

Projet de **RE**nforcement des
PArtenariats dans la **RE**cherche
Agronomique au **C**ameroun



Project for the Reinforcement
of Partnerships in Agronomic
Research in Cameroon

PRP Manioc et macabo

L'organisation de la filière manioc au Cameroun : des modes de coordination pour régir les incertitudes de marché

Juin 2008

Benoît TRICOCHÉ, benoit.tricoche@laposte.net

Hélène DAVID-BENZ, CIRAD, UMR MOISA, Montpellier, F-34398 France, benz@cirad.fr

Jean-Emile SONG, COSADER, Yaoundé, Cameroun, song_wes@yahoo.fr

Résumé

Les racines et tubercules constituent la base de l'alimentation de la population camerounaise. Pour répondre à l'augmentation de la demande (du fait de la croissance démographique et du taux d'urbanisation de plus en plus important), les réseaux de commercialisation se doivent d'être performants. Cette étude décrit les différentes formes d'organisation des réseaux d'approvisionnement de Yaoundé en manioc et principaux produits dérivés, et en précise les déterminants. Elle se base sur des zones aux situations contrastées pour favoriser l'analyse comparative en termes d'accès au marché. Le fufou de manioc, qui peut se conserver plusieurs semaines, est surtout produit dans les régions isolées et sa commercialisation nécessite des intermédiaires. Les produits plus périssables que sont les racines de manioc et les bâtons de manioc viennent au contraire des zones plus proches de la ville et sont en majorité acheminés directement par les productrices. Du fait de l'incertitude sur la qualité ou sur l'offre, les produits transformés font l'objet de relations fidélisées entre les productrices et les acheteurs. Plus les zones sont enclavées et plus l'asymétrie d'information est importante. Aussi, l'amélioration de l'efficacité des réseaux de commercialisation implique-t-elle une amélioration du réseau routier, le regroupement de l'offre des zones enclavées pour favoriser la concurrence entre collecteurs et un accès des producteurs à de l'information sur la situation des marchés.

Summary

The roots and tubers are the staple food of the population of Cameroon. To meet the growing demand (as a result of population growth and increasing urbanization), marketing networks must be efficient. This study describes the various forms of organization of marketing chains of cassava roots and processed cassava, and discusses the determinants of these organisations. It is based on a comparative analysis between contrasted areas in term of accessibility, connected with the market of Yaoundé. The fufu cassava, less perishable, is produced in remote areas and it is marketed by intermediaries. Cassava roots and cassava sticks (*bobolo*), highly perishable, come from production areas near from the city; they are mostly marketed directly by producers. For processed products, fidelity based relations between producers and

buyers are frequent to face the problems of uncertainty about quality or supply. More areas are isolated and more the asymmetry of information is important. Improving the efficiency of these marketing chains implies to improvement of road network, to favour the gathering of offer in order to favour competition among middlemen and to improve the access of producers to information on markets.

INTRODUCTION

Les racines et tubercules sont la base de l'alimentation des populations d'Afrique Centrale. Au Cameroun, elles constituent la première source de féculents dans toute la moitié Sud du pays. Le manioc et ses produits dérivés sont en première place, avec en valeur, 43% des parts de marché des racines et tubercules : 26% pour les produits transformés et 17% pour la racine fraîche (PNDRT, 2003). Pour les ménages agricoles, les racines et tubercules, cultivés le plus souvent en association de cultures, sont un pivot des systèmes de production. Ce sont principalement les femmes qui les cultivent et tirent de leur transformation un revenu monétaire supplémentaire. Les estimations de production s'élèvent au total à 4,6 millions de tonnes, dont 50% de manioc (pour 2002-03, d'après PNDRT 2005).

Le manioc est avant tout cultivé pour l'autoconsommation, mais face à la demande croissante des centres urbains et à la baisse des prix du café et du cacao, son intérêt en temps que culture commerciale tend à s'affirmer. L'enjeu nationale est donc d'une part d'améliorer les revenus des ménages ruraux, d'autre part d'assurer un approvisionnement régulier des centres urbains en racines et tubercules locaux, pour éviter un report sur les céréales importées. Mais répondre à la demande urbaine croissante implique des réseaux de commercialisation performants. Or, l'inorganisation de la commercialisation est perçue de façon récurrente comme l'une des contraintes majeures (PNDRT, 2003 ; PNDRT, 2005). Mais la connaissance fine du fonctionnement de ces filières est encore très insuffisante.

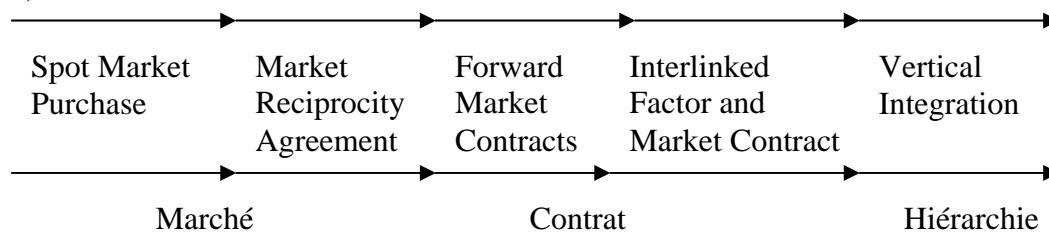
Nous chercherons ici à décrire et à analyser les différentes formes d'organisation des réseaux de commercialisation du manioc et de ses principaux produits dérivés, puis nous tenterons d'en préciser les déterminants et de discuter dans quelle mesure elles constituent des contraintes ou des atouts pour répondre à une demande croissante.

