

# L’approvisionnement vivrier des villes en Afrique sub-saharienne : le cas de Bangui (République Centrafricaine)

Pascal Pochet

► **To cite this version:**

Pascal Pochet. L’approvisionnement vivrier des villes en Afrique sub-saharienne : le cas de Bangui (République Centrafricaine). Actes de la session ”Transport et Développement” jointe à la 6e CMRT, pp. 52-65, LET-SITRASS, Jun 1992, Lyon, France. pp. 52-65. halshs-02508201

**HAL Id: halshs-02508201**

**<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-02508201>**

Submitted on 16 Mar 2020

**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.

**L'APPROVISIONNEMENT VIVRIER DES VILLES EN AFRIQUE  
SUBSAHARIENNE.  
LE CAS DE BANGUI (REPUBLIQUE CENTRAFRICAINE)**

**Pascal POCHET, Attaché de recherche  
Laboratoire d'Economie des Transports, CNRS-ENTPE-Université Lumière  
Lyon 2, Lyon - France**

**INTRODUCTION**

Située au coeur d'une région aux conditions climatiques favorables, Bangui, capitale de la République Centrafricaine, ne semble pas, à première vue, connaître de difficultés d'approvisionnement majeures, contrairement aux grandes capitales africaines ou aux villes sahéliennes.

Cependant, les importants écarts de prix entre Bangui et les villages (avec des rapports de un à trois), montrent que la circulation des produits entraîne des coûts d'acheminement, et des plus-values marchandes élevés. Lorsque l'on connaît la part prépondérante de l'alimentation dans le budget des familles (environ 75%), on comprend les enjeux sociaux qui existent derrière le fonctionnement plus ou moins efficace du système d'approvisionnement, surtout dans une situation prolongée de baisse des revenus réels, telle que la vit le pays. Les coûts d'approvisionnement en produits vivriers expliquent en partie pourquoi, en plus des produits venant des pays voisins (Tchad, Zaïre), Bangui consomme de plus en plus d'aliments achetés sur le marché mondial, notamment du pain. Les produits occidentaux importés demeurent compétitifs malgré l'enclavement de Bangui qui entraîne des coûts d'acheminement doubles de ceux d'une ville côtière.

De ce fait, réduire les coûts d'approvisionnement en produits du cru représente des enjeux fondamentaux pour le développement du pays :

- d'abord, préserver la compétitivité de la production vivrière face aux produits alimentaires importés, et donc assurer une relative autosuffisance alimentaire<sup>1</sup>, vitale, ne serait ce que du fait de la sévère contrainte extérieure ;
- ensuite, diminuer le coût de la vie des citadins ;

---

<sup>1</sup> Le terme d'autosuffisance alimentaire, pour un pays, ne doit pas être confondu avec la notion d'autarcie, mais est entendu ici dans le sens que lui prête M. LABONNE, à savoir "mieux développer dans les meilleurs délais, ses propres capacités...", dans le but de réduire ses importations alimentaires ( in Nourrir les villes en Afrique subsaharienne, p. 358).

- plus généralement, est posé le problème du partage des revenus issus du surplus agricole écoulé par la capitale. Les bas prix payés au producteur, conjugués à la baisse des cours des produits d'exportation, peuvent avoir à terme des effets désastreux sur le monde rural et sur le développement : amplification de l'exode rural, et de fait, dans des campagnes déjà sous-peuplées, diminution des surplus vivriers, entraînant un accroissement du déficit alimentaire et une dégradation générale des régimes nutritifs.

Le concept de chaîne, de transport ou d'écoulement, tel qu'il a été défini dans différents travaux<sup>2</sup> permet bien de représenter la situation de l'approvisionnement. Composée de noeuds (points de rupture, échange ou stockage) et de maillons (étapes de transport), la chaîne d'approvisionnement se fait par la mise en relation de plusieurs acteurs (le paysan, le ou les commerçants intermédiaires, le ou les transporteurs), à des moments et des lieux différents.

A partir d'entretiens réalisés à Bangui auprès des acteurs intervenant dans la chaîne de transport des produits vivriers (commerçants et transporteurs essentiellement), la description et l'analyse du fonctionnement de la chaîne de transport doit permettre de mettre en évidence les principaux problèmes de l'approvisionnement vivrier à savoir l'existence, à différentes étapes, de coûts et de marges trop importantes.

L'enquête ayant été réalisée à Bangui, je n'ai pas eu la possibilité d'étudier la partie la plus en amont de la chaîne, concernant le (ou les) premier maillon, à savoir l'acheminement par le paysan de la plantation au premier lieu de vente. Avant de présenter les différentes filières de commercialisation, et la logique d'organisation du secteur, il faut revenir très brièvement sur la situation géographique et économique particulière de la Centrafrique.

La République Centrafricaine (RCA) a pour principales caractéristiques d'être un pays enclavé, avec une faible densité de population, et essentiellement agricole.

