Cameroun. Le commerce transfrontalier informel des produits agricoles et horticoles

Cameroon: The Informal Cross Border Trade of Agricultural and Horticultural Commodities

Robert Nkendah, Edouard Ako, Bertrand Tamokwe, Chantal Nzouessin, Moussa Njoupouognigni, Estelle Melingui et Alain Azeufouet

Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/economierurale/3083>

DOI : 10.4000/economierurale.3083

ISSN : 2105-2581

Éditeur

Société Française d'Économie Rurale (SFER)

Édition imprimée

Date de publication : 30 juillet 2011

Pagination : 34-49

ISSN : 0013-0559

Référence électronique

Robert Nkendah, Edouard Ako, Bertrand Tamokwe, Chantal Nzouessin, Moussa Njoupouognigni, Estelle Melingui et Alain Azeufouet, « Cameroun. Le commerce transfrontalier informel des produits agricoles et horticoles », *Économie rurale* [En ligne], 324 | juillet-août 2011, mis en ligne le 30 juillet 2013, consulté le 10 décembre 2020. URL : <http://journals.openedition.org/economierurale/3083> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/economierurale.3083>

Cameroun. Le commerce transfrontalier informel des produits agricoles et horticoles

Robert NKENDAH, Edouard AKO, Bertrand TAMOKWE, Chantal NZOUESSIN, Moussa NJOUPOUIGNI, Estelle MELINGUI • Université de Douala (FSEGA), Douala-Bassa, Cameroun.

Alain AZEUFUET • MINADER-DESA, ministère de l'Agriculture et du Développement rural, direction des enquêtes et statistiques agricoles, Yaoundé, Cameroun.

Introduction

Aujourd'hui, avec les défis de la mondialisation et de l'interdépendance qui s'imposent aux économies africaines, avec le risque d'une marginalisation, l'objectif du régionalisme est redevenu plus que prioritaire et coïncide avec les négociations entre l'Union européenne et les pays ACP (Afrique, Caraïbe, Pacifique) dans le cadre des Accords de partenariats économiques (APE) qui mettent eux aussi l'accent sur l'intégration régionale. Dans cette perspective, comment donner un contenu concret à l'intégration des pays (Cameroun, Gabon, Congo, Guinée Équatoriale, République Centrafricaine, Tchad) dans le cadre de la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC) lorsque les données produites et compilées par les instituts nationaux de statistique ne permettent pas de connaître l'ampleur réelle des échanges entre pays membres de la communauté ?

En effet, les chiffres disponibles du commerce ne concernent généralement que le commerce formel, dûment répertorié par un système d'information statistique officiel, national ou international. Si ceci est toujours vrai lorsqu'il s'agit des produits manufacturés entre le Cameroun et les pays occidentaux, on ne saurait en dire de même de ses échanges agricoles et horticoles avec les pays africains, particulièrement ceux de la CEMAC. Assurément, les échanges des vivriers entre le Cameroun et ses voisins CEMAC ne sont généralement pas enregistrés par les services de la douane camerounaise (MINADER-DSEA, 2008) ou sont

sous-estimés (Temple *et al.*, 2006) et se font informellement en raison d'une forte proximité socioculturelle entre ces pays. Par ailleurs, comme le remarque Bennafla (2002), il est difficile de dissocier le commerce formel du commerce informel en Afrique centrale. Le commerce transfrontalier fait l'objet de plusieurs concepts dans la littérature, à savoir : commerce « informel », « non enregistré », « parallèle », « de contrebande » (Egg, Herrera, 1998). Selon les mêmes auteurs, loin d'être informel, ce commerce est très structuré autour d'organisations et de réseaux pouvant opérer sur de vastes échelles. Ensuite, pour la majeure partie, ce commerce transite par des postes officiels de contrôle où il est soumis à de fortes sollicitations de la part des agents de l'Administration, qui ne se traduisent que marginalement dans les caisses de l'État. Dans le présent article, nous définissons le commerce informel comme l'ensemble des flux transfrontaliers des produits agricoles et horticoles qui ne sont pas enregistrés dans les statistiques officielles du Cameroun pour des raisons qui ont déjà fait l'objet d'une recherche (Temple *et al.*, *op. cit.*).

Comme on peut le constater, le commerce des produits agricoles entre le Cameroun et ses voisins de la CEMAC est surtout caractérisé par sa non prise en compte dans la comptabilité nationale du pays. Cette omission peut fausser la mesure réelle des effets de l'intégration régionale sur les États membres, donner des signaux erronés aux futurs entrepreneurs, aux responsables en

charge de la définition des politiques économiques et dénaturer la perception de l'environnement des affaires par les investisseurs qui souhaitent investir dans le commerce transfrontalier en Afrique centrale. Il devient donc impératif de corriger cette omission afin de revitaliser les effets de l'intégration sur les États membres par une estimation de ces flux commerciaux non enregistrés.

Cette question d'estimation des flux dans le cadre de l'intégration régionale a fait l'objet de nombreuses recherches publiées dans la revue *Autrepart*¹ de l'Institut de recherche pour le développement (IRD). Dans l'ensemble de ces travaux, deux approches économiques empiriques ont été mises en œuvre. La première s'attache à la mesure directe du commerce transfrontalier en développant des méthodes d'estimation des flux alors que la seconde suit une approche indirecte, plus globale, basée sur l'analyse du comportement des prix sur un ensemble de marchés.

Le présent article qui s'inscrit en complément de ces travaux dans sa première méthode a un objectif double. Dans un premier temps, il est question de cerner le contexte général du commerce transfrontalier des produits agricoles et horticoles entre le Cameroun et ses voisins de la CEMAC en décrivant en détail les marchés ou les postes frontaliers à partir desquels s'organisent les échanges avec les pays de la sous-région. Ces marchés ou postes sont régulés en grande partie, dans la pratique, par des règles qui n'ont rien à voir avec le cadre légal régi par les lois formelles. Les décideurs de la CEMAC en général et du Cameroun en particulier ont besoin de comprendre ces forces afin d'intervenir efficacement pour y améliorer le climat des affaires. Notre but est donc d'offrir un ensemble de caractéristiques permettant de bien cerner les éléments qui régulent ces marchés réels à savoir : leur localisation spatiale, le profil des acteurs

de ces marchés, leurs sources de financement, les fonctions marketing, les coûts-bénéfices et les coûts de commercialisation transfrontalière. Dans un deuxième temps, il est question d'estimer le volume et la valeur non enregistrée du commerce transfrontalier informel des produits agricoles.