MATERIEL ET METHODES

L'approche économique des filières, telle que définie par Hugon (1993) fournit des outils privilégiés pour analyser conjointement les agents impliqués et la succession des transactions, de la production à la consommation, ou mercatecture, ainsi que les techniques utilisées, ou technotecture (Griffon et al., 2001). Les premières étapes de l'analyse ont donc été orientées vers l'identification des différents types d'agents impliqués, leurs fonctions et la nature des flux physique.

Pour analyser plus finement les transactions et les formes de coordination entre acteurs, nous nous référerons à la grille proposée par Jaffee (1992), qui différencie 5 types d'arrangements institutionnels, allant de la coordination par le marché à la hiérarchie (cf. figure 1).

Figure 1 : Un continuum d'arrangements institutionnels, du marché à la hiérarchie (Jaffee, 1992)



L'analyse a été centrée sur l'approvisionnement de Yaoundé en racines fraîches de manioc et en produits dérivés les plus répandus : le bâton de manioc (de type *bobolo*) et le fofou (manioc rouie sec, destiné à faire de la farine de manioc, aussi appelé cossettes). A Yaoundé, la consommation totale de manioc s'élève 63 kg/pers./an, dont 42 kg de racines fraîches, 14 kg de bobolo et 5 kg de fofou ou farine (Dury, 2001).

L'analyse fonctionnelle et l'identification des flux s'est faite sur la base d'une première série d'entretiens exploratoires ouverts, auprès des différents types d'acteurs, dans les principaux marchés de produits alimentaires de la capitale. Puis des entretiens semi-directifs ont permis de préciser l'organisation des acteurs et leurs stratégies. Ces entretiens ont été menés auprès de 28 revendeuses/détaillantes, 7 grossistes ou semi-grossistes, 14 transporteurs, 18 collectrices, interrogés sur les marchés de Mokolo, du Mfoundi, de Mvog-Mbi et d'Essos/Mimboman (marchés retenus suite à la première phase d'entretien, pour leur caractère de marché de déchargement et la provenance géographique des produits). Ils ont été complétés par des entretiens ouverts auprès des acteurs indirects et autres personnes ressources et des observations directes non participantes du déroulement des transactions.

Le second volet de la collecte de données a porté sur les producteurs. Deux sites de production, contrastés en terme de positionnement géographique, ont été retenus : (i) Ngoumou, à une cinquantaine de km de Yaoundé et à proximité de l'axe principal Yaoundé-Douala, (ii) Nguélémeidouka, à environ 250 km à l'Est de Yaoundé. 40 producteurs ont été enquêtés à Ngoumou et 36 à Nguélémeidouka (Tricoche, 2007).

RESULTATS

Les zones d'approvisionnement en manioc de Yaoundé

Les principales zones d'approvisionnement de Yaoundé ont été identifiées à partir des enquêtes auprès des acteurs se trouvant sur les marchés. Ces données ont été recoupées avec les résultats d'autres études sur la filière manioc (Tentchou, 1999; Foundjem Tita *et al*, 2003; Dury *et al.*, 2003 ; PNDRT, 2006).

Le périmètre d'approvisionnement autour de la ville de Yaoundé, comme pour tous les centres urbains camerounais, est déterminé par la qualité des axes routiers et la périssabilité des produits.

- Pour les racines de manioc frais, dont la durée de conservation ne dépasse pas 2 à 3 jours, le rayon d'approvisionnement est d'environ soixante kilomètres autour de Yaoundé (cf. carte 1). Toutefois, une zone spécifique se distingue par son éloignement : le pays Bassa qui, de Matomb à Eséka, ravitaille Yaoundé en manioc, du fait de la réputation de qualité de ses racines.

- Pour le bâton de manioc (*bobolo*), qui peut se conserver pendant environ 1 semaine, ce rayon est un peu plus important : de l'ordre d'une centaine de kilomètres pour les zones desservies par des pistes (cf. carte 1). Il s'étire davantage le long des axes routiers goudronnés (notamment vers l'Est et le Sud-Est). Sangmelima ou Abong Bang, distantes respectivement de 180 et de 200 km, peuvent ainsi écouler leur bâtons à Yaoundé (certes en volume marginal), car la route est en bon état pendant la saison sèche et le trafic routier est relativement important.

Carte 1 : Zone d'approvisionnement de Yaoundé en racines de manioc et en cossettes



- Le fufou de manioc, qui peut se conserver plusieurs semaines s'il est stocké dans de bonnes conditions, provient de zones de production plus distantes, voir enclavées : le Mbam, à 200 km au nord ouest de Yaoundé le long de la route de Bafoussam, et l'Est principalement les environs de Batouri et de Dimako, qui se trouvent respectivement à 450 et 320 km de Yaoundé (cf. carte 2).