- un pays enclavé : située au centre du continent, la RCA est entourée par le Cameroun à l'ouest, le Zaïre au sud, le Tchad au nord, et le Soudan au nord et à l'est. Bangui est à 1700 km de Pointe-Noire par la voie fluviale empruntant l'Oubangui et le Congo. Via le Cameroun, il faut parcourir 1500 km de routes pour rejoindre le port de Douala.

- un pays quasiment vide : d'après les chiffres du recensement de la population de 1988, la RCA comptait 2,7 millions d'habitants, pour une superficie de 622 000 km<sup>2</sup>, soit une densité de moins de cinq habitants au km<sup>2</sup>. Les régions du centre et de l'ouest du pays concentrent la majorité de la population. Bangui, avec 450 000 habitants, est la seule agglomération importante du pays, les principales villes de province ne dépassant pas 40 000 habitants.

- un pays agricole : l'agriculture, vivrière ou de rente (café, coton), est le

secteur d'activité qui occupe la grande majorité de la population. Même parmi les Banguissois, nombreux sont ceux qui éprouvent la nécessité de cultiver un champ dans ou à proximité de la ville. De ce fait, une partie, sans doute importante, des produits vivriers consommés dans la capitale ne passe pas par le circuit de commercialisation.

Bangui regroupe les rares unités industrielles et la grande majorité des fonctionnaires du pays, ainsi qu'un secteur informel en plein essor. Du fait de sa taille, et de la (toute relative) richesse de ses habitants, la capitale est le principal débouché pour l'écoulement des produits vivriers en provenance non seulement de son arrière pays, mais aussi de zones éloignées.

## 1. LES ACTEURS EN PRESENCE

### 1.1. Les producteurs

Alors que les hommes s'occupent des cultures de rente, ce sont essentiellement les femmes qui cultivent et vendent les produits vivriers. Les plantations sont généralement de très petite taille, permettant la subsistance de la famille. Les surplus commercialisés sont donc une addition de petites quantités disséminées dans les villages. Hormis les producteurs proches de Bangui, qui peuvent commercialiser eux-mêmes leurs produits sur les marchés, les paysans vendent leur surplus à des commerçants intermédiaires, directement dans leur village, ou sur des marchés de province.

### 1.2. Les commerçants...

... Ou plutôt les commerçantes, tant l'activité de vente des produits vivriers est dominée par les femmes. Le terme consacré dans la langue locale est "wali gala" (littéralement femme du marché). Les wali gala habitent à Bangui, font souvent partie d'une des ethnies du fleuve (Yakoma, Sango...), et peuvent exercer leur activité à diverses échelles, de la vente en gros au micro-détail.

### 1.3. Les transporteurs

Si les femmes dominent le commerce des produits vivriers, le monde des transports est, quant à lui, masculin. L'acheminement des produits se fait selon des modes variés le long de la chaîne d'écoulement :

- pour l'acheminement jusqu'à Bangui, maillon principal de la chaîne, sont utilisés des camions de 7 à 12 tonnes, des camionnettes bâchées, pick-up, taxis brousse, mais aussi pirogues (à pagaie ou à moteur) sur le fleuve, ou encore

<sup>2</sup> Voir les travaux de K.B. KEFTA, M. NIATY-MOUAMBA.

bicyclette, pousse-pousse, et... la marche.

- pour les trajets terminaux intra-urbains, les poussettes<sup>3</sup> sont très employés, de même que les taxis, utilisés de manière individuelle ou collective, et le portage.

La frontière paraît assez nette entre transporteurs et commerçants. Ainsi les propriétaires de camions ou de taxi-brousse interrogés déclaraient ne pas pratiquer le commerce, du fait d'un fonds de roulement insuffisant, ou d'une mauvaise connaissance du milieu...

Il arrive néanmoins que, parfois, les propriétaires de taxis-brousse, pour améliorer les rentrées d'une mauvaise journée, achètent avec la recette du jour des produits vivriers et les revendent à l'entrée de Bangui, ou qu'un des membres de l'équipe de route achète des produits pour sa femme commerçante.

En revanche, les piroguiers semblent être plus attirés par le commerce, de par tradition, le fleuve étant la plus ancienne voie de communication et d'échange.

#### 1.4. L'Etat

L'Etat n'intervient pas directement dans l'écoulement des produits vivriers, et il n'existe pas en RCA d'office public de commercialisation des produits vivriers.

Par contre la Puissance Publique récupère de l'argent par le biais des impôts et des taxes : impôts sur le revenu et patente pour les commerçants et transporteurs réguliers, taxes indirectes, sur les véhicules importés et les carburants ... La Taxe sur le Chiffre d'Affaire de 16,5% sur le transport, quant à elle, n'est pas exigée pour les produits vivriers, à l'inverse des produits importés.