Méthodologie

Il est question ici de présenter le cadre d'analyse, les problèmes méthodologiques d'estimation des flux transfrontalier et les sources des données utilisées.

1. Le cadre d'analyse

La quantification des flux transfrontaliers non enregistrés a fait l'objet de plusieurs méthodes dépendant des caractéristiques des circuits commerciaux qui diffèrent selon les produits et les pays, en fonction des modes d'organisation et des stratégies des acteurs. Par exemple, Galtier et Tassou (1998) ont, à partir des enquêtes menées par le Laboratoire d'analyse régionale et d'expertise sociale (LARES), procédé par recoupement des données officielles et privées à l'estimation du commerce informel de réexportation entre le Bénin et le Nigeria. Herrera (1998) a estimé le commerce non enregistré du carburant frauduleux, en provenance du Nigeria au Cameroun, par arrêt des flux clandestins sur une période donnée. D'autres auteurs (Caupin et Laporte, 1998 ; Herrera, *op. cit.*) utilisent la convergence des prix dans le cadre de l'intégration des marchés pour estimer l'ampleur des flux transfrontaliers.

Dans le présent article, la méthode utilisée pour l'estimation du commerce informel ou non enregistré est la technique de suivi des flux transfrontaliers déjà utilisée dans le cadre de l'Afrique de l'Est (Ackello-Ogutu, 1996). La justification de cette méthode vient du fait que les données enregistrées par les agents des douanes ne permettent pas toujours d'estimer le volume/valeur des échanges non officiels (informels) entre

1. *Autrepart*, n° 6, Johny Egg et Janvier Herrera (coord.), (op. cit.).

deux pays pour plusieurs raisons : i) Pour un produit donné, les chiffres officiels de deux pays ne correspondent guère en matière de commerce à cause des sur/sous facturations ou des fausses déclarations visant à payer moins de taxes à l'exploitation ou de les éviter complètement par les commerçants ; ii) D'autres problèmes d'estimation se posent lorsque les deux pays ne disposent pas de registres des flux commerciaux comme dans le cas des flux de la contre-bande ; iii) De même, les flux commerciaux de produits alimentaires de base tels que la banane, le maïs, le haricot, le poisson, les fruits et légumes, semblent circuler librement à la frontière en particulier lorsque les volumes concernés sont de petites quantités pouvant être transportées facilement sur la tête. Les registres n'existent guère pour ces catégories d'échanges de petites quantités de produits alimentaires et seule la technique de suivi des frontières (observations directes), peut être l'unique option pour leur quantification.

Pour un mois donné m , les données utilisées pour le calcul du commerce mensuel, et, en fin de compte, le montant annuel des volumes d'échanges, pour un produit donné peut être noté par $q_m = (q_{mwd})$, où $w = 1, 2$ indiquant le nombre de semaines de suivi du mois m , et $d = 1, 2, \dots, 7$ indiquant les jours. En prenant un mois de trente jours, l'estimation de la moyenne mensuelle des échanges q_m en unités physiques est dérivée de la moyenne des flux d'échanges quotidiens en multipliant par 30 à savoir :

$$\bar{q}_m = \frac{30}{14} \sum_{w=1}^2 \sum_{d=1}^7 q_{wd} \quad (1)$$

où les symboles sont, comme expliqué dans le texte. L'estimation pour le volume d'échanges annuel Q est alors donnée par :

$$Q = \sum_{m=1}^{12} \bar{q}_m \quad (2)$$

Compte tenu des estimations de la moyenne des prix pour chaque mois $\bar{p}_m$, la valeur totale (en monnaies locales dûment converties en FCFA) pour le commerce annuel est de :

$$V = \sum_{m=1}^{12} \bar{q}_m \bar{p}_m \quad (3)$$

La balance commerciale entre le Cameroun et ses voisins est dressée à partir d'une matrice d'import-export construite en utilisant l'équation n° 3 ci-dessus pour tous les principaux produits. Cependant, l'utilisation de cette équation pose un certain nombre de problèmes méthodologiques.

2. Les problèmes méthodologiques d'estimation des flux transfrontaliers

Il s'agit essentiellement du problème des unités de mesure, le problème des prix et le problème de la saisonnalité des flux transfrontaliers des produits agricoles et horticoles.

Le problème des unités de mesure et des prix

Sur les différents marchés transfrontaliers, on rencontre une multitude d'unités de mesure locale qui complique le travail d'estimation des quantités commercialisées et leur valorisation en terme de valeur monétaire. Le MINADER-DESA (2008) s'est penché sur ces difficultés en publiant une étude sur l'harmonisation des Unités de mesure locale (UML) dans les différents marchés frontaliers. Sur la base de ces unités de mesure, il a été valorisé à chaque produit agricole et horticole faisant l'objet du commerce transfrontalier. Cette valorisation est basée sur les prix relevés sur les marchés ou postes frontaliers, à savoir, les prix payés par les commerçants pour importer des biens ou des prix reçus par les commerçants pour exporter des marchandises. Les prix des biens les plus fréquemment échangés ont été recueillis sur une base bimensuelle. La valeur totale du commerce est la somme de la valeur des échanges non enregistrés. Sur la base des

Figure 1. Évolution des prix (FCFA/Kg) à l'exportation au cours de l'année de quelques produits agricoles et horticoles

Source : les auteurs

UML, nous avons estimé les prix moyens par kilogramme d'achat et de vente des principaux produits échangés sur les différents marchés frontaliers.

Les prix des produits exportés varient de façon globale selon l'offre et la demande. Les prix baissent dans les mois où l'offre à l'exportation est abondante et augmentent dans les mois où elle est rare (*figure 1*). Mais il existe d'autres facteurs, notamment sociologiques, qui influencent les prix et concernent les relations personnelles entre les commerçants dont la confiance est un élément important. Ces caractéristiques des marchés réels montrent que les prix se forment rarement de façon libre par marchandage entre vendeurs et acheteurs. Mais le plus souvent, les prix sont basés sur des relations personnalisées. Dans leur négociation, les acheteurs s'appuient le plus souvent sur le prix antérieur et sur le niveau de la demande dans les pays de destination, surtout sur le nombre d'acheteurs exportateurs présents sur le marché frontalier. Parallèlement, ces derniers apprécient le niveau de l'offre du jour par l'affluence des commerçants vendeurs sur le marché.