Carte 2 : Zone d'approvisionnement de Yaoundé en fufou / cossettes



Une complémentarité apparaît donc dans la spécialisation par produit, entre les zones de proximité ou faciles d'accès d'une part (orientées vers les racines fraîches et les bâtons), et celles bénéficiant d'une offre très abondante mais pénalisées par l'éloignement (orientées vers le fufou).

Les acteurs impliqués

La collecte des produits à partir des différents bassins de production, à proximité ou enclavés, leur acheminement vers les marchés urbains tel que Yaoundé et leur distribution aux consommateurs implique une certaine division du travail. Toutefois les acteurs, et en particulier les productrices, peuvent assurer plusieurs fonctions à la fois et se retrouver à plusieurs niveaux du circuit de commercialisation (production, transformation et commercialisation). Les femmes occupent une place très largement majoritaire, voir exclusive, à tous les stades, à l'exception du commerce de gros et demi-gros, où les hommes tendent à être plus nombreux. L'ensemble des acteurs se caractérise par une faible disponibilité financière et un faible niveau d'investissement.

La nomenclature retenue pour désigner les différents types d'acteurs est constituée de noms composés, dont le premier (ou les deux premiers) terme(s) se réfère à sa fonction principale ainsi qu'au mode d'acquisition de la marchandise, et le dernier terme se réfère au mode de vente sur les marchés (ex : productrice-grossiste = productrice acheminant sa production sur les marchés et vendant sa marchandise en gros).

Tableau 1 : Présentation des différents agents impliqués dans les filières manioc avec leurs rôles respectifs

Désignation des acteurs	Fonctions				
	Production	Acheminement	Transformation	Regroupement de l'offre	Distribution
Productrice	X				
Productrice-transformatrice	X		X		
Productrice-grossiste	X	X			
Productrice-vendeuse	X	X			X
Collectrice		X		X	
Grossiste ou semi-grossiste				X	
Transformatrice-détaillante			X		X
Détaillante				(X)	X

Les circuits de commercialisation

Pour tous les produits, une petite partie de la production est vendue pour la consommation locale, sur les marchés ruraux ou directement sur l'exploitation. Mais les volumes concernés sont minimes, la plupart des ménagers ruraux cultivant eux-mêmes du manioc. Nous nous concentrerons donc sur les circuits d'approvisionnement à destination des centres urbains, en prenant le cas de Yaoundé.

Pour le manioc frais : prédominance des accords non fidélisés

L'acheminement du manioc frais sur les marchés urbains peut se faire selon trois principaux circuits :

- par les productrices-grossistes non fidélisées à un acheteur (détaillante),
- par les productrices-grossistes fidélisées à un acheteur (semi-grossiste ou détaillante),
- par les collectrices après commande auprès de productrices.

Les types de transaction dans ces trois circuits se différencient par le lieu de la transaction et peuvent être catégorisés selon la grille de Jaffee. Dans le premier cas, les productrices apportent par elles-mêmes leur production pour la vendre directement en gros sur les places des marchés auprès des détaillantes : il s'agit d'une coordination instantanée par le marché (*Spot Market Purchase*). Elles proposent sur le marché des quantités individuelles modestes de 5 à 30 *bacos*¹ de manioc, soit en moyenne entre 300 et 500 kilogrammes. Ces quantités sont limitées par le coût du transport élevé et par les volumes pouvant être transportés par les *OPEP*². Ce circuit de commercialisation est le principal mode d'approvisionnement des villes camerounaises en manioc frais.

Dans le second cas, les productrices acheminent aussi leur manioc selon leurs propres moyens et dans les mêmes proportions. Mais contrairement à précédemment, la vente est sécurisée par une relation fidélisée avec une semi-grossiste ou détaillante. Dans ce cas de figure, l'échange se réalise au prix courant du marché. Ce sont des accords informels mais ils ont une force contractuelle qui repose sur la répétition des échanges et la confiance réciproque qui se construit dans le temps. Ce lien est d'autant plus fort qu'il existe des relations directes entre les acteurs en dehors de cette simple transaction (parenté, origine, déplacement sur la zone de production). Ceci permet aux deux parties de minimiser leurs coûts de recherche (en information, en partenaire, ...). Ce sont des accords de réciprocité marchande (*Market Reciprocity Agreement*) dans la classification de Jaffee.