## 2. TROIS CHAINES D'ECOULEMENT

L'approvisionnement de Bangui prend des formes très diverses. Les produits "occidentaux" sont acheminés selon un circuit que contrôlent quelques grands importateurs et distributeurs. Les produits du Soudan ou du Tchad (mil, sésame, oignons, ail, arachides) sont quant à eux importés puis vendus à Bangui, au marché du KM5<sup>4</sup> par des commerçants musulmans, souvent tchadiens. A l'inverse des importations européennes, ce circuit de distribution se caractérise par son côté plus artisanal : il porte sur des quantités moindres, et dépend des surplus dégagés dans ces régions. Les flux en provenance du Zaïre, importants du fait de la situation frontalière de Bangui, revêtent un caractère encore beaucoup plus diffus et plus informel. De petites quantités sont acheminées à la fois, par pirogue et par pousse.

<sup>3</sup> Comme son nom l'indique, le pousse (ou pousse-pousse) est une charrette à bras poussée par une personne à pied, et qui peut charger plusieurs centaines de kg.

<sup>4</sup> Le "KM5", ainsi nommé car à cinq kilomètres du rond-point central, est le principal marché, de gros et de détail, de Bangui.

L'approvisionnement à partir des zones à surplus en Centrafrique n'est, lui non plus, pas très structuré. Je ne présenterai ici que l'approvisionnement intérieur de produits vivriers, à comparer avec un système d'approvisionnement totalement différent, celui des produits importés d'outre mer.

### 2.1. L'importation des produits occidentaux

#### 2.1.1. Les principaux produits importés

Alors que la Centrafrique produit une partie du sucre et du riz qu'elle consomme, en revanche elle est totalement dépendante de l'extérieur pour la farine, le sel, les produits laitiers, les conserves diverses (voir tableau 1).

#### 2.1.2. La chaîne d'approvisionnement

Le trajet habituel passe par Douala ou Pointe-Noire. L'importation se fait librement depuis la libéralisation intervenue en 1987. Le marché est dominé par quelques importateurs grossistes de nationalité libanaise, syrienne ou yéménite. Ces sociétés possèdent leurs propres entreprises de transport, et ont leurs transitaires habituels. Ainsi, lorsque les produits transitent par Douala (cas le plus fréquent), les importateurs se chargent eux-mêmes de les transporter jusqu'à Bangui, ce qui leur permet de minimiser le coût du transport et de fait de payer moins de droits de douane sur la valeur CAF de l'importation. La distribution se fait ensuite "normalement", après dédouanement à la gare routière jusqu'aux magasins du centre-ville et du KM5. Cette organisation très intégrée se retrouve jusqu'en bout de chaîne : ainsi par exemple, certaines sociétés d'importation de farine de blé possèdent des boulangeries et sont donc présentes jusqu'au marché final.

**Tableau 1 : Importations de produits alimentaires  
(trois premiers trimestres de 1991)**

	Valeur (millions F CFA)	Part (%)
Total produits alimentaires dont :	6500	16.5
Farine de blé	886	14
Malt, houblon	849	13
Sucre	761	12
Lait concentré	682	10
Huiles végétales	599	9
Riz	201	3
Autres	2522	39

Source : Division des Statistiques et des Etudes Economiques

## 2.2. L'approvisionnement intérieur

Il s'organise différemment selon les distances et les produits. Les besoins des citadins en légumes, fruits, manioc, arachides sont en bonne partie satisfaits grâce à un approvisionnement local (une cinquantaine de km au plus), et même en partie périurbain. Quant aux produits très consommés (manioc en cossettes, arachides), de valeur importante (petit bétail, viande de chasse boucanée), ou spécialités d'une région particulière (bananes plantains et tubercules des zones forestières, agrumes, pommes de terre), ils parcourent généralement des distances plus grandes et nécessitent d'autres modes d'acheminement.

### 2.2.1. L'approvisionnement local

Le trafic de proximité que l'on remarque aux deux barrières "officielles" de la ville (PK9 au sud et PK12 au nord) témoigne de l'activité importante des productrices de vivriers aux alentours de Bangui, qui ramènent légumes, fruits, manioc, bois de feu, à pied, ou en taxi-brousse, mais aussi parfois à vélo, à l'aide de pousse, en pirogue. Ces produits sont tantôt destinés à être consommés par la famille, tantôt vendus sur les marchés.

Cependant, dès que l'on s'éloigne significativement des limites de la ville, la possibilité pour les cultivateurs de vendre leurs propres produits s'amenuise rapidement, à moins qu'ils puissent disposer d'un moyen de transport gratuit (membre de la famille conduisant ou possédant un taxi-brousse, possession d'un pousse). La vente directe des producteurs à Bangui est donc un cas marginal, et les wali gala de Bangui servent d'intermédiaires obligées dans le processus de commercialisation (figure 1).