Le problème de la saisonnalité des produits exportés

Parmi les 70 produits exportés du Cameroun vers ses voisins CEMAC seuls

quelques-uns font l'objet de flux réguliers sur les 12 mois de l'année. Il s'agit de produits comme le plantain, l'oignon, la tomate, l'avocat, les bâtons de manioc, la carotte et le poivron. La *figure 2* montre comment varient les exportations de ces produits vers les pays voisins. On remarque que la banane plantain est le produit agricole important le plus régulier en termes de tonnage qui atteint son maximum au cours des premiers mois de l'année et baisse ensuite pour atteindre son niveau le plus bas en juillet, août et septembre, avant de recommencer à croître à partir du mois d'octobre. Les tonnages de l'oignon évoluent un peu en sens inverse de ceux de la banane plantain en ce sens qu'ils atteignent leur maximum en juillet, août et septembre où les exportations du plantain sont plus basses. La tomate est le produit qui se comporte de façon plus ou moins constante avec un tonnage exporté d'environ 100 tonnes chaque mois dont il faut souligner quelques mois de rareté que sont mai, août et septembre. La variation des autres produits comme l'avocat, les bâtons de manioc, la carotte et le poivron est presque identique avec des périodes d'abondance aux mois de mai à septembre contre des périodes de pénurie en début et en fin d'année.

Figure 2. Saisonnalité de quelques produits agricoles et horticoles exportés

Source : les auteurs

3. Les données et le cadre des enquêtes

Les données sont issues de deux principales sources d'enquête :

Les données issues des suivis des flux transfrontaliers collectées par la Direction des enquêtes et des statistiques agricoles (DESA) du ministère de l'Agriculture et du Développement rural (MINADER) dans le cadre du programme de développement des échanges transfrontaliers des produits agrosylvo-pastoraux entre le Cameroun et ses voisins de la CEMAC en plus du Nigeria avec l'appui du Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD). L'objet du programme est de collecter des informations par la technique de suivi des flux transfrontaliers afin de fournir celles-ci aux décideurs dans le cadre de la gestion des crises alimentaires, de disposer de données sur ces flux en vue d'une bonne appréciation des niveaux de stocks, d'améliorer la qualité des analyses sur l'évolution des prix des produits agricoles et des échanges commerciaux partant de la sécurité alimentaire. Le suivi des échanges à la frontière a commencé au début de l'année 2008 et est encore en cours. Les données des 12 premiers mois sont utilisées pour l'estimation du commerce non enregistré entre le Cameroun et ses voisins. Les enquêteurs sont positionnés dans tous les points ou marchés frontaliers où ils enregistrent les

données sur les flux sortants et entrants des produits échangés. Selon les recherches similaires effectuées en Afrique de l'Est, il est montré que les échanges transfrontaliers informels se concentrent autour des points de police phytosanitaire établis aux frontières (Macamo, 1999). Sur la base de cette donnée, les marchés frontaliers ou points de sortie/entrée des produits suivis sont les suivants : Abang-Minko'o, Kye-ossi, Aboulou (province du Sud), Inadeau (province du Sud-Ouest) et Port peschaud (province du Littoral) pour le commerce avec le Gabon et la Guinée Équatoriale ; Garoua-boulai, Mouloundou, Kenzou (province de l'Est) pour le commerce avec la RCA, le Congo ; Kousseri, Amchilde (province de l'Extrême-Nord) et Mbaïboum (province du Nord) pour le commerce avec le Tchad.

Ces différents marchés ou points frontaliers ont été suivis toutes les semaines choisies selon un chronogramme de 12 mois (janvier à décembre 2008). Les semaines du mois devant être suivi ont été choisies au hasard avec la restriction que chaque semaine soit échantillonnée (observée) à six reprises au cours des 12 mois afin de fournir des données adéquates pour tenir compte de la variabilité des échanges dans un mois. Le suivi a été fait en utilisant une approche de recensement au cours de la

journée (ou lorsque les échanges ont eu lieu normalement) pour tous les jours de la semaine, ce qui donne un total de 168 jours (12 mois $\times$ 2 semaines $\times$ 7 jours). Selon les entretiens tenus avec le responsable des enquêtes, les efforts ont été faits afin de couvrir au moins 95 % du commerce informel (non-enregistré). Les données collectées portent sur la composition des marchandises échangées, la quantité ou le volume des marchandises, les prix, la direction du commerce ; les modes de transport ; d'emballage, les coûts de commercialisation et les unités de mesure.

En plus des données de suivi des flux transfrontaliers, une enquête à passage unique a permis de recueillir les informations sur MINADER-DESA, op. cit. : les caractéristiques des acteurs, les sources d'information, le mode de communication des prix, les coûts, le financement (sources et disponibilités), les modalités de contrats et des méthodes de paiement ; les normes, le stockage, le mode de transport, l'origine et la destination des marchandises et des matériaux d'emballage. Un échantillon de 165 acteurs a été interrogé. Cet échantillon a été choisi de façon aléatoire sur les marchés ou postes frontaliers indiqués ci-dessus.

Résultats et discussions

On commence par caractériser les marchés frontaliers en les localisant et en décrivant les relations contractuelles, les profils des commerçants et leurs sources de financement, les fonctions marketing, les coûts-bénéfices de ce commerce et les coûts de commercialisation transfrontalière avant de présenter les volumes et valeurs estimés.

1. Les marchés frontaliers ou « marchés réels »

Places d'échanges accolées à la frontière du Cameroun ou implantées à courte distance d'elle (moins de 20 km), les marchés frontaliers fonctionnent comme

des entrepôts et des sites relais qui assurent la diffusion des marchandises vers les pays voisins. Dans l'arrière-pays plus ou moins proche des marchés frontaliers se situent des marchés entrepôts ou de consommation (Douala, Yaoundé, Bafoussam, ...) et des marchés de collecte ou de production qui se chargent de les approvisionner. La diversité des marchés est grande en ce qui concerne leur taille, l'effectif des commerçants qui les fréquentent, leur aire de chalandise ou leur degré de stabilité. Si les marchés de consommation et de production de l'intérieur du pays ont fait l'objet de recherches pour comprendre leur degré d'intégration spatiale (Nkendar *et al.*, 2007) ou leur fonctionnement (Temple *et al.*, 1996) en termes d'offre, de demande et de prix, les marchés frontaliers quant à eux sont très diversifiés et font intervenir différents contextes économiques, politiques et sociologiques. Réunissant tous les éléments de « marchés réels » (Fafchamps, 2006, 2007), ils sont basés sur les réseaux sociaux de confiance où les comportements des commerçants sont influencés non seulement par un environnement économique, mais aussi par un environnement sociologique et culturel ; leur rôle dans le contexte du commerce transfrontalier informel des produits vivriers et horticoles entre le Cameroun et ses voisins est prépondérant.