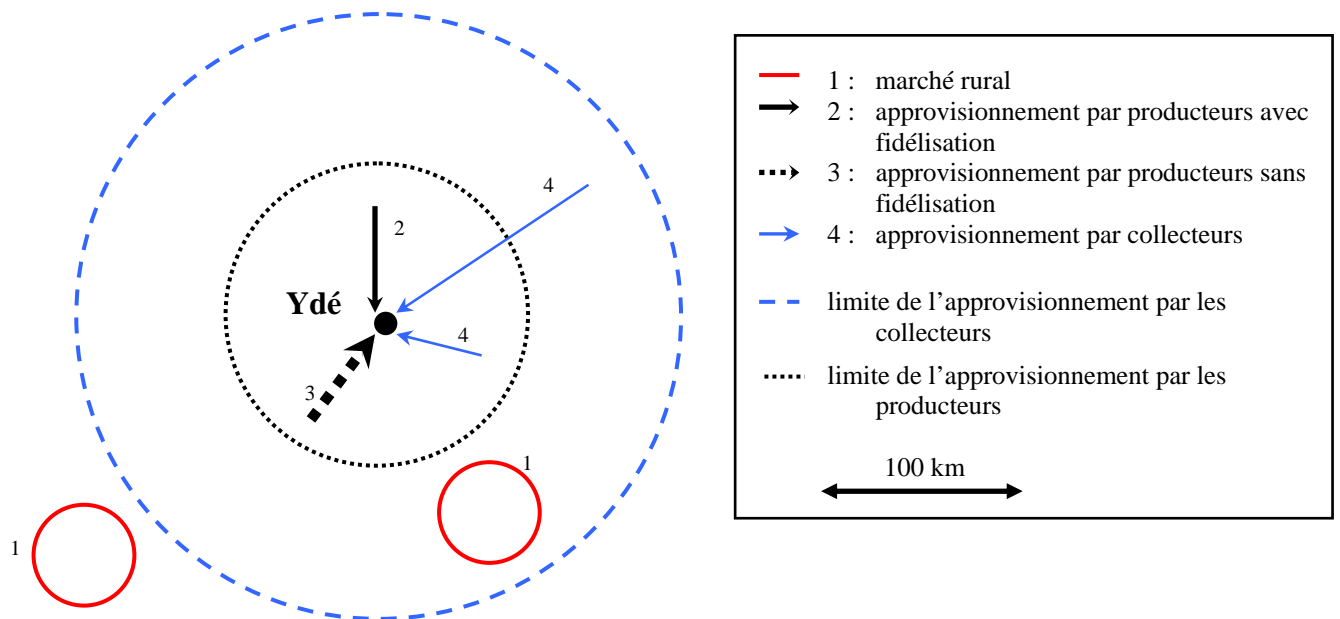
Enfin dans le cas le moins fréquent, des collectrices ou des semi-grossistes viennent directement s'approvisionner bord champ. Les volumes collectés sont variables : de l'ordre de quelques *bacos* à une quarantaine de *bacos* soit entre 250 kg et 1,5 t de manioc frais. Ces acteurs connaissent les tarifs pratiqués dans ces zones du fait qu'ils y habitent ou y ont habité dans le passé (lien de parenté ou d'amitié avec des personnes des villages d'approvisionnement). Les zones d'approvisionnement sont très souvent plus éloignées que dans le cas de la commercialisation via des productrices-grossistes : de l'ordre de 80 à 150 km. Dans ce cas de figure, les collectrices urbaines arrivent sur les zones quelques jours avant leur date de départ pour les marchés de déchargement. Ce délai leur permet de faire du porte à porte pour négocier avec chaque productrice de manière isolée. Les paramètres de la négociation sont la nature du produit, la quantité, le lieu de livraison, la date de livraison et surtout le prix. La nature du produit désiré est déterminée par le collecteur qui connaît les variétés qui s'écoulent le plus facilement sur le marché urbain. La date de livraison est elle aussi fixée par le collecteur car il a déjà pris rendez-vous avec un transporteur. La productrice estime la quantité qu'elle peut livrer, qu'elle peut récolter et acheminer au point de rendez-vous en une journée. Ce collecteur qui a un lien de parenté avec la zone d'approvisionnement, est informé sur les prix qui sont pratiqués dans la région grâce à une parenté ou à ces voyages

¹ Baco : appellation locale pour des sacs de polypropylène contenant environ 35-40 kg de manioc frais.

² OPEP : taxis clandestins (voitures et minibus de transport en commun) desservant les zones rurales

fréquents sur la zone. Ce type de coordination est donc un contrat à terme (*Forward Market Contracts*).

Figure 2 : Schématisation des circuits de commercialisation du manioc frais



Pour le bâton de manioc : importance des accords fidélisés

L'acheminement des bâtons de manioc vers les marchés urbains peut se faire selon quatre circuits différents :

- par les productrices-transformatrices-grossistes sans fidélisation à un acheteur,
- par les productrices-transformatrices-grossistes avec fidélisation à un acheteur,
- par les collectrices après commande auprès des productrices
- par les collectrices sans commande auprès de productrices.

