HAL open science

Instabilité du prix des produits vivriers et sécurité alimentaire urbaine au Cameroun

Ludovic Temple, Sandrine Null Dury

To cite this version:

Ludovic Temple, Sandrine Null Dury. Instabilité du prix des produits vivriers et sécurité alimentaire urbaine au Cameroun. 2003. hal-00139650

HAL Id: hal-00139650

https://hal.science/hal-00139650v1

Submitted on 2 Apr 2007

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Série Urbanisation, alimentation et filières vivrières

Instabilité du prix des produits vivriers et sécurité alimentaire urbaine au Cameroun

Ludovic TEMPLE
Sandrine DURY

Document n° 6

CIRAD

Instabilité du prix des produits vivriers et sécurité alimentaire urbaine au Cameroun

Ludovic TEMPLE
Cirad-flhor, programme bananiers, plantains et ananas

Sandrine DURY
Cirad-amis, programme agro-alimentaire

Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement

2003

Référence :

Temple L., Dury S., 2003. Instabilité du prix des vivriers et sécurité alimentaire urbaine au Cameroun. Montpellier, France, Cirad, série Urbanisation, alimentation et filières vivrières, n° 6, 21p.

ISBN : 2-87614-575-8

Remerciements :

Ce document a été édité grâce au concours de Jean-Luc NDIAYE et Dominique LASSERRE qui en ont effectué sa relecture et sa mise en forme.
La maquette a été réalisée par Clémence JOLY et Patricia DOUCET

Les auteurs :

Ludovic Temple est chercheur en économie agricole et agro-alimentaire au Programme bananiers, plantains et ananas du Cirad-Flhor- TA 50/PS4, Bd de la Lironde, 34398 Montpellier Cedex 5 France
Tél: 33 (0)467 61 44 45 Fax: 33 (0)467 61 71 47 E-mail : ludovic.temple@cirad.fr

Sandrine Dury est chercheur en économie de l'alimentation au Programme agro-alimentaire du Cirad-Amis 73, rue JF Breton 34 398 Montpellier Cedex 5 France
Tél: 33 (0)467 61 57 12 Fax: 33 (0)467 61 55 15 E-mail : sandrine.dury@cirad.fr

© CIRAD, 2003
ISBN : 2-87614-575-8

AVANT-PROPOS

Ce travail a été réalisé dans le cadre de l'Action Thématique Programmée du Cirad "Approvisionnement des villes, les organisations au cœur des ajustements". Ce projet au Cameroun a principalement porté sur les villes de Yaoundé et Douala. Il s'est appuyé sur un partenariat entre différentes institutions dont principalement l'Institut National de la Cartographie (INC), l'université de Yaoundé II, le Centre Régional Bananiers et Plantains (CRBP) et l'Institut de Recherche Agricole pour le Développement (IRAD). Les principales questions de recherches étaient les suivantes :

- Comment se caractérisent l'instabilité de l'approvisionnement des villes en produits vivriers (sur les prix, les quantités et la qualité) et l'incertitude subie par les opérateurs de l'offre et de la consommation ?
- Quelles stratégies de sécurisation individuelles et collectives - appelées organisations - les acteurs de l'offre et de la demande mettent-ils en œuvre pour réduire l'incertitude qu'ils subissent ?
- Quels sont les effets de l'instabilité et des stratégies de sécurisation sur la performance des systèmes d'approvisionnement, en termes de satisfaction des consommateurs, de rémunération équilibrée et incitative de l'ensemble des acteurs de l'offre ?
- Quels dispositifs techniques et institutionnels proposer pour une stabilisation de l'offre locale en termes de disponibilité, de qualité, de prix et de revenus des acteurs ?

Le document présent ne prétend pas répondre à l'ensemble de ces questions, il apporte un éclairage partiel sur la relation entre les fluctuations de prix, leur impact sur la sécurité alimentaire des consommateurs et les stratégies mises en œuvre par les commerçants et les consommateurs.

LISTE DES SIGLES

Cirad : Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement

CRBP : Centre Régional Bananiers et Plantains

DSCN : Direction de la Statistique et de la Comptabilité Nationale (Cameroun)

INC : Institut National Cartographique (Cameroun)

IRAD : Institut de Recherche Agricole pour le Développement (Cameroun)

MAE : Ministère des Affaires Etrangères (France)

SNAR : Système National d'Alerte Rapide

SOMMAIRE

Introduction 1

1. Cadre méthodologique de collecte et analyse des prix 2

1.1. Les différentes sources de données mobilisées 2

1.2. Méthode d'analyse des prix par un modèle de décomposition des séries chronologiques 2

2. Tendances des prix de détail en ville : évolution comparée de l'indice des produits vivriers 4

3. Impact de la saisonnalité sur la sécurité alimentaire. 6

3.1. La saisonnalité des prix par produit. 6

a) La saisonnalité des prix du plantain 6
b) La saisonnalité des prix du macabo 6
c) La saisonnalité des prix de l'igname 6
d) La saisonnalité des prix du manioc 6
e) La saisonnalité des prix du maïs 9
f) La saisonnalité des prix du riz 9
g) La saisonnalité des prix de l'oignon 9
h) La saisonnalité des prix de la tomate 9

3.2. Impact de la saisonnalité des prix sur la sécurité alimentaire. 12

4. Impact de l'instabilité des prix sur les stratégies des acteurs 14

4.1. Instabilité des prix à Douala et Yaoundé 14

4.2. Stratégies d'adaptation des grossistes 14

a) Importance de l'instabilité pour les grossistes 14
b) Identification des causes de l'instabilité et des stratégies de gestion mises en œuvre 15
c) La coordination entre grossistes et détaillants 15
d) La coordination entre grossistes 16
e) Coordination entre grossistes et producteurs 16

4.3. Impact de l'instabilité des prix sur les stratégies des consommateurs : les « assos » 16

4.3.1. Distribution des *assos* selon les ménages, les produits, les mois 17
4.3.2. Variation au cours du temps 17
4.3.3. Avantages d'avoir un *asso*? 17

Conclusion 18

Bibliographie 19

Annexe 1 : liste des tableaux et figures 21

INTRODUCTION

Dans les années 70/80, la réalisation de la sécurité alimentaire était principalement associée à la nécessité d'accroître l'offre agricole par des stratégies d'autosuffisance. La globalisation des économies par l'internationalisation des marchés dans les années 80 a modifié cette conception. Il est devenu de plus en plus admis que la sécurité alimentaire pouvait être obtenue par une bonne insertion dans les échanges internationaux. Depuis quelques années, ce choix à son tour est controversé (MAE, 2000). En effet, l'instabilité du prix des produits alimentaires importés : riz, blé et celle du prix des produits d'exportation des pays en développement : cacao, café... (HUGON, 1995) posent des risques pour des stratégies de réalisation de la sécurité alimentaire trop tributaires des échanges internationaux. Ces risques, pour les populations urbaines en pleine croissance, ont des implications importantes sur la stabilité politique. Leur prise en compte conduit à définir une situation d'insécurité alimentaire "quand les populations ne peuvent plus satisfaire de manière régulière leurs besoins nutritionnels que ce soit : faute de disponibilités, ou faute de moyens pour accéder à ces disponibilités" (BRICAS, 1998). Cette définition renvoie à la nécessité de s'intéresser aux déterminants de l'offre, de la demande et de leur confrontation à travers la formation des prix. La notion de régularité montre en l'occurrence que la fluctuation peut être source d'insécurité alimentaire.

Partant de l'hypothèse selon laquelle la fluctuation des prix est un indicateur (parmi d'autres) de l'insécurité alimentaire, l'objet de cette étude est d'analyser la relation entre "variabilité des prix" et "accès aux ressources alimentaires". Pour cela, il est proposé une analyse comparative des prix (DSCN, SNAR, CRBP, IRAD) et des coefficients budgétaires pour une gamme de 8 produits vivriers qui composent l'alimentation de base des populations urbaines des villes de Yaoundé et Douala au Cameroun. Le document s'organise en trois chapitres :

- Le cadre méthodologique de collecte et d'analyse des prix et les principales tendances du prix des produits alimentaires de 1993 à 2000.
- L'impact de la saisonnalité des prix sur la sécurité alimentaire.
- L'impact des fluctuations des prix sur les stratégies des commerçants et des consommateurs.

1. CADRE METHODOLOGIQUE DE COLLECTE ET ANALYSE DES PRIX

1.1. Les différentes sources de données mobilisées

Trois bases de données sur les prix ont été mobilisées. Il sera examiné leurs caractéristiques et les différences méthodologiques principales :

La base de la DSCN (Ministère de l'économie). La DSCN a mis en place depuis 1993 un suivi des prix dans les principales villes du Cameroun (Garoua, Douala, Yaoundé, Bafoussam, Bamenda) sur les produits alimentaires et non alimentaires afin de calculer les indices d'inflation. Les relevés ont lieu sur des unités étalonnées d'un point de vue qualitatif [1]. Chaque mois, tous les produits sont achetés en 4 ou 5 exemplaires dans 3 à 4 marchés par ville. Les produits sont pesés et les prix exprimés en Fcfa/kg, à l'exception de produits considérés comme standard comme le bâton de manioc de type "bibolo" ou la baguette de pain de 200 g. Les moyennes de prix sont ensuite calculées mensuellement pour chaque ville.

Le projet SIM/SNAR (Ministère de l'agriculture). Ce projet met en œuvre une démarche centrée sur l'identification et la différenciation des unités de mesure (ENGOLA 1994, MINAGRI 1996). Les enquêteurs pèsent les différentes unités et calculent des prix au kg en fonction de ces unités. Cette procédure est différemment appliquée en raison de la pénurie de balances au niveau des enquêteurs. Les pesés n'ont lieu que tous les 3 ou 6 mois. Les prix sont suivis en zones urbaines et rurales. Les informations sont restituées par la presse ou par la radio.

L'observatoire du CRBP et de L'IRAD. Les structures de recherche animent également des observatoires de prix sur quelques produits (plantain, fruits, légumes). La collecte d'informations sur les prix a lieu sur les unités de consommation, au niveau des transactions finales entre détaillants et consommateurs (Info-plantain, 2000). Les enquêteurs sont incités à suivre les transactions au cours de leurs propres achats.

Ces différents dispositifs sont tous imparfaits :

La première imperfection porte sur l'absence d'une normalisation suffisante des produits permettant de différencier les qualités et d'assurer l'utilisation d'une même norme, entre différentes institutions.

La deuxième imperfection porte sur le problème de pesée régulière des unités de transaction qui servent au calcul des prix au kg. En effet, les ajustements offre/demande sur les marchés étudiés se réalisent souvent par une modification du poids des unités, et une modification de la composition qualitative de ces unités.

La troisième imperfection est liée au caractère social de la formation des prix sur les marchés vivriers africains. Il existe une pluralité de prix et le prix de première annonce dans une négociation n'est pas toujours un bon indicateur de la tension globale du marché.