Localisation spatiale des marchés frontaliers du Cameroun

Comme le montre le *tableau 1*, les marchés frontaliers sont dispersés dans cinq provinces sur les dix que compte le Cameroun, avec une prédominance dans les provinces du Sud et de l'Est. Les produits échangés sont essentiellement des produits agricoles et horticoles mêmes si certains produits manufacturés y sont également échangés comme les vêtements, les produits électroniques, les cigarettes, etc.

Tableau 1. Caractéristiques des marchés transfrontaliers

Marchés frontaliers	Frontière avec	Localisation géographique	Principaux produits agricoles et horticoles échangés
Abang Minko	Gabon	Sud (Olamze)	Banane plantain, bâton de manioc, maraîcher, haricot, tomate, oignon, macabo, piment, arachide, pomme de terre
Kyo-ossi	Gabon, Guinée E.	Sud (Olamze)	Tomate, bâton de manioc, maraîcher, oignon, fruits, macabo, piment, arachide, pomme-de-terre
Aboulou	Gabon	Sud (Ma'an)	Banane plantain, macabo, piment, arachide, pomme de terre, tomate
Idenau	Guinée E.	Sud-Ouest	Okok, tapioca, pomme de terre
Garoua-Boulai	RCA	Est (Gar. Boulai)	Igname, manioc, arachide, maïs, maraîcher
Mouloundou	RCA, Congo	Est (Mouloundou)	Plantain, macabo, manioc, maraîcher
Kentzou	RCA	Est (Bombe)	Manioc, maïs, macabo, plantain, arachide
Kousserri	Nigeria	Extrême-Nord (Gfey)	Maïs, sorgho, riz, igname, fruits, oignon, canne à sucre
Amchide	Tchad, Nigeria	Extrême-Nord	Sorgho, arachide, voandzou, oignon, fruits, canne à sucre
Mbaïmboum	RCA, Tchad	Nord (Touboro)	Sorgho, arachide, voandzou, oignon, fruits
Port Peschaud	Gabon, Guinée E.	Littoral (Wouri)	Tous les produits

Source : Compilé à partir des données de l'enquête

Comme le montre le tableau ci-dessus, la plupart des marchés frontaliers sont localisés dans la province du Sud, suivi de la province de l'Est et enfin les provinces de l'Extrême-nord, du Nord et du Littoral.

Coordination et relations contractuelles sur les marchés frontaliers

Comme tout « marché réel », la coordination des activités des agents économiques sur les marchés frontaliers du Cameroun ne se fait pas sur la seule base d'un système de prix comme l'enseigne l'analyse économique classique, mais aussi et surtout par des « règles », « des conventions » ou « des contrats » en raison de la rationalité limitée des agents économiques. Selon Simon, cité par Coriat et Weinstein (1995) : *La rationalité de l'individu contrairement à ce que pensaient les théoriciens classiques est limitée*. En effet, l'individu n'a pas une connaissance parfaite de son environnement, il doit chaque jour apprendre à le connaître. Cette absence d'information affecte négativement ses transactions car ses capacités sont limitées. Selon Williamson (1985), l'incertitude combinée à la spécificité des actifs conduit à des

problèmes d'organisation. Dans le cas du commerce transfrontalier entre le Cameroun et ses voisins, les produits agricoles et horticoles sont périssables et conduit à des structures d'organisation et de coordination afin de minimiser les coûts de transactions. Les formes dominantes reposent sur les relations de confiance, d'entraide et d'organisation. En effet, on note la coordination verticale c'est-à-dire entre les différentes fonctions en aval de la production et la coordination horizontale c'est-à-dire l'organisation des commerçants dans les Groupements d'intérêt économique (GIC). Cette coordination a un impact sur les différents accords passés par les agents, les liens entre eux, et le règlement des différends.

• Les liens et accords contractuels

Sur le plan contractuel, pour les activités se déroulant dans l'informel, les acteurs sont liés par des relations de confiance et n'ont pas besoin d'avoir un papier légal pour se prémunir du risque. La confiance est établie selon la fréquence des transactions et la capacité de l'acheteur à payer au comptant. La perte de cette confiance peut occasionner de grosses pertes pour la partie victime car

le recours à l'État pour résoudre des conflits (non-paiement, etc.) est peu envisageable. Pour Fafchamps (2007), la confiance dépend des incitations des parties au contrat : « *Pour faire confiance à quelqu'un rationnellement, nous devons croire que cette personne a suffisamment d'incitations à se comporter d'une manière digne.* » Ces mesures incitatives comprennent les éléments suivants : la culpabilité et la honte, la crainte d'une action en justice ou le recours à la force, le refus de gâcher une précieuse relation commerciale et la peur de perdre sa réputation. Les résultats de nos enquêtes sur les marchés frontaliers du Sud Cameroun montrent que les défauts de paiement sont généralement rares et se situent autour de 5 % et 3 % pour des contrats conclus sur la seule base de la confiance. Ces résultats montrent aussi que cette confiance observée surtout au niveau de la vente à crédit à court terme est construite sur plusieurs variables : la proximité géographique des lieux de résidence des commerçants camerounais ou étrangers ; les liens familiaux, les liens d'amitié ou encore de simples affinités qui incitent les acteurs à se faire confiance mutuellement ; les références à des groupes ethnolinguistiques communs : la manière de passer les accords diffère des zones enquêtées. Le fait que la plupart des commerçants résident dans les zones frontalières et donc se connaissent facilite une contractualisation pour la vente des produits à crédit sur la base de la confiance.

• Règlement des différends

Le règlement des différends se fait généralement hors du cadre légal régi par le système judiciaire légal. Ce résultat est caractéristique des marchés réels d'après les recherches de Fafchamps (*op. cit.*, *op. cit.*) selon lesquelles, le recours aux actions judiciaires est coûteux dans le secteur informel et pour les transactions de petites tailles. Pour les petites transactions, les frais de justice sont en général trop élevés pour justifier une action devant les tribunaux.

Même lorsque les frais de justice sont faibles par rapport à la taille de la transaction, le commerçant tricheur peut ne pas avoir les moyens de payer. Cela est particulièrement vrai pour la plupart des commerçants sur les marchés frontaliers où beaucoup sont pauvres. Dans ces cas, la menace d'une action en justice n'est pas crédible pour induire un comportement honnête de l'acheteur. Par contre, la menace de représailles (le refus de poursuivre des transactions avec la partie défaillante par exemple) coordonnée par les institutions de marché (les associations de commerçants) peut induire efficacement le respect des obligations contractuelles. Effectivement, nos investigations (23 % des commerçants ont affirmé que leurs fournisseurs ne leur livraient plus de marchandises parce qu'ils ne leur avaient pas encore payé l'ancienne dette) montrent que lorsqu'une partie est défaillante, dans l'exécution du contrat des activités du commerce transfrontalier des produits agricoles entre le Cameroun et les autres pays de la CEMAC, les relations commerciales sont suspendues avec le commerçant jusqu'à exécution du contrat initial.

