafond, lequel s'abaisse lorsque la taille de la famille augmente.

SECTION 3. LES PREFERENCES ET LES HABITUDES DES CONSOMMATEURS.

Un premier paragraphe sera consacré aux préférences et aux habitudes en matière de consommation proprement dite ; dans un second, je décrirai quelques habitudes d'achat.

- PREFERENCES ET HABITUDES DE CONSOMMATION.

a)- Préférences.

Presque toujours, ces préférences sont exprimées sans l'ombre d'une hésitation, alors même que l'intéressé ne peut faire concorder avec elles ses achats réels. Une fois de plus, une distinction très nette s'opère entre Islamisés et Païens : les premiers, à l'unanimité, préfèrent le Muskwari (mil. de saison sèche), alors que le goût des seconds se porte tantôt sur le Muskwari, tantôt sur le Djigari, tantôt même sur le Tchergué (cas des Mofou). Le tableau suivant donne quelques renseignements chiffrés sur ce sujet :

	Muskwari	Djigari	Tchergué	sans opinion
Foulbé	100 %	-	-	
Haou'ssa	100 %	-	-	
Mandara	100 %	-	-	
Bornouans	100 %	-	-	
Massa	-	78 %	8 %	14 %
Giziga	53 %	18 %	29 %	
Toupouri	28 %	62 %	-	
Mofou	5 %	-	95 %	

Plus que les pourcentages ci-dessus, ce sont les raisons invoquées par les intéressés qui sont dignes d'être rapportées. En ce qui concerne le Muskwari, on voit dans le tableau suivant que la question du goût est primordiale ; une certaine importance est attachée également à la propreté -sans qu'on voie très bien d'ailleurs comment le Muskwari puisse être plus propre que les autres variétés, puisque les conditions dans lesquelles il est récolté et manipulé sont en gros les mêmes que pour le Djigari, par exemple. Peut-être est-ce en fait la blancheur du Muskwari qui donne cette impression de propreté : la blancheur est d'ailleurs quelquefois reconnue comme une qualité spécifique du Muskwari, et recherchée en tant que telle-

Tableau 8. Raisons justifiant la préférence pour le Muskwari					
	Propreté	Goût agréable	Habitude	caractère fortifiant	Blancheur
Foulbé	18 %	57 %	9 %	9 %	7 %
Haoussa	35 %	65 %			
Mandara	25 %	70 %		5 %	
Bornouans	10 %	85 %		5 %	

Il est intéressant de constater que toutes ces opinions sont en général exprimées par des hommes ; quelques ménagères ajoutent que le Muskwari a l'avantage d'être moins dur à piler -moins dur par exemple que le Tchergué-, et qu'une certaine quantité de son peut subsister dans la farine sans la déprécier ni l'assombrir.

Il ressort du tableau 7 que de nombreux païens éprouvent un attrait fort vif pour le Muskwari ; toutefois, cet attrait est contrarié par la considération du prix, et la réflexion d'un Toupouri est très significative à cet égard : "Je préfère le Muskwari, à cause de sa blancheur, mais j'achète du djigari parce

que c'est moins cher". Il y a d'ailleurs lieu de remarquer que les mêmes arguments, en particulier celui du goût agréable, servent à justifier aussi bien la préférence pour le Djigari que celle pour le muskwari. Quoiqu'il en soit, on a certaines raisons de penser que le goût montré par les Giziga et les Toupouri pour le mil de saison sèche pourrait bien s'affirmer dans les prochaines années. L'effet d'imitation des Islamisés peut hâter cette évolution, à 2 conditions :

- que les intéressés aient accès aux terres à muskwari
- ou que leur pouvoir d'achat s'accroisse. A ce sujet, il n'est pas indifférent de remarquer que, dans la mesure où un consommateur achète du mil au lieu de le cultiver, il a tendance à se tourner davantage vers le muskwari, du seul fait que c'est surtout cette variété qui est commercialisée.

Le cas des Mofou est intéressant : presque tous déclarent préférer le Tchergué, variété particulièrement robuste, cultivée dans la pierraille des montagnes. Les arguments invoqués sont les mêmes que précédemment (dispensation de "force" bon goût, propreté) mais une raison nouvelle apparaît : l'habitude. Trente pour cent des interrogés font appel à la coutume en effet pour justifier leur préférence, certains allant jusqu'à dire : "Le Tchergué, c'est notre mil".

On peut retenir :

- que les raisons de telle ou telle préférence sont hautement subjectives. Tour à tour, c'est le muskwari, le Djigari, le Tchergué, qui sont considérés comme particulièrement propres, ou de goût agréables.
- que la nature des préférences varie avec leur caractère plus ou moins récent. Le Tchergué, mil traditionnel, est "préféré" par simple habitude, alors que le muskwari, d'introduction et surtout d'extension récente, est recherché pour ses qualités propres - ou celles qu'on croit lui être propres.

b)- Habitudes.

1) - Le mil est surtout consommé lors du repas quotidien, mais il a également d'autres usages : il sert à confectionner la bière et peut ensuite être commercialisé sous cette forme. Il peut aussi être donné aux animaux. Cette dernière pratique paraît répandue chez les Foulbé, les Bornouans et les Haoussa de l'échantillon : la moitié environ des chefs de saré interrogés déclarent donner du mil à leur cheval, leur chèvre ou leur mouton ... Cette proportion tombe à 16 % seulement chez les Mofou. Comme on pouvait s'y attendre, cette habitude est commune surtout dans les quartiers urbains : il est bien évident qu'en dehors de la ville, on dispose pour les animaux de nourritures moins coûteuses.

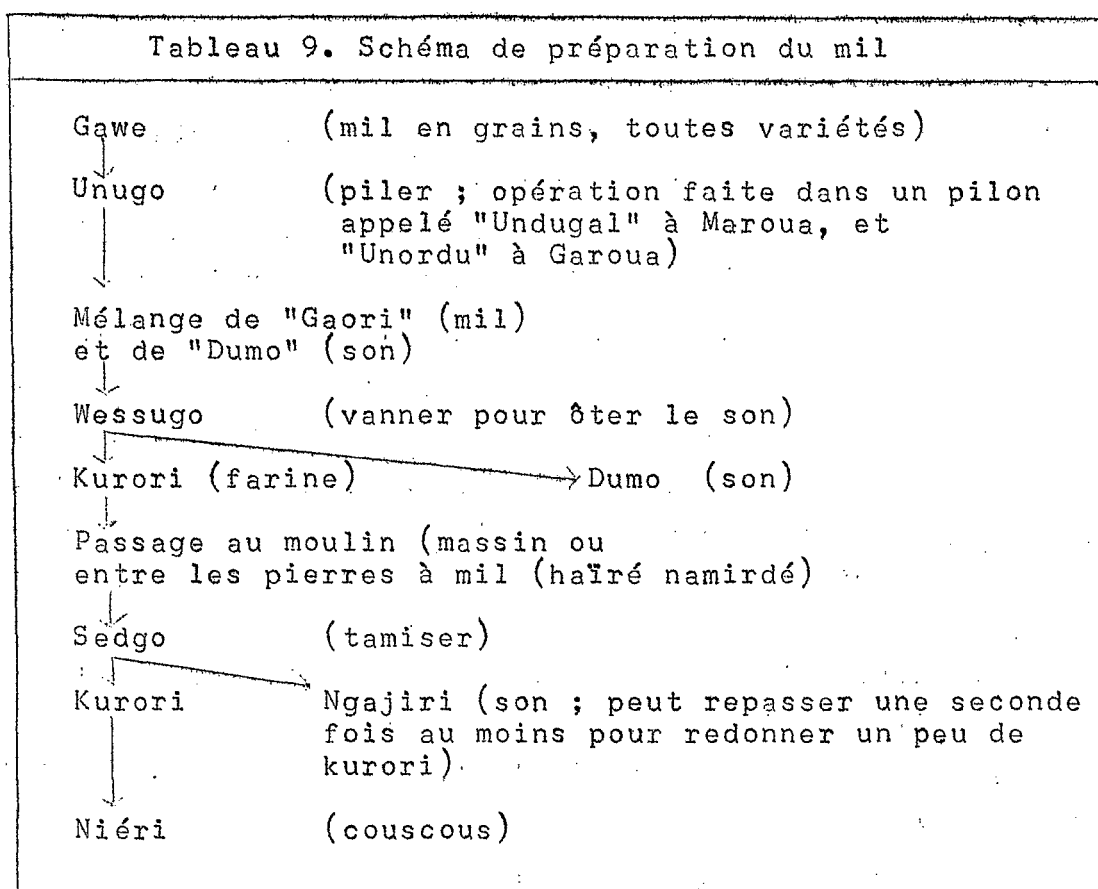
La fabrication de bière de mil (à partir de Djigari surtout) est ignorée des Islamisés, sauf de quelques Mandara ; par contre, c'est une activité normale chez les païens, particulièrement chez les Giziga et les Mofou de l'échantillon : tous les intéressés, dans ces ethnies, ont déclaré fabriquer de la bière.

2) - Tous les interrogés, sans exception, ont répondu affirmativement à la question "Mangez-vous du mil tous les jours" ; et, plus précisément, tous avaient mangé du mil deux fois pendant la journée précédant celle de l'interview. En ville, en effet, il est habituel de prendre deux repas : l'un au milieu du jour, l'autre le soir. Le matin, on se contente de beignets (quelquefois avec du thé), ou d'une bouillie de farine de mil avec du lait caillé et du sucre.

Tous les intéressés consomment leur mil sous forme de couscous (10). C'est du moins ainsi que les enquêteurs traduisent le mot foulfouldé "niéri". Le schéma du tableau 9 donne

(10) On consomme également du Tchobbal, préparé avec du mil ordinaire, du iadiri et du piment. Ce serait surtout un mets Haoussa.

toute la suite des opérations, depuis le stade du mil en grains (gawe) jusqu'à celui de la farine (kurori). La préparation du couscous proprement dit s'effectue de la façon suivante : la femme verse de l'eau dans le "fayande" (pot en terre habituellement appelé "canari" par les enquêteurs), et fait bouillir cette eau sur le feu. Elle y jette alors la farine (kurori) qu'elle a puisé au moyen du "hulkual", petitealebasse taillée qui sert de louche. Elle remue le mélange avec le "laguirgal" qui n'est autre qu'un bâton de 40 à 50 cm de long, orné de pyrogravures. Elle ferme alors le "fayande" avec un "feho", petit canari servant de couvercle ; elle laisse cuire dix minutes, et sert ensuite dans des calebasses ou des cuvettes, à l'aide du "hulkual". La forme arrondie de cet ustensile donne aux portions leur aspect caractéristique de boule.



La sauce, cuite à part, est ensuite versée dans les cuvettes. Dans la plupart des cas, cette sauce comporte des

morceaux de viande ou de poisson, ou les deux. Les autres ingrédients peuvent être le sel (ou le natron), le gombo, l'huile, le piment, le follere. Les Toupouri et les Mofou ajoutent des haricots. Tous ces produits, avec en plus : le bois, la kola, et les arachides, se retrouvent naturellement dans la réponse à la question relative aux "autres produits" achetés avec le mil. Les haricots et les patates n'apparaissent que chez les Giziga, les Toupouri et les Mofou.

C'est ici le lieu de signaler une habitude, d'ailleurs assez bien connue, mais sur laquelle il est utile d'insister. Dans les calculs de la section 1, relatifs aux quantités moyennes achetées (par ethnie), j'ai paru supposer implicitement qu'il existait, au moins à long terme, une relation stable entre le nombre de personnes habitant dans le saré, et le nombre de tasses de mil achetées quotidiennement par le chef de saré. Cette relation est en réalité fondée sur une autre : celle existant entre le nombre d'habitants du saré, et les quantités consommées par ceux-ci. On admet donc que les habitants d'un saré constituent, sauf exception, une unité de consommation en même temps qu'une unité d'habitation.

~~Cela ne veut pas dire que les habitants d'un saré~~ donné mangent en fait dans ce saré. Il est rare, surtout chez les Musulmans, que le chef de saré et son épouse (ou ses épouses) prennent leurs repas ensemble. Le "Baba saré" préférera manger avec des amis habitant les concessions voisines, soit chez lui, soit chez l'un d'eux. Même s'il ne le voulait pas, il y serait plus ou moins contraint par la pression sociale. "Celui qui mange chez lui, avec sa femme, on l'accuse de vouloir s'empiffrer". La femme reste donc seule dans le saré, à moins qu'elle aussi n'aille manger avec des voisines, ou qu'elle n'invite celles-ci chez elle.

En principe, lorsqu'on va manger chez un voisin, on apporte chez lui la portion que l'on consommera ; dans ce cas, les relations décrites plus haut, et qui sont à la base des

calculs de la page 31 , ne sont pas compromises. Elles le seraient au contraire si l'on acceptait de manger chez le voisin du mil appartenant à celui-ci (quitte à le recevoir ensuite chez soi aux mêmes conditions). Il s'établirait sans doute un système de compensations tacites, mais peu rigoureuses. En fait, l'habitude est plutôt de consommer ce qu'on apporte, et qui a été cuisiné chez chacun des convives.

Voici, dans un cas concret, comment les choses peuvent se passer. Le plan ci-contre reproduit schématiquement une petite rue du quartier Loppéré (11), dans laquelle habitent plusieurs chefs de saré qui mangent ensemble -bien que leurs concessions ne soient pas nécessairement voisines-. Vingt deux repas ont été pris du 22 juillet au 2 août 1963, dont 15 dans le saré du marabout, et 7 dans le saré de Hamidou. A ces repas assistaient en moyenne 5 convives, pris parmi Hamidou, Djidda, Bindoho, le Marabout, et leurs dépendants. La femme du principal intéressé, Bindoho, a constamment mangé seule chez elle (sauf un soir, où une voisine est venue partager son repas), jusqu'au 31 août, où elle est allée passer quelques jours chez sa mère.

- HABITUDES D'ACHAT.

a)- Qui achète le mil ?

Chez les Islamisés, la femme, surtout si elle est jeune, ne sort pas de la concession. C'est donc le chef de saré lui-même qui se charge des achats de mil, seul ou accompagné d'un domestique. Chez les païens au contraire, les femmes se rendent au marché, et la même personne s'occupe par conséquent des achats et de la cuisine.

C'est ce qui ressort clairement du tableau suivant :

(11) Il s'agit en réalité d'une expansion de quartier Gadamahol, surnommée "Loppéré" par les habitants à cause de la quantité de boue ("Loppé") qui s'y accumule en saison des pluies.

Tableau 10 - Schéma de groupement pour les repas dans une
rue de Maroua

1/ Convives habituels (gens habitant dans les concessions
hachurées) :

1. Hsmidou, commerçant au détail
2. Djidda, cultivateur à Mogazang
5. Bindoho, enquêteur de l'I.R.CAM (son nom signifie "l'écrivain")
8. Marabout (cultive à Gayak)

avec: - Bori (ou Ousmanou), neveu du Marabout
- Sali, frère de Hamidou
- Haroua, habitant de Papata, loge chez Hamidou
- Abdoulaye, cultivateur à Kongole, - d° -

2/ Non-convives; ou formant d'autres groupes

3. Amadjohuda, cordonnier)
4. Siddi, cultivateur à Mogazang) mangent ensemble
6. Moussa, commerçant au détail, mange avec les gens de sa vaste concession
7. Anguimi, arabe de Kousseri, mange seul
9. Amadou, cordonnier, mange seul.

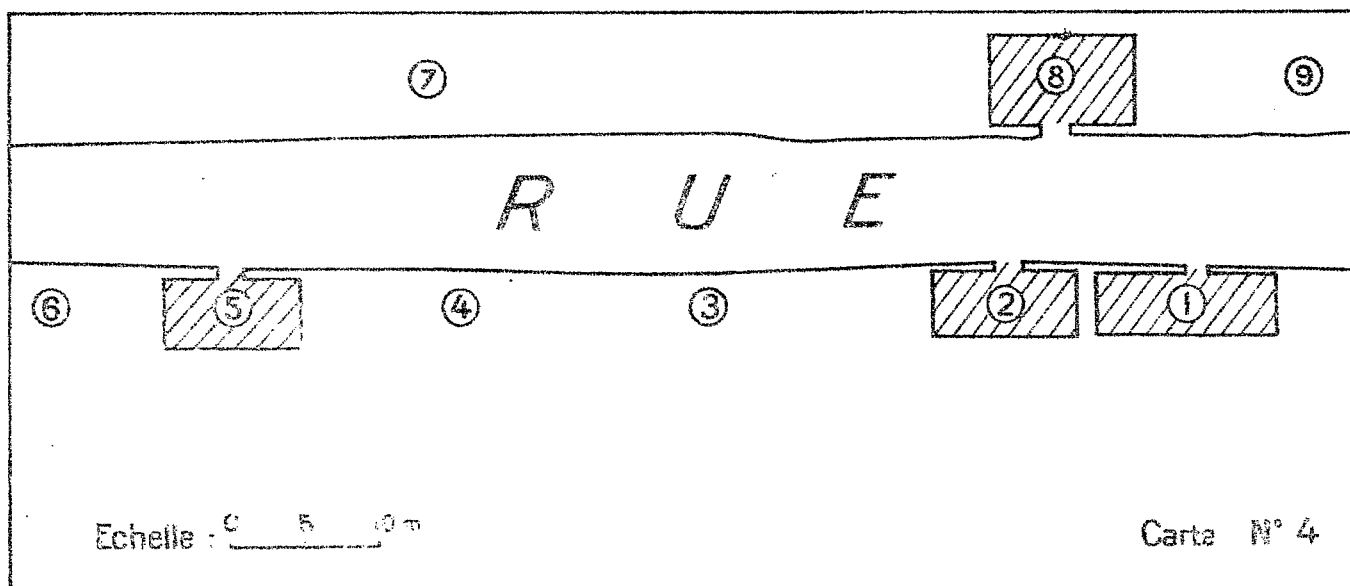


Tableau 11. Personnes chargées des achats de mil.			
	Chef de saré	Femme du chef de saré	Autres femmes habitant le saré. (filles, etc)
Foulbé	94 %	3 %	3 %
Haoussa	90	10	-
Mandara	80	15	5
Bornouans	95	-	5
Massa	58	42	-
Giziga	35	65	-
Toupouri	32	68	-
Mofou	60	40	-

b)- Le mil est toujours acheté en grains, "parce que c'est moins cher". Les auteurs de l'enquête sur la Moyenne Vallée du Sénégal avaient fait la même constatation : "Les ménagères trouvent plus avantageux d'acheter le grain plutôt que la farine ; effectivement, le prix que représente le pilage est incorporé dans le prix du mil déjà préparé, ainsi qu'éventuellement, une certaine marge bénéficiaire" (12). On verra plus loin la mesure exacte dans laquelle le mil en grains est meilleur marché que la farine toute préparée.

c)- La demande est régulière : 73 % des interrogés achètent tous les 8 jours le mil dont ils ont besoin, cette périodicité correspondant évidemment à celle du marché hebdomadaire ; 19 % préfèrent s'approvisionner chaque jour (ce qui est possible à Maroua). Tous les achats sont payés comptant, et ceci vaut même pour les achats par grandes quantités (plus de 1 sac) ; ces derniers sont rares : sur 200 chefs de saré interrogés,

(12) Rapport cité, p. 145

5 seulement déclarent acheter par quantités allant de 2 à 20 sacs, et correspondant à un débours total de 1.600 à 18.000 francs. Il s'agissait dans tous les cas d'acheteurs de Muskwari.

d)- Les préférences restant stables, la demande d'un individu donné a tendance à toujours se porter sur la même variété ;
On constate que :

1) - Les ressortissants des ethnies où la préférence pour le Muskwari est universelle (Islamisés) déclarent ne jamais cesser d'acheter du Muskwari, ce qui témoigne d'un certain dédain à l'égard des variations de prix, et aussi d'une possibilité constante d'approvisionnement. Les Mandara toutefois reconnaissent acheter quelquefois du Djigari à défaut de Muskwari.

Les Massa, chez lesquels une majorité très nette se dessine en faveur du Djigari, sont également unanimes à déclarer qu'ils achètent toujours leur mil préféré. Les Mofou, chez lesquels une écrasante majorité opte pour le Tchergué, sont également nombreux (60 % des interrogés) à rester fidèles à cette préférence.

2) - Par contre, dans les ethnies où aucune majorité bien nette ne fait état d'une préférence affirmée, les gens paraissent plus disposés à acheter des variétés différentes : 87,5 % des Giziga déclarent passer facilement du Muskwari au Djigari, ou du Djigari et du Tchergué au Muskwari. Même observation en ce qui concerne les Toupouri.