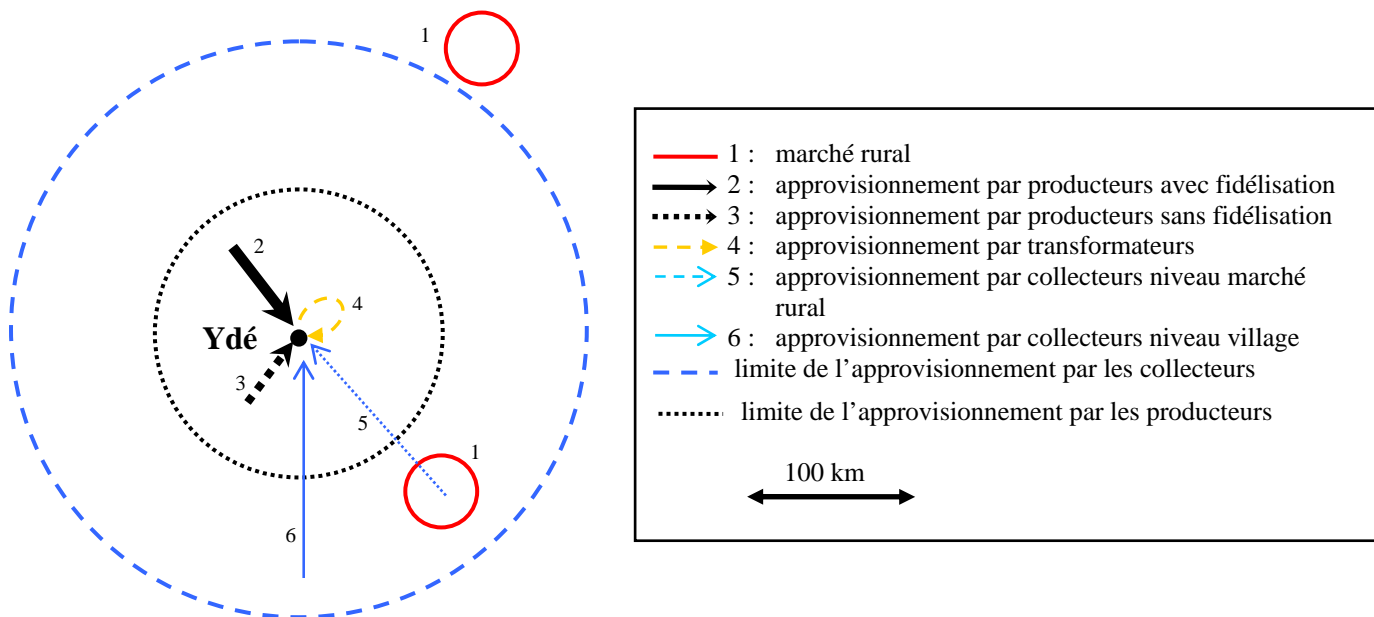
L'approvisionnement des villes directement par les productrices est le mode de ravitaillement qui apporte le plus de volume quotidien sur l'ensemble des marchés de la ville. Mais les productrices-transformatrices-grossistes peuvent opérer de deux manières pour l'écoulement de leurs bâtons sur les marchés de déchargement : la fidélisation à une détaillante ou la vente de gré à gré. Les modalités de ces accords sont les mêmes que pour le manioc frais. Mais dans le cas du bâton de manioc, on constate que les accords fidélisés sont beaucoup plus nombreux que dans le cas du manioc frais. De plus, dans le cas de la fidélisation productrice/détaillante, ces accords de réciprocité marchande (*Market Reciprocity Agreement*) peuvent se transformer de temps à autre en contrat lié entre facteur de production et commercialisation du produit (*Interlinked Factor and Market Contract*). L'acheteur du produit intervient alors dans la production en fournissant des inputs à crédit que sont les feuilles de marantacées, utilisée pour envelopper les bâtons. En effet, elles sont indispensables à la confection des *bobolo* et dans certaines régions elles se raréfient.

Mais l'approvisionnement de Yaoundé en *bobolo* peut également se faire par les collectrices, avec ou sans commande auprès de productrices. Dans le cas où il n'y a pas de commande, le ravitaillement des grandes agglomérations se fait via des collectrices non spécialisées. Elles se

sont approvisionnées en gros, généralement auprès des productrices-transformatrices-détaillantes, sur les marchés ruraux ou sur les marchés de collecte. Ce circuit est dit d'opportunité car les collectrices achètent sur les marchés différents produits et ne savent pas au départ quels produits elles vont choisir ; les transactions se font sur la base d'une coordination instantanée par le marché ou *Spot Market Purchase*. Leur choix est fonction de leurs connaissances sur l'état des marchés en aval et sur la qualité des produits. Elles n'apportent pas de grandes quantités de bâton car elles préfèrent diversifier leurs achats pour se prémunir de la variabilité des prix sur les marchés d'aval.

Enfin, la collectrice peut aller directement chez la productrice pour se ravitailler. Elle négocie alors un contrat à terme une semaine auparavant, généralement en fixant la nature du produit (type de bâton), les quantités, les dates de livraison et les prix. Les volumes commandés sont très variables (de quelques centaines à quelques milliers de bâtons) et sont fonction des capacités financières des collectrices. Pour les quantités de l'ordre de 100 à 600 bâtons, la collectrice fait appel à une seule productrice. Pour des quantités plus importantes, elle doit passer par plusieurs productrices et il a donc une préférence pour les productrices organisées en association. En effet, de cette manière, la collectrice s'assure d'une bonne qualité du produit sous l'effet de la pression du groupe sur l'ensemble des productrices. La vente à crédit ne peut s'instaurer qu'après des commandes fréquentes et régulières, le temps que la confiance s'instaure. Avec ce type de transaction des contrats oraux sont passés entre la collectrice et les productrices pour fixer le prix à l'unité et la nature du produit. Il s'agit donc de contrats à terme, de type *Forward Market Contrat*. Les paramètres des transactions tels que le lieu de la livraison, la date de livraison et la quantité sont réajustables d'une fois sur l'autre (le lieu par les productrices ; la quantité par la collectrice ; la date par la collectrice). Le règlement peut être fait en totalité au moment de la livraison chez la productrice ou le plus souvent une avance est faite au moment de la commande dont la valeur va du tiers à la moitié de la somme totale, le restant sera réglé au moment de la livraison. Cette demande d'avance faite par la productrice-transformatrice lui sert d'assurance en cas de désistement de l'acheteur alors que les bâtons sont confectionnés.