Ces imperfections confirment qu'il faut être prudent dans l'application d'analyses statistiques sur les prix des marchés vivriers africains (COMAC-IRAM, 1992). Cette application implique deux précautions. En premier lieu, elle ne permet pas de tirer des conclusions sur des faibles variations des prix compte tenu du "bruit" lié à l'imprécision méthodologique de la mesure. En second lieu, elle implique une bonne connaissance empirique du fonctionnement des marchés permettant de rapprocher les observations de prix, avec des connaissances sur les facteurs qui président à leurs formations.

1.2. Méthode d'analyse des prix par un modèle de décomposition des séries chronologiques

L'analyse des données de prix a été réalisée par un modèle multiplicatif de décomposition des séries chronologiques détaillé dans une publication spécifique (TEMPLE, 2000). Ce modèle décompose les fluctuations entre les effets de tendance, saisonnalité et instabilité.

[1] Plantain frais vert, manioc frais en racine, manioc déshydraté trempé, gousse d'oignon ronde de Maroua, etc.

Le modèle d'analyse mobilisé est de type

$Y = T \times S \times C \times I$ dans lequel :

Y = la série de prix du produit considéré
T = la composante de la série liée à la tendance
S = la composante saisonnière ou indice de saisonnalité
C = la composante cyclique
I = la composante irrégulière associée à l'instabilité

La composante cyclique peut difficilement s'apprécier sur la durée de 6 ans pour laquelle on dispose de données. Cette composante a été associée à de l'instabilité soit $I' = C + I$.

Le modèle s'écrit alors $Y = T \times S \times I'$.

D'un point de vue théorique, l'instabilité, fluctuation aléatoire, devrait donc être mesurée sur la composante irrégulière des séries de prix (SCOTT et GRIFFON 1998). Cette définition apparaît cependant peu pertinente dans le contexte de l'étude, car les incertitudes méthodologiques dans l'observation des prix montrent que cette instabilité est liée à des imprécisions méthodologiques de l'observation (Encadré 1). En conséquence, les analyses ont porté plus particulièrement sur la saisonnalité.

Encadré 1. Les difficultés méthodologiques de l'analyse d'un prix au kg au Cameroun

La diversité des unités de mesure utilisée sur les marchés vivriers africains est une première difficulté pour le calcul d'un prix au kg. Ces unités varient en fonction (i) des marchés, (ii) des produits, (iii) des acteurs, ou du type de transaction, enfin (iv) des périodes. Cette diversité est au cœur de la flexibilité des ajustements offre/demande.

- ***Variation des unités en fonction des marchés***
La fonction dominante des marchés (gros, demi-gros, détails) détermine une relation entre le choix d'une unité et le type de transaction au sein d'une filière. Ainsi l'unité "régime" pour la banane traduit le plus souvent une transaction entre un grossiste et un détaillant. L'unité "tas de doigt" une transaction entre un détaillant et un consommateur. De fait, pour certains vivriers, comme le plantain, le kg issu du poids d'un régime n'a pas le même contenu alimentaire, que le kg obtenu à partir des unités "tas de doigt". Le passage de l'unité "régime" à l'unité "doigt" se traduit par la perte de la hampe et de déchets de découpe qui peuvent atteindre plus de 10 % du poids du régime.

- ***Variation des unités en fonction des accords entre acheteurs et vendeurs***
Malgré la stabilité du prix des unités sur les marchés, l'observation révèle une variation très grande du poids de ces unités selon le type de transaction réalisé. Si on s'intéresse à l'unité tas (transaction entre un détaillant et un consommateur) on différencie le petit, moyen, gros tas. Les acteurs parlent du tas de 100, de 200 et de 300 Fcfa. En réalité, le poids du tas varie et s'ajuste à l'état d'abondance ou de pénurie du marché.

- ***Variation des unités en fonction de la qualité et de la période des produits***
En relation avec la variabilité du poids de l'unité, les ajustements portent sur la composition qualitative de ces unités. Si le prix de l'unité tas est différent selon la catégorie (petit, moyen, gros), cette différentiation ne renvoie pas toujours à une question de poids. Le petit tas peut avoir le même poids que le moyen tas, mais il est constitué de "déchets". Cette composition qualitative du tas n'est pas stable. Elle se modifie selon le type de marchés (gros, demi-gros, détail), selon la saison. Le petit tas peut indiquer le tas le moins cher du fait d'une mauvaise qualité des éléments qui le composent : tubercules, doigts. Un critère de cette qualité est parfois le poids unitaire de chacun des éléments : poids du doigt, du tubercule, etc.

- ***Variation des prix en fonction des organisations socio-économiques***
Les transactions entre vendeurs et acheteurs font intervenir des relations plus ou moins personnalisées, dans lesquelles entrent en compte des liens complexes marchands et non marchands. Le prix auquel se réalise la transaction ne reflète pas toujours un équilibre offre /demande pour un produit particulier, mais un ensemble complexe de relations réciprocitaires incluses dans un système social.

2. TENDANCES DES PRIX DE DETAIL EN VILLE : EVOLUTION COMPAREE DE L'INDICE DES PRODUITS VIVRIERS

Tableau 1 - Prix moyen des vivres par an en Fcfa/kg

Année	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Plantain : frais, vert.						
Yaoundé	64	89	83	118	87	72
Douala	102	115	109	129	129	122
Bafoussam	62	75	102	73	79	70
Bamenda	60	63	63	88	101	67
Cameroun	72	86	89	102	99	83
Manioc : frais en tubercules						
Yaoundé	43	55	52	64	58	53
Douala	51	85	72	90	76	69
Garoua	75	71	86	87	95	85
Manioc : trempé, déshydraté						
Yaoundé	100	147	196	221	190	193
Douala	182	222	165	193	189	180
Bafoussam	147	179	182	242	181	180
Macabo : tubercule						
Yaoundé	54	82	86	113	80	75
Douala	81	128	119	135	121	112
Bafoussam	67	99	84	106	108	99
Igname : tubercule variété kalabar						
Yaoundé	128	138	199	291	281	251
Douala	159	207	130	150	128	124
Bafoussam	72	91	137	153	199	182
Bamenda	259	311	366	428	458	374
Garoua	123	141	157	190	195	254
Maïs : sec en grains						
Yaoundé	175	194	169	208	200	214
Douala	152	184	126	203	159	177
Riz : ordinaire grains longs décortiqués.						
Douala	241	304	281	284	293	282
Yaoundé	233	294	314	269	312	361
Garoua	262	313	334	339	346	
Bamenda	228	283	305	306	319	
Bafoussam	250	303	331	333	357	348
Oignon : Gousse d'oignon ronde de Maroua						
Yaoundé	526	568	360	494	636	578
Douala	302	304	361	362	517	319
Garoua	268	189	304	332	493	398
Tomate : fraîche en fruit						
Yaoundé	175	194	169	208	200	214
Douala	152	184	126	203	159	177

Sources : DSCN Cameroun 2000

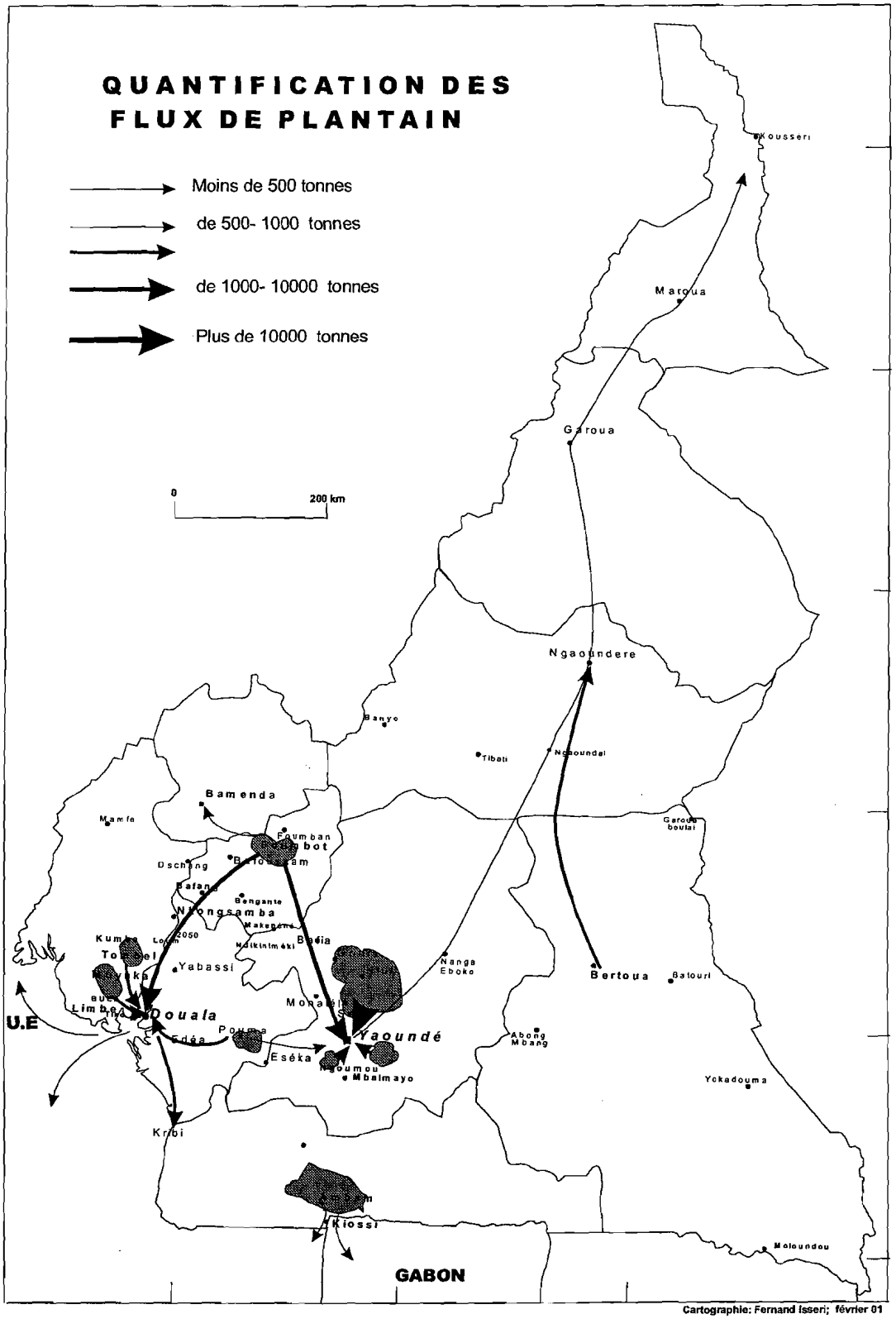
Entre 1994 et 1998, le taux d'augmentation moyen annuel du prix de détail des vivriers a été de 7 %, ce qui est largement supérieur au taux d'inflation. Ce constat révèle que l'offre alimentaire (intérieure ou importée) rencontre des difficultés à s'ajuster à la croissance de la demande (augmentation démographique, retour de la croissance économique). Dans un contexte où le PIB par habitant a baissé, l'inflation du prix des vivriers traduit une dégradation de la sécurité alimentaire. Cette augmentation des indices de prix recouvre une disparité spatiale selon les produits.

