COMMERCE DANS LA REGION DE L'OUEST

Rapport diagnostic

SOMMAIRE

SOMMAIRE **2**

LISTE DES TABLEAUX **3**

LISTE DES FIGURES **3**

LISTE DES PHOTOS **3**

INTRODUCTION **4**

1. CADRE LEGAL ET INSTITUTIONNEL DU SECTEUR COMMERCIAL **4**

1.1. Cadre légal du secteur commercial 4

1.2. Cadre institutionnel du secteur commercial 5

2. L'OFFRE DES STRUCTURES DE COMMERCE DANS LA REGION. **5**

3. REPARTITION DES MARCHES DANS LA REGION DE L'OUEST **6**

3.1. Marchés périodiques 6

3.2. Marchés permanents 7

3.3. Marché rotatif : 8

3.4. Analyse comparative des différents types marchés par Département 8

3.5. Spécificité des marchés de la Région de l'Ouest par Département 10

3.6. Problème des marchés dans la Région de l'Ouest 16

3.7. Actions de promotion commerciale dans la Région de l'Ouest 16

4. FLUX DE COMMERCIALISATION DES PRODUITS DANS LA REGION DE L'OUEST **17**

4.1. Flux entrants 17

4.2. Flux sortants 18

5. ACTEURS, CIRCUITS DE DISTRIBUTION ET DE COMMERCIALISATION DES PRODUITS VIVRIERS ET MARAICHERS DANS LA REGION DE L'OUEST. **20**

5.1. Principaux acteurs de la commercialisation des produits vivriers et maraichers dans la Région 20

5.2. Circuits de distribution et de commercialisation 21

6. LUTTE CONTRE LES PRATIQUES ILLICITES DE COMMERCE DANS LA REGION DE L'OUEST **22**

7. ASSOCIATIONS DE PROTECTION DES DROITS DE CONSOMMATEURS **23**

8. FORCES – FAIBLESSES – OPPORTUNITES – MENACES **23**

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Statistiques des supermarchés, superettes, brocantes et stations-services dans la Région de l'Ouest....6

Tableau 2 : Récapitulatif des marchés périodiques, permanents et rotatifs de la Région de l'Ouest 8

Tableau 3 : Etat des marchés de la Région de l'Ouest et situation nationale en 2016. 10

Tableau 4: Types, localités de provenance et destinations des marchandises de la Région de l'Ouest....18

Tableau 5 : Analyse FFOM....23

LISTE DES FIGURES

Figure 1: Marchés périodiques de la Région de l'Ouest....7

Figure 2: Marchés permanents de la Région de l'Ouest 7

Figure 3: Marchés rotatifs de la Région de l'Ouest 8

Figure 4 : Différents marchés présents dans la Région de l'Ouest par Département....9

Figure 5 : Carte du flux des produits commerciaux de la Région de l'Ouest....20

Figure 6 : Nouvelle technique de vente des grossistes de l'Ouest pour réduire les circuits de distribution....22

LISTE DES PHOTOS

Photo 1 : Vue du marché des vivres à Mbouda où abondent avocats et canne à sucre 11

Photo 2 : Vue du marché B de Bafoussam (Montée hôpital Régional) 12

Photo 3 : Vue du marché artisanal de Dschang....13

Photo 4 : Vue du Marché de Foumbot avec l'abondance des tomates 14

INTRODUCTION

Dans son Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emploi (DSCE), l'Etat du Cameroun considère que la politique de développement et de diversification des échanges commerciaux doit être au service d'une croissance durable et créatrice d'emploi. Le secteur commercial fait ainsi partie des principaux piliers sur lequel l'Etat compte s'appuyer pour relancer son économie. La Région de l'Ouest a un potentiel commercial très important. Historiquement, le commerce est considéré à l'Ouest comme une religion qui se transmet de génération en génération. Il emploi de ce fait une main d'œuvre importante au niveau de la Région. Pour faire un diagnostic efficace du secteur commercial à l'Ouest, il est important de situer le cadre légal et institutionnel. Nous verrons par la suite la structure du marché à l'Ouest, les flux commerciaux inter et intra-régions, les politiques ou actions de promotion du secteur commerciale, l'offre des structures de commerce. A la fin de cette partie nous proposerons une analyse FFOM.