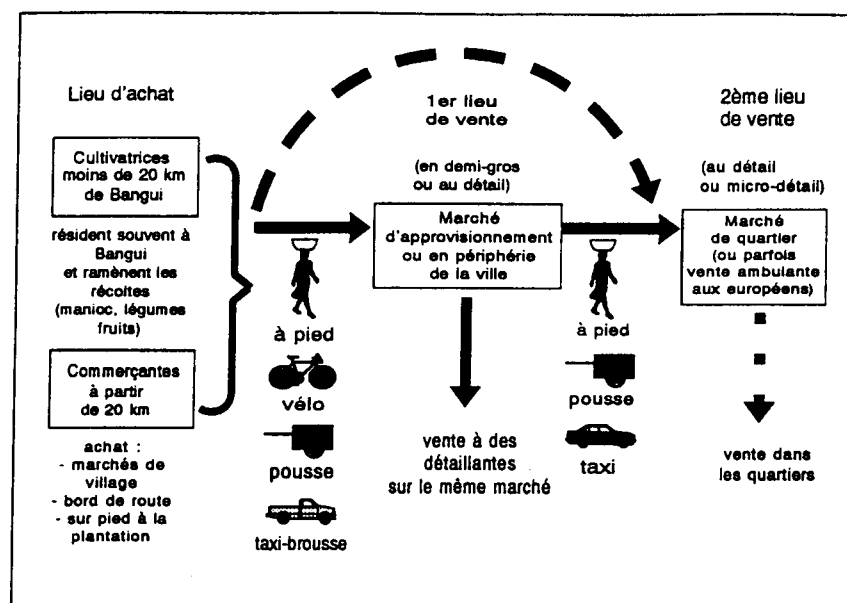
Ces commerçantes vont directement en taxi-brousse acheter les marchandises dans les marchés de villages ou le long des trois routes d'accès à la capitale. Le retour se fait dans la journée, la première vente a lieu en fin d'après-midi à la barrière du PK12 ou au marché du KMS qui sont les deux "noeuds de distribution" principaux (selon que les produits viennent, respectivement, du nord ou du sud). Les acheteuses sont souvent des détaillantes, parfois des "demi-grossistes", qui attendent l'arrivée des taxis-brousses, et se précipitent pour être sûres de conclure la transaction. La deuxième étape de la vente se fait sur place, ou le lendemain sur un marché de quartier. La chaîne de transport peut être constituée d'un maillon supplémentaire, urbain, jusqu'aux lieux d'habitation ou de nombreuses tables sont disséminées, pour des ventes de petite quantité.

Les camions sont très rares en transport local, si l'on excepte le cas particulier du transport de bois de feu.

Quant aux nombreuses pirogues, à pagaie ou à moteur, et de tailles très variées, elles assurent du transport de proximité essentiellement. Ce trafic fluvial local paraît néanmoins limité, en comparaison avec les flux en provenance du

Zaire. Cependant, le fleuve reste la seule voie de désenclavement pour les villages riverains mal ou pas du tout accessibles par les pistes, en saison des pluies notamment.

Figure 1 : Approvisionnement local de produits vivriers



### 2.2.2. L'approvisionnement régional et inter-régional

Les quantités transportées deviennent plus importantes au fur et à mesure que l'on s'éloigne de la capitale. Les commerçantes utilisant les taxis-brousse se cantonnent aux axes bitumés ou aux pistes en terre praticables. En revanche, les wali gala ayant loué un camion, seules ou à plusieurs, font la tournée de villages moins directement accessibles, ce qui leur permet de faire le plein du véhicule à des prix intéressants. Une fois arrivée à Bangui, la marchandise est vendue soit sur les marchés, soit au domicile de la commerçante, voire même dans le véhicule pour les produits qui s'abîment vite, comme les oranges. Dans ce dernier cas, le véhicule du propriétaire peut rester immobilisé plus d'une journée.

L'exemple suivant, tiré d'un entretien, permet de suivre la chaîne de commercialisation jusqu'au client final.

Innocent est un des rares hommes pratiquant le commerce de gros de manioc-cossettes. La vente se fait à son domicile, à Bangui. Il s'approvisionne une à deux fois par mois dans un village situé à 500 km de Bangui, en deux temps. Tout

d'abord il part en taxi-brousse s'assurer de la quantité de manioc disponible et passer la commande, puis revient à Bangui pour louer le camion à un transporteur (entre 7 et 12 tonnes, en fonction de la quantité à ramener). Le contrat de location se fait au sac. Avec l'argent qu'il lui reste de sa dernière expédition, il ramène entre 30 et 40 gros sacs de 300 kg environ. Une fois revendus quelques sacs, il pourra payer le transporteur. Lorsque le camion n'est pas tout à fait plein, il complète avec des arachides ou des haricots secs. De retour à Bangui, il entrepose les sacs à domicile. La vente peut se faire de deux manières :