Dans le cadre de ce rapport, il était difficile d'analyser tous les produits. Il a été choisi de s'intéresser aux vivriers et légumes les plus importants : plantain, macabo, manioc, maïs, riz, igname, oignon, tomate. On note que les prix alimentaires ont beaucoup augmenté dans les provinces du Nord-Ouest (Bamenda) et du Centre (Yaoundé). L'augmentation est plus faible dans les provinces de l'Ouest (Bafoussam), du Littoral (Douala) et du Nord (Garoua). Parmi ces produits, les prix qui ont augmenté plus vite que l'indice moyen sur la période considérée sont : le maïs, le riz, l'igname, la tomate, l'oignon. Ce résultat n'est pas homogène entre les villes :

- A Douala, les 3 vivriers qui connaissent une augmentation rapide sont le riz, le maïs et le plantain. Deux produits ont vu leur prix baisser depuis 1993 : l'igname et le macabo.
- A Yaoundé, les 3 vivriers qui ont l'augmentation la plus forte sont le maïs, le riz et l'igname. Aucun vivrier n'a vu son prix baisser depuis 1993.

Le prix du riz a augmenté de manière importante dans la plupart des villes. Cette augmentation est principalement liée aux effets de la dévaluation du Fcfa.

Carte 1


QUANTIFICATION DES
FLUX DE PLANTAIN
Moins de 500 tonnes
de 500- 1000 tonnes
de 1000- 10000 tonnes
Plus de 10000 tonnes
0
200 km
Kousseri
Maroua
Garoua
Ngaoundere
Banyo
Tibati
Ngaoundal
Bamenda
Mamfe
Foumban
Dschang
Bafang
Bengante
Nkongsamba
Makenéné
Kumba
Tombel
Loum
2050
Yabassi
Badia
Nanga
Eboko
Bertoua
Batouri
Limbe
Douala
U.E
Edéa
Pouma
Monatélé
Yaoundé
Eséka
Ngoumou
Mbalmayo
Abong
Mbang
Yokadouma
Kribi
Kiossi
Moloundou
GABON
Cartographie: Fernand Isseri; février 01

3. IMPACT DE LA SAISONNALITE SUR LA SECURITE ALIMENTAIRE.

3.1. La saisonnalité des prix par produit.

a) La saisonnalité des prix du plantain

A Yaoundé, la période d'augmentation saisonnière des prix débute en avril et culmine en août (5 mois). Elle est unimodale malgré un ralentissement en juin (Figure 1). Cette fluctuation saisonnière atteint 49 % (pourcentage de variation entre l'indice le plus bas et le plus haut).

A Douala, l'augmentation saisonnière commence à se manifester vers le mois de mars, elle culmine en juillet. L'amplitude de variation est plus faible avec une variation de 36 %.

L'existence d'un écart des indices saisonniers entre Yaoundé et Douala en juillet et décembre situe la période où la province du Centre contribue à l'approvisionnement de Douala (province du Littoral). Cet approvisionnement s'organise à partir d'une zone de production située à mi-parcours entre les deux villes (Pouma-Edéa). L'indice saisonnier des prix diminue à Bafoussam (Ouest) de mars à mai alors qu'il augmente à Yaoundé et Douala. Ce résultat localise la période où la production de l'Ouest approvisionne en contre saison le Littoral et le Centre (carte 1).

b) La saisonnalité des prix du macabo

L'augmentation saisonnière des prix du macabo (Figure 2) a lieu en même temps que celle du plantain -de mai à septembre- dans les trois villes pour les raisons suivantes.

Le macabo est cultivé par les femmes la plupart du temps dans les parcelles de plantain. Le calendrier des travaux culturaux : défriche, plantation, s'homogénéise avec celui du plantain pour réaliser des effets d'échelle dans certains travaux (désherbage).

Les complémentarités dans le système de culture se prolongent au niveau de la commercialisation. Ainsi les grossistes de macabo sont tributaires du déplacement des camions affrétés par les grossistes de plantain [2] d'où des accords fréquents et un fonctionnement de marché "comparable" (TEMPLE, 1996).

[2] Dans un camion de 12 tonnes, les régimes de plantain situés au centre du camion sont soumis à un écrasement. Le centre du chargement est alors rempli de sacs de macabo plus résistants.

On note une différence dans l'évolution de l'indice saisonnier entre le plantain et le macabo. Celui du macabo se stabilise sur un palier à 105, celui du plantain atteint un indice de 115. Cette plus forte amplitude des prix du plantain peut être expliquée par deux phénomènes. Premièrement le plantain est un produit beaucoup plus périssable que le macabo qui peut être stocké. Cette capacité de stockage du macabo peut contribuer à un meilleur lissage des prix. Deuxièmement, les fonctions de demande sont différentes pour les deux types de biens. Le plantain est pratiquement un bien "de luxe" dans les villes (DURY *et al.*, 1999) et la demande reste élevée, même pour des prix élevés. Le macabo étant un bien plus "normal", la demande faiblit plus rapidement quand le prix s'élève, et les ménages se tournent vers des produits de substitution. Ceci peut permettre de comprendre pourquoi le prix du macabo reste dans des limites plus étroites que celui du plantain.

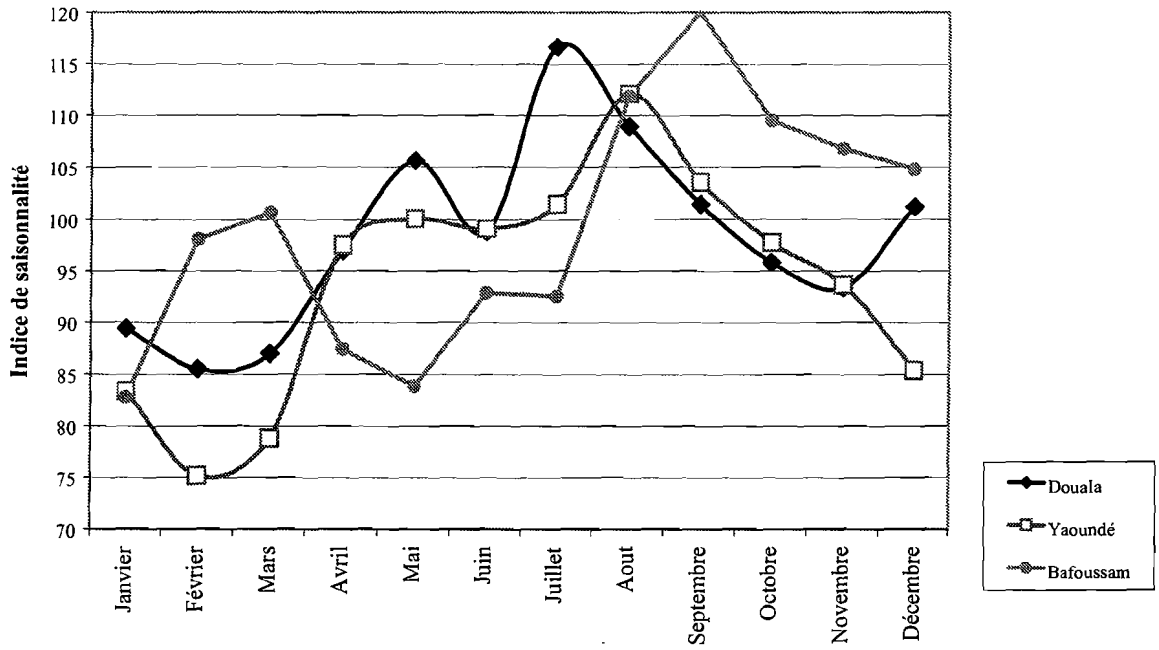
c) La saisonnalité des prix de l'igname

Le marché de l'igname est très saisonnier avec une période d'augmentation des prix de juin à septembre à Garoua et de juillet à octobre-novembre à Yaoundé et Douala (Figure 3). Les prix atteignent des minima entre novembre et février pour les trois villes. Il faut noter que la saisonnalité est beaucoup plus marquée à Garoua (indice variant de 70 à 140) qu'à Douala (80 à 120) et qu'à Yaoundé (90 à 110). Pour certains experts, ceci est lié au caractère beaucoup plus marqué de la saison des pluies dans le Grand Nord.

d) La saisonnalité des prix du manioc

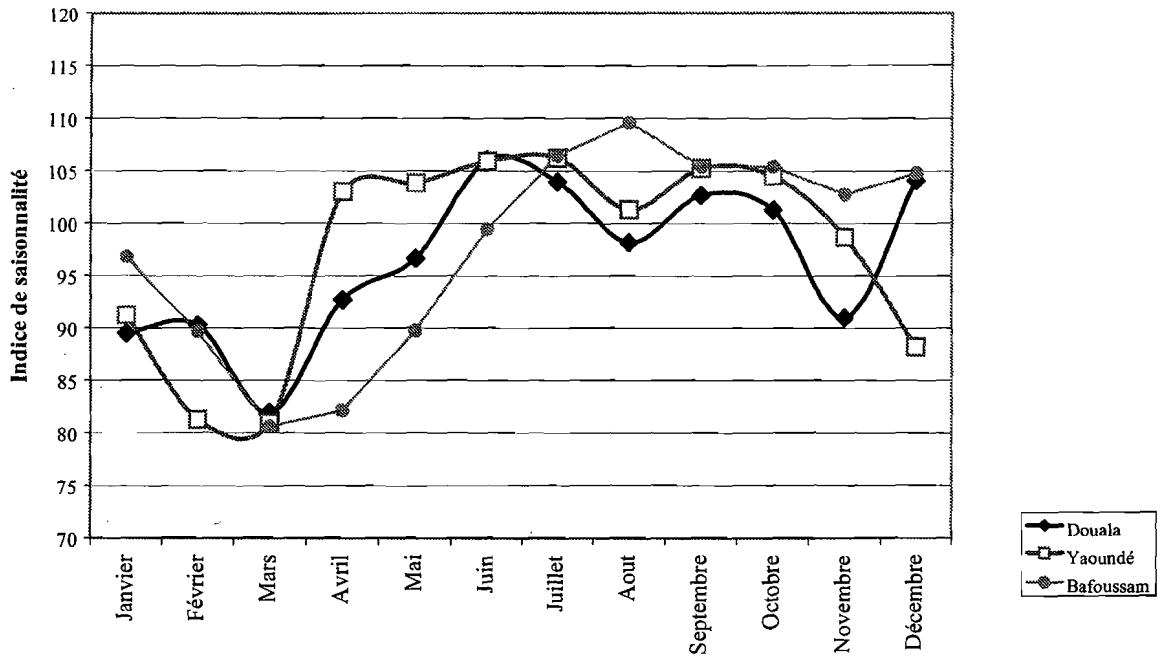
La saisonnalité des prix du manioc est très faible à Yaoundé (coefficient de variation de l'indice de saisonnalité de 3 %) (Figure 4). A Douala, elle est légèrement plus forte (coefficient de variation de l'indice de saisonnalité de 8%). Mais c'est à Garoua que le prix est le plus saisonnier, avec des sommets en mars avril et des minima en octobre-novembre.