On peut retenir que la demande de Muskwari chez les Islamisés paraît peu disposée à se satisfaire de produits substituables. Il en est de même chez les Mofou et les Massa en ce qui concerne d'autres variétés. Par contre, les autres ethnies constituent une population flottante, acceptant sans trop de difficulté de passer d'une variété à une autre.

e)- Où s'effectuent les achats ?

Le marché fréquenté dépend évidemment du quartier

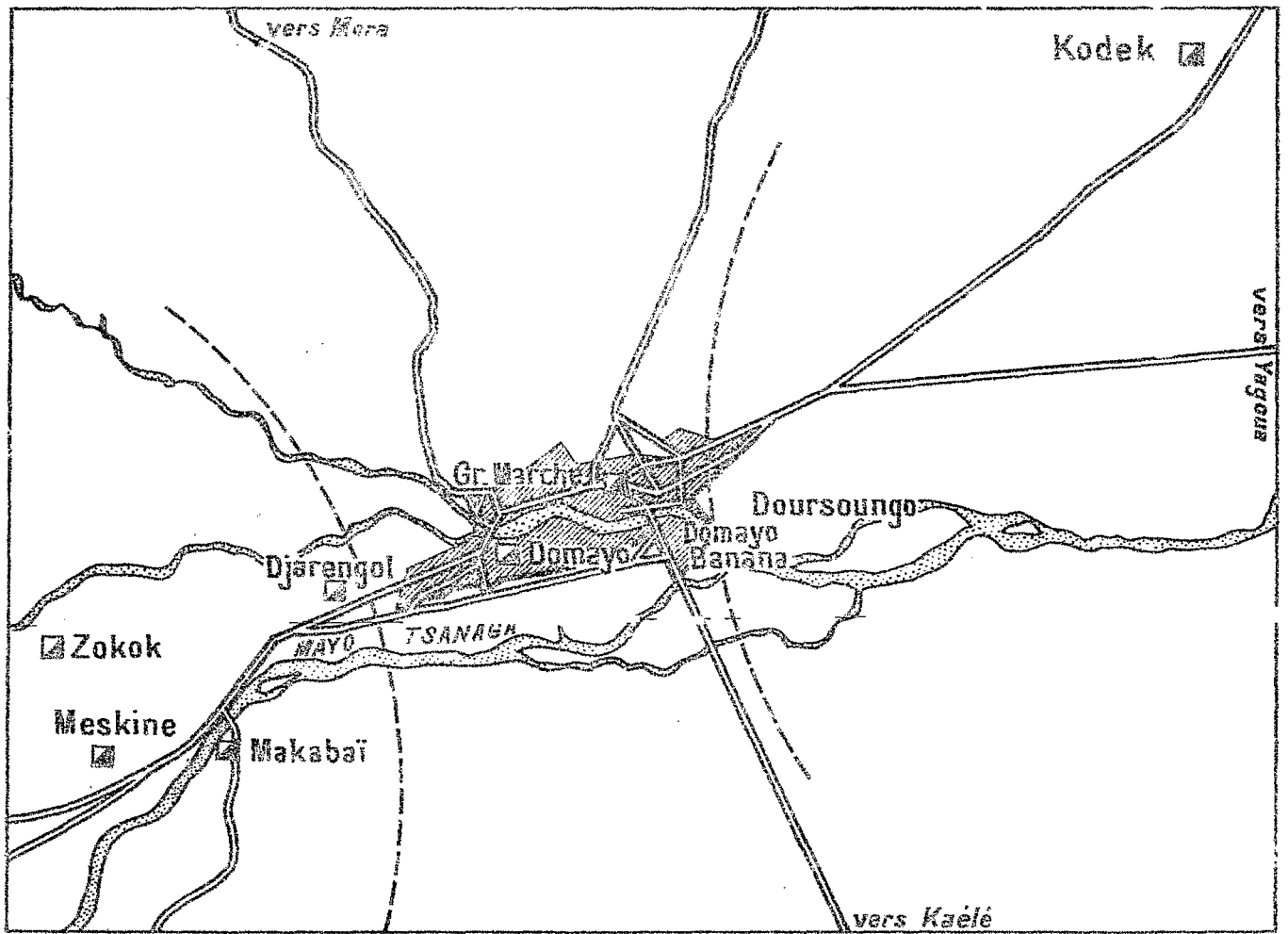
habité par l'interrogé. Les personnes habitant les quartiers urbains se rendent à l'un des deux marchés de la ville : le grand marché, au bout du boulevard du Kakataré, et celui du quartier Domayo (près du radier). Celles qui habitent les quartiers périphériques fréquentent les marchés les plus proches :

Quartier habité	Marché fréquenté
Djarengol	Zokok, Meskine, Djarengol
Makabaï	Zokok, Meskine, Makabaï
Doursoungo Gare	Kodek
Domato Banana	Kodek

Tableau 12. Marchés fréquentés par les populations des quartiers périphériques de l'échantillon.

Ce tableau prend tout son sens si l'on jette un coup d'oeil sur la carte 5. La position géographique de Maroua n'a permis à la ville de s'étendre qu'en longueur, vers le sud-ouest ou le nord-est, puisqu'elle rencontre au nord l'obstacle de l'Hossere Maroua, et au sud les bras marécageux du Tsanaga. Il est facile de voir que ce sont les quartiers situés aux extrémités de cette agglomération étirée (par exemple Djarengol ou Doursoungo) qui auront tendance à se détacher économiquement du centre, et à tomber dans la zone d'attraction de marchés voisins : au nord-est, celui de Kodek ; au sud-ouest, la constellation Meskine-Zokok-Djarengol-Makabaï.

Toutes ces observations seront précisées dans le chapitre 4, relatif à la demande étudiée sur les marchés. On n'a présenté ici qu'une toute première approximation, destinée à nous guider dans nos recherches ultérieures. Je crois nécessaire cette multiplicité des voies d'approche. Comme l'écrit Jean ROSTAND : "L'analyse déforme ; en quoi elle est un art".



Carte N°5 – Marchés de Maroua-ville et marchés périphériques

On peut espérer qu'en attaquant le problème de divers côtés, et en se livrant à des analyses diverses, on finira par obtenir une sorte de résidu dont la plausibilité croîtra en fonction même du nombre des analyses qui lui ont donné naissance. Il s'agit en somme de compenser la grossièreté des instruments de dissection par la variété des angles de coupe.

-O-O-O-

CHAPITRE 3. Conditions d'établissement de l'offre

De même que le chapitre précédent visait à décrire la demande à son origine, avant qu'elle ne se matérialise sur un marché, de même celui-ci s'attachera à rendre compte des conditions d'établissement de l'offre, sans insister sur les activités de commercialisation. Ce faisant, je ne crois pas m'éloigner du sujet de ce rapport, et pour deux raisons :

- ces deux chapitres préparent ceux où l'on traitera de l'expression de l'offre et de la demande sur les marchés. Ils témoignent en quelque sorte du souci d'appréhender les phénomènes d'échange en remontant aussi près que possible de leur source.
- ils cherchent également, et surtout, à donner une idée de la manière dont l'ajustement entre offre et demande peut s'effectuer, et s'effectue en majeure partie, en dehors de tout échange. L'ajustement commercial ne concerne, même dans les villes, qu'une faible partie des quantités consommées et produites ; en ce qui concerne le reste, l'équilibre s'établit au sein de ce qu'il est convenu d'appeler le secteur de subsistance, et ce sont les données de cet équilibre, sinon cet équilibre lui-même, que le présent et le précédent chapitres s'efforcent d'éclairer.

Alors que les développements précédents ne concernaient que le milieu urbain, ceux qui vont suivre sont en partie fondés sur l'exploitation de questionnaires qui ont été utilisés en brousse aussi bien qu'en ville. Ils s'ordonneront donc tout naturellement en deux sections, consacrées à la production du mil.

- dans 4 zones témoin prises dans le département du Diamaré ;
- à Maroua et dans les environs immédiats.

SECTION 1. LA CULTURE ET L'OFFRE DE MIL DANS LE DEPARTEMENT
DU DIAMARE.

Je présenterai d'abord quelques observations sur les variétés cultivées ; un second paragraphe traitera brièvement des problèmes de transport et de stockage. On tentera ensuite une première approche du problème des échanges, et l'on examinera en dernier lieu la question des avances sur récoltes.

- LA DIVERSITE DE L'OFFRE.

Je voudrais montrer ici que, même dans un milieu traditionnel où chacun consomme en principe seulement le mil qu'il a produit, certaines possibilités d'échange peuvent néanmoins apparaître en raison des discordances possibles entre les préférences de consommation d'une part, et les productions permises par les sols disponibles d'autre part.

a)- Dans les zones étudiées (Bogo, Dargala, Dagaï et Mindif) on retrouve bien entendu la dualité entre mils repiqués, cultivés en saison sèche (période appelée Dungu ou Dumol en foul-fouldé), et mils de saison des pluies (Tchedu). L'existence de sous-variétés complique encore la question : ainsi, les gens de Boreï -petit village situé près de Bogo-, expliquent que leurs champs se prêtent mal à la culture du mil Iadiri, dont ils font pourtant une certaine consommation pendant le Ramadan. Le Iadiri exigerait en effet des terrains assez sablonneux, appelés Yoldé, tels qu'on en trouve surtout dans la région de Moulvoudaï. Aussi, bien que les habitants de Boreï puissent, au pur point de vue quantitatif, complètement suffire à leurs besoins, ils sont cependant amenés à fréquenter le marché de Moulvoudaï -au moins à une certaine période de l'année- pour s'y procurer du Iadiri. Ces achats nécessitent bien entendu des ventes, soit de coton, soit de Muskwari.

A Dargala (quartiers de Roufirdé, Kouliré, Djamboutou, Djoungo, Hardéo), les variétés cultivées paraissent être :

- en saison sèche, le muskwari, et particulièrement la variété appelée Burguri.
- en saison des pluies, la variété Iolobri.

Nous avons vu que le Iolobri exige des délais de maturité plus longs que le Djigari courant. Les gens de Dargala pourront se trouver, de ce fait, amenés à s'approvisionner en Djigari pour les besoins de la soudure dans les régions où ce dernier a mûri plus vite.

b)- La dualité : mil de saison des pluies - mil repiqué correspond à une dualité des types de terres, et comme les dotations en terre peuvent ne pas coïncider exactement avec les besoins, certains ajustements -notamment par location- peuvent devenir nécessaires. Ces ajustement exigent des ressources monétaires, que l'on se procurera justement dans certains cas par des ventes de mil.

Les gens de Mindif et de Bogu par exemple expliquent que le Djigari est surtout cultivé aux abords des habitations. Par contre le Muskwari exige d'être cultivé en Karal, et les kare (kare wedu, manseïho, boubaséïho) sont souvent assez éloignés. La plupart du temps, on ne peut s'en assurer une parcelle que par location. Les exemples de location sont extrêmement fréquents dès qu'il y a coexistence d'une ethnie païenne et de Foulbé : il semble que ces derniers se trouvent souvent détenir des Kare, qu'ils louent par exemple aux Giziga, à Mindif, pour des sommes allant de 400 à 500 francs par an. A Dagaï, Giziga et Daba doivent également louer des Kare, et comme il n'en existe pas à Dagaï même, ils doivent en chercher dans les environs de Hina, Djaouro Gotel, Touloum, Doukoula ; les prix de location vont de 200 à 1000 francs par an.

Les locations sont, du moins à Mindif, payables d'avance, au mois de mai. C'est dès cette époque qu'il convient en effet de se procurer une parcelle de Karal, laquelle va immédiatement être désherbée "pour que le sol se mouille bien pendant les pluies". Certaines ventes de mil au mois de mai ont uniquement pour but de permettre le paiement du prix de location.

On voit que, sans tenir compte des autres besoins de monnaie, les seules habitudes culturelles peuvent déjà rendre nécessaires certains échanges, soit parce que certains producteurs ne disposent pas sur place de la variété de mil qu'ils tiennent à consommer, soit parce que les terres permettant un certain type de culture doivent être louées.

- TRANSPORT ET STOCKAGE (au stade de la production)

a)- Transport.

Cette question accessoire appelle peu de remarques. Il est évident que le problème du transport entre le champ et le village concerne surtout le Muskwari, cultivé quelquefois assez loin des agglomérations. En général, on peut donc distinguer deux procédés de transport :

- le Djigari est rapporté dans des paniers, que les femmes transportent sur la tête ; il est souvent transporté en épie.
- le Muskwari est généralement battu sur place, non sans avoir été laissé au soleil une semaine environ à partir du moment où il a été coupé ; il est rapporté à dos d'âne, dans des sacs de cuir, ou de cotonnade locale appelée "godon". De nombreux cultivateurs se trouvent obligés de louer ces ânes ; le prix de location est souvent payé en nature, à raison d'un certain nombre de tasses par voyage. La moyenne (Tankirou, Boreï, Dagaï, Dargala-Touppéré) paraît être de 4 tasses par voyage, mais j'ai noté des prix de 7 et même 14 tasses par voyage, dans le cas de kare particulièrement éloignés (Dasgarda, près de Mindif). Si l'on songe qu'un âne transporte 2 sacs de 40 à 45 tasses chacun, on arrive alors à un prix de location équivalent au 1/10ème de la charge transportée !

b)- Stockage.

Deux méthodes sont traditionnelles :

- le trou creusé dans le sol, parfois cimenté (Bogo) le plus souvent garni de seccos et d'un matelas de son (Dargala) pour

décourager les termites ainsi que les vers de mil appelés "Gildi".

- le grenier d'argile, couvert de paille pendant les pluies. Les Giziga de Mindif en confectionnent avec un mélange d'argile et de cendres, et font sécher le tout au moyen d'un grand feu. La plupart des gens s'accordent à reconnaître que les trous sont préférables aux greniers, car moins accessibles aux voleurs. En outre, lorsque la récolte est abondante (Djapaï, Yakang), il deviendrait trop long et trop coûteux de tout mettre en greniers.

La durée de stockage peut aller jusqu'à un an, mais dépasse rarement 5 à 6 mois ; il est recommandé d'ouvrir le grenier tous les mois pour vérifier l'état du mil, et pour y laisser pénétrer le soleil.

Les commerçants se contentent le plus souvent d'entasser des sacs dans leur case.

Notons deux procédés particuliers : le mil de semence fait l'objet d'attentions spéciales (Bogo) car il doit être conservé pendant près d'un an. On choisit du mil cueilli en ~~début de récolte, bien séché~~ au soleil, et on l'emmagasine dans des jarres de terre. Ces jarres sont ouvertes de temps à autre pour complément de séchage. Le Djigari, récolté au tout début de la saison sèche, et souvent rapporté en épis, est quelquefois simplement étendu sur des sortes de hangars appelés "danki".

- SCHEMAS D'ECHANGE.

Les renseignements qui suivent n'épuisent nullement la question. Il convient plutôt de les considérer comme un inventaire des problèmes que nous aurons à examiner de très près dans les chapitres suivants, notamment en ce qui concerne les variations de prix. La plupart des ventes dont il est question ici concernant le Muskwari.

a)- Motifs des ventes.

Tous les cultivateurs interrogés s'accordent à reconnaî-

tre qu'ils prélèvent une partie de leur récolte pour satisfaire à certains besoins expressément désignés, et que le reste est consommé. C'est le type même d'une agriculture de subsistance parvenue au second stade de son évolution : celui où les gens, sans vraiment chercher à obtenir un surplus échangeable, se trouvent disposer de petits excédents qu'ils affectent à la satisfaction de quelques besoins particuliers.

On vend du mil pour se procurer des vêtements, du poisson, de la viande, pour acheter le mouton nécessaire à une fête, pour payer l'impôt. Les Daba de Dagaï se procurent des chèvres qui serviront de cadeau de mariage. Les gens de Mindif expliquent avec une grande clarté que le gros des ventes est réalisé par les hommes, lors de la récolte, pour satisfaire certains besoins importants (vêtements, impôts) ; plus tard, le mari donnera de temps à autre quelques tasses de mil à sa femme (1) et celle-ci les écoulera régulièrement au marché pour acheter le poisson et la viande servant à assaisonner les repas.

b)- Calendrier des ventes.

Ce qui précède laisse déjà entrevoir que l'offre de mil passe par un maximum au moment de la récolte (février-mars) c'est peut-être le signe d'une certaine imprévoyance de la part des cultivateurs, mais cela témoigne aussi, dans une certaine mesure, de la nécessité de payer l'impôt. Il est regrettable que ce dernier soit justement exigible à un moment où l'offre n'a déjà que trop tendance à se gonfler et à déprimer les cours. Les cultivateurs de Mindif se rendent bien compte qu'ils vendent à perte à ce moment-là : "ceux qui ont de l'argent

(1) Aussi les ventes de mil sont elles assurées de continuer, même alors que le coton constitue une autre source de revenus. L'argent du coton est en effet perçu en une seule fois, au moment où l'agent de la C.F.D.T effectue les achats. Le mil peut au contraire procurer des ressources échelonnées.

pour l'impôt gardent leur mil pour le vendre quelques mois plus tard ..." Une telle situation est évidemment typique de l'agriculture de semi-subsistance ; justement parce que les gens auto-consomment leurs produits, ils ont peu d'argent liquide, et s'en passent d'ailleurs assez bien -- sauf en certaines occasions. Ils doivent alors jeter sur le marché une partie de leur récolte. Il n'en irait pas de même si la plus grande partie de leur activité économique ressortissait au secteur monétaire, auquel cas les échanges s'étaleraient nécessairement durant toute l'année, les gens devant constamment disposer d'une certaine masse de manoeuvres, et étant assez rapidement amenés à se tracer un budget rudimentaire.

c)- Les circuits.

Les ventes ont généralement lieu au marché le plus proche, à l'exclusion presque absolue de toute transaction passée entre particuliers dans le village même. Les cultivateurs de Bogo et des environs vendent à Bogo, à Kodek, à Maroua, quelquefois à Mindif ou à Kaélé. Une difficulté est apparue en 1963, avec les différentes interdictions qui ont pesé sur le commerce du mil, et dont nous reparlerons. En principe, le marché de ~~Bogo ne pouvait plus être fréquenté que par des gens achetant du mil pour les besoins de leur consommation personnelle, et non par des commerçants achetant pour revendre. Il semble que l'interdiction n'ait pas été constamment ni strictement appliquée.~~ A Dagaï, le mil est acheté par des commerçants venant surtout de Guider, de Mokolo, et, en 1962, de Léré (Tchad) et du marché-frontière de Badadji. Pendant les pluies de 1961, c'étaient au contraire les habitants de Dagaï qui allaient s'approvisionner à Djapaï, Salak, Maroua, Bogo, Moutouroua. Le marché de Dargala est fréquenté par des commerçants venus de Kaélé, Maroua, Badadji, Mindif. Les habitants de Mindif vendent sur le marché de leur localité, mais aussi quelquefois à Kaélé ou à Doumrou. De ce tableau rapide, ressort un trait important : l'existence d'un courant assez considérable, et

permanent, de direction Nord-Sud, reliant le groupe de marchés constitué par Maroua-Mindif-Bogo-Kodek-Dargala à l'ensemble Kaélé-Doumrou ou à Badadji-Léré (ces deux derniers marchés jouent le rôle de relais à destination du Tchad généralement).

Les "commerçants" dont il est question ici sont très souvent de simples cultivateurs au fait de la différence permanente de prix entre les arrondissements de Maroua, Mindif, Bogo d'une part, et celui de Kaélé d'autre part, et qui procèdent à l'exploitation de cette différence au besoin en achetant le mil nécessaire. De même, des commerçants, (en tissus par exemple) sont parfois tentés de se procurer, par le moyen d'un léger détour, le Muskwari nécessaire à leurs besoins de consommation : ils commencent par acheter du Djigari lors de la récolte (ce qui leur est aisé puisqu'ils sont à peu près les seuls à disposer d'argent liquide à cette époque), le revendent un peu plus tard, juste avant la récolte de Muskwari, et rachètent alors du mil repiqué. Il existe enfin de véritables négociants, très difficiles à interviewer, et sur l'activité desquels on doit le plus souvent se contenter de on-dit. Ainsi H., à Bogo, achète lors de chaque marché hebdomadaire une quinzaine de sacs pendant les 4 ou 5 mois qui séparent la récolte de Muskwari des premières pluies. Le prix est alors de 9,1 à 8,3 francs la tasse (2). Il revend plus tard à Maroua ou à Kaélé, à 16,5 ou 20 francs la tasse.