- soit en demi-gros (à la cuvette, soit 25 kg environ) : aux habitants du quartier, pour leur consommation personnelle ou pour la revente au détail (au petit seau);
- soit en gros, par sac de 300 kg, aux wali gala du marché. Le transport du sac, par pousse, jusqu'au marché est à leur charge. Ce sac n'a pas fini de changer de main puisqu'il sera vendu, soit au détail au consommateur cuvette par cuvette, soit aux détaillantes qui elles-mêmes en feront le commerce... Les marges sont généralement importantes : Innocent revend plus de 50% plus cher. Certes, il faut prendre en compte le transport (30% du prix d'achat), les frais de manutention, les pertes de produit, les contrôles routiers, la patente et autres taxes. Si l'on ajoute les frais de transport terminaux, les pertes de produits, la marge de la semi-grossiste et de la détaillante ..., le prix final est en moyenne près du triple du prix de vente du producteur.

Ce type d'approvisionnement, répandu, montre que la commercialisation se fait de manière très hiérarchisée et très segmentée, même si les grossistes n'hésitent pas à vendre eux-mêmes au détail ... au prix de détail.

### 3. LES LIMITES DU SYSTEME : DES COUTS D'ACHEMINEMENT ELEVES

Sans vouloir estimer très précisément la "part transport" incorporée dans le prix de vente, quelques tendances se dessinent, au travers des entretiens :

- pour les commerçants se ravitaillant en dehors de la ville, les frais de transport sont de loin le premier poste de coûts.
- malgré une tarification ad valorem, les prix de vente au détail des marchandises de valeur importante (viande ou poisson boucanés) se ressentent relativement peu des prix de transport. En revanche, le prix relatif du transport du manioc et de bananes plantain est plus élevé. Les frais de transport représentent alors de 15% à un tiers du prix de vente à la cuvette ou au régime à Bangui, et de 50 à 75% du prix d'achat au cultivateur.
- les coûts de transport rapportés à la tonne-km sont nettement plus élevés pour les petites quantités en transport "local", que pour les chargements complets en

"régional".

- du fait des différents changements de main des produits de marché à marché à Bangui<sup>5</sup> et des déplacements terminaux pour entreposer quotidiennement les marchandises, les coûts de transport urbain sont loin d'être négligeables.

### 4. LES CAUSES STRUCTURELLES

Elles tiennent non seulement aux coûts de transport, structurellement élevés en Centrafrique, mais aussi à l'organisation même du secteur de la commercialisation. La base de l'activité commerciale reste dans la plupart des cas une économie de subsistance (c'est-à-dire ayant pour but la satisfaction des besoins quotidiens des membres de la famille), avec de faibles possibilités d'accumulation et d'accès au crédit.

#### 4.1. Les facteurs de surcoût du transport de produits vivriers

Il n'est pas ici question, du fait du caractère essentiellement qualitatif des données recueillies, d'estimer la part des principaux postes de coûts de l'activité de transport de produits vivriers. Les raisons de ces surcoûts sont de deux ordres : le prix élevé de certains facteurs de production, et une productivité assez faible de l'activité.

##### 4.1.1. Les prix élevés des facteurs

Comme dans la plupart des pays d'Afrique noire, les véhicules de transport sont tous fortement taxés à l'importation, de même que les pièces détachées et les carburants. Les dépenses en carburant et lubrifiants sont le premier poste de coût, du fait du prix élevé des carburants (280 F CFA le litre de gazole, 365 F CFA le super) et des consommations élevées des véhicules. Enfin, les péages clandestins sont généralisés, quoiqu'un peu moins fréquents en transport intérieur qu'en transport international.

Cependant, les coûts importants de certains facteurs sont compensés par un faible coût de la main d'oeuvre, de sorte qu'ils ne peuvent expliquer qu'en partie les surcoûts de transport<sup>6</sup>. De plus, les prix élevés de ces facteurs sont généralement partagés par l'activité de transport international, de sorte qu'ils ne jouent pas

<sup>5</sup> Une étude du Groupe 8 a montré, sur l'exemple des légumes, les trajets complexes que suivent ces produits, depuis les marchés d'approvisionnement (PK12, KM5), jusqu'aux marchés terminaux, avec parfois une étape dans des marchés intermédiaires.

<sup>6</sup> Les études du SITRASS 1 sur trois pays d'Afrique noire ont mis en évidence l'importance de la sous-utilisation et des faibles taux de remplissage des véhicules dans la formation des surcoûts de camionnage (LET, INRETS, 1989).

réellement sur les termes de la concurrence entre produits vivriers et importés. En revanche, l'efficacité du transport semble particulièrement basse dans le cas de l'écoulement vivrier.

#### 4.1.2. Faible productivité des facteurs

Du fait de fortes contraintes spatiales, les taux de remplissage des camions sont en général assez faibles.