1. CADRE LEGAL ET INSTITUTIONNEL DU SECTEUR COMMERCIAL

1.1. Cadre légal du secteur commercial

Plusieurs textes de lois et règlements encadrent le secteur commercial au Cameroun. Ces instruments juridiques sont constitués des lois, des décrets et les arrêtés. On peut citer parmi ces derniers les éléments suivant :

Loi régissant le secteur commercial :

- Loi 2015 régissant l'activité commerciale au Cameroun.
- Loi du 18.04.2016 régissant le commerce extérieur.
- Loi N°2010/021 du 21 décembre 2010 régissant le commerce électronique au Cameroun
- Loi cadre n°2011/12 du 06 mai 2011 portant protection du consommateur au Cameroun
- Loi N°2004/002 du 21 avril 2004 régissant la métrologie légale au Cameroun
- Loi N° 96/117 du 5 Août 1996 relative à la normalisation
- Loi N°98/013 du 14 juillet 1998 relative à la concurrence
- Loi N°2002/2004 du 19 avril 2002 portant charte des investissements au Cameroun

Le décret régissant le secteur commercial :

- Décret n° 2017/6523/PM du 07 juin 2017 fixant les modalités d'application de la loi n° 2016/004 du 18 avril 2016 régissant le commerce extérieur au Cameroun
- Décret n° 90/1475 du 09 novembre 1990 modifiant et complétant certaines dispositions du décret n° 85/1405 du 10 octobre 1985 fixant les modalités de contrôle des instruments de mesure
- Décret n° 92/005/PM du 06 janvier 1992 fixant le régime de la taxe et les taux de redevances applicables à l'occasion du Contrôle des instruments de mesure
- Décret n° 90/1476 du 09 novembre 1990 fixant les modalités de l'homologation des prix ;
- Décret n° 2005/1928/PM du 03 juillet 2005 fixant les caractéristiques métrologiques des produits préemballés ou assimiles et les modalités de leur contrôle
- Décret n° 2008/0820 du 29 avril 2008 modifiant et complétant certaines dispositions du décret N°90/1476 du 09 novembre 1990 fixant les modalités de l'homologation des prix ;
- Décret n° 90/1483 du 9 novembre 1990 fixant les conditions et les modalités d'exploitation des débits de boissons ;

- Décret n° 2011/1521/PM DU 15 JUIN 2011, fixant les modalités d'application de la loi n°2010/021 du 21 décembre 2010, régissant le commerce électronique au Cameroun ;

1.2. Cadre institutionnel du secteur commercial

Au niveau institutionnel, le secteur commercial au niveau régional dépend du service déconcentré du ministère du COMMERCE.

➢ Organisation des services déconcentrés du MINCOMMERCE dans la Région

Les services déconcentrés du MINCOMMERCE de l'Ouest comprennent la Délégation Régionale du Commerce (supervise et coordonne les activités relevant du Ministère au niveau régional), les Délégations Départementales du Commerce (supervisent et coordonnent les activités relevant du Ministère au niveau Départemental), les brigades d'Arrondissement des contrôles et de la répression des fraudes (assure le suivi de l'application de la législation et de la réglementation sur le commerce, la concurrence, les prix, la métrologie, la norme, la qualité, la prestation de service, et le service après-vente).

➢ Principales activités des services déconcentrés du MINCOMMERCE à l'Ouest

Dans la Région de l'Ouest, le MINCOMMERCE a deux fonctions principales que sont :

- Veiller à la promotion, la distribution et au suivi de l'activité commerciale dans la Région :
  Au niveau de la promotion, Il s'agit principalement de :
  - suivre le déroulement de l'activité commerciale en s'intéressant au circuit de production et la maîtrise des biens et services ;
  - contrôler les structures qui relèvent de l'activité commerciale à savoir les poids, mesures, normes, qualité et prix ;
  - faire la promotion du commerce (produits locaux et importés, ainsi que les services) ;
  - s'assurer que les produits importés sont mis sur le marché Camerounais à un prix promotionnel, et généralement en dessous des prix pratiqués localement.

  Au niveau de la distribution et du suivi, il s'agit de :

  - veiller à l'approvisionnement des marchés ;
  - s'assurer que les produits circulent normalement sans entrave (pénurie artificielle). Ceci est rendu possible par la connaissance en amont de tous les acteurs du circuit des producteurs locaux (importateurs, grossistes et détaillants) ;
- Veiller au respect des applications des textes et règlements qui régissent le secteur du Commerce dans la Région de l'Ouest.

2. L'OFFRE DES STRUCTURES DE COMMERCE DANS LA REGION.

La Région de l'Ouest est constituée d'une mosaïque de structures commerciales qui sont reparties sur toute l'étendue de la Région. On trouve dans les villages, quartiers ou villes, un ou plusieurs marchés permanents ou périodiques.

Tableau 1 : Statistiques des supermarchés, superettes, brocantes et stations-services dans la Région de l'Ouest

Réseau de distribution	Nombre
Supermarchés	07
Superettes	21
Brocantes	38
Stations-services	76

Source : Annuaire statistique du commerce, 2017

L'on constate au regard du tableau ci-dessus que les hypermarchés sont totalement absentes dans toute la Région de l'Ouest. Les réseaux de distribution des brocantes sont importants. Les grandes surfaces de commercialisation des produits qui sont comme les superettes et les brocantes sont représentées dans les capitales départementales. Les stations-services ont connu une augmentation significative depuis la libéralisation du secteur pétrolier, qui a vu l'entrée dans le secteur, les nationaux tels que TRADEX, BOCOM, PETROLEX, etc. Malheureusement, les normes environnementales ne sont pas toujours respectées et l'on assiste à l'ouverture des stations de services à proximité des habitations, et parfois sans système de protection incendie avec tous les risques que cela comporte.