Mentionnons pour mémoire un schéma non commercial de circulation du mil, et qui garde une importance considérable : chaque lawane doit faire parvenir au Lamido de Maroua une quarantaine de sacs de mil, en moyenne, vers le mois de mars. Il

(2) Sur les marchés les prix s'expriment en un certain nombre de tasses pour une somme fixe, généralement de 100 francs, le nombre de tasses variant évidemment. Pour la clarté de l'exposition, il convient de calculer le prix unitaire de la tasse ; d'où les décimales. En réalité, la monnaie divisionnaire la plus faible est la pièce de 5 francs (Dala, ou Sunku).

y ajoute un demi sac de iadiri. Préalablement, le Lamido envoie dans tous les lawanats des représentants chargés de recenser tous les terrains cultivés en **Muskwari**. Lors de la récolte, chaque cultivateur est tenu de verser 4 tasses (en principe) au lawane, lequel met le mil en sac et le livre au Lamido. Ce mil est soit consommé directement, soit revendu. On observerait des coutumes analogues dans les autres lamidats.

d)- Quantités.

Les quantités vendues lors de la récolte par chaque cultivateur sont peu considérables. Il faut y ajouter les quelques tasses vendues de temps à autre par les femmes pour acheter les denrées d'assaisonnement, mais même ainsi, le total des ventes est peu important. La plupart des cultivateurs interrogés autour de Bogô (Boreï, Tchabaol, Mororo) avaient vendu lors de la récolte 1963 de 2 à 6 sacs : un cultivateur de Dargala avait écoulé 10 sacs, dont le produit était destiné non seulement à acquitter l'impôt, mais aussi à subvenir aux dépenses d'un mariage. Il est surtout intéressant de comparer les quantités vendues à la récolte totale (en ce qui concerne le mil de saison sèche). Voici quelques exemples, ~~notés dans la région de Mindif :~~

- "Avec mes 3 fils, j'ai cultivé 3 champs, et récolté 20 sacs (de 20 tasses chacun). J'ai donné 4 sacs à l'aîné, et 3 sacs à chacun de ses frères. Il me restait donc 10 sacs, et j'en ai vendu 2 pour payer l'impôt".
- "Mes 2 champs m'ont donné respectivement 9 et 7 sacs. J'ai vendu 4 sacs pour payer l'impôt et acheter des vêtements à ma famille. J'en ai vendu un autre pour m'acheter des habits".
- "J'ai vendu 1 sac sur 3".

Soit des ventes équivalentes tout au plus au 1/3 de la récolte. Pour le Djigari, les quantités commercialisées seraient certainement beaucoup plus faibles.

e)- Prix.

Les "surpressions" de mil sont de deux sortes : aux périodes de récolte d'abord, le gonflement immédiat de l'offre se traduit par une certaine baisse des prix. Mais il existe aussi des surpressions locales, résultant par exemple des différences de fertilité ou de rendements, ou de l'extension plus ou moins grande des kare ; ces surpressions se traduisent par des différences de prix plus ou moins permanentes.

Les différences du premier type (périodiques) peuvent être considérables : à Bogu, le Djigari a pu passer de 7,7Frs la tasse à 16,5Frs (entre le moment de la récolte et la période précédant immédiatement la récolte du Muskwari). A Dagaï, on a noté des variations de 10 à 16,5 Frs. Pendant les pluies 1962, le Muskwari a valu jusqu'à 33 Frs la tasse à Dagaï (3) ; il oscille généralement (Dargala, Mindif) entre 10 et 20 Frs la tasse, du moins de février à la période de soudure (fin de la saison des pluies) (4).

Les différences du second type sont plus difficiles à déceler. Certaines sont presque permanentes, la plus nette étant celle qu'on peut remarquer entre Kaélé et le nord du département. Elle peut aller jusqu'à 4,3 Frs par tasse pour le Muskwari (Bogu : 10 Frs ; Kaélé 14,3 Frs -au moment de la récolte-). D'autres sont plus passagères (Bogu, Maroua) et sont en partie dûes à l'influence des coûts de transport ou de leur équivalent. (Voir chapitre 4).

(3) Il s'agissait presque d'une famine ; les gens devaient vendre leur bétail pour acheter un peu de mil ; d'autres s'endettaient.

(4) Ces chiffres sont valables (d'après les informateurs) pour les années antérieures à 1963 ; depuis, les interventions administratives ont modifié la situation (Voir chap. 7)

On voit en tout cas que des variations du simple au double n'ont rien d'extraordinaire. La situation est évidemment regrettable, mais à moins d'un arbitrage opéré par un organisme public (par exemple les S.A.P), on voit mal comment il serait possible d'y remédier, tant que l'importance de l'auto-consommation s'oppose à l'instauration d'une approximation de marché cohérent.

- LES AVANCES SUR RECOLTE.

Au second point du paragraphe précédent, j'ai parlé des raisons pour lesquelles l'offre de mil a tendance à se concentrer dans le temps, déprimant ainsi les prix au moment de la récolte. Une circonstance de plus agit encore dans le même sens : il arrive assez souvent que des paysans, manquant de mil pendant la période qui précède la récolte de Muskwari (par exemple parce que celle de Djigari n'a pas été satisfaisante), empruntent à un commerçant de quoi assurer leur consommation personnelle pendant les mois difficiles. Ils s'engagent alors à rembourser le commerçant non pas en argent, mais en mil, et le prêt consenti se trouve en quelque sorte gagé sur la récolte à venir. Il va de soi que le commerçant attribue au mil qu'il va récupérer une valeur aussi basse que possible ; si donc, dans un village ou un ensemble de villages donné, le nombre emprunteurs est assez élevé, toute une partie de la récolte se trouve d'avance aux mains des prêteurs, en échange d'une somme globale peu élevée. Un fort pourcentage de commerçants s'étant ainsi approvisionné à bon compte, la demande solvable se trouve réduite ; l'offre, au contraire, par définition, n'est pas comprimée dans la même mesure, puisque les besoins d'argent futurs des agriculteurs restent intacts. Une pression supplémentaire s'exerce donc à la baisse, les prix ayant tendance à s'aligner sur les cours extrêmement bas obtenus par les prêteurs.

Ces fâcheuses pratiques paraissent assez répandues, sauf peut-être à Mindif, où les Giziga en particulier, obtiennent difficilement des prêts (5). A Bogo, les avances sur récolte paraissent avoir encouru la désapprobation des autorités coutumières, qui ont pris sur elles d'instaurer un système de rechange, un peu plus favorable aux cultivateurs.

Voici quelques cas concrets, la plupart communiqués par les paysans eux-mêmes, certains tirés des archives du tribunal coutumier de Maroua (juridiction devant laquelle sont souvent portées des contestations sur ce sujet) :

- Un exemple qui revient très fréquemment (Dargala-Touppéré, Hina, Gawel, Boreï, Mororo) est le suivant : au moment où le mil repiqué commence à former ses épis, un commerçant, souvent originaire de Maroua, avance à un cultivateur la somme de 500 francs, contre promesse faite devant témoins de rembourser 80 tasses de Muskwari dès récolte faite. C'est là une sorte de contrat-type, bien que des taux plus favorables (500 Frs contre 50 tasses) puissent quelquefois être notés. L'opération revient donc à prêter 500 Frs pour un délai d'environ 4 mois, et à récupérer 700 ou 800 francs, représentant la valeur de 80 tasses de mil lors de la récolte (10 ou 11 tasses pour 100 francs). Soit un intérêt moyen de 250 francs pour 4 mois, 750 francs pour 1 an (sans calculer les intérêts composés de 4 mois en 4 mois), c'est à-dire 150 %.
- Un procédé un peu différent, mentionné à Bogo, consiste à emprunter du mil (et non de l'argent) à un autre cultivateur -par exemple un sac de 80 tasses- et à lui rendre 1.500 francs à la récolte. La valeur du mil à l'époque de l'emprunt peut avoisiner 1.100 ou 1.200 francs (7 tasses pour 100 francs) ;

(5) En général, les avances sont surtout consenties à des Foulbé possesseurs de kare, et dont la récolte offre ainsi des garanties de certitude. Peu d'avances (?) par exemple à Dagaï, où les kare manquent.

l'intérêt global perçu se monte donc à 400 francs au maximum, soit 1.200 francs pour 1 an, soit 100 %.

- Pour élevés qu'ils soient, ces taux sont encore relativement favorables, puisque le système général du "Bon pour" revient à emprunter de l'argent lors de la soudure (en sept.) et à rendre la double somme lors de la récolte de Muskwari (ou lors des marchés de coton), -donc 6 mois plus tard-. L'intérêt annuel non composé avoisine alors 200 % ! Mais alors qu'on ne peut rien faire pour interdire une usure de ce genre (6) les autorités pourraient fort bien intervenir en ce qui concerne les avances sur récolte :

- 1) - soit en prêtant elles-mêmes du mil aux gens qui en manquent, à un taux plus faible que ceux indiqués ci-dessus ;
- 2) - soit, généralement, en régularisant les cours par une politique d'achats et de ventes massives. Une fois les cours stabilisés, les taux d'intérêt devraient baisser d'eux-mêmes, puisqu'ils sont justement fondés sur l'amplitude des oscillations du cours.

Comme je l'ai indiqué plus haut, les autorités coutumières ont pris la situation en mains à Bogo, mais l'avantage pour les emprunteurs est assez faible : pour 1 sac de mil prêté par le chef, il faudrait (informateur de Mororo) rendre 1.400 Frs lors de la récolte. A Maroua, les avances de type courant (500 Frs contre 30 tasses de mil) avaient été interdites par les deux prédécesseurs du lamido actuel ; l'interdiction ne paraît pas avoir été maintenue, à en juger par la façon dont étaient réglées les affaires portées devant le tribunal coutumier.

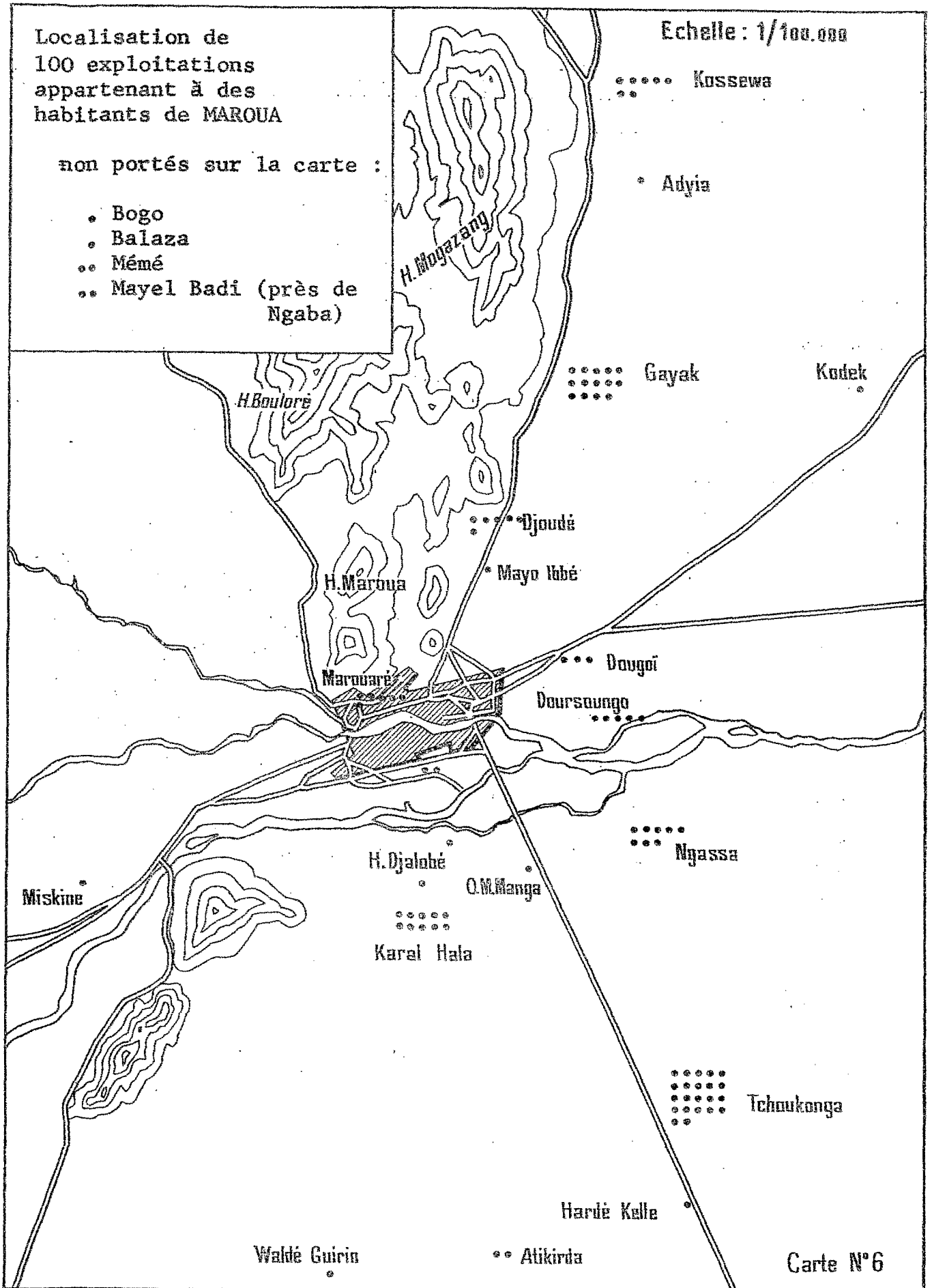
(6) On pourrait évidemment annuler de tels contrats lorsqu'ils sont contestés en justice (comme contraires à l'ordre public) ; l'effet serait douteux, puisque de toute façon, les besoins des emprunteurs subsisteraient.

Localisation de
100 exploitations
appartenant à des
habitants de MAROUA

non portés sur la carte :

- Bogo
- Balaza
- Mémé
- Mayel Badi (près de Ngaba)

Echelle : 1/100.000



SECTION 2. LA CULTURE ET L'OFFRE DE MIL A MAROUA ET DANS
LES ENVIRONS.

Il y a lieu d'examiner à ce sujet quatre questions, qui feront chacune l'objet d'un paragraphe :

- La situation géographique des cultures ;
 - L'emploi de main-d'oeuvre salariée ;
 - Les coûts de location ;
 - Les modes de combinaison des coûts de main-d'oeuvre et de location.
- SITUATION GEOGRAPHIQUE DES CULTURES.

On peut distinguer deux situations types :

a)- Un certain nombre de cultivateurs ont leurs champs à proximité de leur habitation. Ce sont ceux qui vivent dans les quartiers que nous avons qualifiés de "ruraux" ; ces quartiers se trouvent (bien que ce ne soit pas là le seul critère) à la périphérie de la ville : Makabaï, Doursoungo. En réalité, les habitants de ces petits hameaux ou villages sont exactement assimilables à des cultivateurs de brousse.

b)- Beaucoup plus intéressant est le cas des gens habitant en pleine ville, et ne disposant pas de terre cultivable près de leur sara (exception faite de quelques jardins de case). Les champs sont alors situés à une certaine distance de la ville. La carte n° 6 donne les localisations de champs de mil appartenant à 100 chefs de sara interrogés dans les quartiers urbains de Maroua (pour la liste de ces quartiers, voir légende de la carte n° 3). On peut constater qu'en très gros, les cultures se trouvent massées au sud d'une diagonale tracée de l'angle sud-ouest à l'angle nord-est de la feuille. On remarque

plus précisément que cette zone de cultures coïncide assez bien avec un ensemble de terres qualifiées de "bonnes" et d' "assez bonnes" dans la carte d'utilisation des sols (7). Cet ensemble comprend notamment :

- les argiles foncées situées dans l'angle de la carte, de part et d'autre de la route de Mindif (Karal Hala, Karal Tchoukouga, Ngassa, etc.). Ce sont des terres assez recherchées (8), mais qui paraissent n'avoir été mises en culture que récemment.
- les argiles foncées s'étendant entre les routes de Mora et de Bogo, ainsi que les pédiments et alluvions en début d'évolution (et tendant vers les argiles foncées) situés le long de la route de Mora, de part et d'autre de celle-ci (Mayo Ibbé, Djoudé, Gayak, Adyia, Kossewa).
- les sols peu évolués, dérivés d'alluvions, et parsemés de taches d'argiles foncées, situés à l'intérieur du triangle formé par les routes de Bogo et de Yagoua, ainsi que de part et d'autre de ce triangle (Kodek, Doursoungo, Dougoï).

Si la zone située au nord de la diagonale précitée est en partie constituée par une zone montagneuse (Hossere Maroua, H. Bouloure, H. Mogazang) très caillouteuse, il est néanmoins difficile de la considérer comme moins fertile dans l'ensemble que celle située au sud de cette même diagonale. Elle comporte assurément, outre la zone montagneuse en question, des sols gris subarides (Mogoudi, Gumjulum) mais on y trouve aussi des argiles foncées (Zaïka, Meskine) tout aussi fertiles, sinon plus, que les kare de la route de Mindif. Il

(7) Carte pédologique du Nord-Cameroun au 1/100.000. Rapport p. 126, Feuille Maroua, par P. SEGALEN, IRCAM Nov. 1962.

(8) La toponymie en témoigne : Karal Hala signifie par exemple "Karal de la dissension" (allusion à des contestations entre les gens de Maroua et de Mindif).

est donc probable que si les gens de Maroua ne s'installent pas de ce côté, c'est par manque de place : loin d'offrir des terres disponibles, cette zone est au contraire occupée par des gens qui s'y trouvent déjà à l'étroit, et qui cherchent à déborder au sud de la diagonale que nous avons repérée. Le cas est très net à Mogazang, village situé exactement sur la limite constituée par cette diagonale, et où s'établissent des Giziga venus de Godola, et des Mofou. Pour cultiver du Muskari, ces Giziga cherchent -souvent sans succès- à louer des terres à Gayak. On peut penser que s'il en existait de libres plus près de Godola, et notamment dans les kare situés immédiatement au sud de ce village, ils s'en seraient contentés. Plus généralement -et bien que les coefficients globaux soient assez peu significatifs-, on peut signaler que la zone située au nord de la diagonale est en partie située dans l'arrondissement de Méri, où la densité de la population est considérablement plus élevée que dans le reste du département.

Ce problème intéressant mériterait d'être repris dans une étude d'ensemble sur les régimes fonciers et la situation agraire autour de Maroua.

Le cas des cultures situées aux abords immédiats du quartier Marouaré est particulier : aux termes de notre définition, ce quartier doit être considéré comme urbain, puisqu'il forme partie intégrante de l'agglomération. Mais les Mofou qui l'habitent, et qui sont consommateurs de Tchergue, n'éprouvent pas le besoin de louer des terres lointaines. Les pentes de l'Hossere Maroua, auxquelles s'adossent leurs cases, conviennent parfaitement à la culture de leur mil préféré.

- L'EMPLOI DE MAIN D'OEUVRE SALARIEE.

a)- Qui emploie des manoeuvres ?

Deux regroupements de réponses permettent d'éclairer ce problème. On peut d'abord reprendre la distinction entre quartiers ruraux et quartiers urbains (tableau 13). On s'aperçoit, comme on pouvait s'y attendre, que l'emploi de manoeuvres

	Emploient des manoeuvres (en % du nombre d'exploitations indépendantes)	N'emploient pas de manoeuvres
Qu. ruraux	30 %	70 %
Qu. urbains	42 %	58 %
Ensemble	39 %	61 %

Tableau 13. Emploi de manoeuvres dans les différents quartiers de Maroua.

est plus répandu dans les quartiers urbains. Les résultats ne sont pourtant pas très significatifs, et il y a lieu de recourir à une autre décomposition des réponses, -celle qui se trouve toujours la plus féconde de toutes,- à savoir par ethnies :

	Emploient des manoeuvres (en % du total d'exploitations indépendantes)	N'emploient pas de manoeuvres
Fulbe	54 %	46 %
Bornouans	61 %	39 %
Mandara	70 %	30 %
Haoussa	42 %	58 %
Massa	5 %	95 %
Giziga	25 %	75 %
Toupouri	16 %	84 %
Mofou	30 %	70 %

Tableau 14. Emploi de la main d'oeuvre à Maroua (par ethnies).

La différence est très apparente entre les ethnies islamisées et les autres : sauf chez les Haoussa, plus de 50 % des Islamisés emploient de la main-d'oeuvre, alors que cette proportion est toujours inférieure à 30 % chez les païens. Il ne peut guère en être autrement : ce sont en fait les païens qui servent de manoeuvres aux Islamisés.

b)- Durée d'emploi.

Les tableaux ci-dessus ne renseignent que sur l'utilisation ou la non-utilisation de main-d'oeuvre salariée. Pour préciser, il convient de reprendre les distinctions ci-dessus, en considérant le nombre de journées de manoeuvre payées par l'exploitant. On remarque tout d'abord (tableau 15) que la conclusion relative à l'emploi de manoeuvres avant tout par les gens des quartiers urbains est abondamment confirmée :

	Nombre moyen de J. de manoeuvre (par exploitation utilisant des manoeuvres)
Qu. ruraux	22
Qu. urbains	41

Tableau 15. Emploi de main-d'oeuvre dans les quartiers ruraux et urbains.