Figure 1 : Saisonnalité des prix du plantain (calculée entre décembre 1993 et mai 2000)



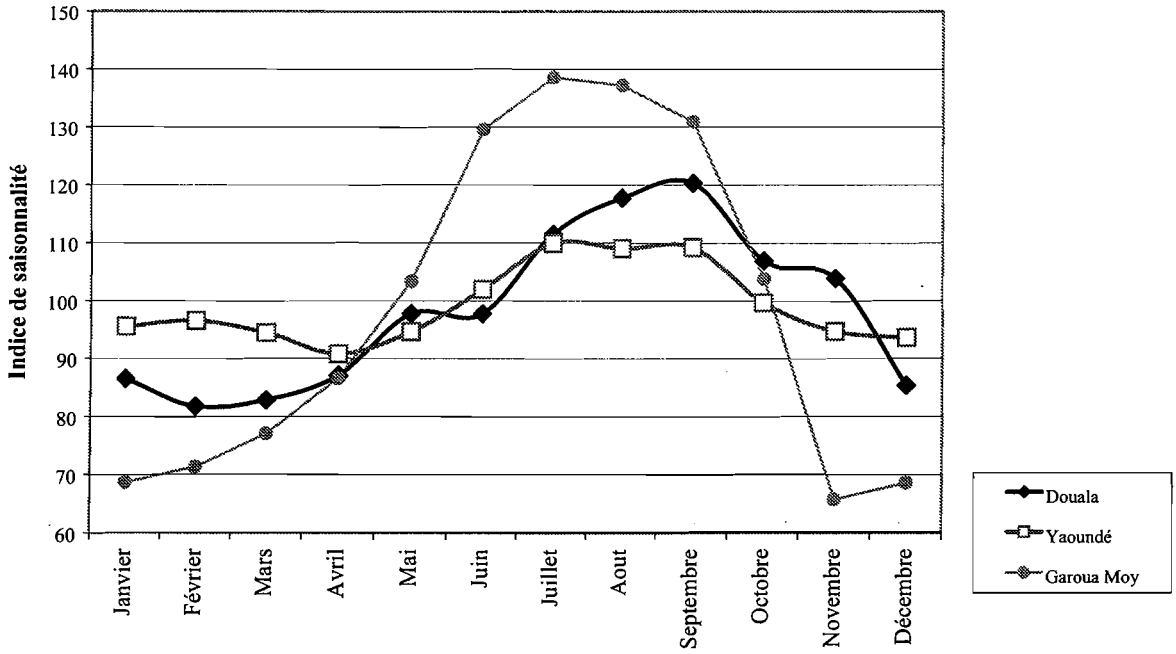
Calculs - L.Temple 2000

Figure 2. Saisonnalité des prix du macabo



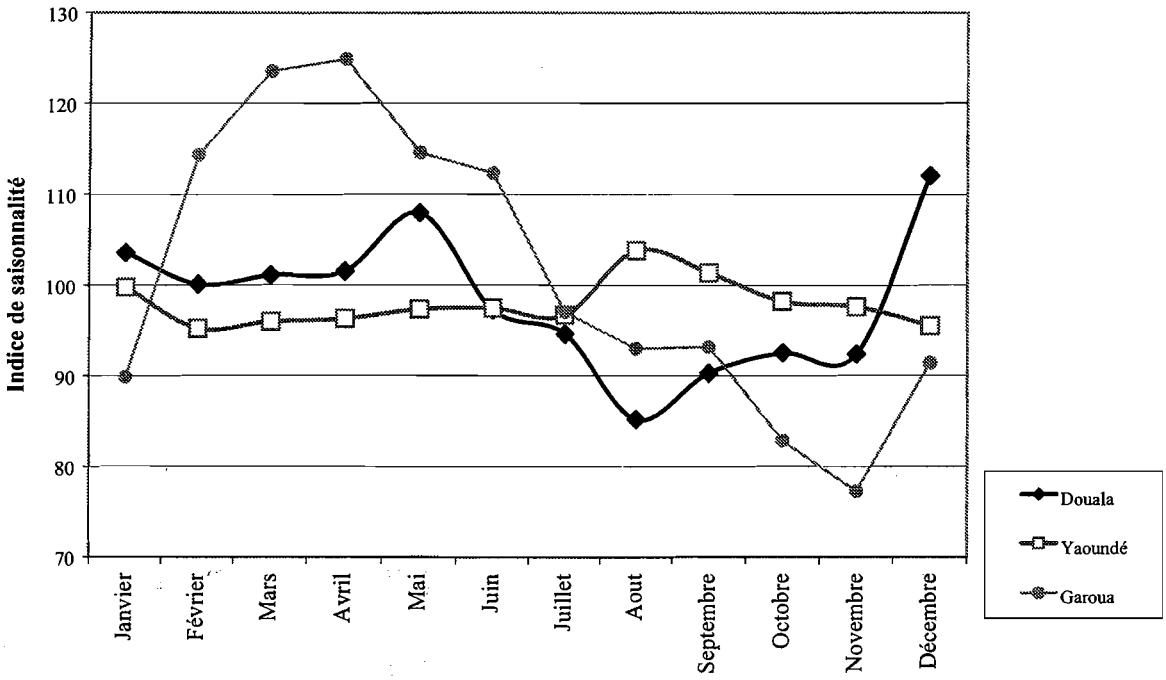
Calculs - L.TEMPLE 2000

Figure 3. Saisonnalité des prix de l'igname



Calculs - L.TEMPLE 2000

Figure 4. Saisonnalité des prix du manioc



Calculs - L.TEMPLE 2000

En juillet et août, les prix du manioc sont bas à Yaoundé, alors que ceux du plantain et du macabo sont élevés. On peut supposer que le manioc remplace en partie plantain et macabo dans l'assiette du consommateur à cette période.

e) La saisonnalité des prix du maïs

La saisonnalité des prix du maïs est très forte avec une augmentation entre février et mai, une baisse entre mai et août, puis une période de prix bas entre août et décembre (Figure 5). Cette saisonnalité est comparable entre Yaoundé et Douala bien que le rythme d'augmentation soit plus faible à Yaoundé.

f) La saisonnalité des prix du riz

Le riz a un coefficient de variation de son indice de saisonnalité de 3 % sur les deux villes, soit une variation très faible (Figure 6).

g) La saisonnalité des prix de l'oignon

La production est caractérisée par une très forte saisonnalité liée au calendrier des pluies de la principale zone de production (Extrême Nord). La production se termine en juin (Figure 7). Une partie de cette offre est alors stockée puis commercialisée entre juillet et août (FERRE, 1996). A partir de septembre, les stocks sont épuisés et les prix augmentent de manière spectaculaire sur les marchés de Yaoundé et de Douala. Certains grossistes profitent de cette hausse pour importer des oignons de Hollande qui transitent parfois par le Gabon. L'oignon est si rare au mois d'octobre à Yaoundé que certaines ménagères utilisent comme unité de mesure "la rondelle d'oignon" pour faire leurs achats. Vers le mois de novembre, les variétés de contre saison commencent à produire dans le Nord. Les prix amorcent leur baisse saisonnière. L'amplitude des indices de saisonnalité est très élevée et atteint 250 %.

h) La saisonnalité des prix de la tomate

Les prix de la tomate augmentent à Douala de février à mai. Ils baissent ensuite jusqu'en septembre et sont relativement stables, mais bas, sur le reste de l'année. A Yaoundé, l'augmentation saisonnière à lieu de février à juillet.

Conclusion sur la saisonnalité des prix

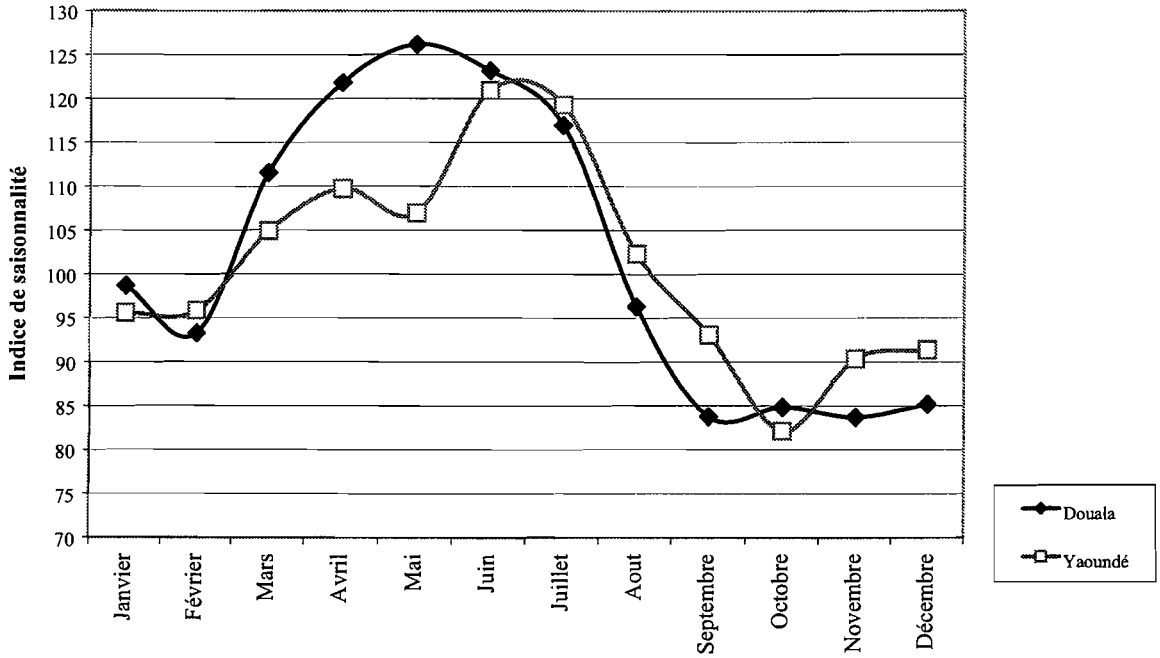
La saisonnalité des prix en ville traduit en partie la saisonnalité de la disponibilité (offre) des produits sur les marchés, mais également les variations de la demande. La disponibilité sur les marchés urbains dépend des cycles de productions agricoles (biologiques) mais également :

- De la disponibilité des productrices à mettre sur le marché leurs produits : pendant la saison de mise en culture de mars à juillet, les femmes, qui assument les fonctions de productrices et commerçantes s'adonnent en priorité à l'agriculture et "négligent" momentanément leur activité commerciale.
- De la possibilité physique d'acheminer les produits sur les marchés urbains, en relation avec l'état des pistes ou la disponibilité des camions parfois saturés par la commercialisation d'autres produits agricoles.
- De la durée de conservation des produits (macabo) et de leur périssabilité (manioc frais, plantain).
- De la multiplicité des bassins de production.