3. REPARTITION DES MARCHES DANS LA REGION DE L'OUEST

Dans la Région de l'Ouest, on compte trois types de marchés que sont, les marchés périodiques, les marchés permanents, et les marchés rotatifs.

3.1. Marchés périodiques

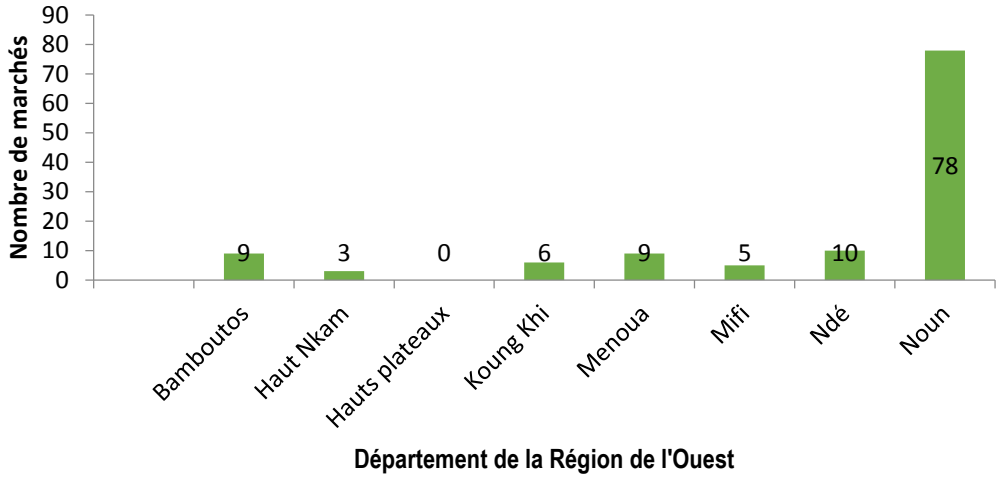
Par définition, c'est un marché qui se tient à une période donnée, et en fonction de la disponibilité des biens à échanger. Il peut être hebdomadaire, mensuelle, ou en fonction des récoltes (maïs, arachides, pommes de terre, café, etc.). Généralement, ce sont des marchés des zones enclavées.

Les marchés périodiques datent de la période ancestrale. Ces derniers utilisaient le marché comme un moment d'échange fraternel. Ainsi, les marchés se tenaient de manière périodique. Ce système permettait aux habitants des villages voisins de se fréquenter mutuellement et de sceller les liens d'amitiés. Par ailleurs dans ce type de marché, les commerçants sont obligés de se déplacer de façon régulière d'un marché à l'autre. Ceci a créé un réseau de marchands ambulants qui vont de marchés en marchés à la recherche du gain.
Les marchés périodiques sont principalement localisés dans les zones rurales, elles sont caractérisées par :

- Des infrastructures en matériaux provisoires ou à l'aire libre ;
- Les échanges de produits essentiellement agricoles.

La figure ci-dessous donne la répartition des marchés périodiques par Département.

Figure 1: *Marchés périodiques de la Région de l'Ouest*

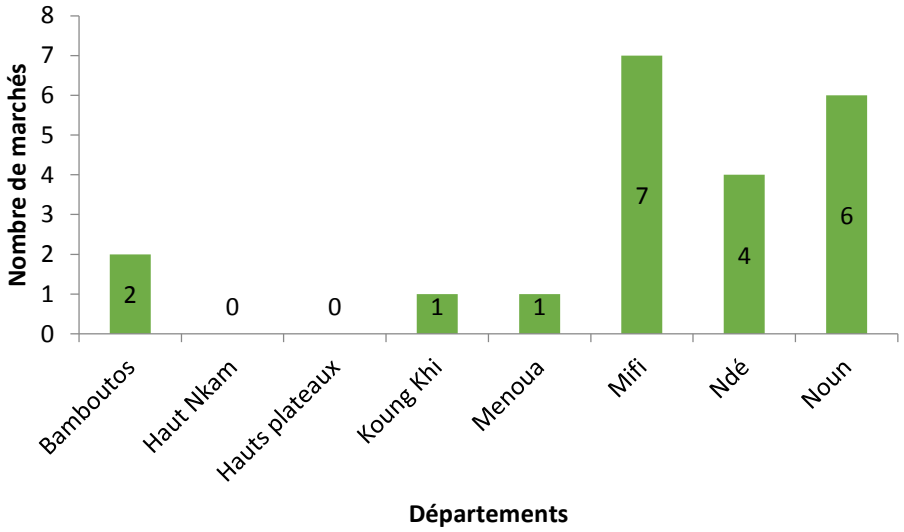


Il ressort de la figure ci-dessus que le Département du Noun détient le plus grand nombre de marché périodiques dans la Région de l'Ouest, il représente à lui seul 65% des marchés périodiques de la Région de l'Ouest. Cela peut s'expliquer par le fait que le Département du Noun est l'un des grands bassins agricole de la Région de l'Ouest. Ces types de marchés fond face à plusieurs difficultés dont la plus significatives est l'absence des infrastructures de commerce et l'encadrement des petits commerçants.