Figure 3 : Schématisation des circuits de commercialisation du *bobolo*



Pour le fofou de manioc : nécessité de collecteurs

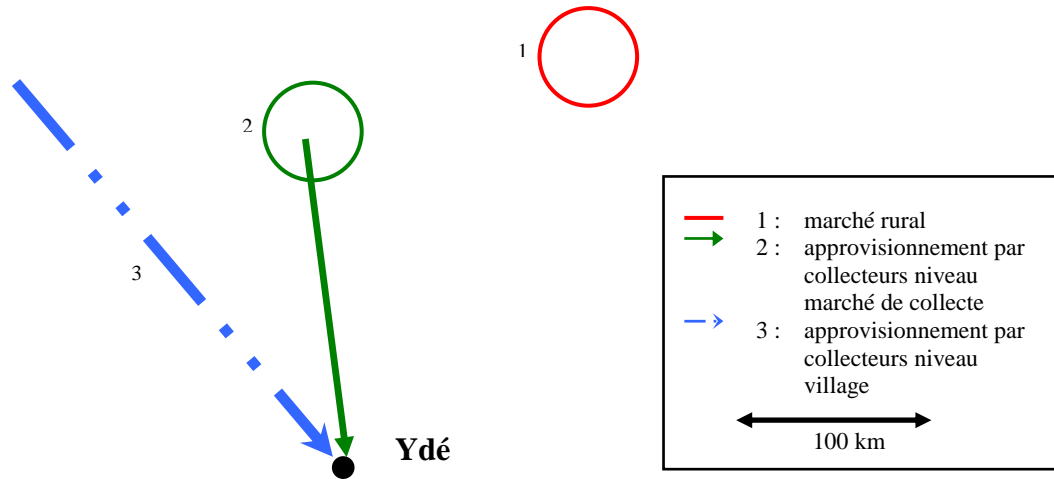
Les collecteurs sont des acteurs essentiels à l'approvisionnement en fofou de manioc sur Yaoundé. Ceci s'explique par la demande moins importante pour ce produit en comparaison avec le manioc frais et les bâtons de manioc, mais aussi par l'éloignement plus important des zones de production traditionnelles du fofou de Yaoundé. En effet, la combinaison de ces deux facteurs a pour conséquence une moindre connaissance des marchés de destination par les productrices et une vitesse d'écoulement plus lente. Le risque de ne pouvoir négocier les prix dans de bonnes conditions, la perte de temps et les coûts de transport rendent donc très peu incitatifs pour les productrices la vente directe sur Yaoundé.

Les collecteurs peuvent s'approvisionner auprès de producteurs soit au niveau des marchés de collecte soit au niveau du village. Dans le cas d'un approvisionnement sur les marchés de collecte, les collecteurs se fournissent auprès des productrices-transformatrices-grossistes. Ces marchés de collecte se trouvent dans la principale zone de production qui ravitaille Yaoundé : les départements du Mbam et Kim et du Mbam et Inoubou. Les principaux marchés sont ceux de Mbangassina, Ombessa, Yambassa et Balamba. Face à la diversité de l'offre, les collecteurs prennent le temps de choisir leur marchandise pour s'assurer de la qualité du fofou qu'ils vont acheter. Pour cela, ils prélèvent un échantillon au milieu du filet à la main. Le fofou est alors scruté attentivement. L'un des critères de qualité est la couleur blanche (plus le fofou est blanc et plus il est pur selon les consommateurs), d'où l'importance de l'empoussièrement et du séchage rapide pour éviter toute moisissure. Le paramètre de la négociation est le prix (marché *spot*), qui se détermine en fonction de la nature du produit et de la quantité (le remplissage du filet). Ils retournent en ville grâce aux *OPEP* et aux cars d'agence. Les collecteurs arrivent sur les marchés de déchargement (principalement celui du Mfoundi) pour revendre à des grossistes ou des détaillantes. Ils peuvent faire crédit ou non à ces acheteurs. Mais si tel est le cas, le délai de remboursement est très court : de l'ordre d'un à deux jours. En effet, les collecteurs vont de deux à trois fois par semaine sur les marchés de collecte et ils ont donc besoin de liquidités pour s'approvisionner, car les productrices-grossistes ne font pas de crédit.

Dans le cas d'un approvisionnement directement au niveau bord champ, les opérateurs impliqués sont les mêmes que précédemment. Le collecteur peut être issu de la zone de production ou peut venir de l'agglomération de Yaoundé. Les zones prospectées sont des zones non couvertes par les marchés de collecte. Les collecteurs explorent la région et passent des contrats à terme d'une semaine sur l'autre, pour que les productrices aient le temps de faire rouir le manioc et de le faire sécher. Au moment de la négociation, chaque productrice fixe les quantités qu'il est à même de fournir. Les prix sont négociés et fixés au moment de la commande avec chaque producteur. La qualité du fofou est, avec le prix pratiqué localement, le critère principal du choix de la zone. On peut donc qualifier ces transactions de *forward market contracts*. Le règlement peut être fait en totalité au moment de la livraison chez la productrice, mais le plus souvent une avance allant du tiers à la moitié de la somme totale est faite au moment de la commande ; le restant sera réglé au moment de la livraison. Cette demande d'avance faite par la productrice-transformatrice lui sert d'assurance en cas de désistement de l'acheteur, alors que le fofou est confectionné. Les productrices fidélisées à un collecteur ne voient pas l'obligation en général d'avoir une avance sur paiement. Une fois sur un marché de déchargement, les collecteurs négocient avec les détaillantes ou les grossistes le prix de chaque filet. Cette négociation se fait comme dans les cas précédents, selon des critères qualitatifs et volumétriques. Mais ces collecteurs ont très souvent une stratégie de fidélisation, une fois la confiance établie avec ces protagonistes (accord de réciprocité marchande). Le paiement de la marchandise est ainsi différé au lendemain ou aux

jours suivants pour les revendeurs issus du même marché d'ancrage (pratique du « lancement »).