Les allers à vide, fréquents, s'expliquent par la faiblesse des flux partant de Bangui. De plus les wali gala n'ont généralement pas de fret-aller à proposer au transporteur, et préfèrent partir rapidement, ce qui ne laisse pas le temps au transporteur de trouver de la marchandise.

Le ramassage en brousse est rendu plus difficile par une faible densité de villages, et par la quasi-absence de villes moyennes et de marchés réguliers qui permettraient de regrouper les produits à vendre. De ce fait les tournées dans les villages prennent plus de temps et empruntent des pistes pas toujours très praticables.

D'autre part, les véhicules de faible contenance (taxi-brousse, berlines) sont très employés pour l'acheminement par petite quantité, à des coûts élevés.

Enfin, les nombreux trajets terminaux des produits vivriers dans Bangui renchérissent encore le coût total du transport.

#### 4.2. Rareté du capital et difficulté d'accès au crédit

Phénomène généralisé à Bangui, la rareté du capital est encore accentuée dans la période actuelle de crise économique et de retards dans le paiement des salaires des fonctionnaires. Cela explique notamment le développement dans les quartiers des prêts "informels" à taux usuraires - souvent 50 % et plus pour quelques semaines -, pour permettre aux fonctionnaires (et autres) d'attendre la paye. Les commerçants sont eux aussi pénalisés par le manque de capital. Très rares sont ceux qui ont accès au système bancaire. Quant à la capacité d'épargne individuelle, elle est très faible : les recettes quotidiennes issues de l'activité commerciale servent en premier lieu à assurer la subsistance des membres de la famille. Outre le bas niveau des ressources effectivement épargnables et les contraintes familiales très fortes, la faiblesse de l'épargne peut être expliquée, semble-t-il, par des facteurs culturels. En effet, dans une société où les besoins ont jusqu'à une période récente toujours été satisfaits par des récoltes étalées au long de l'année (et où la notion de réserve alimentaire n'a, de ce fait, pas grand sens), il n'est pas "naturel" de mettre de l'argent de côté.

Quant aux tontines, si elles sont relativement courantes entre les wali gala, (comme chez les piroguiers et les pousseurs de charrette d'ailleurs), elles ne permettent qu'une petite épargne forcée, les sommes en jeu étant en général assez

faibles. D'après les dires de plusieurs commerçants et transporteurs interrogés, l'obstacle à une utilisation des tontines à plus grande échelle semble être les défauts de paiement de la part d'un des membres du cercle, entraînant l'arrêt de la tontine.

Certaines formes de crédit existent néanmoins :

- les crédits de court terme sur les marchandises, accordés par les grossistes aux détaillantes pour écouler plus vite leur stock. Ces crédits sont pratiqués lorsque les deux intervenants se connaissent depuis longtemps et qu'une confiance mutuelle s'est instaurée ;
- les crédits accordés par les transporteurs à leurs clientes grossistes. Ce sont là aussi des crédits de court terme ;
- enfin, les prêts et les dons à l'intérieur de la famille sont chose courante dans les ménages centrafricains, même s'ils sont difficiles à repérer.

#### 4.3. Une organisation économique basée sur la subsistance du cercle familial

La grande majorité des vendeuses s'approvisionne à Bangui, sur le même marché lorsque cela est possible, et en achetant en petite quantité, écoulable en un à deux jours, ce qui permet d'éviter les stocks et les pertes. Le développement du commerce de micro-détail, sur ou en dehors des marchés, est général : pour le bois de feu, les plats cuisinés, les fruits et légumes. Il montre la souplesse d'un système de distribution urbaine qui s'adapte aux problèmes actuels des citoyens, à savoir :

- 1°) de très forts taux de chômage à Bangui : les commerçantes délèguent fréquemment une partie de l'activité, comme la petite vente ambulante, sur un autre marché à une soeur, une amie ou une cousine sans emploi.
- 2°) le faible budget quotidien des ménages : côté consommateur les achats en toute petite quantité, bien que payés au prix fort, permettent de compléter le repas du jour. Côté commerçant(e), la petite vente permet d'avoir un complément de revenu, qui même faible (quelques centaines de francs CFA par jour), s'avère indispensable.
- 3°) des coûts de transport urbains élevés. De ce fait, les "micro-détaillants" qui se rapprochent des consommateurs, et qui vendent le produit prêt à la consommation, prennent des marges importantes. Ainsi, le matin, les abords des administrations deviennent des lieux de restauration improvisés.

#### 4.4. Qui maîtrise la chaîne d'approvisionnement ?

##### 4.4.1. Les rapports entre commerçants et cultivateurs

Si la vente au détail à Bangui est le fait d'un grand nombre d'acteurs, en revanche, près des lieux de production des vivriers, le caractère concurrentiel de l'activité commerciale diminue. Tout d'abord, le nombre d'intervenants devient

assez faible, les approvisionnements par chargement complet d'un camion ou d'un pick-up étant le privilège des personnes qui arrivent à mobiliser un capital important : au moins 50 000 F CFA, parfois jusqu'à 500 000 F CFA. Le commerçant préfère généralement acheter dans les villages. Il lui est d'autant plus aisé d'imposer ses prix qu'il propose d'acheter de grosses quantités, que le village est peu accessible et peu visité, et que les marchandises sont périssables.