3.2. Marchés permanents

Le marché permanent est définit comme celui qui se tient tous les jours de l'année. Généralement, ce sont des marchés urbains ou l'offre et la demande sont en permanence. On retrouve généralement les marchés permanents dans les chefs-lieux de Départements et d'Arrondissements. La figure ci-dessous présente les marchés permanents de la Région de l'Ouest.

Figure 2: *Marchés permanents de la Région de l'Ouest*



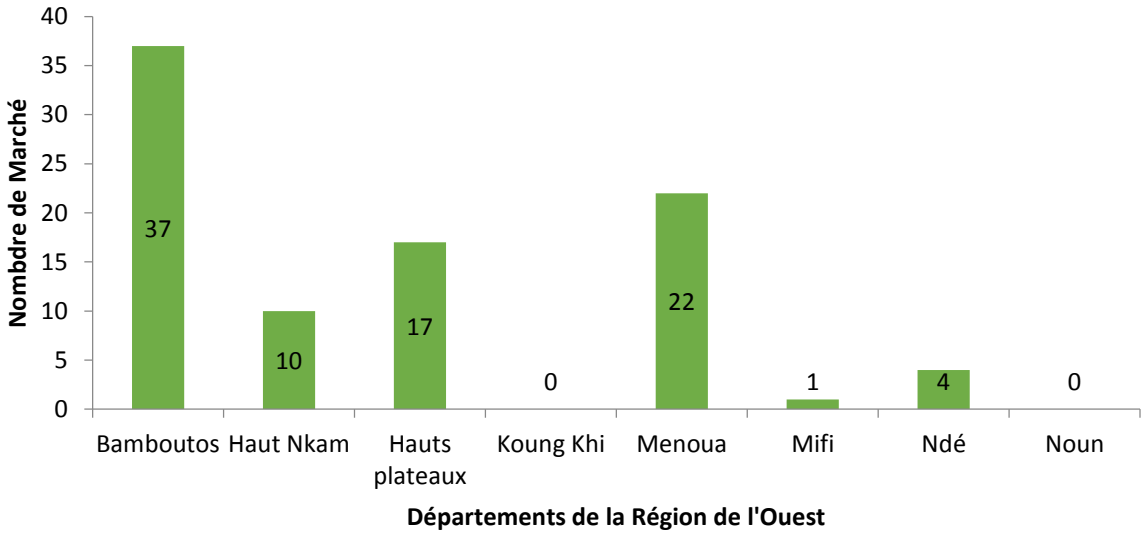
Le Département de la MIFI possède le nombre le plus élevé de marchés permanents dans la Région de l'Ouest. Par ailleurs, le plus grand marché permanent de la Région de l'Ouest est le marché central de Bafoussam. La diversité des produits qu'il offre, son architecture ainsi que les recettes générées sont

significatives. Il est situé au cœur de la ville de Bafoussam, et reçoit au quotidien des populations venues des autres Départements de la Région de l'Ouest, et même d'autres Régions pour se ravitailler en divers produits : friperies, appareils électroménagers, produits de quincaillerie, produits vivriers et maraîchers, produits de la pharmacopée traditionnelle, etc.

3.3. Marché rotatif :

C'est un marché cyclique hebdomadaire, à la seule différence qu'il se tient sous huitaine, c'est-à-dire au Jour+1 du marché précédent. Ces types de marchés sont généralement les plus anciens. En effet dans les langues Bamilékés, une semaine compte huit jours. Le jour du marché est dont désigné dans ce calendrier traditionnelle. La figure ci-dessous présente les marchés rotatifs dénombrés dans la Région de l'Ouest.

Figure 3: *Marchés rotatifs de la Région de l'Ouest*



Le Département des Bamboutos a le plus grand nombre de marchés rotatifs dans la Région de l'Ouest. Sur les huit Départements de la Région de l'Ouest, 6 ont au moins un marché rotatif. Les Départements qui n'ont pas de marché rotatifs sont le Noun et le Koung-khi.

3.4. Analyse comparative des différents types marchés par Département

Le tableau ci-dessous est un récapitulatif des marchés périodiques, permanents et rotatifs de la Région de l'Ouest pour la période de 2016.