La demande, elle, se caractérise par une plus ou moins grande volonté des ménages à dépenser pour différents produits. Ces "préférences" peuvent évoluer dans le temps (fête de fin d'année) et sont limitées par le budget qui varie également dans le temps, de façon régulière (primes de fin d'année par exemple) ou non (deuil).

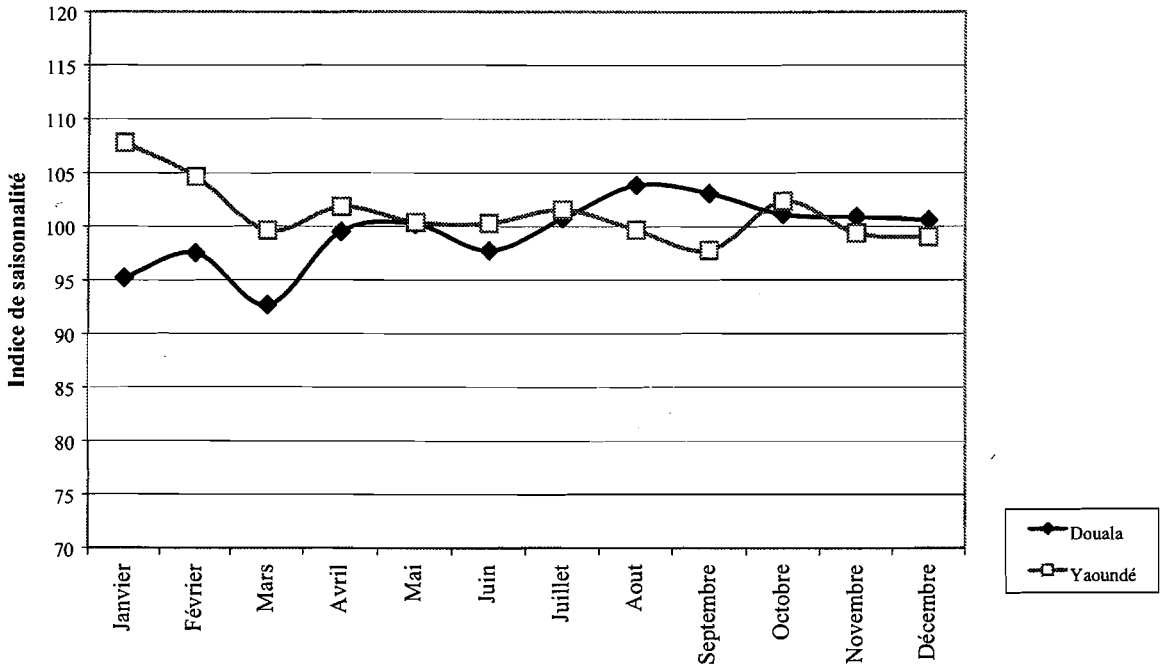
Dans ce contexte, et étant donné les limites méthodologiques décrites précédemment, les interprétations des analyses des variations de prix sont délicates. Néanmoins, la mise en relation des observations quantitatives et qualitatives au niveau des différents acteurs des filières permet de conclure sur les grandes tendances.

Figure 5 - Saisonnalité des prix de maïs



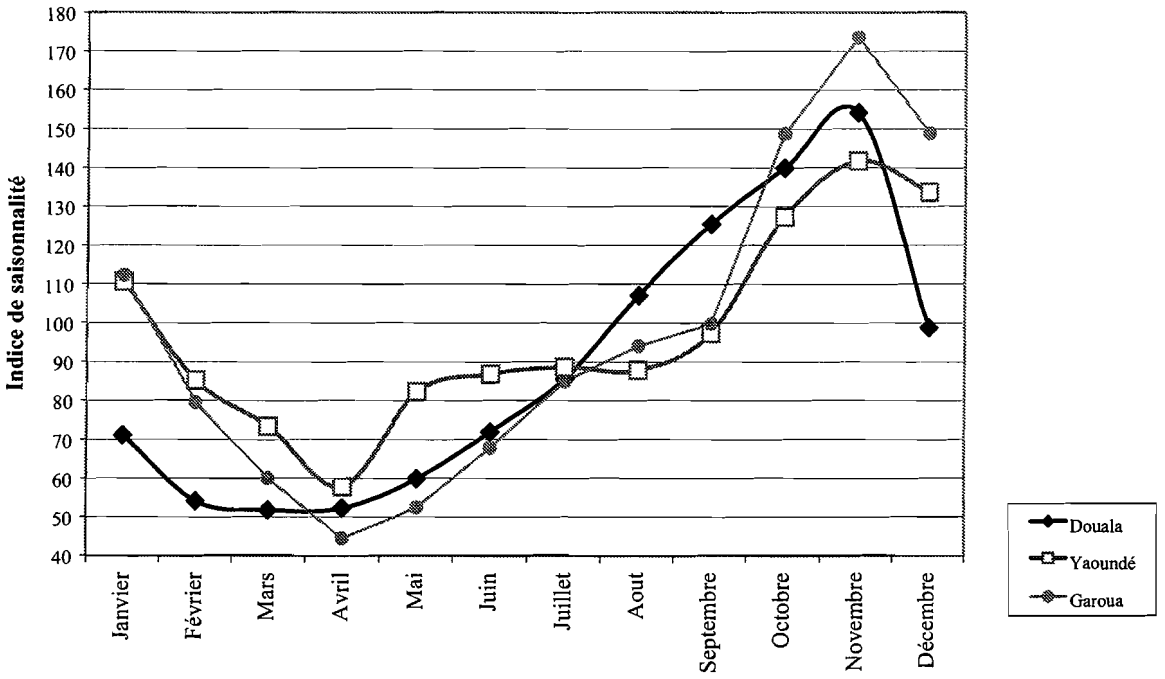
Calculs - L.TEMPLE 2000

Figure 6 - Saisonnalité des prix du riz



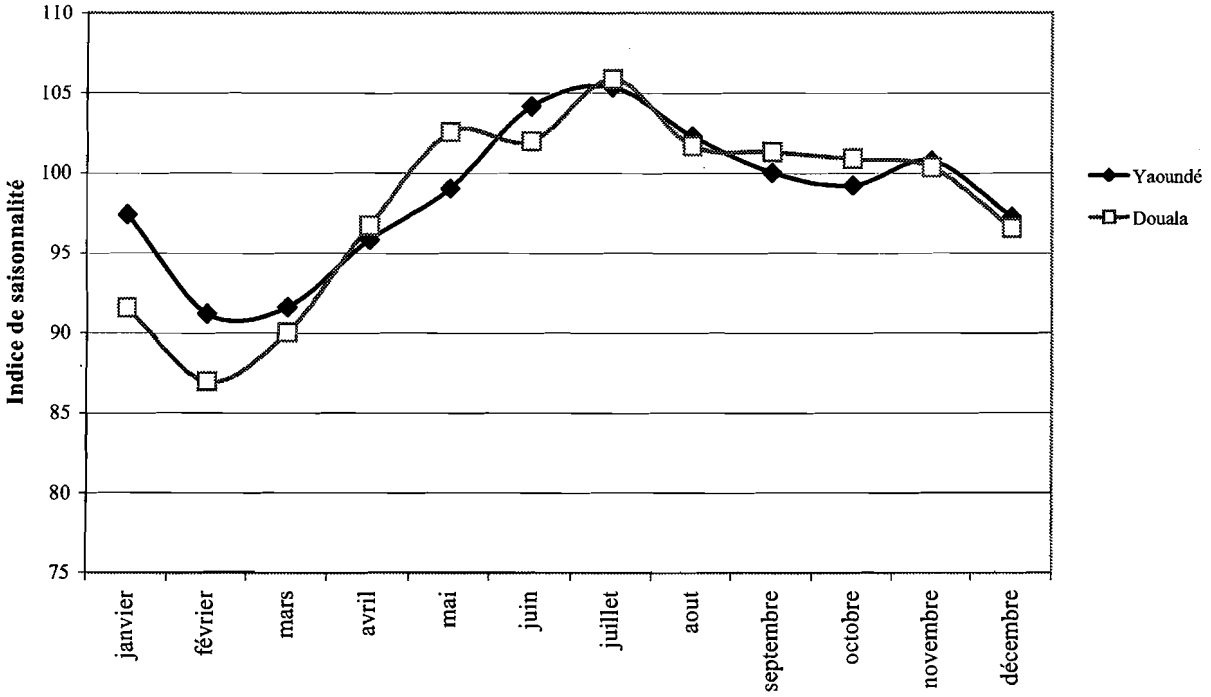
Calculs - L.TEMPLE 2000

Figure 7 - Saisonnalité des prix de l'oignon



Calculs (Dec 93 - Avr 00) - L.TEMPLE 2000

Figure 8 – Indice moyen de saisonnalité des prix de 8 produits de base



Calculs - L.TEMPLE 2000

3.2. Impact de la saisonnalité des prix sur la sécurité alimentaire.

Le calcul d'un indice moyen de saisonnalité sur le panel plantain, macabo, manioc, maïs, riz, igname, tomate et oignon- montre une évolution comparable de cet indice entre Yaoundé et Douala (figure 8). Selon l'enquête alimentaire publiée par DSCN-CIRAD-IITA (2000) les 8 produits retenus constituent entre 18 et 20 % des dépenses alimentaires totales des ménages en 1996.

L'indice moyen de saisonnalité cache néanmoins une diversité d'évolution entre les produits (figures 1 à 7). A Yaoundé, l'indice moyen de saisonnalité du prix des vivriers augmente de mars à juillet. Cette augmentation saisonnière des prix concerne tous les produits sauf le riz et le manioc. L'inversion de l'indice moyen en août est principalement liée à la baisse du prix du maïs qui joue un rôle important à cette période de soudure pour la sécurité alimentaire.

A Douala, l'indice moyen de saisonnalité du prix suit la même courbe qu'à Yaoundé sauf que le renversement de tendance a lieu en juillet. Cette inversion de l'indice moyen est liée principalement à la baise du prix du manioc.

L'indice de prix moyen sur les 8 produits étudiés augmente de 22 % entre les mois de février et juillet à Douala, et de 16 % sur la même période à Yaoundé. Quel est l'impact de cette augmentation sur la consommation alimentaire des populations à bas revenus ?