2. Profil des commerçants informels et fonctionnement du commerce transfrontalier

Profil des commerçants

Les discussions avec divers fonctionnaires et des opérateurs lors de l'enquête de terrain dans la sous-région CEMAC ont confirmé l'existence d'échanges non enregistrés ou informels à la fois pour l'échange des produits agricoles et industriels. Beaucoup de commerçants se livrent au commerce informel parce que les procédures officielles sont trop rigides, longues et bureaucratiques, ce qui augmente les coûts de transaction. Les négociants évitent donc les canaux officiels coûteux en faveur des canaux informels. Le *tableau 2* donne leurs caractéristiques.

Le commerce transfrontalier est plus ou moins similaire dans tous les marchés étudiés. Cependant, il y a quelques diffé-

Tableau 2. Caractéristiques des commerçants transfrontaliers informels

Caractéristiques	Nombre de commerçants (%)
Âge et sexe	
Enfants de moins de 18 ans	5,3
Filles de moins de 18 ans	1,5
Hommes adultes de 18 ans et plus	69,7
Femmes adultes de 18 ans et plus	23,5
Lieu de résidence	
Ville frontalière nationale	68,9
Ville frontalière étrangère	3,1
Autre ville proche (10 km de la frontière)	5,3
Autres lieux de résidence	22,7
Niveau d'éducation	
Aucun	23,5
Primaire	27,3
Secondaire	42,4
Universitaire	6,8
Type de commerçant	
Détaillant	31,8
Grossiste	10,6
Détaillant – grossiste	13,6
Intermédiaire – transporteur	22,0
Exportateur	8,3
Manutentionnaire	13,6

Source : Compilé à partir des résultats de l'enquête

rences dans les pratiques commerciales et le type de produits échangés. Plus de 90 % des commerçants interrogés étaient des adultes, environ 23 % étant des femmes et 70 % des hommes. Les enfants (âgés de moins de 18 ans) jouent un rôle moins important dans ce commerce et ne représentent que 7 % dans l'effectif des commerçants. Dans les marchés frontaliers, on voit souvent des enfants portant des petites quantités de marchandises pour le compte de leurs parents ou tuteurs commerçants. Le commerce transfrontalier soutient ainsi un nombre relativement important de jeunes hommes et femmes qui seraient au chômage.

Environ plus de 70 % des commerçants interrogés étaient résidents des villes frontalières du Cameroun, avec seulement 5 % dans les villes proches (10 km de la frontière). Les autres, 22 % des commerçants, étaient résidents d'autres villes dans la sous-région CEMAC. La majorité (93 %) de ces commerçants a été alphabétisée. Les recherches (par exemple, Hayami et Ruttan,

1985) ont démontré que le manque d'éducation est le fondement du conservatisme, la limitation de la capacité d'absorber les risques, la peur d'investir dans les ressources de production et un manque général d'information. Le niveau d'alphabétisation affecte également le fonctionnement d'une famille, le type d'emploi et la profession. Les commerçants lettrés peuvent être mieux placés pour lire les signaux du marché et ont probablement une plus grande probabilité d'avoir accès aux facilités de crédits nécessaires à l'expansion de leurs entreprises.

Fonctionnement du commerce transfrontalier

Le fonctionnement du commerce transfrontalier fait intervenir les acteurs, les circuits de commercialisation et les voies d'exportation.

– Les détaillants (31,8 %) qui ont pour fonction de vendre en détail sur les marchés frontaliers pour une consommation locale. Ce sont généralement des femmes qui résident dans les zones frontalières avec un

niveau d'éducation qui dépasse rarement le niveau primaire.

– Les grossistes (10,6 %) ont pour fonction d'acheter les marchandises en grande quantité pour les mettre à la disposition des exportateurs. Leur activité se limite sur les marchés frontaliers. Disposant de moyens financiers importants souvent mis à leur disposition par les exportateurs, ils s'approvisionnent non seulement chez les producteurs, les petits collecteurs, sur le marché mais aussi chez les autres grossistes non exportateurs.

– Les détaillants-grossistes (13,6 %) ont pour fonction d'acheter les marchandises en grande quantité en vendant une partie aux commerçants détaillants et une partie aux exportateurs. Ils s'approvisionnent sur les grands marchés de production situés à l'intérieur du pays.

– Les intermédiaires-transporteurs (22 %) ont pour fonction de transporter les marchandises pour les marchés locaux ou étrangers. Ils peuvent jouer aussi le rôle d'intermédiaire comme courtier. Dans les marchés frontaliers, les moyens de transport sont les pousse-pousse, les bouettes alors que seuls les grands transporteurs disposant de transports lourds (camions, pick-up, etc.) passent généralement les produits dans des camions de 20 tonnes jusque dans les pays voisins de la CEMAC. Lorsqu'ils jouent le rôle d'intermédiaire, ils aident les exportateurs qui viennent se ravitailler à trouver les produits de meilleure qualité.

- Les exportateurs (8,3 %) sont les grands commerçants de nationalité diverse et disposant de moyens importants. Ils ont pour interlocuteurs directs les grossistes chez qui ils collectent les marchandises pour l'exportation jusque dans les pays voisins.

- Les manutentionnaires (13,6 %) ont pour fonction de garder les marchandises déjà achetées par les grossistes lorsque ces derniers partent ailleurs acheter d'autres marchandises. Généralement, ce sont les commerçants détaillants et les intermédiaires qui jouent ce rôle.

Les circuits de commercialisation font intervenir les différents acteurs décrits précédemment. Ils vont des marchés de production, où on peut rencontrer presque toutes les différentes catégories d'acteurs ci-dessus, jusqu'aux marchés étrangers en transitant par les marchés frontaliers, où les exportateurs avec l'aide des transporteurs se chargent de traverser les frontières avec les marchandises. Pour la traversée des frontières, il y a trois voies : la voie maritime (17 % des flux), la voie terrestre (81 %) et la voie aérienne (2 %).