Tableau 2 : Récapitulatif des marchés périodiques, permanents et rotatifs de la Région de l'Ouest

DEPARTEMENTS	Périodicité			Nombre total=(a)+(b)+(c)
	Nombre de marchés Périodiques (a)	Nombre de marchés permanents (b)	Nombre de marchés rotatifs (c)	Total
Bamboutos	9	2	37	48
Haut Nkam	3	0	10	13
Hauts plateaux	0	0	17	17
Koung Khi	6	1	0	7

DEPARTEMENTS	Périodicité			Nombre total=(a)+(b)+(c)
	Nombre de marchés Périodiques (a)	Nombre de marchés permanents (b)	Nombre de marchés rotatifs (c)	Total
Menoua	9	1	22	32
Mifi	5	7	1	13
Ndé	10	4	4	18
Noun	78	6	0	84
Total général	**120**	**21**	**91**	**232**

Source : ANNUAIRE STATISTIQUE MINCOMMERCE 2017

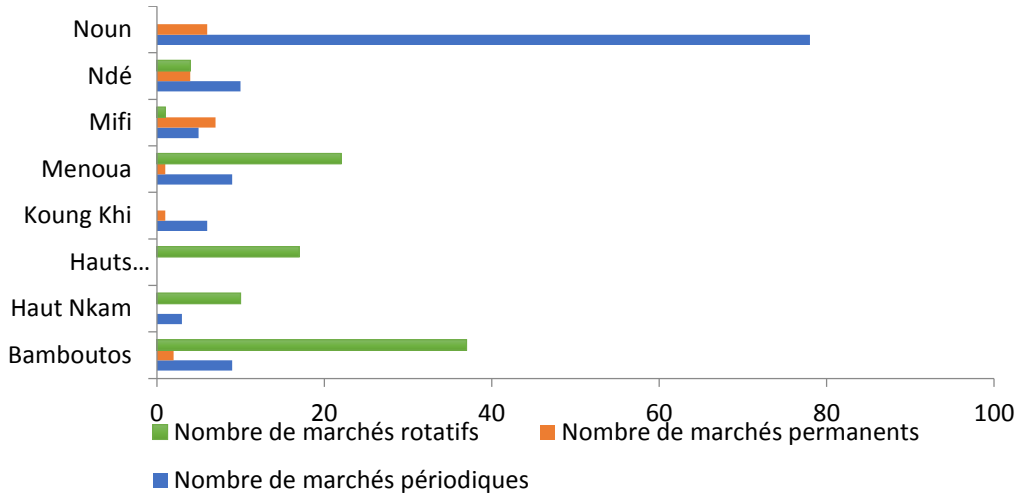
Il ressort de ce tableau que, la Région de l'Ouest compte au total 232 marchés, dont 120 marchés (52%) périodiques, 21 marchés permanents (9%) et 91 marchés rotatifs (39%). Ces différents marchés fond face à plusieurs difficultés.

Les Départements du Noun et des Bamboutos comptabilisent les plus grands nombres de marché (84 et 48 respectivement), mais paradoxalement sont les Départements les plus pauvres en infrastructures marchandes. Le grand nombre de marchés dans le Noun s'explique par sa grande superficie qui représente à elle seule plus de la moitié de la Région de l'Ouest.

Le Département du Koung-Khi a le plus petit nombre de marchés (07). Sa proximité avec le Département de la Mifi (séparé d'une distance de 5 km) pourrait être un facteur de ralentissement du développement des marchés dans ce Département. En effet, la pression foncière est très grande dans le Koung-Khi, et l'Etat à travers les services déconcentrés du Ministère du Commerce, et les collectivités territoriales décentralisées n'obtiennent pas toujours un titre de propriété pour la construction des marchés.

La figure ci-dessous met en exergue la représentation des marchés par Département dans la Région de l'Ouest.

***Figure 4** : Différents marchés présents dans la Région de l'Ouest par Département*



La majorité des marchés dans la Région de l'Ouest sont soit à l'aire libre soit en matériaux provisoire. Cette situation n'est pas très différente au niveau national. Le tableau ci-dessous donne l'état de quelques marchés dans la Région de l'Ouest par rapport au niveau national.

Tableau 3 : Etat des marchés de la Région de l'Ouest et situation nationale en 2016.

Etat des marchés de la Région de l'Ouest	Total Régional	Total national	Pourcentage
Air libre	92	711	12,93
Construits	47	446	10,53
En travaux	05	44	11,36
Matériaux provisoires	81	348	23,27
Total	233	1549	15,04

S*source: Annuaire statistique, 2017*

Il ressort clairement de ce tableau que l'état des infrastructures des marchés dans la Région de l'Ouest est similaire au niveau national. Plus de 80% des marchés sont à l'aire libre ou en matériaux provisoire. Les chantiers en cours dans les marchés sont peu nombreux.

3.5. Spécificité des marchés de la Région de l'Ouest par Département

- **Département des Bamboutos**

Le marché de Mbouda est réputé pour sa richesse en produits vivriers tels que l'avocat, la tomate, les pommes de terre, etc. Les produits sont achetés par les démarcheurs dans les bassins agricoles, (Zindong et Babadjou pour le cas spécifique des pommes de terre, plantations agricoles et les jardins de case de Bamougong, Batcham et Bamenyam pour ce qui est des avocats).