Entre juin et août, les coefficients budgétaires alimentaires (MINPAT-DSCN,1987) chutent respectivement de 7 % pour le plantain, 11 % pour le macabo et 67 % pour l'igname. A cette période les indices saisonniers de prix sont les plus élevés. A l'inverse, les coefficients saisonniers du riz et du maïs augmentent respectivement de 37 % et de 8 %. Cette observation, bien qu'imparfaite (les données utilisées portent sur l'ensemble du pays), démontre que les consommateurs en 1984 ajustaient leur consommation saisonnière en consommant plus de riz et de maïs pendant la période de soudure. Cette complémentarité ne peut plus se réaliser en 1996 sur les mêmes produits. En effet, le prix du riz a augmenté de 85 % entre les deux périodes et celui du maïs de 6 %. Ces produits sont peu accessibles aux populations à bas revenus car les dépenses alimentaires ont baissé entre 1984 et 1996 d'environ 12 %.

Les consommateurs se sont détournés de la consommation de riz et de pain au profit des vivriers locaux comme l'indique l'évolution des coefficients budgétaires entre 1984 et 1996. Les consommateurs camerounais consomment donc plus de produits (macabo, plantain, igname...) dont la saisonnalité des prix est élevée. La croissance très forte du coefficient budgétaire du manioc pose l'hypothèse que ce vivrier (et ses sous produits) remplace le riz et le pain à la période de soudure repérée. Le prix du manioc est cependant resté stable (rappelons que les dépenses alimentaires ont baissé). La substitution n'est donc que partielle.

Tableau 2 - Dépenses alimentaires annuelles moyennes par ménage en 1996

Millions Fcfa	Yaoundé	%	Douala	%
Riz	5205	27	11628	32
Maïs	748	4	1553	4
Plantain	4226	22	9503	26
Igname	398	2	1007	3
Manioc	2361	12	2390	6
Macabo	2730	14	4331	12
Tomate	2633	14	4571	12
Oignon	702	4	1926	5
Total (1)	19003	100	36909	100
Dépense alimentaire totale (2).	104162		182435	
% de (1) / (2)	18,24		20,23	

Source : DSCN-CIRAD-IITA- 2000

Dans la mesure où les revenus (en partie monétaires) de la population sont proches des dépenses alimentaires et où la consommation alimentaire de ces populations est proche des niveaux minimums pour une vie saine et active (PNUD, 1998), l'inflation saisonnière du prix des vivriers locaux signifie pour ces populations une diminution saisonnière de leur consommation alimentaire. On se trouve alors dans une situation d'insuffisance quantitative de l'approvisionnement alimentaire d'une partie de la population.

De juin à août, tous les indicateurs convergent pour révéler une diminution de la ration calorique des populations pauvres donc une situation d'insécurité alimentaire temporaire à Yaoundé et Douala. Certains auteurs repèrent cette relation entre la saisonnalité de la production vivrière et l'insécurité alimentaire dans d'autres pays d'Afrique centrale (JENIKE, 1996). Ces auteurs démontrent l'impact de cette insécurité alimentaire sur les déficiences nutritionnelles et leurs inci-

dences sur le poids des personnes et leur capacité à résister aux différentes maladies parasitaires. La situation n'est sans doute pas aussi extrême au Cameroun, mais les tendances repérées conduisent à prendre le problème en considération.

Encadré 2. Comparaison des prix producteur et consommateur

Le croisement des données de la DSCN et de l'observatoire du CRBP (Info plantain 2000) permet de comparer les prix entre les marchés de production et les marchés de consommation pour le plantain.

Le marché de gros de production de Miles 20 est situé à 85 km de Douala. L'ajustement linéaire sur les prix montre que le différentiel entre la principale zone de production et la ville de Douala est passé de 40 Fcfa/kg en 1993, à 60 Fcfa/kg en 1999, soit une augmentation de 50 % supérieure à l'inflation. Cet accroissement traduit une augmentation des marges de commercialisation de 40 % du prix producteur à environ 66 %. L'observation est aussi valable pour le marché de production de Penda Mboko, situé à 35 km de Douala. Si cette augmentation est partiellement liée à l'accroissement des coûts de transport depuis la dévaluation du Fcfa, cette explication est insuffisante.

La deuxième comparaison met en relation les indices de saisonnalité du marché de Miles 20 (observatoire du CRBP) et ceux du marché de Douala (DSCN). On note que l'amplitude de la saisonnalité des prix (coefficient de variation de l'indice de saisonnalité) est plus forte dans les zones de production que sur les marchés de consommation. En deuxième lieu, si une corrélation est observée entre ces deux indices, on repère un décrochage important en décembre. Les prix augmentent à Douala (accroissement de la consommation liée aux fêtes de Noël) alors qu'ils continuent de baisser dans les zones de production compte tenu de l'abondance de l'offre. Ceci démontre un dysfonctionnement du marché à cette période. Le système de commercialisation répercute peu à la production, l'intensité de la demande. Ce constat suggère soit une raison technique (congés des transporteurs ou grossistes) ou une raison économique liée à une stratégie commerciale des grossistes.

La troisième comparaison porte sur les coefficients d'instabilité calculés sur l'ensemble des séries de prix. Ces derniers révèlent une instabilité plus forte de 90 % sur les marchés de production (coefficient de variation de 19 %) par rapport aux marchés de consommation (coefficient de variation de 10 %). L'instabilité des prix touche d'abord les producteurs.

4. IMPACT DE L'INSTABILITE DES PRIX SUR LES STRATEGIES DES ACTEURS

4.1. Instabilité des prix à Douala et Yaoundé

A partir du coefficient de variation calculé sur la série totale des prix (ST), on observe une instabilité moyenne des prix comparables entre les marchés de Yaoundé et Douala (Tableau 3). On enlève de la série totale, la composante saisonnière et celle de tendance pour ne garder que la composante aléatoire (SI). On calcule un coefficient de variation sur cette composante, qui est comparé avec celui de la série totale.

Tableau 3 - Instabilité des prix à Yaoundé et Douala

Moyenne sur 8 produits	Yaoundé	Douala
Moyenne (ST)	204	179
Ecart type (ST)	61	52
CV(ST)	0,26	0,26
Moyenne (SI)		
Ecart type (SI)	0,2	0,3
CV(SI)	0,2	0,2
% de CV-SI dans CV-ST	77	79

ST : Série total de prix
SI : Composante irrégulière de la série totale
CV : Coefficient de variation
Source des données : DSCN 1999.

Ceci montre que l'instabilité de la série totale (mesurée par le coefficient de variation) est déterminée à plus de 77 % par une variable aléatoire imprévisible (erreurs méthodologiques d'observation ou événements réels). La comparaison de ces coefficients de variation entre les séries totales de prix et les séries irrégulières permet de structurer une typologie des produits selon leur saisonnalité et instabilité (Tableau 4).

- Les produits qui ont des prix les moins instables sur la période considérée sont le riz et le manioc. Pour ces produits les écarts entre l'instabilité de la série totale et l'instabilité de la série irrégulière sont relativement faibles.
- Les produits moyennement instables sont le maïs, la tomate, le plantain et le macabo. Dans ce groupe on peut réaliser une deuxième segmentation.
  - Pour le maïs et la tomate, le poids de la série irrégulière est faible. Ceci voudrait dire que l'instabilité de la série est liée aux fluctuations saisonnières et de tendance.
  - Pour le macabo et le plantain le poids de la série irrégulière est élevé. L'instabilité a un caractère plus aléatoire.
- Les produits fortement instables : l'igname et l'oignon. Le poids de la composante irrégulière est le plus faible, l'instabilité est donc principalement liée à l'importance de la saisonnalité et à la fluctuation de cette saisonnalité d'une année sur l'autre.

Tableau 4 - Typologie des produits

	Forte saisonnalité	**Moyenne saisonnalité**	**Faible saisonnalité**
Forte instabilité	Oignon - Igname		
Moyenne Instabilité	Tomate - Maïs	Plantain - Macabo	
Faible instabilité			Riz - Manioc

4.2. Stratégies d'adaptation des grossistes

L'analyse de l'instabilité des prix rend compte d'une insécurité alimentaire temporaire dans l'approvisionnement d'une partie des consommateurs urbains. Elle conduit à s'interroger sur l'impact de cette instabilité sur les grossistes qui approvisionnent le marché. Pour cela, une enquête complémentaire a été menée auprès d'un échantillon de 112 grossistes dans les principales villes du Cameroun (Yaoundé, Douala, Garoua) et sur les principaux produits vivriers et horticoles.

a) Importance de l'instabilité pour les grossistes

Dans le premier volet de l'enquête, il était demandé aux grossistes de préciser (i) à quelle période de la saison (période d'abondance, de pénurie de l'offre) l'instabilité était considérée comme un problème majeur pour la conduite de leurs activités commerciales, et (ii) sur quelle variable (prix d'achat, quantité, prix de vente...) ce problème apparaissait comme prioritaire.

Pour 94 % des grossistes l'instabilité est un problème pour leurs activités. Cependant 64 % d'entre eux précisent que ce problème est plus important en période d'abondance de l'offre tandis que 24 % citent plutôt la période de pénurie (Tableau 5). Pendant la période de pénurie saisonnière de l'offre 39 % des grossistes déclarent cesser leurs activités. La forte instabilité des prix en période d'abondance est souvent expliquée par l'augmentation des risques de pertes pendant cette période et donc des comportements de "bradage" des prix (MOUSTIER, 1995).

Tableau 5 – Importance de l'instabilité pour les grossistes

Instabilité est un problème prioritaire....	Nb de réponse	%
... en période d'abondance	72	64%
... en période de pénurie	27	24%
... en période de transition	7	6%
Pas de problème d'instabilité	4	4%

Source : Enquête ATP Approvisionnement des villes 1999, auprès de112 grossistes

b) Identification des causes de l'instabilité et des stratégies de gestion mises en œuvre

Lorsqu'on demande aux grossistes d'identifier et de hiérarchiser les principales causes d'instabilité, on obtient par la méthode des scores 3 que les trois premières causes d'instabilité sont successivement : les prix de vente, les prix d'achat et les quantités à l'approvisionnement (Tableau 6). Le principal facteur limitant pour un grossiste avant le lancement d'une activité commerciale est l'incertitude sur les prévisions concernent les prix de vente puis d'achat. En ce qui concerne l'instabilité sur les prix de vente, elle est liée à des facteurs qui interviennent dans la paie des fonctionnaires ou les dysfonctionnements du système bancaire.

c) La coordination entre grossistes et détaillants

Pour maîtriser cette instabilité, les grossistes mettent en œuvre des stratégies d'entente ou d'accord. De manière dominante (68 grossistes sur 112 interrogés), ces accords sont d'abord passés avec des détaillants (Tableau 7). Ces accords (pour 40% d'entre eux) portent sur une vente à crédit aux détaillants.