Par contre, la conclusion relative à l'emploi selon les ethnies exige d'être nuancée : la proportion d'employeurs de main-d'oeuvre est plus faible chez les païens que chez les Islamisés (Tableau 14) mais les durées d'emploi chez les uns et les autres sont comparables.

c)- Les coûts de main-d'oeuvre.

D'après les réponses données par les intéressés, il est possible de fixer à 100 francs en moyenne le coût de la journée de manoeuvre. Cette valeur est très approximative : dans d'assez nombreux cas, des prestations en nature viennent compliquer le calcul du salaire. Même lorsque celui-ci est

intégralement payé en monnaie, des incertitudes subsistent, dûes souvent au fait que la rémunération n'est pas calculée à la journée, mais fixée pour un certain travail (le défrichement d'un champ, par exemple).

En multipliant par 100 francs les chiffres donnés dans les tableaux précédents, on aura en tout cas une idée des frais de main-d'oeuvre exposés par les exploitants. On peut notamment rapprocher ces frais du nombre de personnes dont ils contribuent à assurer l'alimentation. On constate ainsi que les 265 Foulbé de l'échantillon ont utilisé en tout 1.002 journées de manoeuvres pour leurs cultures, soit 3,7 jours par individu et par an (9). Bien que la portée de tels calculs soit assez hasardeuse, on peut avoir la curiosité de rapporter ce dernier chiffre à la population Foulbé totale de Maroua (18.000 individus). On arrive alors à 66.000 journées de manoeuvre. Le tableau suivant donne les résultats en ce qui concerne les autres ethnies :

	Nombre de jours de manoeuvre utilisés par individu (moyennes ethniques)
Foulbé	3,7
Bornouans	4
Haoussa	1,55
Mandara	1,84
Massa	0,41
Giziga	1,9
Toupouri	0,36
Mofou	1,6

Tableau 16. Journées de manoeuvre utilisées par individu dans les différentes ethnies

(9) Les Foulbé interrogés ne cultivant que du Muskwari, les jours de manoeuvre utilisés l'ont été une fois pour toutes dans l'année. Il en va de même pour tous les exploitants qui se limitaient à la culture d'une seule variété.

- LES COUTS DE LOCATION.

Là encore, les chiffres indiqués dans les questionnaires ne rendent compte de la réalité que d'une façon très imprécise. Aux locations payées en argent, il conviendrait d'ajouter en effet les divers "cadeaux" en nature, dont certains peuvent avoir d'ailleurs un caractère simplement réconfortant, et ne constituent pas une prestation économique ayant valeur d'échange. De même, certaines terres sont prêtées gratuitement, au moins pour la première année. Je me limite évidemment ici aux cas où une somme d'argent a été versée, apparemment à titre de location. Il est juste de remarquer que ce cas devient de plus en plus fréquent autour de Maroua.

L'interprétation des résultats est difficile parce que, pour une fois, l'habituel regroupement des réponses par ethnies n'éclaire pas le problème. Il semble bien que la situation soit le résultat d'une foule de circonstances de fait, et qu'on puisse seulement présenter quelques observations particulières :

- On remarque par exemple que tous les Haoussa de l'échantillon qui emploient des manoeuvres ne sont que locataires des terres qu'ils cultivent de la sorte.
- Chez les Giziga, on constate que les propriétaires de terres sont tous des habitants des quartiers urbains ; ce sont également eux qui emploient de la main-d'oeuvre salariée.
- Le cas des Hofou est le plus intéressant : si l'on relève les employeurs de main-d'oeuvre, on remarque qu'ils font tous cultiver du Muskwari, et cela exclusivement sur des terres louées. Nous avons déjà vu que les païens qui désiraient utiliser des kare étaient en général contraints de les louer. On peut préciser : vouloir cultiver, et consommer, du Muskwari, paraît être pour un Hofou le signe qu'il est parvenu à un certain degré d'évolution, notamment en ce qui concerne la possibilité financière d'employer de la main d'oeuvre.

La distinction entre habitants des quartiers urbains et ruraux nous est utile. Il apparaît notamment que le taux moyen des locations est beaucoup moins élevé (523 francs) pour les seconds que pour les premiers (1.313 francs) ; cela n'a rien de surprenant : alors que l'espace ne manque généralement pas à proximité des hameaux de brousse, le rapport entre la quantité de terre demandée par les habitants des villes, et celle qui peut être mise à leur disposition, est beaucoup moins favorable. La carte n°6 le laisse entrevoir, en ce qui concerne certains kare particulièrement recherchés.

- LA COMBINAISON DES FACTEURS.

Il est tentant de rapprocher deux catégories de dépenses : celles consenties pour l'emploi de main-d'oeuvre, et celles faites pour la location des terres. Ce rapprochement peut être effectué à deux points de vue :

a)- Dans l'aggrégat, et à l'échelon de l'ethnie, on peut calculer quelles sont en moyenne les sommes dépensées par individu au titre de chacun des postes ci-dessus. Il importe toutefois de ne pas voir dans ces calculs une mesure des proportions selon lesquelles le facteur travail se combinerait au facteur terre. La raison est évidemment que rien ne nous permet de dire que les sommes en cause ont été effectivement combinées dans un but de production au sein d'exploitations réelles.

Quand on dit par exemple que chaque chef de saré foulbé accepte d'affecter à la culture en moyenne 370 francs de main-d'oeuvre et 100 francs de location pour chaque individu vivant dans son sare, l'information ne concerne que la façon dont on accepte de dépenser les sommes en question, et le but auquel on les affecte ; mais rien n'est dit quand à leur combinaison spécifique dans un processus agricole. Le renseignement ci-dessus équivaut simplement à dire que, dans l'aggrégat, la population concernée préfère affecter ces 470 francs à la culture directe que les porter sur un marché pour obtenir du mil en échange. Schématiquement, elle estime qu'elle maximise l'utilité

retirée d'une certaine somme d'argent X, lorsqu'elle affecte chacune des composantes de cette somme, x_1 et x_2 , de la façon suivante :

- x_1 achats de mil sur le marché (montant inconnu, mais lié au nombre de personnes habitant le sare)
- x_2 culture directe (470 francs)

C'est à ce point d'équilibre qu'il est, théoriquement, impossible d'accroître l'utilité totale tirée de X en faisant décroître x_1 pour accroître x_2 , ou l'inverse (10)

Cette analyse, volontairement conduite de façon formaliste et traditionnelle, nous met en tout cas sur la voie d'une constatation importante : la quantité de monnaie dont dispose le consommateur est, jusqu'à un certain point, reversée par lui dans le processus de production (donc dans le secteur de subsistance) au lieu d'être échangée contre les biens désirés (11). L'influence de la tradition, des habitudes, est certainement primordiale en ce domaine, mais il est permis de penser que traditions et habitudes ne survivraient pas si elles n'étaient pas, dans une certaine mesure, justifiées économiquement : si l'individu fait montre d'une telle défiance à l'égard des possibilités de satisfaction présentées par le marché, c'est en raison des défauts de ce marché : variations exagérées des cours, disettes locales, etc. présentent tant d'inconvénients, ou sont en tout cas tellement redoutées, qu'il reste avantageux - la main d'oeuvre et les terres coûtant ce qu'elles coûtent actuellement - d'assurer par culture directe une partie de ses approvisionnements, et cela même si l'on habite en ville.

(10) MARSHALL, Principles of Economics, III, 5 (p. 98) Macmillan 1956

(11) Cette monnaie est évidemment dépensée par les manoeuvres employés, et par le loueur de terre ; mais l'observation reste valable du pt. de vue de celui qui emploie les manoeuvres, et loue la terre.

Autrement dit, la commercialisation du mil est défectueuse parce qu'elle ne concerne qu'une faible partie de la production ; et elle a tendance à ne concerner qu'une faible partie du produit justement parce qu'elle est défectueuse. L'agriculture de subsistance recèle des forces d'auto-entretien.

Les conséquences pour l'avenir sont importantes :

- Le développement des cultures d'exportation, par exemple du coton, et l'augmentation des disponibilités monétaires qui en résulterait, peuvent fort bien entraîner une augmentation de la production auto-consommée de mil, aux dépens de la production commercialisée, à condition que le coût des terres et de la main d'oeuvre le permette.
- Généralement, et aux mêmes conditions, un certain développement du secteur occupant des salariées peut très bien aller de pair avec une réduction de la production de mil commercialisé, alors que celle de mil auto-consommé augmenterait.

b)- En ce qui concerne le processus de production proprement dit, comment se combinent les dépenses en terre et en main-d'oeuvre à l'intérieur d'une exploitation véritable ?

On dispose d'un certain nombre de données sur ce sujet : elles concernent tous les cas où la location d'une terre coïncide avec l'emploi de salariés pour cultiver cette terre. Il ne faut pas oublier toutefois que ces données se limitent à ce qu'on pourrait appeler le secteur monétaire de l'activité de production. Elles ne nous renseignent que sur la façon dont un sujet économique répartit ses disponibilités en vue de la production. Un exploitant Foulbé a par exemple consacré 6.000 francs aux dépenses de main-d'oeuvre, contre 4.000 aux coûts de location ; un autre a dépensé 2.000 francs de main-d'oeuvre pour 500 de location. On peut supposer que ces combinaisons représentent les points d'équilibre pour lesquels l'utilité de la somme totale dépensée (10.000 francs,

et 2.500 francs) se trouve être la plus grande. Mais si cette utilité maximum a bien été obtenue, ce peut être pour des raisons indépendantes des proportions de la combinaison spécifique ; autrement dit, la fameuse condition "toutes choses égales par ailleurs" est loin d'être réalisée.

Tout ce qu'on peut dire, c'est que chez les Foulbé des quartiers urbains, la journée de travail payée en monnaie s'applique à 44 francs de terre louée, et à 21 francs seulement de terre louée chez ceux des quartiers ruraux. Chez les urbains, tout se passe comme si, pour un terrain petit (ou bon marché), on observait aussi bien des quantités élevées que des quantités faibles de facteur travail (exprimé en coûts de main-d'oeuvre). Quand le terrain devient plus grand, ou plus cher, le nombre de journées de manoeuvre ne descend plus au dessous d'un certain seuil, passé lequel apparemment les rendements deviendraient trop faibles. Chez les ruraux, au contraire, pour une terre chère (ou étendue), le cultivateur paraît avoir tendance à limiter le nombre de jours de manoeuvres, probablement parce qu'il lui est facile de faire l'appoint nécessaire en travail soit personnellement, soit grâce aux membres de sa famille.

Conclusion.

Les deux chapitres précédents ont porté sur un domaine beaucoup plus large que celui des échanges ; il ne pouvait en aller autrement, puisque nous envisageons la demande et l'offre très près de leur origine, à un moment où l'une et l'autre ont encore vocation à s'équilibrer aussi bien directement, par auto-consommation, qu'indirectement, par affrontement sur un marché. C'est à ce deuxième type d'ajustement que je vais me limiter désormais, non sans faire remarquer une fois de plus que nous restreignons considérablement le champ de notre étude.

CHAPITRE 4. Marchés et circuits du mil dans
le département du Diamaré.

Je me propose ici de choisir, parmi les questionnaires recueillis sur les marchés du Diamaré pendant 7 mois, ceux qui semblent mettre en évidence l'existence de liaisons entre les diverses parties de ce département. Ces liaisons peuvent en fait être considérées comme le signe de circuits plus ou moins permanents ; par "circuits", j'entends avec ABBOTT "la succession d'intermédiaires et de marchés par lesquels passent les marchandises depuis le producteur jusqu'au consommateur" (1). Nous verrons que l'étude du marché de Kaélé permet de déceler un courant nord-sud très net, durable, et matérialisé par certaines différences de prix qui sont le signe évident des tensions que ce courant vise justement à neutraliser. L'existence de ce courant est confirmée par l'étude de deux autres marchés : Kodek et Badadji.

Avant d'aborder ces questions, une remarque s'impose : faire des marchés étudiés le lieu d'affrontements purement économiques et en quelque sorte déshumanisés, les considérer comme un espace idéal où s'entrecroisent sagement des courbes d'offre et de demande, ce serait déformer complètement la réalité. L'analyse exige assurément certaines simplifications, mais avant de s'y abandonner, il peut être intellectuellement salutaire d'éprouver la vivante confusion dans laquelle ces simplifications tentent de mettre de l'ordre. Un marché, c'est un lieu d'échange où, pour certains produits du moins, des transactions multiples tendent à définir un cours ; mais c'est aussi une foule indifférente aux cris terrifiés d'une femme que des hommes emportent en hâte : le regard de la malheureuse a croisé par mégarde celui d'un "karamadjo", c'est-à-dire d'un sorcier capable d'arracher le coeur d'une personne rien qu'en

(1) ABBOTT : les problèmes de la commercialisation et leurs solutions, p. 38.

la fixant des yeux. Un peu plus loin, voici un personnage hirsute qui passe de groupe en groupe, tenant très haut une coupe en terre où rougeoient des braises. La coupe est brûlante, mais l'homme ne semble pas en souffrir ; de la main gauche, il agite impérieusement unealebasse dans laquelle chacun s'empresse de verser une obole en nature. Sur le marché du mil de Maroua, un homme vêtu de blanc se fait remarquer par son visage ascétique ; sa peau est très claire, son regard a une force incroyable. C'est un "chérif", qui peut susciter des flammes et les traverser sans dommage. Quant à ce gros marchand de tissus, chacun sait qu'il possède un charme grâce auquel il se rend invisible, lui et toute sa caravane, lors du passage de la frontière ; bien plus, un autre "médicament" lui sert à changer en eau les instruments de fer dont il pourrait se trouver menacé ...

Voilà quel est l'univers des marchés, quelles sont les terreurs et les imaginations qui le peuplent. Ne nous flattons pas trop vite de l'avoir pénétré (2).

N.B. Les tableaux qu'on trouvera dans le cours de ce chapitre et des suivants contiennent des chiffres qui ne valent que dans le cadre de l'échantillon considéré. Il ne s'agit jamais de valeurs absolues. En outre, les échantillons n'ont pas été constitués de façon à satisfaire aux règles du hasard statistique. Les valeurs ne sont donc données qu'à titre indicatif.

SECTION 1. KAELE.

Les résultats brièvement exposés ci-dessous portent sur deux moments de l'année :

- le mois de février, époque à laquelle le Muskwari (et généralement le mil de saison sèche) vient d'être récolté, ou même

(2) En ce qui concerne la disposition matérielle des marchés, se reporter aux schémas ci-joints (carte 7 et 8). Le marché de Djappaï est très important ; celui de Yakang ne l'est pas. Tous deux sont situés à une trentaine de kms au sud-est de Maroua, dans une région habitée par des Foulbé et des Giziga.

MARCHÉ DE DJAPAI
20.1.63

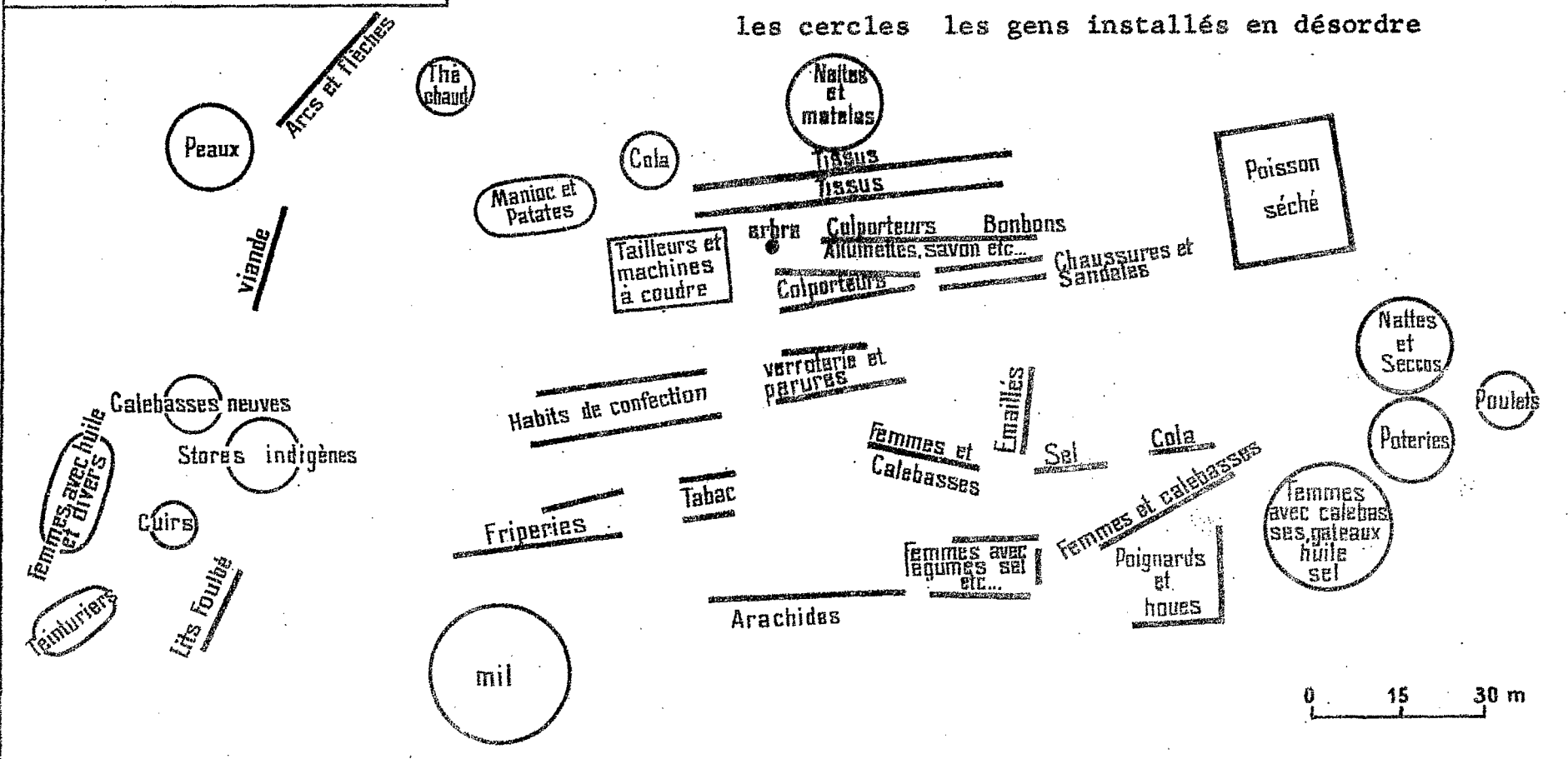


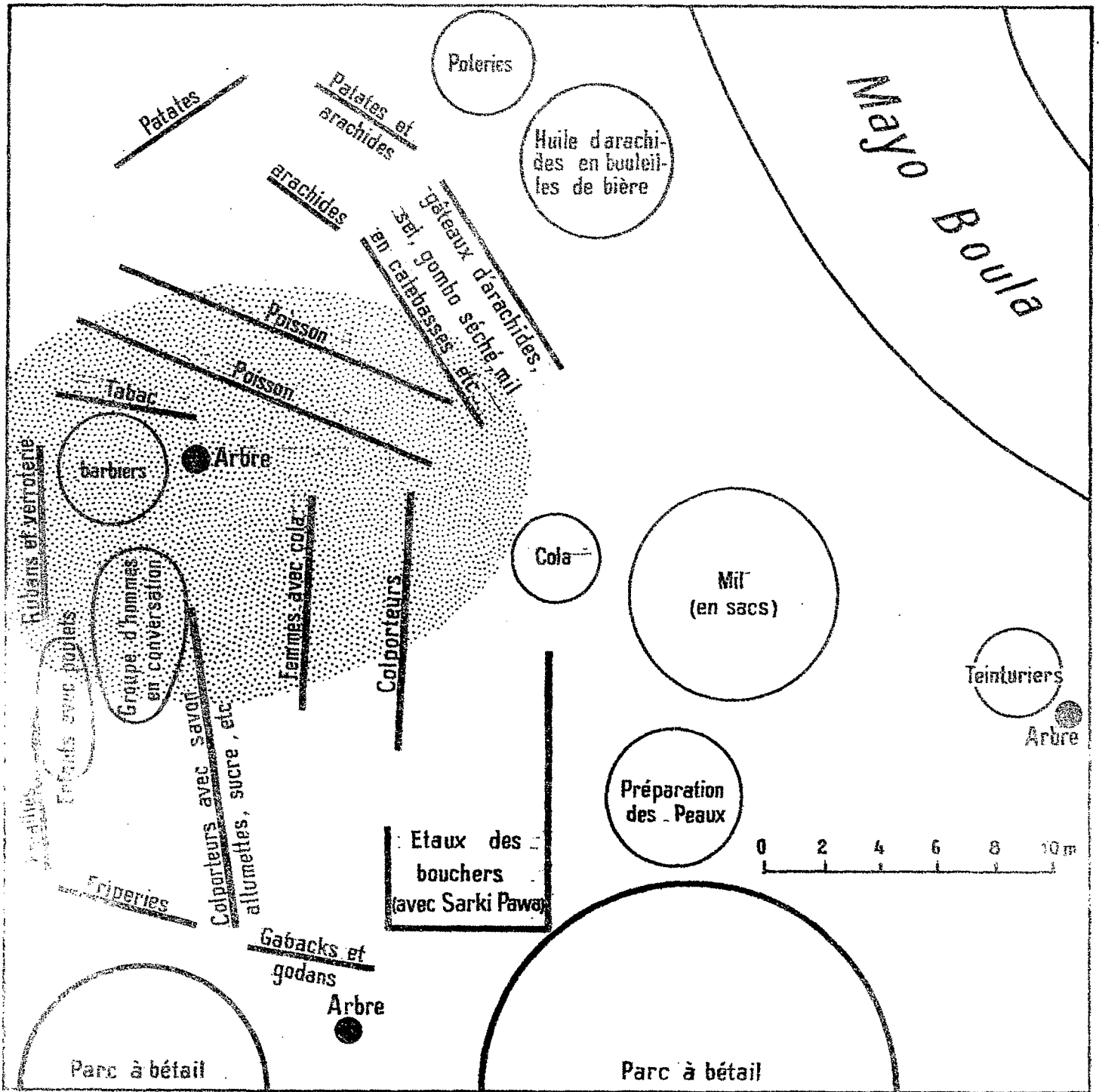
Carte N° 7

Bœufs

Chèvres
et
Anes

- Les traits représentent les rangées de détaillants;
les cercles les gens installés en désordre





Carte 8

Schéma du marché de YAKANG 17.1.63

- Les cercles désignent des groupes en désordre;
- les traits représentent les rangées de détaillants
- En grisé la zone d'ombre de l'arbre central
- Total des détaillants : environ 150.

est encore en cours de récolte, et commence à être commercialisé. Une certaine quantité de Djigari provenant de la récolte précédente (octobre) fait encore l'objet de transactions.