A cause du mauvais état de la route qui ne facilite pas l'acheminement des produits vers les cibles finales que sont les consommateurs, ces démarcheurs stockent les marchandises pour ensuite les livrer chez les détaillants qui se chargent de les acheminer au marché de Mbouda à l'aide des moyens de transport local. Le marché de Mbouda devient à cet effet le point de chute de tous ces détaillants qui livrent leurs marchandises aux grossistes, habituellement titulaires des camions pour le transport immédiat, la marchandise étant périssable. Avec l'ouverture de l'usine d'extraction de l'huile d'avocat à Mbouda, l'on craint un déséquilibre entre l'offre et la demande, si des mesures préventives ne sont pas prises pour booster cette activité agricole.

Au-delà de ces marchés, on dénombre de très grands espaces d'échange sur l'axe Bafoussam-Mbouda, plus précisément au marché dit plantain (Bafounda), qui se démarque par la quantité de banane-plantain qui y est produite et commercialisée. De nombreux commerçants se ravitaillent en ces lieux pour des directions diverses. Le marché Toumaka-Babadjou est lui aussi situé sur l'axe routier Mbouda-Bamenda, avec sa particularité qui est la commercialisation du vin de raphia communément appelé « matango ». Les principaux lieux permanents de vente du vin de raphia sont identifiables dans le village Babadjou (Arrondissement éponyme). Ceux-ci se trouvent le long du grand axe routier bitumé où convergent quotidiennement environ 75 % des agents de la filière et auxquels sont reliés de nombreux marchés de quartiers et de points de collecte. Ces marchés constituent les principaux centres d'approvisionnement. Les marchés les plus réputés pour cette activité commerciale sont : Le marché de Ndoji (Bamedji), le marché de Toumaka (abrite des agences de voyages à partir desquelles sont approvisionnées certaines grandes villes), les marchés de Kombou, de Bachua et du poste de péage de Matazem, et le marché de Djinso à cause de sa proximité avec celui de Toumaka.

Dans la zone de Galim, il existe des marchés fréquentés pour les approvisionnements et/ou écoulements des produits agropastoraux ou manufacturés. Ce sont des marchés périodiques qu'on trouve à GALIM-Centre urbain, BAMENYAM, BAGAM, BATI, et BAMENDJING. D'autres marchés périodiques d'importance non négligeable sont matérialisés par la construction des hangars de marché à KIENEGHANG et MENFOUN. Malheureusement les structures de stockage sont très rares en ces lieux. Pour tout l'Arrondissement de GALIM, deux (02) magasins communautaires de stockage ont été construits à KIENEGHANG avec l'appui de BINUM (ONG dont le siège est à Bafoussam), et à BAMENDJING avec l'appui du comité de développement de BAMENDJING et de CONGEH (Coalition des ONG du Cameroun œuvrant dans le domaine des établissements humains). Ces magasins servent au stockage des marchandises.

Photo 1 : *Vue du marché des vivres à Mbouda où abondent avocats et canne à sucre*

- **Département de la MIFI**

Grâce à sa position centrale dans la Région de l'Ouest, la Mifi est un grand centre d'exportation des œufs en direction d'autres villes du Cameroun et à l'extérieur du pays (Yemen Tchad, Soudan, et Guinée équatoriale). La multitude des provenderies dans la Mifi fait de ce Département un grand centre d'approvisionnement des produits issus de l'élevage intensif et extensif de la volaille, et des porcs sur pied, ce qui fait du marché CASABLANCA, le plus grand marché de volailles de la Région de l'Ouest.

Par ailleurs, la Mifi est le centre de distribution et de commercialisation des savons de ménage. En effet, la Mifi commercialise plusieurs types de savons (Savon promo, savon SOC, etc.). La présence des savonneries telles que SOC, SCS, CCO, témoignent du climat des affaires qui y règne. En dehors de la commercialisation sur le territoire national, ce sont ces sociétés qui ravitaillent les marchés du Tchad et

de la RCA. Les camions qui viennent déchargé les oignons en provenance du Nord se ravitaillent en produits de savonnerie pour les directions du Tchad et de la RCA.

La Mifi aussi est distributrice des boissons hygiéniques, grâce à la présence des Brasseries du Cameroun qui embouteillent les boissons hygiéniques dans la Région de l'Ouest. Cette production industrielle lui permet de desservir le Nord-Ouest et une partie de l'Adamaoua (Jusqu'à Tibati), en passant par la route Foumban-Magba-Bankim-Tibati. Il en est de même de la présence de la Société Camerounaise des Dépôts Pétroliers (SCDP) dans la Mifi qui ravitaille en produits pétroliers et gaz, les localités du Nord-Ouest et de l'Adamaoua.