3. Les fonctions marketing

Dans le commerce transfrontalier informel entre le Cameroun et ses voisins, les commerçants exercent différentes fonctions marketing ou de commercialisation qu'on peut diviser en trois grandes catégories :

(1) *les fonctions d'échange ou d'achat/vente* qui comprennent les opérations suivantes : La recherche des sources d'approvisionnement généralement réalisée par les commerçants grossistes au profit des exportateurs (et des détaillants) qui se déplacent à cet effet dans les différents marchés de production, l'assemblage des produits généralement réalisé par les intermédiaires ou courtiers, le règlement des échanges qui se fait à 90 % en espèces et en FCFA qui est la monnaie commune des pays membres de la CEMAC.

(2) *les fonctions physiques* c'est-à-dire de transport, de tri, calibrage et de stockage. La préparation des exportations nécessite souvent le stockage des marchandises afin de rassembler une grande quantité pouvant supporter les coûts fixes et assurer une rentabilité à l'exportateur. Environ 74 % des commerçants interrogés ont utilisé les installations de stockage d'une façon ou d'une autre. De ce nombre, 14 % ont stocké dans leur propre magasin alors que 60 % en ont loué. Les autres (26 %) n'ont pas besoin d'installations de stockage, soit en raison de leur prix, soit en raison de leur disponibilité. Cette dernière catégorie comprend essen-

tiellement les commerçants détaillants et résidant dans les zones frontalières.

Le tri et le calibrage des produits avant leur expédition interviennent dans les filières maraîchères et en particulier celle de la tomate. Ce sont des activités importantes dans le processus de commercialisation sous-régionale des produits agricoles et horticoles, car ils permettent d'emballer les différents produits selon la qualité ou la norme demandée par le marché de destination. La norme élevée (1^{ère} catégorie) est généralement destinée à la demande des établissements hôteliers alors que les autres sont écoulées sur les marchés vivriers dans les pays de destination.

(3) Les fonctions d'information commerciale, de financement et de normalisation.

L'information commerciale permet aux commerçants de mesurer les avantages et inconvénients de ce commerce et de décider ou non d'être un acteur. À la question de savoir auprès de qui le commerçant a obtenu la première information sur le commerce frontalier des produits agricoles et horticoles, 70 % des commerçants détaillants, intermédiaires et manutentionnaires disent qu'ils ont eu l'information auprès d'une tierce personne (bouche à oreille) alors que les exportateurs ont été informés par les médias (55 %), par une tierce personne (24 %) et autres sources (21 %).

De façon générale, en ce qui concerne les sources de financement des commerçants transfrontaliers informels, bien que le crédit ait été cité comme une contrainte majeure dans l'acquisition et le stockage des produits commercialisés, 98 % des commerçants interrogés étaient incapables de se procurer un financement des institutions financières officielles et devaient compter sur leur propre épargne (27 %), les prêteurs informels (27 %), les amis et proches (24 %). Une proportion plus faible de commerçants (dans la catégorie des exportateurs) a mentionné qu'ils avaient pu obtenir des fonds auprès des établissements

de micro finance (2 %). De plus, près de la moitié des commerçants n'a pas de comptes bancaires en raison du coût élevé de fonctionnement, l'ignorance et l'inaccessibilité des banques ; il est peu probable que ces institutions financières formelles constituent une source viable de financement pour les commerçants informels. Le manque de capital initial (notamment chez les détaillants, intermédiaires) et la pénurie de fonds de fonctionnement agissent donc comme des barrières à l'entrée des détaillants et intermédiaires dans la catégorie des commerçants exportateurs. De façon spécifique, les sources de financement varient selon la catégorie des acteurs. Les commerçants détaillants, les détaillants-grossistes, les intermédiaires-transporteurs obtiennent leur financement auprès des amis ou utilisent leur épargne propre. Seuls 2 % des commerçants exportateurs ont déclaré avoir obtenu un crédit auprès des établissements de micro-finance.

4. Les coûts du commerce transfrontalier informel

Les catégories suivantes de coûts ont été notées au cours de l'enquête: i) les coûts de transfert comprenant la manutention, l'emballage et le transport ; ii) le stockage et les frais de location ; iii) les frais de main d'œuvre payés par les commerçants ; iv) le logement et les frais d'alimentation du commerçant ; v) les dépenses associées aux risques encourus dans les opérations de commerce.

Les dépenses du *tableau 3* sont celles qui prévalaient au moment de l'étude et qui ont pu être quantifiées facilement par les commerçants. À côté de ces dépenses, il y a des coûts attribuables aux risques liés aux activités transfrontalières notamment les risques de saisie des marchandises par les agents de la police à la frontière (non pris en compte dans les calculs pour des difficultés d'estimation par les commerçants). Les commerçants se plaignent du harcèlement continu des agents de la police

Tableau 3. Dépenses annuelles moyennes des commerçants transfrontaliers

Dépenses	Dépenses moyennes En tranche de FCFA	Nbre de commerçants (%)
Location	Moins de 100 000	46,8
	Entre 100 000 et 125 000	10,6
	Plus de 125 000	42,6
Transformation et emballage	Moins de 100 000	56,2
	Entre 100 000 et 125 000	9,8
	Plus de 125 000	34,0
Taxes/droit/commissions/certificats/licences	Moins de 100 000	59,3
	Entre 100 000 et 125 000	9,3
	Plus de 125 000	31,4
Stockage des marchandises	Moins de 100 000	34,2
	Entre 100 000 et 125 000	17,1
	Plus de 125 000	48,7
Transport des marchandises	Moins de 100 000	17,0
	Entre 100 000 et 125 000	28,3
	Plus de 125 000	54,7
Main-d'œuvre	Moins de 100 000	63,7
	Entre 100 000 et 125 000	4,5
	Plus de 125 000	31,8

Source : compilé à partir des résultats de l'enquête

qui accusent les commerçants d'avoir des activités qui ne répondraient pas à toutes les exigences juridiques du commerce d'où le versement des pots de vin. En outre, en raison de la nature du commerce informel, les commerçants ont été contraints d'expédier leurs marchandises en contournant les postes officiels afin d'éviter la détection par les autorités et minimiser les pertes en cas de confiscation.

Les dépenses ci-dessus étant annuelles et très générales, nous avons estimé les coûts de commercialisation transfrontalière sur le plantain.

5. Les coûts de commercialisation transfrontalière

Les informations détaillées ont été collectées sur divers coûts entrant dans le processus de collecte, transport, stockage de la dernière expédition vers le Gabon ou la Guinée Équatoriale. On assimilera ces coûts à des coûts variables car ils varient avec le montant des produits achetés et le nombre de cargaisons expédiées. Pour les

rendre comparable, nous avons estimé le coût de transfert pour un kilogramme du plantain² à partir des marchés frontaliers du sud Cameroun vers le Gabon et la Guinée Équatoriale (tableau 4). Ainsi, le transport, la manutention, les frais de déplacement du commerçant pour suivre ses affaires sont les plus importants. De façon générale, l'ensemble des coûts de transaction est en moyenne de 30 % et de 22 % du prix de vente d'un kilogramme de plantain sur le marché de la Guinée Équatoriale et du Gabon.