En revanche, les nombreuses semi-grossistes qui achètent à Bangui même, notamment aux barrières de la ville, sont le plus souvent en situation de concurrence pour se procurer des produits vivriers. Cela ne les place pas en position de force pour obtenir des prix très intéressants de la part des grossistes revenant de brousse.

#### 4.4.2. *Les relations entre commerçants et transporteurs*

Elles varient selon les circonstances et le lieu de transaction, et avec la quantité à transporter.

Lorsqu'il s'agit du chargement complet d'un camion ou d'un pick-up, le "contrat" (oral), conclu directement au départ de Bangui, consiste dans la plupart des cas en une location du véhicule avec chauffeur et apprentis, la commerçante faisant partie du voyage.

Apparemment, il y a peu d'intermédiaires à Bangui pour ce type de transport, et lorsque c'est le cas ils sont faiblement rémunérés. En fait les relations qui s'établissent entre commerçants et transporteurs réguliers sont des relations de confiance, chacun des intervenants traitant avec un petit nombre de clients/fournisseurs avec lesquels il a l'habitude de travailler.

Les tarifs de transport, négociés, s'établissent en fonction des éléments suivants : lieu d'approvisionnement, distance de Bangui, et état des pistes, mais aussi durée d'immobilisation du véhicule, et la possibilité ou non de trouver du fret pour l'aller (si oui, le prix du retour tient compte de l'essence économisée). En fait le prix n'est qu'un des éléments de la discussion : le commerçant préfère ne pas attendre que le transporteur trouve du fret-aller, pour partir rapidement, quitte à payer plus cher. Il lui importe de récupérer la marchandise rapidement et de ne pas avoir de pannes en route, pour limiter au plus possible les pertes de marchandises. Le prix peut être négocié pour le chargement complet - ce qui pousse les commerçantes à remplir le camion au maximum - ou au sac, les surcharges étant alors payées par le commerçant.

Il arrive souvent que plusieurs wali gala se regroupent pour louer un camion, l'une d'entre elles étant déléguée pour accompagner la marchandise. Même lorsqu'elles s'associent pour une expédition, les commerçantes ne sont généralement pas en mesure de payer la totalité du transport comptant, l'argent emporté en province servant à payer les producteurs et à donner une avance au transporteur pour l'essence. La somme restante n'est versée au transporteur qu'une

fois vendue une bonne part des produits.

Lorsque le contrat est conclu à Bangui, et porte sur un chargement complet, les commerçantes sont généralement en position de force pour négocier, car l'offre de transport est excédentaire. Cependant, certains villages trop éloignés ou difficilement accessibles n'intéressent pas les transporteurs, d'où parfois une pénurie de moyens de transport.

En revanche pour l'acheminement de petites quantités (quelques sacs), la transaction se fait sur le lieu d'achat en province. Le commerçant devant attendre le passage d'un taxi-brousse (ou d'un camion), il n'est pas vraiment en position de négocier un bas prix pour lui et sa marchandise, à moins qu'il fasse souvent le trajet et qu'il connaisse le chauffeur. Celui-ci, s'il a le choix, préférera prendre plus de personnes et moins de marchandises, car celles-ci sont moins rémunératrices.

Les acheminements intra-urbains donnent eux aussi lieu à transaction entre la commerçante et le chauffeur de taxi ou le pousseur de charrette. Là encore les rapports entre transporteurs et commerçants fluctuent entre liens de connaissance et rapports de force. Ainsi, un chauffeur de taxi prendra au tarif de base (100 F CFA) ou en course (de 400 à 1500 F CFA selon les distances) une commerçante un peu trop chargée selon qu'il la connaît ou non, que les clients sont nombreux ou pas ce jour là. De même, les tarifs des pousses sont très fluctuants : généralement les commerçantes qui utilisent régulièrement les pousses, paient très en dessous du prix "normal".

#### CONCLUSION : QUELLES AMELIORATIONS ENVISAGER ?

L'analyse de l'écoulement des produits vivriers montre que de nombreux cloisonnements existent, qui limitent l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement. La segmentation du marché entre petits producteurs, commerçants et transporteurs s'accompagne d'une forte hiérarchisation de la commercialisation. Seul un nombre assez restreint de commerçants de Bangui, capable de rassembler un capital conséquent, est en mesure de faire des bénéfices élevés, en achetant de grosses quantités à la fois et en imposant ses prix à de petits producteurs relativement éloignés de Bangui. Leur seul problème est d'arriver à trouver un transporteur pour certaines zones peu accessibles (notamment les zones forestières en saison des pluies). Maîtrisant la partie principale de la chaîne, ils n'ont aucun mal à répercuter les coûts de transport sur le prix de vente à Bangui.