Photo 2 : *Vue du marché B de Bafoussam (Montée hôpital Régional)*

- **Département de la Menoua**

La richesse de ses bassins agricoles notamment dans les localités de Bafou et Baleveng donne à ce Département la possibilité de s'ériger en grand producteur de produits agricoles. Les pommes de terre de Bafou pastorale, les choux de Baleveng, les carottes et haricots verts de Balessing sont commercialisés dans le Cameroun et transportés dans les pays tels que le Gabon, la Guinée Equatoriale, la RCA, etc. Un agropole de pommes de terre est localisé dans l'Arrondissement de Nkong-Zem et qui couvre toute la zone de la Menoua.

Dans la zone de Santchou, et malgré la baisse des coûts du café, on trouve encore un important pôle de commercialisation du café qui est vendu à l'Union Camerounaise du Café Arabica de l'Ouest, (UCCAO), qui est d'ailleurs très prisé sur le marché mondial. Cette zone est aussi riche en produits vivriers et maraîchers. On y trouve des ignames, des patates, des ananas, du manioc, l'huile de palmiste qui sont vendus en grandes quantité et transportés vers Melong en direction du Littoral. On retrouve tous ces produits généralement le long de l'axe routier Dschang-Santchou-Melong.

A Baleveng, la vente des chiens fait courir beaucoup de commerçants venant d'autres localités de la Région. Ici, les chiens sont commercialisés sur pied ou tué, préparé et mangé par plusieurs personnes qui en raffolent.

A Dschang, le marché artisanal est très développé, avec la vente des produits artisanaux qui sont une spécificité des aveugles et malvoyants de la mission catholique Sacré-Cœur de la ville de Dschang d'une part, et les artisans d'autres parts. Ces produits artisanaux ont d'ailleurs donné une architecture au marché centrale de Dschang grâce à ses toitures en paille qui rappelle l'identité culturelle de la ville, depuis la période coloniale jusqu'à nos jours. Enfin, un grand marché frontalier avec le Sud-Ouest est situé à Brenka dans la Menoua, et qui commercialise plusieurs produits. Ce sont non seulement des produits agricoles, mais aussi des produits manufacturés, des produits aquatiques (poissons, crevettes, etc.) sortis de la rivière Menouet dans l'Arrondissement de Fongo-Tongo.

Photo 3 : *Vue du marché artisanal de Dschang*

- **Département du Noun**

Le commerce dans le Département du Noun est caractérisé par un fort potentiel de marchés mixtes (84) sur lesquels se vendent des produits alimentaires, des produits manufacturés et des produits d'élevage, une absence sur le marché central d'un réseau de grossistes, un fort potentiel des consommateurs, quelques structures et équipements marchands construits, un fort potentiel du secteur informel.

Les marchés, notamment dans les zones rurales ne sont pas construits, ce qui fait que les populations dans les villages environnants du centre urbain fréquentent le marché central de Foumban, qui a deux jours de marché par semaine (les mercredis et les samedis). Le problème qui se pose le plus dans ce secteur est l'insuffisance des infrastructures et équipements marchands, et l'absence des grossistes dans le Département.

Par ailleurs, Le Département du Noun est riche en divers produits commercialisables. Le marché Guayandi de Koutaba est le plus grand marché de bétail de la Région de l'Ouest. On y commercialise des animaux sur pied pour le ravitaillement des grandes villes du Cameroun. Dans le marché de Foumbot qui est un marché périodique les fruits et légumes abondent ainsi que les tomates, carottes, haricots verts et choux. Ces produits sont transportés en quantité importante pour d'autres localités nationales et internationales. Dans le sultanat de Foumban et en dehors, une exposition-vente des produits artisanaux

est pratiquée. Ces produits d'une grande importance et d'une spécificité locale sont très prisés par les occidentaux qui achètent pour des distances parfois très éloignées. Enfin, les poissons sont vendus sous plusieurs formes (Frais et fumés) sur le marché local du Noun, grâce à la richesse de la Mapé et du Noun en poissons (Carpes) et crevettes.

Photo 4 : *Vue du Marché de Foumbot avec l'abondance des tomates*

- **Département du NDE**

Dans ce Département, les marchés des pastèques et des tomates sont fleurissants. Outre ces produits les prunes de saison sont aussi commercialisées pour des distances nationales et internationales (Gabon, RCA et Guinée Equatoriale). Le Cacao est aussi commercialisé dans le Département du NDE, spécialement dans la zone de Bassamba, à Bantoum et à Tonga, qui sont les grands pôles de commercialisation du cacao, et dans lesquels 3500 tonnes ont été produits par voie légale en 2017. Il en est de même du Café robusta.

Le long de l'axe Bangangté-Yaoundé, certains marchés prospèrent et font la fierté des voyageurs et des riverains. Ce sont les marchés pastèque de Bangangté, marché Tonga, marché Bantoum, qui commercialisent en grande quantité des pastèques, des plantains, du haricot des carottes, etc. que les voyageurs emportent au cours de leurs périples.