2. Les données dont nous disposons ne permettent pas d'estimer les coûts pour les autres produits agricoles et horticoles (tomate, haricot, bâtons de manioc, etc.).

Tableau 4. Coût moyen de transfert d'un kg de plantain des marchés camerounais vers les marchés du Gabon et de la Guinée Équatoriale

Éléments du coût de commercialisation	Guinée É.	Gabon
Transport	63,01	53,01
Manutention	14,12	13,02
Frais de déplacement personnel du commerçant	11,89	21,89
Commissions	10,14	9,14
Taxes	9,24	10,24
Stockages	0,72	0,62
Emballage	0,76	0,86
Téléphones	0,71	0,73
Autres	0,73	0,84
Total	111,32	110,35
% par rapport au prix/kg moyen sur le marché de destination	30	22

Source : compilé à partir des résultats de l'enquête

6. Estimation des volumes et valeurs du commerce transfrontalier informel

Le présent chapitre couvre les résultats d'enquête de suivi des flux transfrontaliers des produits agricoles et horticoles entre la Cameroun et ses voisins de la CEMAC sur la période de janvier à décembre 2008. Il fournit des estimations du commerce transfrontalier des produits agricoles et horticoles non enregistré, tant en quantité qu'en valeur.

Les résultats présentés dans le *tableau 5*

indiquent qu'en 2008, un volume d'un peu plus de 155 000 tonnes de produits agricoles et horticoles a été expédié du Cameroun vers ses voisins de la CEMAC pour une valeur estimée de presque 38 milliards de francs CFA, soit 0,4 % du produit intérieur brut (PIB) camerounais. Les importateurs CEMAC des produits camerounais sont dans l'ordre décroissant : la Guinée Équatoriale (41 %), le Tchad (29,5 %), le Gabon (12,4 %), le Congo (11,5 %) et la RCA (5,6 %).

Tableau 5. Quantités et valeurs estimées des produits agricoles et horticoles exportés (2008)

Pays de destination	Postes ou marchés frontaliers	Quantités (en tonnes)	Valeurs (en FCFA)	%
Gabon	Abang Minko'o	5 320,25	1 256 566 284	12,4
	Kye-ossi	8 626,35	2 037 419 400	
	Aboulou	5 399,75	1 275 343 037	
		19 346,35	4 569 328 727	
Guinée É.	Campo	36 915	10 419 213 824	41,2
	Idenau	23 990,2	6 771 204 754	
	Kye-ossi	2 821,05	796 237 929	
		63 726,25	17 986 656 508	
Congo	Moloundou	17 818	2 959 966 286	11,5
	Kentzou	18	2 990 200	
		17 836	2 962 956 487	
RCA	Garoua Boulai	7 430	1 453 863 261	5,6
	Kentzou	1 247	244 006 391	
		8 677	1 697 869 653	
Tchad	Kousseri	45 869	10 639 870 720	29,5
Total		155 454,60	37 856 682 095	100

Source : Calculs des auteurs

Les produits expédiés vers la Guinée Équatoriale transitent principalement par les marchés ou postes frontaliers de Campo avec 58 % des flux, de Idenau avec 38 % et de Kye-ossi avec seulement 4 %. Pour le Tchad, les produits transitent essentiellement par le poste frontalier de Kousseri. Pour le Gabon, les produits transitent par les postes frontaliers de Kye-ossi (63 % des flux), de Abang-Minko et Aboulou avec chacun environ 18 %. Les produits passent essentiellement par Moloundou pour le Congo et par Garoua-Boulai et Kenzou pour la RCA.

Les estimations du commerce transfrontalier selon les produits exportés ont été calculées. On dénombre plus de 70 produits agricoles et horticoles faisant l'objet du commerce transfrontalier informel entre le Cameroun et ses voisins CEMAC dont les principaux (plus de 50 tonnes par an) sont : l'avocat, la banane plantain, les carottes, la farine de manioc, la mangue, l'oignon, la tomate, la pomme de terre, le poivron, le persil, la cola. Ces principaux produits au nombre de moins de 20 représentent environ 67 % des exportations. Les autres sont des produits forestiers ligneux, de l'élevage, de la mer, agricoles et horticoles dont le tonnage annuel ne dépasse guère les 50 tonnes. Ce sont : les écorces amères, la betterave, la mandarine, le poireau, le safou, le djansang, le pamplemousse, le piment, la noix de coco, le maïs sec, le mil, les crevettes, les carpes fraîches, le miel, les œufs, les poussins, le poisson frais, etc.

Conclusions et recommandations

Cet article a permis de présenter une autre façon d'étudier l'intégration régionale dans le cadre de la CEMAC en s'appuyant sur les dynamiques des acteurs du commerce transfrontalier qui la mettent en œuvre contrairement à l'approche institutionnelle du régionalisme plutôt répandue dans la littérature. Les résultats attestent de la vitalité du commerce intra CEMAC et soulignent que son

impact est sous-estimé par les responsables des politiques au Cameroun.

Les flux transfrontaliers du Cameroun vers ses voisins CEMAC s'organisent à partir des marchés frontaliers où les acteurs (grossistes, détaillants, intermédiaires, exportateurs, etc.) se font confiance. Cette confiance est établie selon la fréquence des transactions et la capacité du commerçant à payer au comptant dans la durée. Les différends entre commerçants se règlent difficilement devant les juridictions étatiques, mais par des institutions de marché (les associations de commerçants) basées sur la menace de représailles (suspension des relations commerciales avec le défaillant). L'incertitude combinée à la spécificité des produits agricoles et horticoles qui sont périssables amènent les acteurs à se coordonner dans les associations et les GIC afin de minimiser les coûts de transaction dans les différents processus de commercialisation.

Les circuits de commercialisation empruntent généralement la voie terrestre et la voie maritime. La voie aérienne est plutôt marginale. La préparation des exportations vers les pays voisins nécessite souvent le stockage des marchandises afin de rassembler une grande quantité pouvant supporter les coûts fixes et assurer une rentabilité à l'exportateur car l'accès au crédit est plutôt rare pour les acteurs de ce commerce. En effet, l'accès au financement dépend de la catégorie des commerçants, la majorité finançant leur activité par leur épargne propre. Le système bancaire officiel est absent alors que les établissements de micro-finance apportent leur financement à quelques commerçants exportateurs.