- le mois d'avril, où le Djigari tend en principe à disparaître, alors que les mils repiqués sont encore abondants.

Deux paragraphes seront consacrés aux agents, puis aux marchandises rencontrés sur le marché étudié.

- VENDEURS ET ACHETEURS DE MIL.

a)- En ce qui concerne les vendeurs, une première distinction s'impose presque immédiatement. Certains écoulent du mil qu'ils ont produit eux-mêmes, d'autres revendent du mil acheté ailleurs. Ces deux catégories coexistent sur le marché de Kaélé, mais il n'en est pas de même partout. Pratiquement, il est intéressant de rapprocher deux rapports :

- en premier lieu, celui du nombre des producteurs et du nombre des revendeurs,
- en second lieu, et du côté des acheteurs, celui du nombre des consommateurs finaux et du nombre des revendeurs. Les différentes combinaisons possibles entre ces deux rapports suggèrent avec assez de précision les places occupées par les marchés à l'intérieur d'un circuit, ou témoignent au contraire de son isolement (3).

En février 1963, les 44 vendeurs de mil interrogés sur le marché de Kaélé se partagent comme suit :

- 24 d'entre eux ont acheté le mil qu'ils offrent (en tout 6.000 kgs environ)
- 20 d'entre eux vendent le produit de leur récolte (2.700 kgs environ).

(3) Il est possible de raffiner, et de considérer le rapport des quantités de mil vendue par les revendeurs et par les producteurs, etc. A Kaélé, on aurait $nP/nR = 20/24$, mais $qP/qA = 2700/6000$.

Ce partage s'assortit de différences aux trois points de vue suivants :

- 1) - L'importance de l'apport moyen est moindre chez les producteurs que chez les revendeurs (130 kgs contre 250 kgs).
- 2) - Le produit est présenté différemment : chez les revendeurs, 91 % de la quantité totale offerte est présentée en grands sacs de 80 à 90 kgs, transportés par camion ; cette proportion tombe à 30 % chez les producteurs qui utilise surtout les petits sacs de cuir ou de coton (40 kgs environ) dont on charge les ânes.
- 3) - Les prévisions d'emploi de la recette diffèrent également. En février comme en avril, la majorité, ou même la totalité des revendeurs ont l'intention de réaffecter au commerce le produit de leurs ventes. Cela cadre bien avec ce que l'on connaît par ailleurs sur l'esprit des commerçants africains : il leur suffit en général que leur commerce s'entretienne de lui-même, en laissant un surplus très faible, pour qu'ils s'estiment satisfaits. Les vendeurs écoulant le produit de leur récolte au contraire prévoient une destination bien précise pour la recette qu'ils comptent encaisser. On a affaire ici à des gens qui ne se présentent sur un marché afin d'y vendre du mil que très exceptionnellement, et dans un but défini : achat de vêtements ou paiement de l'impôt par exemple. Les tableaux ci-dessous font nettement ressortir cette différence :

Emplois	Revendeurs	Agriculteurs-producteurs
Commerce	92 %	10 %
Vêtements	8 %	85 %
Impôt	-	5 %

Tableau 18. Emploi des recettes provenant de la vente du mil (avril 1963, à Kaélé)		
Emplois	Revendeurs	Agriculteurs-producteurs
Commerce	100 %	-
Mariage	-	9 %
Achats poisson	-	9 %
Règlem. dettes	-	9 %
Vêtements	-	46 %
Achats de moutons (4)	-	27 %

Par contre, aucune différence entre les revendeurs et les producteurs quant à l'appartenance ethnique. Aux deux passages effectués sur le marché de Kaélé, on trouve chez les revendeurs comme chez les producteurs une majorité de Foulbé, avec un nombre moindre de Moundang, de Giziga, et de Bornouans.

b)- Les acheteurs n'ont pu être interrogés que lors du 1er passage (le 22 février 1963). Un seul d'entre eux déclare avoir acheté pour revendre (à Doumrou), mais il est probable que beaucoup d'autres ont cette intention, sans vouloir en convenir. Il semble qu'il y ait lieu en effet de diviser les 21 acheteurs qui se disent consommateurs finaux en deux catégories :

- Quatre de ces acheteurs ont acheté ensemble 400 kgs de mil environ ; ce mil, exclusivement du Muskwari, a été acheté en sacs de 80 kgs, par des acheteurs du sexe masculin, qui sont probablement des revendeurs occultes.
- Dix-sept autres n'ont acquis que 267 tasses de mil, soit environ 15 tasses par acheteur, coûtant approximativement

(4) En prévision d'une fête musulmane.

200 francs. Ce sont très-certainement les véritables consommateurs finaux. On peut noter que 13 d'entre eux, tous des Moundang, ont l'intention d'utiliser leur achat à la fabrication de la bière.

- LE MIL ECHANGE.

Deux questions se posent :

- Quelles sont les variétés de mil commercialisé ?

- D'où vient ce mil, et où va-t-il ?

a)- Les variétés commercialisées.

Comme on pouvait s'y attendre, la décomposition par variétés ne demeure pas la même aux différentes époques de l'année. En février, 60 % de la quantité totale de mil mis en vente à Kaélé consiste en mil repiqué (Muskwari, Madjeri, Safrari), dont la récolte vient de commencer ; les 40 % restants proviennent de la récolte de l'année précédente (Djigari). En avril, le mil de saison des pluies a presque disparu : 90 % du mil mis en vente consiste en mil repiqué. Ces différences seraient encore plus accentuées si les premières observations avaient été faites en janvier et non en février, c'est-à-dire avant la récolte du mil de saison sèche. Il est significatif de remarquer toutefois que même en avril, 1/10ème du mil commercialisé consiste encore en Djigari ; il ne semble donc pas y avoir vraiment pénurie, surtout si l'on songe qu'une grande partie des achats est effectuée en vue de la fabrication de la bière.

Ces modifications assez simples dans la composition de la masse commercialisée, permettent de penser qu'en dépit du grand nombre de variétés, et de l'échelonnement des dates de récolte, on peut admettre, au moins à titre d'hypothèse de travail, l'existence d'un marché relativement homogène, à l'intérieur duquel l'absence du groupe des variétés de saison sèche est plus ou moins compensée par la présence du groupe

des variétés de saison des pluies -bien que celles-ci soient, quantitativement parlant, moins abondantes que celles-là ; et vice-versa-. A ce jeu des quantités devrait correspondre une variation dans les prix : cette question fera l'objet du chapitre 6.

b)- Destinations et origine.

1) - D'où vient le mil ?

Pour repérer utilement l'orientation des déplacements du mil, il y a lieu de reprendre la classification entre mil des producteurs, et mil des revendeurs. Au mois de février on remarque :

- que le mil des revendeurs provient d'une seule localité (Maroua) à proportion de 88 % du total ; le reste vient de Dargala (8 %) ou de Kaélé. On semble se trouver en présence d'un itinéraire nettement différencié, et correspondant à un circuit, puisqu'il y a achat pour revente.
- que par contraste, les agriculteurs écoulant le produit de leur récolte sont originaires de 14 points situés eux aussi au nord et en dehors de l'arrondissement, pour la plupart. On retrouve donc la même orientation Nord-Sud que pour les revendeurs, mais avec une multiplicité d'origines due au fait qu'aucun regroupement préalable n'a encore eu lieu.

Les dépouillements complets feront vraisemblablement apparaître, pour nombre de petits marchés du département, une égale multiplicité d'origines du mil apporté par les agriculteurs, mais avec des distances moindres. Il sera alors possible de classer les marchés en deux catégories : d'une part les pôles de petites zones fermées sur elles-mêmes d'autre part les pièces d'un circuit étendu.

Bien entendu, un certain esprit de finesse devra présider à ces dépouillements. On pourrait aisément se trouver déconcerté par le fait que 3 mois plus tard, en avril, la

situation est plus confuse à Kaélé qu'elle ne l'était en février. C'est maintenant le mil des producteurs qui se trouve provenir d'un nombre relativement peu élevé de points d'origine, alors que le mil des revendeurs arrive de 11 localités. Il est vrai que ces 11 localités ne correspondent pas à 11 itinéraires dispersés ; 5 d'entre eux (Maroua, Mindif, Bogo, Meskine, Djapaï / Yakang) envoient à eux seuls 74 sacs de mil sur 86. Toutes ces origines sont groupées au nord de Kaélé ; leur multiplicité ne contredit pas à l'existence du courant nord-sud, elle oblige seulement à concevoir celui-ci comme composé d'un faisceau d'itinéraires tous orientés dans la même direction (voir carte 9).

2) - Où va le mil ?

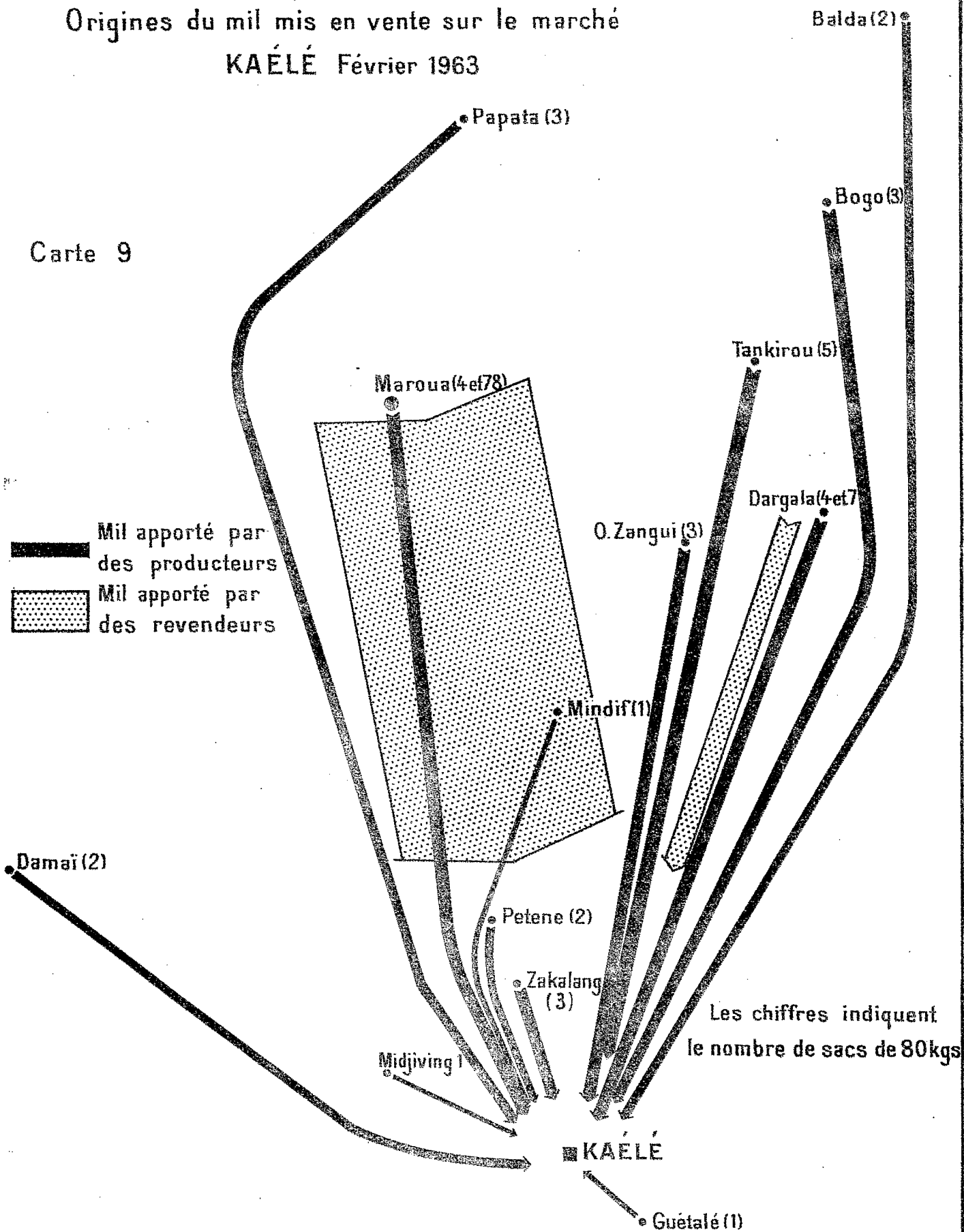
Le mil ainsi rassemblé est alors distribué : alors que l'apport moyen des producteurs est de 130 kgs, et celui des revendeurs de 250 kgs, l'achat moyen des 17 consommateurs finaux interrogés en février n'est que de 15 kgs environ.

A cette dissémination du produit correspond un éparpillement dans des directions très diverses, avec toutefois une destination plus fréquente que les autres : la ville de Kaélé elle-même. La carte ci-jointe (carte 10) donne une idée de ce en quoi consiste cet éparpillement.

Les gens venus de Doumrou et de Binder ont tous l'intention de revendre le mil acquis à Kaélé ; ainsi se trouve confirmée une fois de plus l'orientation nord-sud du courant décrit plus haut, et dont Kaélé n'est pas le point terminal. Les résultats obtenus à Kodek et à Badadji apportent des indications supplémentaires sur ce courant.

Origines du mil mis en vente sur le marché KAÉLÉ Février 1963

Carte 9



Echelle: 1:200.000

Origine des acheteurs de mil
Kaélé Février 63

Echelle 1/200000^e

•• Goboyo

•••••
•••••
••••• Kaélé

• Djidoma

• Garey

•• Doumrou

Figuil •

• Binder

Carte n° 10

SECTION 2. KODEK ET BADADJI.

- KODEK.

A la date du 16 février 1963, le marché de Kodek apparaît comme le pôle évident d'une zone de surpression de mil (5). Tous les vendeurs sont des producteurs, et apportent leur mil à dos d'âne, emballé dans les petits sacs de cuir habituels. La majeure partie du mil mis en vente est du mil repiqué (78 % du total) avec encore une certaine quantité de Djigari (17 %) et de Tchergué apporté par les Mofou et les Giziga de Gayak et de Kosséwa. Voici comment s'effectue la répartition par origines :

Tableau 19. Origines du mil mis en vente à Kodek
(février 1963)

Variétés	Mallam	Balaza	Kodek	Kongola	Kosséwa	Pété	Yaga	Gayak	
Musk.	28	31	7	2	2	2	2	4	
Madj.	4	5	4	-	-	-	-	2	
Djig.	-	8	4	2	-	-	4	-	
Tcherg.	-	-	-	-	2	-	-	4	
Total	32	44	15	4	4	2	6	10	117

Les chiffres du tableau indiquent le nombre de sacs (de 40 kgs chacun)

Ces 117 sacs sont apportés par 50 producteurs, soit une moyenne de 2,3 sacs par vendeur (90 kgs environ). Comme d'ordinaire, ces vendeurs, qui ne peuvent espérer qu'une recette maximum de 900 francs, ont tous des buts très précis quant à l'emploi de leur argent : la majorité (27 sur 50) veut acheter des vêtements, 9 vont acquitter leur impôt, etc.

(5) Cette surpression est attestée par une différence de prix avec Maroua (pourtant éloignée de 10 kms seulement). Pour le Muskwari, le prix est de 7 tasses pour 100 francs à Maroua, 10 ou 11 tasses pour 100 francs à Kodek.

La situation n'a guère changé en mai ; tous les vendeurs sont encore des producteurs. Le Djigari a disparu : on ne voit presque plus que du mil repiqué (89 % du total), avec un peu de Tchergué venu de Kosséwa. L'étendue et la consistance de la zone drainée n'offrent pas de différences sensibles avec celles qu'on a repérées en février (6) voir cartes 11 et 12.

Ce qui compte, c'est que ce marché de Kodek se trouve marquer le début d'un circuit important : en février, 24 acheteurs sur 31 déclarent ouvertement leur intention de revendre le mil acquis, et 22 le chargent immédiatement sur un camion à destination de Badadji, près de la frontière du Tchad. Il y a peu de pertes de temps : le marché de Kodek est le samedi, celui de Badadji le dimanche.

Ces acheteurs sont pour la plupart des commerçants de Maroua ou de Kodek ; postés près du camion, ils font remplir, les uns après les autres, de grands sacs de jute qui contiennent environ 80 kgs (et dont le transport jusqu'à Badadji coûte 200 francs). Ce remplissage se fait à la tasse (agoda). On montre beaucoup de zèle pour éviter les erreurs : à peine une tasse a-t-elle été remplie et vidée dans le sac, que l'acheteur -qui fait souvent l'opération lui-même- se met à répéter continûment le nombre d'agodas auquel il vient de parvenir, "neï, neï, neï ..." jusqu'au moment où il aura vidé l'agoda suivante. " ... DJOHI !". Toute hâte est absente. Il est même fréquent qu'une fois le sac plein, le vendeur considère avec mélancolie l'argent qu'il vient de recevoir ...