Figure 4 : Schématisation des circuits de commercialisation du fougou de manioc



DISCUSSION

Raisons de la prédominance de certaines formes de coordination des transactions

Pour le manioc frais : une coordination par le marché

Le principal circuit d'approvisionnement de Yaoundé en manioc frais est celui qui passe par les productrices-grossistes sans fidélisation à un acheteur (marché *spot*). Si les revendeurs (semi-grossistes ou détaillantes) ne cherchent pas à fidéliser leurs fournisseurs, c'est que l'offre n'est pas un facteur très limitant : l'irrégularité ponctuelle de l'approvisionnement est un problème résiduel et la saisonnalité est peu marquée. Ceci s'explique par le fait que l'offre potentielle en racines de manioc par les producteurs est relativement importante (seule une faible part est mise sur le marché et une vaste réserve est toujours disponible en terre) et que la production et la commercialisation du manioc ne nécessitent pas d'actifs spécifiques.

Les déterminants majeurs de la commercialisation du manioc frais sont donc sa périssabilité (quelques jours), les problèmes relatifs au transport (coût et état des routes) et la possibilité d'écoulement à partir des lieux de production (état de la demande). Les zones d'approvisionnement en manioc ne sont donc pas éloignées de plus de 3 heures de route de Yaoundé. Si le dénouement de la transaction est immédiat, l'incertitude sur la qualité est faible, dans la mesure où il est relativement aisé de la vérifier visuellement (fraîcheur des racines, grosseur des racines). L'aspect qualitatif contribue donc à privilégier des transactions *spot*, sans fidélisation.

Pour le bâton de manioc : incertitude sur la qualité et accord de réciprocité marchande

Le circuit principal d'approvisionnement de Yaoundé en bâton de manioc est celui impliquant des producteurs-transformateurs-grossistes avec fidélisation à un revendeur (accord de

réciprocité marchande). Il n'y a pas de variation saisonnière marquée pour l'approvisionnement en bâton de manioc ; par la fidélisation, les revendeurs ne cherchent donc pas à sécuriser la disponibilité mais plutôt la qualité des *bobolo*. Ceci s'explique par le fait que l'offre en bâtons de manioc par les producteurs est de qualité plus hétérogène que celle des racines fraîches et que les paramètres de qualité sont moins facilement vérifiables (fraîcheur, élasticité, couleur claire et translucide ou ivoire, absence de fibres, cuisson). La production et la commercialisation du bâton de manioc nécessitent une faible spécificité des actifs mais d'importants actifs humains (savoir-faire).

Les déterminants majeurs à la commercialisation du bâton de manioc sont les mêmes que pour le manioc (périssabilité, problèmes de transport et état de la demande dans différents lieux) mais à un degré moindre. Les zones d'approvisionnement en bâton de manioc ne sont donc pas éloignées de plus de 4-5 heures de route de Yaoundé. Concernant l'aspect qualitatif, il est donc capital pour les produits transformés issus du manioc car les paramètres de qualité ne sont pas vérifiables sur l'ensemble de la marchandise.

Pour le fougou de manioc : incertitude sur l'offre et accord de réciprocité marchande

Les relations entre les commerçants en aval (collectrice/grossiste ; collectrice/détaillante ; grossiste/détaillante) se caractérisent très souvent par des accords de réciprocité marchande (*Market Reciprocity Agreement*) avec mise en place de crédit à court terme du fait de la confiance mutuelle qui se construit progressivement entre les deux parties. Cette fidélisation permet aux détaillantes d'assurer leur approvisionnement malgré la saisonnalité de l'offre en fougou de manioc. Bien que la production et la commercialisation du fougou nécessitent une faible spécificité des actifs, l'offre par les producteurs est moindre pendant la saison des pluies du fait de l'incertitude climatique pour le séchage.

Les déterminants majeurs à la commercialisation du fougou de manioc sont donc les problèmes relatifs au transport (coût et état des routes), la qualité et l'incertitude climatique. Du fait de la relativement bonne capacité de conservation du fougou de manioc, les deux principales zones d'approvisionnement sont relativement éloignées de Yaoundé.

CONCLUSION

Les contraintes financières rencontrées par l'ensemble des acteurs de la filière manioc ont pour conséquence une faible spécificité des actifs (pas de spécialisation dans la production, pas d'intrants spécifiques à la production, pas de transporteur spécialisé) avec une importance des savoirs-faires (transformation, commercialisation) et des réseaux marchands.