Tableau 7 – Accords entre grossistes et détaillants

Accords entre grossistes et détaillants	68	
Dont ::		
Accord de crédits aux détaillants	27	40%
Accords sur les prix de vente	10	15%
Accord sur les quantités à la livraison	8	12%
Accord dans des tontines	2	3%
Accords sur la stabilité du prix de vente	2	3%
Autres accords	19	28%

Source : Enquête ATP Approvisionnement villes 99.

Dans cette pratique, le grossiste permet au détaillant de différer le paiement. De manière secondaire, ces accords portent sur le prix de réalisation de la transaction. Avant de partir en brousse, le grossiste "s'assure" que les détaillants lui paieront la marchandise à un prix déterminé,

Tableau 6 - Classement des causes d'instabilité pour les grossistes

Classement causes	1 choix	2 choix	3 choix	4 choix	5 choix	6 choix	Somme des scores
Prix de vente	17	32	32	11	4	0	431
Prix d'achat	32	18	12	17	3	1	388
Approvis. en quantité	22	23	14	13	5	0	352
Qualité du produit	19	19	18	5	14	0	324
Quantités vendues	11	11	18	12	10	5	254
Poids unité de mesure	17	10	2	2	1	8	176
Critères de pondération	6	5	4	3	2	1	

Source : Enquête auprès de 112 grossistes. ATP Approvisionnement des villes 1999.

[3] Le nombre de réponse en premier choix est pondéré par 6, en deuxième choix par 5, etc. La somme des scores sur une variable permet alors de les classer entre elles.

même si ce paiement sera différé. Il n'a pas été analysé comment se déroulaient ces accords et quelles étaient les sanctions éventuelles pour permettre leur réalisation. Ces accords ne font pas l'objet de supports écrits. Il est probable que les relations de confiance fondées sur l'appartenance commune à un même groupe ethno-linguistique déterminant.

d) La coordination entre grossistes

63 grossistes parmi les 112 interrogés (56%) déclarent se coordonner entre eux. Cette coordination passe par des accords sur les prix d'achat (44% de ceux qui se coordonnent, tableau 8). Les grossistes dans une même zone s'entendent pour ne pas acheter en dessus d'un certain prix. Le deuxième type d'accord dominant entre grossistes (19 % des accords) porte ensuite sur les prix de vente auprès des détaillants. Viennent ensuite des accords pour la location en commun de camions, ou la participation à des tontines communes. L'enquête ne permet pas de préciser le degré d'indépendance ou de superposition des différents accords c'est à dire de savoir si les grossistes qui passent des accords sur les prix d'achat, sont les mêmes qui ont des accords sur les prix de vente, les camions...

Tableau 8- Accords entre grossistes

Accords entre grossistes	**63**	
Dont :		
Accord sur la stabilité des prix d'achat	28	44%
Accord sur la stabilité des prix de vente	12	19%
Accord sur la location d'un camion	10	16%
Accord de crédit et tontines	7	11%
Autres accords	6	10%

Source : Enquête ATP Approvisionnement villes 99.

e) Coordination entre grossistes et producteurs

Enfin, 59 % des grossistes (66/112) passent des accords avec les producteurs. Ces derniers portent en priorité (29 % d'entre eux) sur la stabilité des prix d'achat d'une période à l'autre et sur l'achat de la production à crédit. En d'autres termes, le grossiste prend livraison de la marchandise mais il la paiera à son prochain passage à un prix "convenu". Ce prix est susceptible d'évoluer en fonction du montant auquel le grossiste réalisera la transaction de vente aux détaillants ou aux consommateurs.

Tableau 9 - Accords entre grossistes et producteurs

Accords entre grossistes et producteurs	**66**	
Dont :		
Accord sur la stabilité des prix achat	19	29%
Accord sur l'achat production à crédit	14	21%
Accord sur la stabilité des quantités	13	20%
Autres types d'accord	20	30%

Source : Enquête ATP Approvisionnement villes 99.

4.3. Impact de l'instabilité des prix sur les stratégies des consommateurs : les « assos »

Un *asso*, diminutif d'associé, est une personne avec qui on développe des relations commerciales plus ou moins régulières. Il désigne soit un acheteur, soit un vendeur. Dans les marchés de vivres, une vendeuse peut interpeller une cliente sous le nom d'*asso*, et la cliente peut faire de même de cette commerçante. Le terme peut être utilisé en tant qu'argument dans la négociation d'un prix, pour flatter l'interlocuteur. Il est souvent utilisé par les vendeuses pour attirer la cliente potentielle, sans pour autant qu'elle la connaisse. Toutefois, si l'emploi du terme dépasse sa signification *stricto sensu*, celle-ci semble claire dans l'esprit de tous : un *asso* est une personne à qui l'on vend et/ou l'on achète plus ou moins régulièrement des produits.

La connaissance du partenaire commercial peut présenter un certain nombre d'avantages. On peut comparer l'instauration de ce type de lien à l'établissement d'un contrat implicite, qui engagerait les deux parties à, d'une part s'approvisionner régulièrement auprès du commerçant et lui fournir ainsi un débouché, et d'autre part, à favoriser le consommateur par la fourniture de meilleurs produits et services (crédit).

Il est apparu cependant rapidement au cours de nos entretiens que la stratégie de se lier à une *asso* représente pour certaines consommatrices un coût qu'elles jugent trop élevé. En effet, pour que le contrat avec l'*asso* soit effectif, il faut toujours lui acheter son produit, "même quand il est plus cher que chez les autres commerçantes". Les résultats suivants relativisent cependant cette obligation de régularité et conduisent à penser

que le "contrat" est lâche, qu'il se rompt facilement.

4.3.1. Distribution des *assos* selon les ménages, les produits, les mois.

Globalement, 72% des 213 ménagères interrogées ont au moins un *asso* pour au moins un produit (DURY, 1999). Si on raisonne par produit, en moyenne pour les 14 produits concernés (produits de base et produits de sauce), 81% des ménagères s'approvisionnent auprès de vendeuses différentes, 15% s'approvisionnent auprès d'*asso* d'origine (ethnique) différente et 4% s'approvisionnent auprès d'*asso* de même origine. Il existe des variations légères selon les produits : entre 21 et 24% des ménagères ont un *asso* pour le riz, ou pour le bâton de manioc mbobolo, pour la racine de manioc, la tomate ou le maïs. A l'opposé, seulement 15-16% des ménagères ont un *asso* pour la pomme de terre, le bâton de manioc miondo, les légumes feuilles, le macabo et la banane. Globalement, 72% des ménagères ont au moins un *asso*.

4.3.2. Variation au cours du temps

Des enquêtes menées à Yaoundé pendant 4 mois avec 64 ménagères montrent que selon le mois les ménagères ont plus ou moins tendance à avoir un *asso*. En janvier et février, seules environ 5 à 10% (selon les produits) des ménagères ont un *asso*, tandis qu'en mars et avril ces chiffres s'élèvent à 20 et 30% des ménagères. Ce phénomène correspond à la baisse générale de la disponibilité des produits sur les marchés à cette saison de soudure à Yaoundé.

La proportion de ménagères ayant des difficultés à s'approvisionner est corrélée positivement à la proportion de ménagères ayant un *asso*. Le nombre d'*assos* varie dans le même sens que les difficultés d'approvisionnement, mais avec une ampleur moindre. L'hypothèse que les *assos* permettent de résoudre les difficultés saisonnières d'approvisionnement semble ainsi confirmée.

4.3.3. Avantages d'avoir un *asso*?

Entre Janvier et Avril 1998, les ménagères de Yaoundé et de Douala ont été interrogées sur les bénéfices immédiats que leur procuraient les *assos*. Le fait d'avoir un *asso* ne change rien au prix et la qualité des produits pour la moitié des ménagères interrogées. En revanche, l'*asso* permet d'obtenir à prix comparable, une meilleure qualité pour 20% des ménages, et à la fois une meilleure qualité et un meilleur prix (moins cher) pour 17% des ménages. Pour 5% des ménages, l'*asso* permet d'avoir une meilleure qualité et un prix plus élevé. Au total, 42% des ménages ayant un *asso* y trouve un avantage concernant la qualité des produits, et 27% d'entre eux y trouvent un avantage relatif au prix.

Le crédit : 23% des ménages interrogés ont obtenu un crédit au cours du dernier mois de la part de leur *asso*. Parmi les ménages pour qui l'*asso* propose un prix et une qualité identiques aux autres vendeuses, la proportion d'*asso* ayant fait du crédit est de 16%. Il reste donc environ 40 % des ménages pour qui le fait d'avoir un *asso* n'est pas explicitement lié à un avantage économique immédiat de type "meilleure qualité", "meilleur prix" et n'a pas permis d'obtenir un prêt au cours du mois écoulé. Les raisons de se lier à l'*asso* peuvent cependant être économiques -en prévision d'un besoin de crédit par exemple- ou sociales dans un cadre de réciprocité élargie.

Le phénomène d'*asso* correspond à une "organisation" qui vise, entre autre, à offrir aux consommateurs une sécurisation de l'approvisionnement en terme de quantités, une meilleure qualité et/ou de prix, ainsi que des possibilités de crédit. Dans ce sens, cette organisation permet de limiter les effets de l'instabilité des prix et de la qualité.

Il est particulièrement intéressant de noter que les ménagères ne choisissent pas spécialement un *asso* dans leur ethnie (moins d'un quart le font) et qu'en ce sens, la relation interindividuelle (de confiance ?) que suppose l'organisation *asso* n'est pas basée sur un référentiel traditionnel (convention domestique), mais sur un autre mode de reconnaissance mutuelle (convention marchande). Ceci tend à montrer que le marché des vivres (au niveau des consommateurs tout au moins) s'organise autour de valeurs nouvelles, indépendantes de l'appartenance géoculturelle d'origine.

Le phénomène *asso* touche les deux tiers de la population mais de façon épisodique. On va chez son *asso* à certains moments de difficultés particulières, puis on n'y retourne pas pendant un délai qui peut être de plusieurs mois. Ainsi, le contrat d' *asso* semble présenter une grande souplesse, être peu contraignant (on prend un *asso*, puis on le quitte, et on le reprend), et s'adapter ainsi aux conditions changeantes de la vie des ménages et de leur environnement de marché.

CONCLUSION

L'analyse des fluctuations du prix des vivriers révèle dans les principales villes du Cameroun une forte saisonnalité d'une part et une instabilité d'autre part, dont l'importance relative varie selon les produits. Les calculs des indices de saisonnalité montrent une convergence de ces indices à l'augmentation entre les mois de mai et juin. En 1984, les consommateurs augmentaient leur consommation de riz pendant la période de soudure et diminuaient leur consommation de plantain, macabo et igname. L'enquête alimentaire de 1996 ne permet pas de faire la même analyse. Elle révèle entre 1984 et 1996, une baisse des coefficients budgétaires sur le riz et le pain et une augmentation des coefficients sur les produits fortement saisonniers, et le manioc.