(6) Voici d'ailleurs les origines du mil en vente à cette date:

Variétés	Yakang	Yaga	Kosséwa	Malam	Yaïré	Massourdouba	
Muskwari	3	-	-	2	-	2	
Madjéri	-	6	2	-	-	-	
Tchergué	-	-	4	-	-	-	
Safrari	-	-	-	4	-	-	
Bourgouri	-	-	-	10	2	-	
Total	3	6	6	16	2	2	35

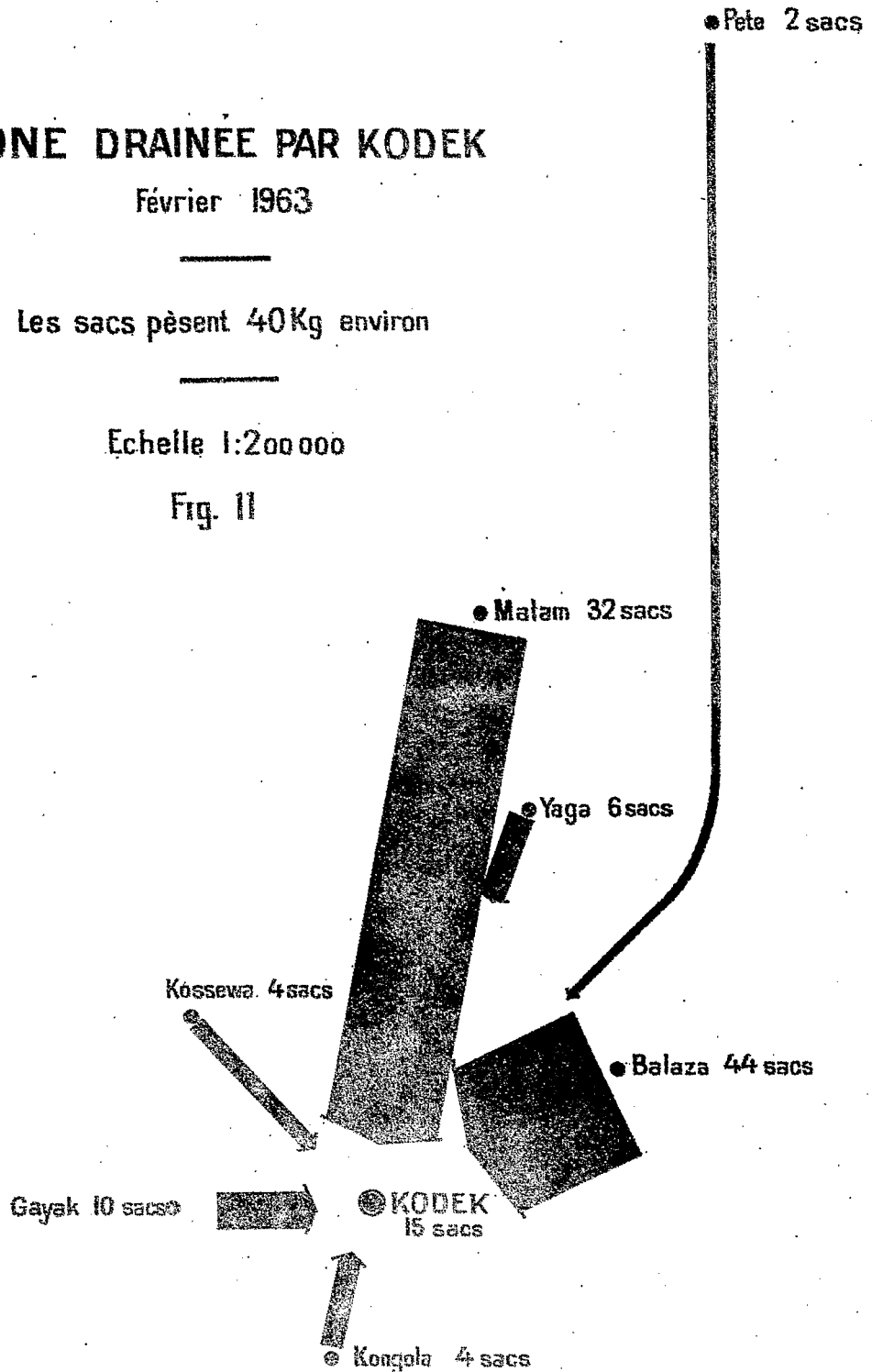
ZONE DRAINEE PAR KODEK

Février 1963

Les sacs pèsent 40Kg environ

Echelle 1:200 000

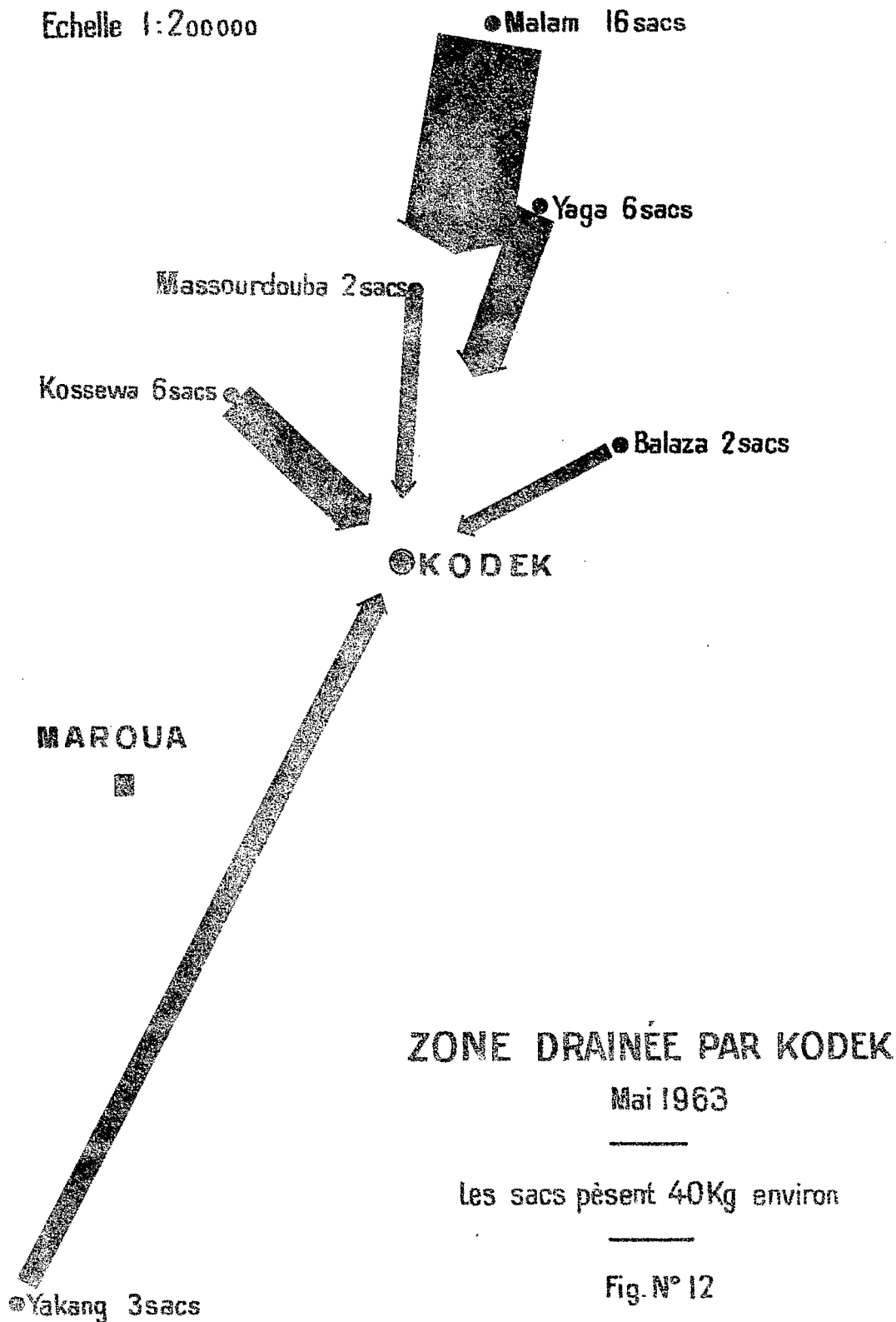
Fig. 11



■ MAROUA

Echelle: 1/200.000

Echelle 1:200000



et fasse signe qu'il reprend son mil. La transaction est annulée, parce que le cadeau de rigueur n'a pas été jugé suffisant.

- BADADJI.

Placé à la frontière du Tchad, ce marché joue un rôle important dans l'approvisionnement de Garoua et de Yaoundé en poisson fumé venant du lac de Léré. Il a également une importance considérable en ce qui concerne le mil. C'est à Badadji qu'on prend le plus facilement conscience de la mesure dans laquelle la préfecture tchadienne de Mayo-Kebbi paraît dépendre du département camerounais du Diamaré pour son approvisionnement en mil. En fait, le courant nord-sud repéré plus haut ne s'interrompt pas à Kaélé ; beaucoup plus ample, il atteint le Tchad soit par Doumrou et Binder (voir chap. 7) soit surtout par Badadji et Léré. Les raisons de cet état de choses ? Elles sont certainement diverses, mais on peut au moins attirer l'attention sur deux remarques qui m'ont été faites à Kodek et à Badadji. Sur ce dernier marché, le lamido de Figuil et le Sarki Pawa, interrogés sur le point de savoir pourquoi les Tchadiens éprouvent le besoin de venir chercher leur mil au Cameroun, répondent immédiatement : "Hotollo ... (le coton)". A Kodek, le Djaouro Soudâani, dont les fils sont de gros négociants en mil, fait remarquer qu'un panier de coton, tout en demandant beaucoup plus de travail qu'un sac de mil valant 1.200 francs ou 1.300 francs, ne se vend que 1.000 francs. Le rapprochement de ces deux observations est suffisamment éloquent pour qu'il n'y ait pas lieu d'insister. On peut simplement suggérer que si le sac de mil arrive à rapporter 1.300 francs au gens de Kodek, c'est parce que les Tchadiens cultivent trop exclusivement le coton.

Quoiqu'il en soit, le tableau de décomposition des apports (tableau 20) confirme nettement l'orientation du courant décrit dans les pages précédentes ; 103 sacs sur 126 soit 82 % du total, proviennent de la région de Maroua (Maroua, Meskine, Salak, Djappaï, Kosséwa). Bien entendu, par Maroua,

il faut entendre également Kodek : les camions qui vont de Kodek à Badadji passent nécessairement par Maroua, et les informateurs -qui habitent souvent Maroua- donnent cette dernière localité comme point de départ.

===0000===

Les pages précédentes ont montré, je l'espère, l'intérêt des renseignements recueillis, et la lumière qu'un dépouillement systématique pourrait jeter sur la dépendance entre zones à l'intérieur d'un même espace économique. A un premier niveau, se déroulent des échanges portant sur de simples surplus de subsistance, et destinés à la consommation immédiate ; ces échanges n'irriguent qu'une petite zone fermée, et centrée sur un marché qui ne débouche que sur lui-même. Sur certains marchés, un niveau plus élevé fait son apparition : les surplus de subsistance sont collectés par de véritables commerçants, et transportés à grande distance. Ici, le principe organisateur n'est plus la juxtaposition des zones, mais leur complémentarité ; l'économie de subsistance est dépassée. Dans ce réseau en tout cas, un marché occupe une place à part : c'est celui de Maroua, dont il va être question dans le chapitre suivant.

Tableau 20. Origines du mil en vente à Badadji (mars 1963)

	Maroua	Bogo	Meskine	Yonkolé	Mouda	Salak	Djappaï	Kosséwa	Badadji	Guider
Musk.	18	6	59	3	10	2	5	4	-	-
Djig.	15	-	-	-	-	-	-	-	1	-
Iadi.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3
Total	33	6	59	3	10	2	5	4	1	3

Total : 126 sacs de 80 kgs.

N.B : Les envois en provenance de Meskine sont grossis par un envoi, probablement exceptionnel, du lamido de Meskine.

CHAPITRE 5. Offre et demande de mil sur les
marchés de la ville de Maroua

Les observations se sont poursuivies sur les marchés de la ville de Maroua (grand marché et marché de Domayo) pendant un an exactement -de décembre 1963 à décembre 1964- quoique avec une moindre intensité pendant les 3 derniers mois de 1964. Ces observations ont été complétées par des relevés effectués auprès de la clientèle des moulins à mil de la ville ; les résultats peuvent en outre, pour plus de sûreté, être rapprochés de ceux qui ont été présentés au chapitre 2.

Il ne saurait malheureusement être question de rendre compte ici de toutes ces recherches. Je me contenterai d'examiner, à titre d'exemple, la situation du marché de Maroua à deux époques différentes :

- février 1963 (pleine époque de commercialisation du Muskwari)
- juillet 1963 (saison des pluies, début de la période de soudure).

Le plan adopté sera le suivant : une première section sera consacrée) l'offre de mil, une autre à la demande. Une troisième section analysera le circuit monétaire né du rapprochement opéré par voie d'échange entre cette offre et cette demande.

SECTION 1. L'OFFRE DE MIL SUR LES MARCHES DE MAROUA.

a)- Agents.

Aux deux époques retenues, les producteurs sont en majorité écrasante sur le marché : 76 producteurs sur 77 interrogés le 25 février, 42 producteurs sur 42 interrogés le 31 juillet. S'il est durable, ce trait caractéristique suggère que Maroua se situerait en début de circuit (en admettant par ailleurs que le mil échangé dans cette ville n'y soit

pas entièrement et immédiatement consommé). Nous verrons plus loin comment délimiter la zone de production drainée par la ville.

L'ethnie des producteurs ne cause pas de surprises :

Ethnies	février 1963	juillet 1963
Foulbé	62 %	45 %
Giziga	21	40
Massa	7	-
Sirata	4	15
Mofou	3	-
divers	3	-

Tableau 21
Ethnies des producteurs de mil sur le marché de Maroua.
(en % du total).

On observe une forte dominance Foulbé et Giziga, ce qui correspond exactement à l'implantation de ces ethnies dans la région.

b)- Mils offerts

En février comme en juillet, le mil est présenté dans les petits sacs de cuir -contenant environ 40 kgs- utilisés pour le transport par âne. Aucun coût de transport ne peut être calculé ; les distances parcourues sont d'ailleurs minimes.

1) - La décomposition par variétés de la quantité totale de mil mise en vente mérite de retenir l'attention :

	février	juillet
Safrari	9 %	39 %
Madjéri	11,7	30
Muskwari	61,5	5
Bourgouri	2,8	-
Total mils de s; sèche	85 %	74 %
Djigari	9,6	9,3
Tchergué	4,5	14,8
Boulbasiri	0,7	-
Djillagari	-	1,8
Total mils de S. des pluies	14,8%	25,9 %

Tableau 22

Evolution de la proportion des différentes variétés de mil mises en vente à Maroua (en % du total)

On voit qu'à peu de chose de près, on semble commercialiser relativement autant de mils repiqués en juillet qu'en février. Il ne s'agit toutefois pas des mêmes variétés : la plus appréciée de toutes, le muskwari, abonde en février, mais se raréfie en juillet. Bien entendu ces constatations sont faites sous toutes réserves : avant de prétendre avancer des conclusions, il faudra dépouiller tous les relevés effectués, et ne pas se contenter de simples sondages. Par ailleurs, même lorsqu'on disposera de tous les chiffres, il est possible que l'interprétation en soit rendue difficile du fait des perturbations provoquées par les interventions administratives de 1963 (voir chapitre 7).

2) - L'aire d'attraction du marché de Maroua.

Les deux cartes ci-jointes, établies à partir de données chiffrées qu'on n'a pas reproduites ici par souci de brièveté, donnent une idée de ce que peut être cette zone d'attraction. On remarquera sa permanence : presque toutes les origines portées sur la première carte se retrouvent sur

Bago ::

::: Koussewa

• Tambaljam

::: Balaza

Gayak ::::

::: Kodek

MAROUA
25 Fév. 1963
Carte N° 13

Dougouï •• Kongola ::::

• Djoulgouf
• Yambaram

■ MAROUA

•• Djarengol

• Yoldéo

• Ngassa

• Meskine

Tchoukouga •

• Walassa

• Magawa

• Massourdouba ::: Karagari

:: Medentereng

•• Godola

::: Koussewa

• Adyia

• Balaza

MAROUA
31 Juillet 1963
Carte N° 14

• Mogazang

•• Mambang

::: Gayak

::: Kodek

O. Hibba ••

::: Kongola •• O. Mayo • Djoulgouf

• Dougouï

■ MAROUA

Yoldéo ::

Djarengol ••

Zone d'approvisionnement du marché du milieu
(1 point représente 1 sac de 80 kgs)
Echelle 1/200 000^e



•• Katwal

•• Hardéo

la seconde. En outre cette zone est peu étendue : alors que Kaélé reçoit du mil provenant en majeure partie d'une région située à 40 kms plus au nord, Maroua attire du mil produit surtout à Kodek, Kongola, Gayak et Kosséwa, soit dans un rayon d'une dizaine de kms. La ville est toute proche de l'arrière pays qui la nourrit.

Quoiqu'il en soit, les conclusions (toutes provisoires) du chapitre précédent semblent être confirmées par la lecture des cartes : la région de Kodek semble nettement constituer un pôle de production du mil.

SECTION 2. LA DEMANDE DE MIL.

a)- Les agents.

Ce sont presque en totalité des consommateurs finaux : trois acheteurs seulement, le 29 juillet, déclarent leur intention de revendre, et de revendre sur place. Ces relevés ne donnent donc aucun renseignement sur le problème des achats effectués à Maroua ou dans le voisinage de Maroua, en vue de la revente à Kaélé ou ailleurs (1). Là encore, seul un dépouillement général permettra peut-être de résoudre la question.

Peu de remarques à faire sur l'ethnie des acheteurs non plus que sur les rapprochements possibles entre l'ethnie et la variété de mil acheté. Comme on pouvait s'y attendre, ce sont exclusivement des païens (Giziga, Matakam, Moundang) qui achètent du mil en vue de la fabrication de la bière. Quant à

(1) En fait, la plus grande partie des mils, vendus sur les marchés périphériques (type : Kaélé), et donnés comme venant de Maroua n'est pas réellement passés par le marché de cette ville. Le mil a pu être acheté à Kodek par exemple, et avoir simplement transité par Maroua sans nouvel échange, et même sans rupture de charge. Il a pu aussi être collecté par des transporteurs qui le stockent chez eux avant de le charger sur camion. Il a enfin pu être chargé en route par les camions reliant Maroua à Badadji ; le samedi matin, veille du marché de Badadji, la route de Salak est bordée de sacs de mil attendant une occasion pour Badadji.

la quantité moyenne achetée, elle est de 14,7 tasses en février, de 30 tasses en juillet (cette dernière moyenne étant sans doute exceptionnellement grossie parce qu'elle inclut quelques achats de revendeurs, tous égaux ou supérieurs à 80kgs).

b)- Le mil acheté.

Il est intéressant de rapprocher les proportions relatives des variétés de mil offert et celles des variétés effectivement achetées. Si des disparités importantes apparaissent on aura des raisons de penser qu'elles peuvent être le signe de certaines tensions, pouvant avoir un effet sur les prix. Lors des dépouillements systématiques, on s'attachera donc à voir

- Comment se distribuent du côté de l'offre comme du côté de la demande, les différentes variétés de mil ;
- Dans quelle direction se sont opérés les mouvements de prix ultérieurs.

A titre d'exemple, voici quelles sont les proportions relatives des différentes variétés offertes et achetées (donc demandées) dans les échantillons étudiés en février et juillet :

1/ février	Offre en % du total	Demande effective
Muskwari	61,5	52
Madjéri	11,7	19
Safrari	9	10
Djigari	9,6	12
Bourgouri	2,8	6
Danéri	-	1
Tchergué	4,5	-
Boulbasiri	0,7	-
2/ juillet		
Muskwari	5	-
Madjéri	30	12
Safrari	39	32
Djigari	9,3	6
Tchergué	15,8	-

Tableau 23
Offre et demande des diverses variétés de mil à Maroua (en % du total)
(2)

(2) Les pourcentages n'ayant pas été arrondis, le total n'est pas égal à 100. Par ailleurs, les relevés n'étant pas exhaustifs, on peut trouver du côté de la demande du mil qui n'apparaît pas du côté de l'offre (cas du Danéri en février)

Du rapprochement des deux colonnes des deux tableaux de la page précédente, on pourra, avec certaines précautions, déduire certaines possibilités de tension qu'il sera intéressant de rapprocher des mouvements de prix ultérieurs. Il faut prendre garde cependant qu'il y a seulement possibilité de tension. Même si 19 % des achats de mil portent sur du Madjéri alors que ce mil ne constitue que 11,7 % de la quantité totale offerte, il ne s'ensuit pas nécessairement que le Madjéri ait une tendance à manquer, ni son prix à monter. En quantité absolue en effet, le Madjéri offert dépasse de beaucoup celui qui a été acheté ; il n'y a donc aucune rareté. Néanmoins, si la disparité était durable, il est probable que cette rareté apparaîtrait ; l'évolution des pourcentages ci-dessus fournit donc au moins des hypothèses pour l'étude des mouvements de prix.

En fait, il semble que la demande effective suive assez fidèlement les mouvements de l'offre ; c'est du moins ce qui semble ressortir des tableaux de la page précédente. Dans les deux cas étudiés toutefois, le Tchergué semble dédaigné par les acheteurs.

SECTION 3. LES FLUX MONETAIRES ENGENDRES PAR LES ECHANGES DE MIL.

La description synthétique de ces flux ne pourra être tentée qu'à partir d'un dépouillement général. Je ne peux qu'esquisser ici la méthode qui sera suivie. Elle consiste essentiellement à rapprocher, dans le cadre des échantillons étudiés :

- l'origine des ressources consacrées aux achats de mil ;
- les prévisions d'emploi des recettes.

Les chiffres exacts ne sont connus qu'en ce qui concerne les achats, puisqu'il y a eu effectivement échange. Par contre les vendeurs de mil sont interrogés alors que leur recettes sont encore partielles, ou même nulles. On doit donc se contenter de noter pour chaque individu les prévisions d'emploi de la recette attendue, sans pouvoir pondérer ces prévisions d'après l'importance des sommes effectivement encaissées.