L'importance relative des différents types de réseaux de commercialisation est déterminée par le degré de périssabilité des produits considérés (qui va se traduire en particulier par des zones d'approvisionnement plus ou moins éloignées et enclavées), les difficultés de vérification de la qualité (qui inciteront la mise place de relations fidélisées), la régularité de la disponibilité (qui inciteront également la fidélisation), l'éloignement et l'enclavement des zones de production (qui d'une part découragent le déplacement des productrices et d'autre part limite les alternatives de vente à proximité).

L'approvisionnement en manioc frais et en bâtons de manioc de Yaoundé se fait principalement par des producteurs-grossistes. Du fait de leur proximité, ces producteurs-

grossistes vont régulièrement sur les marchés urbains avec de faibles quantités. Afin de compenser le manque d'informations conjoncturelles exogènes sur les marchés agricoles, les producteurs se renseignent sur les prix pratiqués et le délai d'écoulement de la marchandise auprès de leurs collègues qui reviennent des marchés de Yaoundé. La fréquence de l'information issue de ce réseau informationnel endogène est fonction de la distance temporelle qui sépare le village des grands centres urbains. Plus le village est proche de la ville, plus l'information circule fréquemment. Par conséquent, on observe une souplesse de leurs réseaux du fait de leur grande atomité. Il s'en suit un approvisionnement relativement régulier et donc une capacité d'ajustement rapide à l'état du marché. Mais le coup élevé du transport (de 10 à 25% de la valeur finale de la marchandise) ainsi que les faibles volumes traités ont pour effet de renchérir le prix au consommateur et de réduire les marges de commercialisation (ce qui rend cette activité relativement peu incitative pour les collecteurs).

L'approvisionnement en fofou de manioc se fait majoritairement par des collecteurs. De plus, du fait que l'offre est très atomisée pour ces produits au niveau des zones de production et les collecteurs peut fréquents, ces derniers sont en position d'oligopsonne car ils connaissent les prix sur l'ensemble de la chaîne contrairement aux productrices, d'où des faibles marges pour les productrices. Les collecteurs, s'approvisionnant à proximité des agglomérations provinciales, se basent sur les prix de gros de la zone qui sont fonction de la demande locale. Les coûts de transport trop élevés pour les productrices pour évacuer la marchandise vers les centres urbains, associés aux contraintes pluviométriques pour la confection, ont pour conséquence un approvisionnement moins régulier que pour le manioc frais et le *bobolo* et une saisonnalité de l'offre sur les marchés entre la saison sèche et la saison des pluies. Ces zones de production éloignées ou enclavées se caractérisent donc par une très forte asymétrie d'information entre ces agents. En effet, le déficit informationnel ne concerne pas uniquement les prix qui sont pratiqués sur les marchés des grandes agglomérations comme Yaoundé, mais aussi les conditionnalités d'accès à ces marchés.

Pour le manioc frais comme pour ses produits dérivés, si l'on veut favoriser des réseaux de commercialisation efficaces en termes d'approvisionnement des marchés urbains et de rémunération équitable des acteurs, deux aspects apparaissent déterminants : (i) l'amélioration des réseaux routiers et la réduction des entraves au transport, (ii) le regroupement de l'offre dans les zones rurales éloignées ou enclavées (au niveau de marchés ruraux ou par des organisations professionnelles) pour favoriser la concurrence entre collecteurs. Pour les produits comme le fofou, issus des zones les plus enclavées, une meilleure connaissance des marchés de destination, par un accès direct à de l'information commerciale, permettrait de renforcer le pouvoir de négociation des producteurs, en position de forte asymétrie.

Bibliographie

Dury S. 2001. Consumption of cassava derived products in southern cities in Cameroon. CIRAD / IITA. Document de travail.

Dury, S., Medou, J-C., Foudjem Tita, D., Nolte, C. 2003. Analyse du marché des racines et tubercules pour la consommation alimentaires au Cameroun. Communication au Symposium Foodafric, NRI-IMPM-MINREST, Yaoundé.

Foundjem Tita, D., Isseri, F., Dury, S., Temple, L., Robiglio, V. 2002. Method for the quantification and spatialisation of urban supply flows : the case of fresh cassava roots in

Yaoundé. Transporters survey – Final report. Strategic Initiative on Urban and Peri-Urban Agriculture SIUPA Project in Yaoundé. Activity 8.

Griffon M. (coord.), 2001. Filières agroalimentaires en Afrique. Comment rendre le marché plus efficace ? Ministère des affaires étrangères / DGCID, 314 p.

Hugon P., 1993. Filières agricoles et politique macro-économique en Afrique sub-saharienne pp 83-121

Jaffee S.M. 1992. How private enterprise organized agriculture markets in Kenya. Policy Res. Working Paper, World Bank, Washington DC.

Programme national de développement des racines et tubercules (PNDRT). 2003. Analyse de la demande et des marchés et propositions pour améliorer l'efficacité de la commercialisation des racines et tubercules et augmenter le revenu des producteurs. MINADER, 44 p.

Programme national de développement des racines et tubercules (PNDRT). 2005. Rapport de l'atelier national de validation de l'étude de base des racines et tubercules. MINADER, 103 p.

Tentchou, J. 1999. Étude diagnostique de la filière manioc au Cameroun. FIDA/MINADER, 92 p.