Le volume des échanges informels ou non enregistrés des produits agricoles et horticoles entre le Cameroun et ses voisins est énorme, et joue un rôle extrêmement vital, mais sans aucune reconnaissance officielle dans les économies des pays de la CEMAC en général et du Cameroun en particulier. L'importance des chiffres du

commerce informel estimés dans cette recherche suggère qu'il existe un potentiel important dans l'économie régionale pour augmenter le volume du commerce intra CEMAC pouvant justifier le bien fondé de ce régionalisme. Pour réaliser cela, tous les obstacles au commerce doivent être levés principalement en favorisant l'accès des commerçants au financement d'une part et d'autre part en levant les contraintes de visa entre pays membres qui limitent grandement les conditions d'un commerce harmonieux et moins risqué. De cette façon, les commerçants devront vendre plus officiellement et accroître les chiffres entrant dans la comptabilité officielle. En outre, puisque le volume/valeur du commerce informel estimé est jugé important, il est évident que les contributions du secteur informel au PIB, à la sécurité alimentaire et l'emploi sont importantes et doivent être révisées à la lumière de ces constatations. Avec la libéralisation du commerce qui caractérise la CEMAC, les gouvernements devront faire en sorte que les petits agriculteurs et les commerçants, notamment ceux du Cameroun où la quasi totalité des produits agricoles et horticoles sont cultivés, aient accès à tous les marchés en levant les barrières de visa, en favorisant l'accès à un capital suffisant ainsi qu'à des nouvelles méthodes de gestion des risques afin de réagir aux demandes en produits agricoles de la sous-région CEMAC. La capacité de ces agriculteurs à réagir dépendra certes de la pluviosité et des conditions du sol, du niveau de technologie agricole, et du niveau des services d'appui institutionnel disponibles (recherche agromique, vulgarisation, infrastructure rurale et facilités de crédit), mais beaucoup plus de

la volonté politique des pays membres à libéraliser réellement la circulation des hommes et des biens entre leurs pays respectifs, condition d'un bon environnement des affaires.

Au total, l'analyse des flux commerciaux transfrontalier souligne l'importance du régionalisme dans le cadre de la CEMAC où les produits agricoles et horticoles provenant du Cameroun contribuent favorablement à maintenir la sécurité alimentaire des autres États membres et constitue une justification de l'intégration sur le plan institutionnel. Pour terminer, formulons deux recommandations pour les recherches futures.

- L'objectif de l'étude sur l'estimation des échanges commerciaux entre le Cameroun et ses voisins CEMAC a laissé de nombreuses questions sans réponses. Le niveau des revenus provenant du commerce informel ou non enregistré doit être estimé au niveau des ménages, permettant ainsi l'évaluation de son impact.

- Les coûts du commerce selon les canaux officiels et non officiels doivent être comparés. Cela pourrait contribuer à comprendre les facteurs permettant de réduire le volume du commerce informel en faveur des circuits commerciaux officiels. ■

Les auteurs remercient vivement TrustAfrica d'avoir financé le projet de recherche qui a conduit à la rédaction du présent article à travers son programme : « Fonds de recherche sur le climat d'investissement et l'environnement des affaires en Afrique » (FR – CIEA). Nous remercions également le Consortium pour la recherche économique en Afrique (CREA) pour son financement. Nos remerciements vont également aux autorités administratives de notre faculté et aux lecteurs anonymes pour leurs remarques et suggestions constructives.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Ackello-Ogututu C. (1996). *Methodologies for Estimating Informal Cross-border Trade in Eastern and Southern Africa*. SD Publication Series, Office of Sustainable Development Bureau for Africa, USAID, 28 p.
- Ackello-Ogututu C. (1997). *Unrecorded Cross-Border Trade Between Kenya and Uganda. Implications for Food Security*. SD Publication Series, Office of Sustainable Development Bureau for Africa, USAID, 89 p.
- Bennafla K. (2002). *Le Commerce Transfrontalier en Afrique Centrale : acteurs, espaces, pratiques*. Paris, Karthala, 366 p.
- Caupin V., Laporte B. (1998). L'intégration des marchés céréaliers : une approche économétrique. *Autrepart*, n° 6, p. 145-162.
- Coriat B., Weinstein O. (1995). *Les nouvelles théories de l'entreprise*. Paris, Le livre de poche.
- Egg J., Herrera J. (1998). Échanges transfrontaliers et intégration régionale en Afrique Subsaharienne. *Autrepart*, n° 6, p. 5-25.
- Fafchamps M., Gabre-Madhin E. (2006). Agricultural Markets in Benin and Malawi. *AfJARE*, vol. 1, Décembre.
- Fafchamps M. (2007). *Spontaneous Markets, Networks, and Social Capital: Lessons from Africa*. Working Paper, University of Oxford.
- Galtier F., Tassou Z. (1998). Réexportation : vice ou vertu ? Le commerce du Bénin vers le Nigeria. *Autrepart*, n° 6, p. 123-143.
- Hayami Y., Ruttan W.-V. (1995). *Agricultural Development*. The Johns Hopkins University Press.
- Herrera J. (1998). Du « fédéral » et des « Koweïtiens » : la fraude de l'essence nigériane au Cameroun. *Autrepart*, n° 6, p. 181-202.
- Macamo J.-L. (1999). *Estimates of Unrecorded Cross-Border Trade Between Mozambique and Her Neighbors*. SD Publication Series, Office of Sustainable Development Bureau for Africa, USAID, 90 p.
- MINADER-DESA. (2008). *Bulletin des échanges Cameroun & CEMAC et Nigeria*. Yaoundé, n° 001, n° 002, n° 003.
- Nkendah R., Nzoouessin C.-B., Temple L. (2007). Economic Analysis of the spatial Integration of the plantain markets in Cameroon. *African Journal of Economic Policy*, vol. 14, n°1, June. p. 57-82.
- Temple L., Medjou S., Ayiwoue E., Azeufouet A., Parrot L. (2006). *Quantification des flux transfrontaliers, étude des flux transfrontaliers des produits agricoles et horticoles sur les frontières sud du Cameroun*. Yaoundé, CIRAD-SCAC, Rapport final, 85 p.
- Temple L., Chataigner J., Kamajou F. (1996). Le marché du plantain au Cameroun, des dynamiques de l'offre au fonctionnement du système de commercialisation. *Fruits*, vol. 51, p. 83-98.
- Williamson O. (1985). *The economic institutions of capitalism*. New York, Free Press.