A titre d'exemple, voici comment se distribuaient les ressources consacrées aux achats de mil dans l'échantillon (réduit) étudié en octobre 1963 :

Commerce (y compris commerce occasionnel, vente de mouton, etc.)	11.450f.	26,4 %
Loueurs de vélos	1.200	2,8
Artisans	2.870	6,5
Bouchers	500	1,1
Cadeaux (marabouts, griots)	1.800	4,2
Commerce de bière de mil	2.500	5,8
Commerce de mil (achats de revendeurs payés avec produit des ventes antérieures)	3.100	7,2
Salariés (gardiens, manoeuvres, etc.)	3.900	9
Fonctionnaires (gendarmes, infirmiers)	9.400	21,8
Transporteurs	6.400	14,9
Total	43.120	100

Tableau 24. Origines des sommes consacrées aux achats de mil à Maroua

Les sommes ainsi dépensées, et touchées par les producteurs de mil, -à en juger par les prévisions d'emploi des vendeurs- avant tout aux achats de vêtements (52 % du total des prévisions notées en juillet) mais aussi, suivant les époques, au paiement de l'impôt, aux locations de terre, aux salaires de manoeuvres, aux achats de bétail, et bien entendu, aux dépenses en vue des fêtes traditionnelles.

Les 2 précédents chapitres ont essentiellement mis en évidence certains types de déséquilibres :

- à un moment donné du temps, l'offre peut être supérieure à la demande dans une certaine région, alors quand dans une région voisine, c'est la demande qui dépasse l'offre ;

- en période plus ou moins longue, et dans un endroit donné, l'offre est susceptible de varier massivement, alors que la demande, -tout au moins la demande de consommation- reste toujours plus ou moins identique à elle-même.

Ces déséquilibres se combinent en réalité de façon extrêmement complexe, mais sans qu'un ajustement cesse de s'opérer, par le moyen des échanges. Ces échanges posent le problème de l'équivalence entre des flux physiques et des flux monétaires (qui sont la contre-partie des premiers) ; une telle équivalence, toujours détruite et toujours rétablie, est obtenue grâce à l'établissement d'un prix. C'est sur ce problème que le chapitre suivant va tenter de faire quelque lumière.

-O-O-O-O-O-

CHAPITRE 6. Les prix.

On peut se demander tout d'abord s'il est légitime d'introduire ici la notion de prix. Il est certain que, pour de nombreuses denrées, (telles que la viande et certaines catégories de poisson), on ne se trouve pas en présence de véritable prix au sens habituel du terme ; et ce n'est qu'avec beaucoup de précautions que le concept peut être utilisé même dans les autres cas. En ce qui concerne le mil, la multiplicité des variétés et leur substituabilité incertaine, la fragmentation de l'espace économique en petites zones isolées, feraient aisément douter qu'il soit possible de parler de marché -et par conséquent de prix-. Cependant, on a vu que les très nombreuses variétés de mil se laissent assez facilement ramener à 2 grandes catégories : mils repiqués, et mils de saison sèche (dont la seconde surtout est commercialisée). A l'intérieur de ces catégories, les substitutions sont possibles, ce qui unifie le marché jusqu'à un certain point. En outre, le mil ressortit à la catégorie des choses fongibles (à la différence de la viande) ; en gros, une tasse de Muskwari de l'année est partout comparable à une autre tasse de Muskwari, de même que, dans le cas du poisson séché, un Salanga est partout comparable à un autre Salanga. Il n'y a donc pas d'obstacle essentiel à ce que s'établisse un cours, dans la mesure du moins où les marchés communiquent entre eux. On a vu que, pour imparfaites qu'elles soient, ces communications existent, et qu'on peut même aller jusqu'à parler de circuits.

Je crois donc qu'on peut utiliser le concept de prix, mais en se réservant une approche très empirique de la réalité. C'est à cette approche que sera consacrée la première section de ce chapitre. La seconde propose des essais d'interprétation.

SECTION 1. DONNEES DE FAIT.

On décrira d'abord la façon dont s'expriment les prix dans la réalité quotidienne ; on donnera ensuite quelques exemples de prix officiels, après quoi on passera aux observations faites sur les marchés.

- COMMENT S'EXPRIMENT LES PRIX.

Le premier problème qui se pose est un problème de mesure ; on constate qu'il n'existe pas, du point de vue de la mesure matérielle des quantités, de distinction entre le commerce de gros et le commerce de détail. L'unité de mesure, dans les 2 cas, est la tasse, ou "agoda" ; c'est elle qu'utilisent, au dernier stade de l'écoulement, les femmes offrant au marché unealebasse de mil ; c'est elle aussi dont se servent les petits producteurs écoulant les deux ou quatre sacs de mil qu'ils ont apportés sur leurs ânes ; c'est elle enfin dont, au stade des transactions de gros, on se sert pour vérifier le contenu des sacs de 80 kgs utilisés pour le transport en camion.

L'agoda (le mot serait d'origine haoussa) est une mesure d'aluminium, provenant de Nigéria, et qui semble être utilisée depuis fort longtemps dans le Diamaré. Elle se remplit de façon à ce qu'il soit impossible d'ajouter un grain de mil supplémentaire, et contient alors environ 1 kg de mil. Plus précisément, il existe deux sortes d'agodas :

- l'une contient 0,875 litre, ce qui correspond, quand on la remplit de mil à déborder, à 925 g. de Djigari ;
- l'autre contient 1,050 litre, ce qui correspond à 1.085 grs de Djigari. La différence entre les 2 agodas est donc de 160 g. de mil.

On peut se procurer ces agodas chaque lundi, sur le marché de Maroua ; lorsqu'on les emboîte l'une dans l'autre, leur inégalité devient frappante. L'existence de ces 2 mesures

semble universellement connue, et acceptée, par les usagers -qu'ils soient vendeurs ou acheteurs-. En gros, les achats faits directement au producteur sont mesurés à l'aide de la grande agoda ; les reventes ultérieures, s'il y en a, s'effectuent avec la petite agoda. Le prix de l'agoda restant le même, la différence de volume fait naître un léger bénéfice ; le détail de l'opération sera analysé plus loin.

- une troisième mesure de capacité est utilisée à Banki, à la frontière nigérienne. Elle équivaut à 2,5 agodas du 1er type, soit grossièrement 2,5 kgs de mil ; cette mesure est également utilisée à Fort-Lamy.

Comme en ce qui concerne le poisson, les prix s'expriment en indiquant une somme fixe (généralement 100 francs) pour laquelle on obtient une quantité variable de marchandise ; c'est ainsi que les cours du mil oscillent entre 5 et 11 tasses pour 100 francs. Dans les pages qui suivent, j'ai toujours calculé le prix exact de la tasse, mais ce prix -qui inclut des centimes- n'est bien sûr jamais mentionné lors des échanges réels, puisque la monnaie divisionnaire la plus faible est égale à cinq francs.

- PRIX OFFICIELS.

Le prix du mil n'est pas véritablement réglementé, et ne peut pas l'être. Il existe cependant une Commission départementale des prix, instituée par arrêté du 27 septembre 1961, et dont les décisions doivent être approuvées par le Ministre de l'Economie Nationale. Cette commission fixe sinon les cours, du moins les limites entre lesquelles devraient varier les cours. Voici quelles étaient ces "mercuriales", affichées à la Mairie de Maroua, et fixées par arrêté du 13 janvier 1962 ;

Mil blanc (agoda)	10 francs	en saison sèche
	20 -	en saison des pluies
Mil rouge (agoda)	10 francs	en saison sèche
	20 -	en saison des pluies.

On voit que les autorités distinguent seulement entre mil de saison des pluies, et mil de saison sèche (mils repiqués) ; elles admettent, pour le mil blanc, la possibilité d'une hausse des cours allant jusqu'à 100 % du prix pratiqué à l'époque de la récolte. Cette hausse se situerait évidemment pendant les pluies, et atteindrait son maximum à l'époque précédant immédiatement la récolte de djigari (octobre).

Les prix consentis par l'administration quand elle achète du mil peuvent être indiqués à titre d'exemple :

- 10 francs le kg de mil blanc (février 1963)
- 12,5 - - - - (juil. et déc. 1962)

Le mil était revendu par la S.A.P au prix de 18 francs le Kg, par exemple au service du Génie Rural (qui doit nourrir des manoeuvres en brousse).

- LES PRIX SUR LES MARCHES.

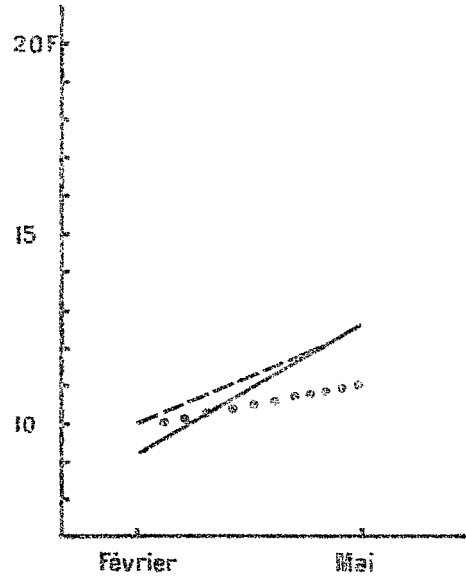
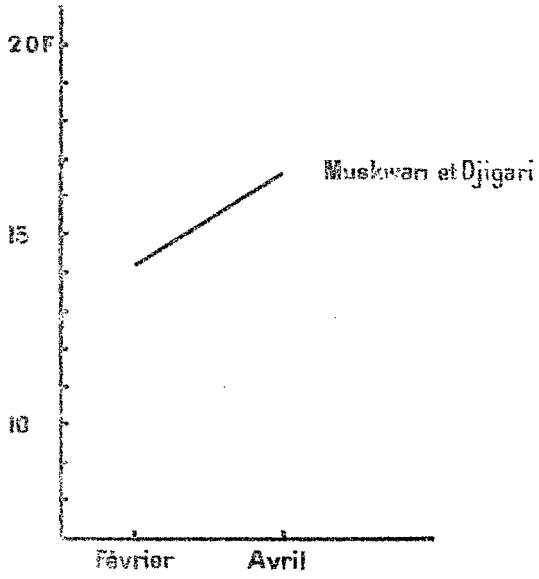
Le tableau n° 25 indique les variations de prix à Maroua et sur quelques marchés périphériques au cours de l'année 1963. Dans la majorité des cas, les prix relevés proviennent de transactions effectivement conclues, et non de déclarations de vendeurs ; quand plusieurs prix étaient essayés avant qu'un cours ne se dessine, on a naturellement négligé les écarts à ce cours (écarts qui se produisaient généralement en début de marché). Je tiens à préciser que les courbes de la figure 5 sont tracées sous toutes réserves ; une courbe définitive de prix pour chaque variété ne pourra être établie que lorsque toutes les observations auront été dépouillées. On s'est contenté pour le moment de réunir sur le graphique des observations faites en février et en juillet, mais on ne prétend pas indiquer l'allure véritable de la courbe entre ces deux points.

Cette remarque faite, plusieurs constatations s'imposent :

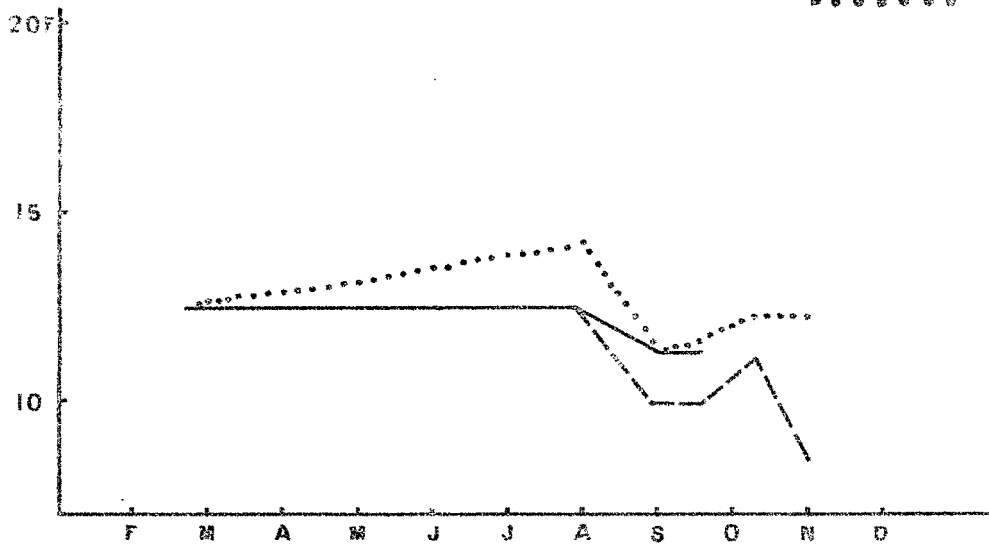
Prix de la tasse

KAELE

KODEK



MAROUA



— Muskwan
- - - Djigari
..... Madjari
o o o o Tchergue

Graphiques 5 - Courbes provisoires

- 1) - Les marchés situés au nord du département présentent des courbes de prix situées toutes entières au dessous de celles qui caractérisent Kaélé et Badadji. Pour Kodek, les prix vont de 10 à 12,5 francs la tasse, et pour Maroua de 8,3 à 14,2 francs la tasse. A Kaélé au contraire, ils vont de 14,2 francs à 16,6 francs la tasse, et à Badadji au mois de mars, également de 14,2 à 16,6 francs la tasse. Négligeant donc pour le moment le problème du temps, on peut déjà dire que géographiquement, on a des zones à prix élevés et des zones à prix modérés.
- 2) - Pendant les premiers mois de l'année, il semble que la tendance soit à une hausse légère, aussi bien à Kaélé qu'à Kodek ; par contre, et jusqu'en fin juillet, les prix se maintiennent à Maroua pour le Muskvari -mais semblent monter un peu pour le madjéri-. Pendant les pluies, on remarque une baisse générale, ce qui est profondément anormal ; puis, en fin de période, une baisse, normale celle-là, pour le Djigari.

Tableau 25. Cours du mil à Maroua en 1963 (prix d'une tasse)

Variétés	25 fév.	29 juil.	26 et 30 août	16 sept.	7 oct.	28 oct.
Muskvari	12,5	12,5	11,1	11,1	?	?
Djigari	12,5	12,5	10	10	11,1	8,3
Madjéri	12,5	14,2	11,1	11,1	12,5	12,5
Safrari	12,5	12,5	11,1	11,1	12,5	12,5
Tchergué	11,1	12,5	10	11,1	11,1	

SECTION 2. ESSAI D'INTERPRETATION.

On retrouve en somme les deux ordres de déséquilibres auxquels il a été fait allusion précédemment. D'une part, à un moment donné du temps (ou au cours d'une même courte période), les prix diffèrent de zone à zone ; ils diffèrent d'autre part, dans une zone donnée, d'un moment à l'autre. Si les premières disparités -qu'on peut qualifier de spatiales- peuvent s'expliquer assez clairement grâce à ce qu'on connaît déjà sur la configuration des circuits et les différences d'approvisionnement des zones, les variations temporelles telles qu'elles se présentent sur les graphiques 5 ne laissent d'offrir certaines difficultés d'interprétation.

a)- Disparités de prix dans l'espace.

Deux types d'explication sont simultanément possibles :

1) - Le simple jeu de l'offre et de la demande justifie que le prix soit moins élevé dans les zones où le mil abonde, et plus élevé dans celles où il est rare. Il n'est pas inutile de faire remarquer que ces 2 catégories de zones sont également caractérisées par des densités élevées de population (60 h/km² autour de Maroua ; entre 30 et 60 h/km² pour Kaélé (1)). L'hypothèse n'est donc pas infirmée selon laquelle les points de départ des circuits peuvent très bien coïncider avec des zones à forte densité (cf. chapitre 1 p. 6).

S'il y a communication entre ces deux types de zones -comme c'est effectivement le cas-, on peut dire que les premières coïncideront avec les points de départ des circuits, et les secondes avec leur points d'aboutissement. Théoriquement, un arbitrage devrait s'établir, et les prix tendre vers un cours moyen unique ; on constate en fait que des disparités durables subsistent entre Kodek et Kaélé. En effet, la communication entre ces deux marchés n'est pas parfaite au point de les réunir en une

(1) H. FRECHON - l'élevage plus le commerce du bétail dans le Nord du Cameroun - Carte n° 3.

seule zone d'échanges. Les circuits ne portent que sur des surplus résiduels, et les différences de pression ne se résorbent pas. Le feraient-elles d'ailleurs que deux mécanismes continueraient de s'opposer à une parfaite homogénéisation.

- 2) - Les coûts de transport s'élèvent en moyenne à 150 francs par sac de 80 agodas entre Maroua (ou Kodek) et Kaélé ; ils sont environ de 200 francs par sac entre Maroua et Badadji. En tout état de cause par conséquent, une différence de prix de 150/80 francs ou de 200/80 francs (soit 1,87 ou 2,50 francs) par tasse est normale entre Maroua et Kaélé ou Badadji. Si le jeu de l'offre et de la demande ne permettait pas que le prix de la tasse de mil fût supérieur à Badadji de 2,50 francs à ce qu'il est à Maroua, le circuit cesserait de fonctionner - à moins que les coûts de transport ne soient abaissés (2).

Bien entendu, les vendeurs de mil qui n'ont pas supporté de coût de transport (âniers) prélèvent la même marge que ceux qui ont payé le voyage en camion. A titre d'exemple, voici des marges prélevées à Kaélé en novembre 1963 :

Variété	Lieu d'achat	Prix d'achat	Prix de vente	Marge en % du prix vente
Safrari	Gaban	10,0 fr.	16,6 fr.	39 %
Safrari	Yakang	12,5 -	16,6 -	24
Djigari	-	7,6 -	12,5 -	39
Safrari	Mindif	11,1 -	16,6 -	33
Safrari	Djappaï	10,0 -	16,6 -	39

Tableau 26. Cours du mil à Kaélé en novembre 1963

- (2) Ils peuvent l'être en fait, car ils ne correspondent pas à des normes de rentabilité jugées incompressibles ; ce sont des prix de spéculation, eux aussi fondés sur ce qu'on peut appeler l'offre et le demande de fret.

Le coût de transport ne suffit d'ailleurs pas à expliquer les disparités spatiales de prix, puisqu'à tout moment, cette disparité est toujours au moins égale à 4 francs par tasse entre Kodek/ Maroua et Kaélé/Badadji, alors que le coût de transport ne dépasse pas 2,5 francs. Il reste une différence de 1,5 franc à 2 francs par tasse, constituant la marge du commerçant, ou l'avantage dont bénéficie le producteur quand il décide d'aller vendre à Badadji et non à Kodek.

Il ne s'agit pas d'une différence entre prix de gros et de détail ; il n'y a pas de distinction marquée entre commerce de gros et de détail, puisque de toute façon les ventes, importantes ou non, se font toujours à la tasse, et que le prix est toujours établi pour la tasse. Les marges de détaillants -ou plutôt de détaillantes- sont d'une autre sorte ; elles consistent dans la différence de volume entre les deux agodas (voir p.105). En reprenant l'exemple de la tasse à 10 francs on peut calculer la marge :

- 1.085 g. (grande agoda) de mil achetés 10 f., soit 9,21 le kg.
- 925 g. (petite agoda) de mil vendus 10 f., soit 10,81 le kg.

La marge est alors de 1,60 franc par kg. soit 15 % du prix-détail.

Dans les cas où la détaillante revend son mil avec la grande agoda, elle joue alors sur la manière de remplir celle-ci ; son habileté est digne d'éloges, mais les acheteurs savent parfaitement que le gain de la marchande est constitué par "ce qu'elle retient avec ses doigts". Quoiqu'il en soit, la tasse est pratiquement toujours revendue au prix où elle a été achetée, ce qui est extrêmement déconcertant au début.

b)- Variations de prix dans le temps.