Dans la mesure où les dépenses alimentaires ont diminué, il en est déduit que les conditions régulières d'accès à une nourriture suffisante se sont dégradées pour les populations à faible revenu des villes. Ceci se traduit par une situation d'insécurité alimentaire temporaire sur Yaoundé et Douala car ces dépenses étaient déjà proches des niveaux jugés juste suffisants pour une partie de la population. Il s'ensuit des stratégies d'organisation entre consommateurs et détaillants ("*asso*") pour sécuriser l'approvisionnement.

L'instabilité des prix est beaucoup plus forte au niveau des producteurs que des consommateurs. Il est alors recherché au niveau des grossistes en quoi cette instabilité pose des problèmes et quelles stratégies d'organisation ces derniers mettent en œuvre. Le constat d'une forte instabilité des prix au producteur interroge par ailleurs sur son impact. Pour de nombreux auteurs (REQUIERS-DESJARDINS, 1987), l'instabilité des prix crée une situation de risque qui bloque les stratégies d'intensification. Or, désaisonnaliser la production de vivriers locaux (plantain, macabo, maïs...) peut impliquer une intensification.

L'amélioration de la régularité des approvisionnements alimentaires des villes, en vue d'éliminer l'insécurité alimentaire temporaire repérée, suppose la mise en place d'une politique agricole adéquate qui pourrait articuler plusieurs propositions complémentaires :

- Allonger la période de disponibilité en ville par l'amélioration des infrastructures, actuellement impraticables en saison pluvieuse.
- Allonger la période de production par des innovations techniques : nouvelles variétés, nouveaux itinéraires techniques.
- Développer la transformation agro-alimentaire ou des techniques de stockage des produits : manioc, igname, oignon.
- Produire et rendre accessible des informations sur les marchés adaptées aux besoins des opérateurs. Ces besoins restent à caractériser précisément.

Ces suggestions doivent tenir compte du fait que les acteurs principaux des filières de produits vivriers sont des femmes (productrices, commerçantes et responsables des achats en ville). A tous les niveaux elles sont soumises à des contraintes fortes de sécurisation de leur revenu pour assurer un minimum vital à leur famille, et sont averses à des propositions trop risquées.

BIBLIOGRAPHIE

BRICAS N., 1998. *Cadre conceptuel et méthodologique pour l'analyse de la consommation alimentaire urbaine en Afrique.* Montpellier, CIRAD, Série Urbanisation, alimentation et filières vivrières, n°1, 46 p.

COMAC-IRAM, 1992. *Débats techniques : les moyennes des prix observés. Modes de calcul et utilisation pour l'analyse des marchés.* Montpellier.

DURY S, BRICAS N., TCHANGO-TCHANGO J., BIKOI A., 1999. "La consommation et les critères de qualité du plantain à Yaoundé et Douala". In C. Picq, E. Fouré, and E.A. Frison (eds.) *Bananas and Food Security.* International symposium, Douala, Cameroun, 10-14 November 1998. Montpellier, INIBAP, pp 507-523.

DURY S. BRICAS N., BIKOI A., 1999. La consommation alimentaire à Douala et Yaoundé. *Rapport final ATP Cameroun Approvisionnement des villes.* CIRAD, 60 p.

ENGOLA OYEP J., 1994. *La mise en place d'un système d'information sur les marchés au Cameroun.* Rapport FAO-MINAGRI, 10 p.

FERRE T et al. 1996. *Valorisation des ressources locales : la conservation des oignons en milieu paysan.* Séminaire agriculture des savanes au Nord Cameroun. Montpellier, CIRAD, pp 341-350.

HUGON P., 1995. "Instabilité des recettes d'exportation et changements de trajectoire des économies africaines". In HUGON P. (dir.), *L'Afrique des incertitudes.* Paris, PUF, 271 p.

INFO-PLANTAIN 2000. *Revue du CRBP.* Douala, CRBP, n° 41, 8 p.

JENIKE MR *et al.* 1996. "Variation saisonnière de la production alimentaire". In : *L'alimentation en forêt tropicale* Vol 1. Paris, Éditions UNESCO, pp. 605-621.

Ministère des Affaires Etrangères 2000. *Le développement des agricultures d'Afrique sub-saharienne. Repères pour les actions de la coopération française.* Paris, rapport MAE, 32 p.

MINAGRI 1996. *Manuel des procédures techniques du Système d'Information sur les marchés vivriers au Cameroun* , 26 p.

MINPAT-DSCN, 1987 ou 1988 (?). Enquête Budget –Consommation auprès des ménages. Septembre 1983-deptembre 1984. Résultats généraux sur la consommation monétaire des produits alimentaires, des boissons et des tabacs au Cameroun. E.B.C. Tome 1, 100 p.

MOUSTIER P. *et al.* 1995. *Filières maraîchères à Brazzaville.* Montpellier, Cirad.

PNUD 1998. *Rapport sur le développement humain au Cameroun.* Yaoundé, PNUD, 100 p.

REQUIERS DESJARDINS D., 1995. "Impact des instabilités et gestion du risque et de l'incertitude alimentaire en Afrique sub-saharienne", p. 221-237. In HUGON P. dir., *L'Afrique des incertitudes.* Paris, PUF, 271 p.

SCOTT G., GRIFFON D., 1998. *Prix produits acteurs. Méthodes pour analyser la commercialisation agricole dans les pays en développement.* Paris, Editions Khartala, 489 p.

TEMPLE L., 2000. *Modèle de décomposition des séries chronologiques. Application au plantain au Cameroun.* Njoumbé, Document du CRBP, n° 207, 18 p.

TEMPLE L., et al. 1996. "Le marché du plantain au Cameroun, des dynamiques de l'offre au fonctionnement du système de commercialisation". *Fruits*, vol. 51, n° 2, pp. 83-98.

ANNEXE 1 : LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES

Tableau 1 - Prix moyen des vivres par an en Fcfa/kg
Tableau 2 - Dépenses alimentaires annuelles moyennes par ménage en 1996
Tableau 3 - Instabilité des prix à Yaoundé et Douala
Tableau 4 - Typologie des produits
Tableau 5 - Importance de l'instabilité pour les grossistes
Tableau 6 - Classement des causes d'instabilité pour les grossistes
Tableau 7 - Accords entre grossistes et détaillants
Tableau 8 - Accords entre grossistes
Tableau 9 - Accords entre grossistes et producteurs

Figure 1 : Indice de saisonnalité des prix du plantain
Figure 2 : Indice de saisonnalité des prix du macabo
Figure 3 : Indice de saisonnalité des prix de l'igname
Figure 4 : Indice de saisonnalité des prix du manioc
Figure 5 : Indice de saisonnalité des prix du maïs
Figure 6 : Indice de saisonnalité des prix du riz
Figure 7 : Indice de saisonnalité des prix de l'oignon
Figure 8 : Indice de saisonnalité moyen des prix à Douala et Yaoundé

LES DOCUMENTS DE LA SERIE

URBANISATION ALIMENTATION ET FILIERES VIVRIERES

Documents édités :

n° 1 : BRICAS N. Cadre conceptuel et méthodologique pour l'analyse de la consommation alimentaire urbaine en Afrique

n° 2 : THUILLIER-CERDAN C. et BRICAS N. La consommation et la distribution alimentaires à Cotonou (Bénin)

n° 3 : CHEYNS E. Les pratiques d'approvisionnement alimentaire des consommateurs de Ouagadougou (Burkina)

n° 4 : MOUSTIER P. et LEPLAIDEUR A.. Cadre conceptuel et méthodologique sur l'analyse des acteurs commerciaux en Afrique

n° 5 : MOUSTIER P. et DAVID O. La dynamique du maraîchage péri-urbain en Afrique sub-saharienne

n° 6 : TEMPLE L. et DURY S. Instabilité du prix des produits vivriers et sécurité alimentaire urbaine au Cameroun

La série Urbanisation, alimentation et filières vivrières

La série Urbanisation, alimentation et filières vivrières regroupe des documents de travail de différentes équipes du Cirad et de ses partenaires, sur les thèmes de l'évolution de l'alimentation liée à l'urbanisation, des filières d'approvisionnement vivrier des villes, et du développement du secteur de la transformation agroalimentaire pour les marchés urbains.

Ces documents présentent les résultats d'enquêtes et d'autres travaux de terrain ainsi que des résultats de recherches conceptuelles et méthodologiques sur ces thèmes. Le lecteur y trouvera des informations plus détaillées que dans les articles scientifiques issus de ces recherches, ceux-ci n'en restituant généralement que les résultats les plus marquants.

Le coordinateur scientifique de la série est intéressé par toute réaction, commentaire ou information à propos des documents ou des thèmes qui y sont traités.

Contact : Nicolas BRICAS, Cirad-amis, Programme agroalimentaire,
73, rue JF Breton, TA 40/16, 34398 Montpellier cedex 5,
Tél : +33 (0) 467 61 57 12, Fax : +33 (0) 467 61 55 15 - nicolas.bricas@cirad.fr

Instabilité du prix des produits vivriers et sécurité alimentaire urbaine au Cameroun

L'évolution du concept de sécurité alimentaire implique d'analyser la régularité des approvisionnements des villes au niveau des quantités et des prix des produits alimentaires. Au Cameroun, compte tenu des faibles revenus d'une part importante de la population, toute variation de prix des vivriers a un impact important sur l'accès à la nourriture pour les populations pauvres.

Pour analyser cette relation entre la "variation des prix" et la "sécurité alimentaire", il a été procédé à un traitement statistique des séries de prix depuis 1993. Ce traitement décompose par un modèle multiplicatif les séries chronologiques entre la tendance, les indices de saisonnalité et la composante irrégulière.

Il met en évidence dans les villes de Yaoundé et Douala, une augmentation du prix des vivriers supérieure à l'inflation. Les indices de saisonnalité des prix révèlent une augmentation importante du mois de mai au mois de juillet pour tous les produits sauf le riz et le manioc. La comparaison de ces résultats avec les coefficients budgétaires alimentaires montre l'augmentation de la consommation des vivriers locaux (plantain, macabo, igname) au détriment des produits importés (riz, pain).

Le prix de ces vivriers locaux étant saisonniers, cette substitution se traduit par une dégradation des conditions d'accès aux ressources alimentaires pour les populations à bas revenus. Il en est déduit l'existence d'une situation d'insécurité alimentaire saisonnière. Cette insécurité est renforcée par une forte instabilité des prix dont rendent compte les coefficients de variation. Il est alors étudié l'impact de cette instabilité sur les stratégies d'organisation des commerçants et des consommateurs.

L'ensemble de ces résultats confirme la nécessité de mettre en place une politique de sécurité alimentaire des villes qui améliore la régularité des approvisionnements alimentaires. Quelques axes de cette politique sont proposés.

Diffusion : La Librairie du Cirad
TA 283/04
Avenue Agropolis
34398 Montpellier Cedex 5
France
Tél. : 33 (0)4 67 61 44 17 - Télécopie / Fax 33 (0)4 67 61 55 67
librairie@cirad.fr