Les coûts de transport élevés tiennent sans doute pour une bonne part à la situation géographique et économique locale : faible densité de population, absence d'un réseau urbain en province permettant de grouper le fret à destination de la capitale, et dissymétrie des flux entre Bangui et la province.

Dans une optique d'autosuffisance alimentaire, la situation n'est pas très



satisfaisante, puisque l'avantage comparatif des produits locaux, (dû au coût de l'acheminement terrestre terminal des produits importés), est fortement réduit par les coûts élevés de l'écoulement vivrier.

Certes, les activités informelles de commerce et de transport de produits vivriers, si elles renchérissent les prix, ont aussi une fonction sociale très importante, par le grand nombre de personnes qu'elles font vivre.

Malgré tout, si l'on se place dans la perspective d'une meilleure satisfaction des besoins de la collectivité (et donc à la fois des paysans, et des consommateurs urbains), la situation est, là aussi, guère satisfaisante.

Une fois dressé ce constat, on est en droit de se demander si d'une part, des actions visant à faire baisser les coûts de transport sont envisageables, et d'autre part si cette baisse des coûts serait répercutée jusqu'en bout de chaîne et bénéficierait aux producteurs agricoles et aux consommateurs.

On peut sans aucun doute répondre affirmativement à la première interrogation. Une organisation plus rationnelle des marchés et des lieux d'entreposage à Bangui permettrait de limiter les trajets terminaux. Concernant le maillon principal de la chaîne, des actions seraient nécessaires, parmi lesquelles un meilleur entretien des pistes, notamment des pistes secondaires (certes peu probable compte tenu de la contrainte budgétaire), ou encore des mesures visant à améliorer le taux de remplissage des véhicules (par une meilleure circulation de l'information entre chargeurs et transporteurs).

Cependant, en l'état actuel des rapports de force, cette diminution des coûts profiterait essentiellement aux acteurs qui maîtrisent une bonne partie de la chaîne d'écoulement (les grossistes ou les transporteurs en situation de quasi-monopole sur certaines zones), sans que cela joue obligatoirement sur les prix d'achat au producteur, et de vente à Bangui.

Des solutions globales doivent donc être recherchées, pour permettre, en plus d'actions ponctuelles pour faire baisser les coûts de transport, une modification globale du fonctionnement du secteur :

- Développer des marchés intermédiaires en province, permettrait de regrouper l'offre de produits vivriers, et de faciliter la massification des flux.
- Inciter les communautés villageoises à posséder leurs propres moyens de commercialisation et de transport jusqu'aux marchés ruraux, pour négocier des prix de vente nettement plus intéressants. A terme, la production s'en trouverait stimulée, et l'approvisionnement de Bangui mieux assuré.
- Faciliter l'accès au crédit. La faiblesse du crédit semble être un obstacle majeur à un développement du commerce vivrier à plus grande échelle, et donc à une plus grande concurrence entre les grossistes de produits locaux. Face à un secteur bancaire inadapté, il faut encourager les associations d'épargne informelle (tontines), qui dans de nombreux pays africains jouent un grand rôle dans la mobilisation de l'épargne.

## REFERENCES

- CNRS, ORSTOM et Université Lyon II, *Villes et citadins du tiers monde. Dossier n°1 Anthropologie économique de la vie citadine*. Lyon, 258 p.
- GIRAULT, G., et LE GRA, J., *Réseaux de commercialisation et approvisionnement urbain en Haïti*. in : Travaux et documents de géographie tropicale, 1977, n° 28, p. 3-46
- GROUPE 8. *Aménagement des marchés de Bangui*. Paris, 1991. 138 p.
- HUGON P., et al., *Nourrir les villes en Afrique subsaharienne*. Paris : L'Harmattan, 1985. 421 p.
- INRETS, *Transport et écoulement des produits vivriers en Afrique subsaharienne*. Actes de la rencontre de recherche. Arcueil, 1986. 269 p.
- KEITA, K.B., *Transport et développement du Mali : enjeux de l'écoulement des produits vivriers*. Thèse Doct. Etat Sc. Eco., Université Lyon II, 1987. 339 p.
- LET, INRETS, *Economie et politiques du camionnage en Afrique subsaharienne*. Actes du SITRASS 1 tenu à Yamoussoukro, 1989. 283 p.
- NIATY-MOUAMBA, M., *Transports et écoulement des produits vivriers au Congo. Le cas de la région de la Bouenza*. Thèse 3ème cycle, Université Lyon II, 1987. 312 p.
- OUEDRAOGO, M.M., et VENNETIER P., *Quelques aspects de l'approvisionnement d'une ville d'Afrique noire : l'exemple de Ouagadougou*. in : Travaux et documents de géographie tropicale, 1977, n° 28, p. 203-228.