Les observations recueillies -plus exactement, les observations dépouillées- ne semblent pas confirmer ce que suggèrent à la fois le bon sens et l'expérience des années

précédentes. Les informateurs sont unanimes en effet à signaler que les cours du mil peuvent varier du simple au double entre le début de l'année (récolte des mils de saison sèche) et la période de soudure (immédiatement avant la récolte de mil de saison des pluies). On comprend d'ailleurs facilement pourquoi : à la relative abondance des mois de février et mars, succède peu à peu une pénurie aggravée par l'imprévoyance des consommateurs (notamment des buveurs de bière) et par les exportations à destination du Tchad, mais palliée par les stockages spéculatifs opérés par des commerçants aisés (3). Or, rien de tel ne paraît se produire en 1963 : on note une légère hausse à Kodek et Kaélé entre les mois de février et de mai, mais elle n'a rien de dramatique ; à Maroua, cette hausse est nulle jusqu'en août pour le Muskwari et le Djigari, et faible pour le Madjéri ; bien mieux, on note une baisse des prix après le mois d'août, pour toutes les variétés ! Les variations dans les proportions relatives occupées par les différentes variétés à l'intérieur de la masse totale mise en vente semblent donc avoir eu peu d'effet sur les prix relatifs : en février, le Muskwari constitue plus de 60 % du total offert, et coûte 12,5 francs la tasse ; en juillet, il ne constitue plus que 5 % du total offert, mais continue de coûter 12,5 francs la tasse. Le Madjéri, lui, a subi une légère hausse dans l'intervalle, bien qu'il paraisse être relativement plus abondant en juillet qu'en février. Tout ceci semble clairement indiquer que des substitutions se produisent, du côté de la demande, entre les différentes variétés de saison sèche, c'est-à-dire à l'intérieur du groupe Safrari-Madjéri-Muskwari. Ces substitutions ne sauraient suffire cependant à expliquer l'étonnante stabilité qu'on observe dans les prix de toutes les variétés, y compris le Djigari. On est forcé de penser que les quantités absolues de mil offert n'ont pas diminué ; autrement dit, la pénurie normale d'hivernage n'est pas apparue. Il y a là un phénomène profondément inhabituel. Je crois que la seule manière de l'expliquer consiste à considérer les interventions administratives qui ont marqué l'année 1963, et dont il va être question dans le chapitre suivant.

(3) ABBOTT - problèmes de la commercialisation & leurs solutions
p. 27

CHAPITRE 7. Interventions administratives dans le
domaine du commerce du mil.

Les interventions administratives sur le commerce du mil peuvent se ramener à 3 catégories. J'examinerai d'abord certaines interventions énergiques, mais occasionnelles, qui se sont produites en 1963. Je présenterai ensuite quelques observations sur l'activité des S.A.P, ainsi que sur celle du service des douanes.

SECTION 1. LES INTERVENTIONS ADMINISTRATIVES OCCASIONNELLES.

Elles peuvent s'assimiler à ce qu'on appelle, en technique douanière, des "restrictions quantitatives" ; en fait, on a même été plus loin que de simples restrictions, puisque l'exportation de mil à destination du Tchad a en principe été interdite de mars à novembre 1963 et que le commerce du mil entre départements camerounais a été interdit de juillet à novembre de la même année. Je ferai d'abord l'historique des mesures prises, et j'en examinerai ensuite le résultat.

a) - Les mesures prises.

En mars 1963, le Préfet du Diamaré interdit sur les marchés du département l'achat de mil par les commerçants tchadiens, ou par les commerçants camerounais revendant au Tchad. L'interdiction est faite de manière assez confidentielle ; je n'en ai pas retrouvé trace officielle à la préfecture. Il semble qu'elle ait été surtout diffusée par lettres personnelles adressées aux chefs coutumiers, par exemple au lamido de Bogo. Elle fut appliquée très approximativement, et souvent ignorée (par exemple à Dargala ou à Kodek). Une certaine complication naissait d'ailleurs du fait que les commerçants camerounais qui achetaient du mil destiné au Tchad revendaient celui-ci sur un marché frontière situé au Cameroun (Badadji) ; et ne tombaient donc pas, au sens strict, sous le coup de l'interdiction.

Les motifs invoqués étaient clairs : en l'absence de toute statistique de production, donc de toute prévision exacte, on craignait une pénurie de mil. On espérait donc, en contrariant un courant d'exportations assez considérable, assurer une sécurité accrue aux habitants du département.

En juillet, l'interdiction fut explicitement reprise et confirmée ; cette fois, elle ne visait pas seulement les exportations de mil à destination du Tchad, mais la circulation de cette denrée de département à département, et même (semble-t-il) d'arrondissement à arrondissement (par exemple entre Maroua et Kaélé). Une instruction à la gendarmerie (1) prévoyait que les camions chargés de mil seraient arrêtés à la barrière des pluies de Salak, à 17 kms au sud de Maroua, puis escortés à la préfecture ; le chargement serait alors vendu sur place, et le produit de la vente remis au propriétaire. Des saisies similaires devaient frapper les caravanes d'âniers. Dans une circulaire adressée à la même date aux sous-préfets et aux lamibé, on indiquait qu'il fallait en général restreindre toutes les ventes de mil, et même essayer de les limiter aux simples achats de consommation. On voulait en somme fixer le mil sur place, le faire stocker par les paysans, au lieu de laisser ce rôle à des négociants toujours tentés de profiter de la situation ou de chercher au Tchad des débouchés plus avantageux. La raison de cette politique était une inquiétude très précise concernant la future récolte, les pluies ayant été assez tardives (2). Une autre interdiction, effectivement appliquée à Kaélé, visait la fabrication de bière de mil.

b)- L'effet des mesures.

On a déjà vu le plus frappant de ces effets : contrairement à ce qui s'était passé les années précédentes, les cours

(1) en date du 5 juillet 1963

(2) l'instruction adressée aux gendarmes faisait même état de "la famine qui menace les populations du département". La lettre aux lamibé demandait des prières.

du mil sont demeurés stables pendant toute la saison des pluies de 1963, et jusqu'à la soudure. Il est indubitable que les mesures prises sont responsables de ce résultat. Bien entendu, les interdictions n'ont pas été appliquées avec rigueur : en mai, à Kodek, de nombreux vendeurs déclaraient en toute tranquillité d'esprit qu'ils iraient vendre leur mil le lendemain à Badadji (où il serait acheté par des Tchadiens), les cours étant jugés trop bas à Kodek ce jour là. Néanmoins, il est certain que vers la fin du mois d'août, les commerçants de Maroua qui avaient stocké du mil depuis mars, et qui comptaient toujours l'écouler à Badadji, commencèrent à désespérer que l'interdiction fût jamais rapportée, et se mirent à vendre sur le marché de Maroua, à prix coûtant, ou même à perte ; c'est ainsi qu'on peut expliquer la surprenante baisse des cours observable d'août à septembre. D'autres commerçants abandonnèrent purement et simplement le commerce du mil, pour tâter par exemple du trafic d'arachides avec Guider ...

On peut avoir la curiosité de se demander quel fut le point de vue des Tchadiens. J'ai malheureusement peu de renseignements là-dessus, mais j'ai pu observer qu'au début de mai, le mil bourgouri se vendait 20 francs la tasse à Léré, et venait ... de Fort-Lamy ! Mais on trouvait dans la même localité du safrari acheté 17,8 la tasse à Badadji, ce qui prouve bien que des fuites se produisaient dans le dispositif de défense camerounais.

SECTION 2. LA S.A.P.

On se demande tout d'abord pourquoi les S.A.P (3) n'effectuent pas d'achats et de ventes de mil en gros destinés à régulariser les cours. Il semble que ce serait là une forme d'intervention plus libérale, et peut-être plus efficace, que

(3) Les Sociétés Africaines de Prévoyance (S.A.P) sont des organismes par (publiques) l'intermédiaire desquels agit l'administration dès qu'elle a besoin d'acheter ou de vendre. Les S.A.P fonctionnent sur une "cotisation" prélevée sur les paysons et qui a tout le caractère d'un supplément d'impôt.

celle qui consiste à interdire purement et simplement certains échanges. En fait, la S.A.P de Maroua, par exemple, n'achète de mil que pour approvisionner l'administration : Génie rural, prison, hôpital, enseignement. Peu avant la récolte de février, une lettre est adressée à toutes les institutions consommatrices de mil pour leur demander d'estimer leurs besoins. C'est en fonction des réponses qu'est établi un plan d'achats dans les régions productrices avoisinant Maroua. Les chefs sont convoqués à la préfecture, un calendrier de passage sur les marchés est établi d'un commun accord avec eux, et surtout un prix de campagne est fixé, sur proposition du préfet.

Le mil est alors acheté directement aux producteurs, qui sont payés instantanément en espèces, sous le contrôle des chefs ; les livraisons aux institutions consommatrices sont faites sans délai ; en principe, la S.A.P ne stocke pas le mil : elle a cependant entreposé en 1963 une partie des achats effectués pour le compte de l'hôpital, cet organisme n'ayant pu prendre livraison en une seule fois de toute la quantité achetée.

Indiquons à titre d'exemple qu'en février 1963, ont été achetés 203.108 kgs de mil blanc, au prix de 10 francs le kg, à la suite de la "conférence" préparant la campagne d'achats.

Là se bornent actuellement les interventions de la S.A.P de Maroua, bien que des achats suivis de stockage et destinés aux ventes pendant la soudure, aient été de pratique courante autrefois. Il est toutefois intéressant de remarquer qu'en 1963, on a semblé s'orienter à nouveau vers une politique de régularisation des cours ; 180 tonnes de mil ont été achetées en août, à 12,5 francs la tasse, à des commerçants qui avaient stocké, et qui espéraient revendre au Tchad. Consécutivement à ces achats, une circulaire fut adressée aux S.A.P de la Bénoué, offrant le mil à 16 francs le kg (prix sur bascule à Maroua). Compte tenu d'un coût de transport de

1,5 franc le kg de Maroua à Garoua, le mil aurait donc coûté 17,50 francs rendu à Garoua, et aurait pu être revendu 20 francs la tasse. Pour le département de la Bénoué, c'est un prix très modéré.

Si l'on songe que ces achats ont été facilités par l'interdiction de sortie du mil prise en mars et en juillet, on reconnaîtra qu'il y a eu dans une certaine mesure attribution d'un monopole indirect d'achat à la S.A.P. Les arbitrages entre départements se trouvaient retirés du domaine de la spéculation privée pour être confiés à l'administration. Il y a là un type d'intervention susceptible de développements intéressants, du moins tant que la gestion des S.A.P offre des garanties.

SECTION 3. INTERVENTIONS DOUANIERES.

Comme on l'a suggéré plus haut, les interdictions de sortie du mil seraient à classer dans la catégorie des interventions douanières. Il est bien évident que les procédés de taxation habituels se trouvent singulièrement dépassés par des méthodes aussi directes que celles qui viennent d'être étudiées dans les sections précédentes. L'intérêt qui s'attache à la description des procédés douaniers traditionnels est donc mince, et je ne traiterai de cette question que pour mémoire.

On sait de toute façon que ces procédés, en matière de commerce autochtone, ont généralement quelque chose de symbolique, et que la réalité se trouve ailleurs que dans les statistiques recueillies aux postes-frontière. Celles-ci ont tout juste l'utilité de permettre de repérer grossièrement le sens des échanges : on constate par exemple que les postes de Léré et Binder dédouanent du mil exclusivement dans le sens Cameroun-Tchad, alors que ceux de Boukoula et surtout de Kouroum enregistrent uniquement des importations en provenance de Nigéria. Au cours des années antérieures à 1963, il semble qu'il y avait en fait un lien entre les importations

provenant de Nigéria, et les exportations à destination du Tchad. Du mil acheté à Banki par des commerçants de Maroua était revendu à Badadji, complétant ainsi les envois provenant du Diamaré proprement dit. En 1963 cependant, la circulation de mil entre Banki et Maroua semble s'être beaucoup ralentie.

Appendice

1) - Tonnage mensuel importé au Tchad en 1962.

	Léré	Binder
Janvier	-	-
Février	-	-
Mars	-	800 kgs
Avril	8.630 kgs	-
Mai	6.340 -	3.340 -
Juin	1.780 -	240 -
Juillet	20.930 -	-
Août	55.150 -	733 -
Septembre	54.985 -	-
Octobre	13.485 -	-
Novembre	10.360 -	-
Décembre	17.220 -	-
Total	188.880 -	5.113 -

2) - Tonnage mensuel importé au Cameroun à Boukoula en 1962.

Janvier	-
Février	180 kgs
Mars	-
Avril	6.245 -
Mai	67.950 -
Juin	77.530 -
Juillet	59.290 -
Août	29.810 -
Septembre	3.300 -
Octobre	1.650 -
Novembre	-
Décembre	2.770 -
Total	248.725 -

3) - Tonnage mensuel de mil importé au Cameroun à Kouroum en 1962

Janvier	-
Février	-
Mars	10.000 kgs
Avril	34.400 -
Mai	40.700 -
Juin	39.000 -
Juillet	34.300 -
Août	87.700 -
Septembre	19.100 -
Octobre	15.100 -
Novembre	9.200 -
Décembre	-
Total	289.500 -

NB. - On ne dédouane pas de mil à Mokolo, puisque la route de Nigéria s'interrompt à Mabas et que pour gagner Madagali, il faut passer à pied par la montagne. Il y a bien quelques apports de mil par cette voie, mais minimes et non taxés. Le reste vient de Banki (dédouané à Kourgui) ou de Mubi (dédouané à Boukoula). De même on ne dédouane pas de mil à Dourbeye.

4) - Droits d'entrée perçus à Kourgui.

Taxe douanière	25 %
- fiscale	15 %
- C.A.	17 %

Soit au total 57 % de la valeur mercuriiale, plus une taxe phytosanitaire de 50 francs par tonne. Vu le caractère élevé de ce tarif, la valeur mercuriiale est estimée à 1,50 franc la tasse seulement, alors que la valeur commerciale réelle est d'environ 10 francs.

Pas de droit d'entrée au Tchad ; on n'exige qu'une taxe sur le chiffre d'affaires de 11 %, plus un droit de timbre de 3 % de la valeur mercuriiale ; mais cette fois, celle-ci est estimée à 15 francs la tasse.

En guise de conclusion

---ooOoo---

Présenter des conclusions est toujours une tâche malaisée ; cela devient tout à fait impossible lorsqu'on n'a derrière soi qu'un travail provisoire, fondé sur un rapide examen d'une partie seulement des données recueillies. Je me contenterai donc de dire que, malgré leurs imperfections et leurs lacunes, les documents rassemblés en 1962 et 1963 semblent permettre une description utile des circuits du milieu dans la région étudiée. Outre son intérêt documentaire, on peut espérer que cette description pourra contribuer à éclairer un domaine assez obscur : celui des relations entre le secteur de subsistance et le secteur commercial, celui aussi du passage de l'un à l'autre. Il s'en faut de beaucoup toutefois que ces éclaircissements soient possibles aujourd'hui. Ils ne sauraient s'appuyer que sur une patiente analyse de toutes les données rassemblées sur le terrain, et, dans la mesure du possible, sur une série de comparaisons avec des travaux similaires. Il s'agit d'une tâche de longue haleine, et que j'espère entreprendre dès que les circonstances le permettront.

Fort-Lamy, 5 février 1964.



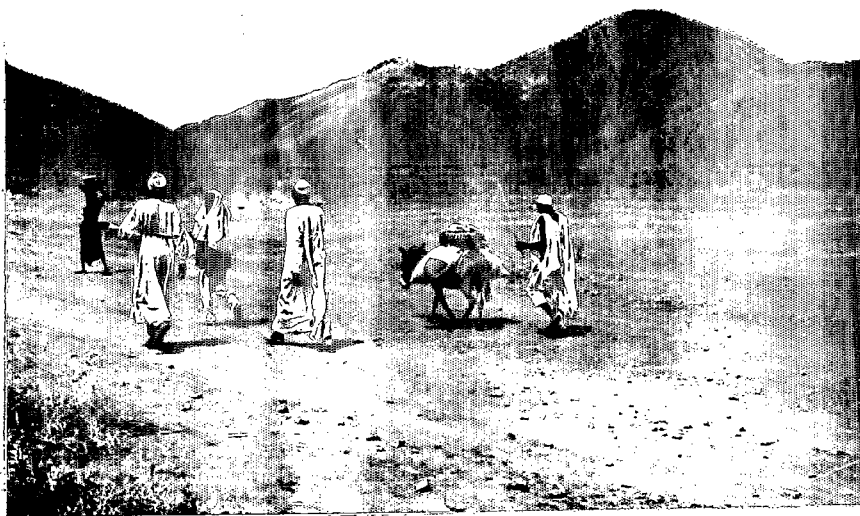
- L'enquêteur Bindoho
Alhadji Garé interroge un
paysan à Maroua
(avril 1963)



- Déchargement des ânes à Ouro-Zangui; chacun des sacs
contient environ 40 agoda. (avril 1963)

- Des âniers venus de
Kosséwa gagnent le marché
de Maroua

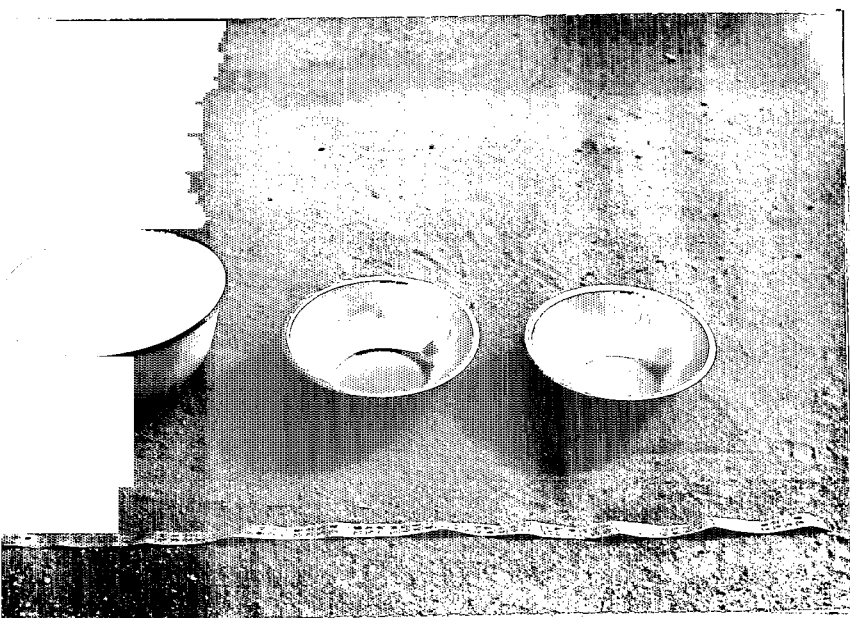
(avril 1963)



- Mesures utilisées pour le
commerce du mil :

à gauche, mesure utilisée à Banki
au milieu, la grande agoda ou
tasse

à droite, la petite agoda.



- Vente du mil à la tasse
à Maroua

(avril 1963)



ANNEXE

Exemple de questionnaire employé à

Maroua pour l'étude des préférences de consommation ou d'achat, par interview à domicile.

HABITUDES DE CONSOMMATION.

1. Mangez-vous du mil chaque jour ?
souvent ?
quelquefois ?
jamais ?

2. Avez-vous mangé du mil hier matin ?
hier soir ?

3. Sous quelle forme ? _____

4. Quel était l'assaisonnement ? _____

5. Fait-on cuisine commune dans votre concession ? Oui -
Non

6. Combien de personnes sont présentes à chaque repas ? -

	D'habitude	Hier matin	Hier soir
Enfants :			
Adultes :			

7. Qui fait la cuisine ? _____

Si la cuisine est faite par différentes personnes, indiquer :

les noms : _____ la fréquence : _____

HABITUDES D'ACHAT.

1. Qui achète le mil pour les gens de votre concession ?

(indiquer toutes les personnes qui achètent le mil).
2. Sous quelle forme le mil est-il acheté ? _____
3. Pourquoi ? _____
4. Quelles variétés achète-t-on pour les repas
En saison sèche ? _____
En saison des pluies ? _____
5. Quelle variété préférez-vous consommer ? - _____
Pourquoi ? _____
6. Le mil des repas est-il acheté chaque jour ? Oui
Non
Si non, tous les combien ? _____
7. Quelle est la quantité habituellement achetée ? _____
8. Combien coûte cette quantité
En saison sèche _____ (variété : _____)
En saison des pluies _____ (variété : _____)
9. Est-ce qu'on achète toujours la même quantité de mil ?
Oui
Non
Si non, pourquoi ? _____
10. Les achats sont-ils payés comptant ? Oui
Non
11. Si des achats ont été faits à crédit, indiquer :
la quantité achetée : _____
le délai de paiement : _____

18. Où est faite cette culture : _____

19. Qui est propriétaire du ou des champs ? _____

20. Si le champ est loué, indiquer le prix: _____

21. Pensez-vous continuer cette culture l'année prochaine ?

Oui

Non

Si non, pourquoi ? _____

Si oui, cultiverez-vous autant de mil ?

davantage ?

moins ?

Pourquoi ? _____

22. INDICATIONS SUR LE DERNIER ACHAT DE MIL

Qui a acheté ? _____

Où ? _____

Variété : _____

Quantité : _____

Prix : _____ payé comptant / à crédit.

Autres achats effectués : _____

---ooOoo---