- **Département du Haut-Nkam**

Le commerce est prioritairement exercé par les femmes et s'effectue dans les marchés forains qui se tiennent tous les huit jours dans les différents villages du Département (Bakou, Banka, Bana, Bandja etc.). A Banka par exemple, il existe un mini centre commercial fait d'une quinzaine de boutiques appartenant à des opérateurs économiques. On y vend plusieurs produits (manufacturés, alimentaires et autres). Le commerce informel est développé, ce qui expliquerait les difficultés rencontrées par les services du Ministère du Commerce dans la collecte des informations statistiques. Les produits de rente

(café robusta et le cacao) sont commercialisés dans le Haut-Nkam et reste la principale source de revenus pour les hommes, tandis que les jeunes et les femmes s'intéressent aux cultures vivrières et maraîchères qui sont vendus hors et dans le Département.

Dans l'Arrondissement de KEKEM, le caféier robusta, le cacaoyer et le palmier à huile qui sont les principales cultures de rente sont associés à d'autres espèces telles que le colatier, le safoutier, le manguier, l'avocatier pour la commercialisation. De même, le palmier à huile occupe une place importante à KEKEM, qui est une zone propice à l'élaïculture. Les quantités d'huile de palme sont par conséquent importantes, et les grossistes et les détaillants viennent nombreux pour commercialiser et transporter l'huile de palme vers des grandes villes ou les prix sont revus au double voire au triple. Enfin, les cultures vivrières sont nombreuses. On peut citer le maïs, la patate douce, le macabo, le taro, la banane douce, la banane plantain, l'igname, l'arachide, le voandzou et le manioc, qui sont commercialisés dans le Département et dans toute la Région de l'Ouest.

- **Département des Hauts plateaux**

Les populations des Hauts Plateaux entretiennent des rapports commerciaux d'une part, entre elles et d'autre part, avec les grandes métropoles notamment que sont Douala, Yaoundé et Bafang pour lesquelles le Département a le privilège d'être le producteur/fournisseur d'une huile de palme très convoitée. Ce Département regorge en son sein plusieurs marchés hebdomadaires dont celui de Moumée qui se tient tous les vendredis, celui de Fomessa II tous les jeudis et celui de Banwa Centre, tous les samedis.

La faible structuration des agriculteurs a introduit dans le circuit de commercialisation des principales cultures de rente (café et cacao), une catégorie de personnes qualifiées de coxeurs. Ceux-ci, au gré de leurs humeurs, font la pluie et le beau temps chez les agriculteurs dans ce Département. Quant aux autres produits agricoles et leurs dérivés (bananier plantain, tubercules, maïs, tapioca, etc…), ils sont vendus aux « bayam selam » dans les marchés ci-dessus cités lorsque les conditions de transport par taxi-brousse sont favorables. En effet, le réseau routier dans le Département est non seulement faible, mais est jusqu'ici très mal entretenu. Ceci rend souvent l'accès à certaines zones de production (Bameleck, Fombélé, Fomessa II) impossible. Ce manque patent d'un réseau routier viable et le nombre limité de véhicules qui desservent les différents villages dans cette zone rendent les conditions de transport des vendeuses et de leurs marchandises assez précaires. Devant la nature périssable de ce type de biens, des pertes considérables sont enregistrées régulièrement.

L'approvisionnement en produits de première nécessité se fait auprès des commerçants venus des autres Arrondissements du Département du Haut-Nkam et du Moungo. Il faut également noter pour le déplorer que très peu de marchés de la localité sont construits, ce qui rend difficile les conditions de commercialisation des produits. Par ailleurs, un hangar fut créé au marché de Banwa Centre mais, curieusement les commerçants ont préféré vendre à même le sol. Phénomène malheureusement rencontré dans plusieurs marchés de la Région de l'Ouest-Cameroun. Dès lors, l'exécutif communal nourrit l'espoir qu'un sort plus heureux soit réservé au grand marché de Moumée dont la construction est évaluée à 80 000 000FCFA.

Au niveau des villages, on rencontre des petites échoppes plus ou moins aménagées et achalandées où l'on peut se ravitailler en produits de première nécessité. L'activité commerciale est dominée par les boissons gazeuses, notamment le « matango » et la bière de maïs ou « kan », boissons alcoolisées localement fabriquées qui font partie des mœurs des villageois et fortement commercialisé.

- **Département du Koung-Nki**

Grâce à sa proximité avec le Département de la Mifi, le Koung-Nki est reconnu comme un excellent pôle de commercialisation des produits agricoles et maraîchers : Bananes-plantain, pommes de terre, choux, patates, haricots sont achetés au marché de Djebem par des grossistes, pour des destinations lointaines à l'instar de Douala et Yaoundé. Le long de l'axe Bandjoun-Yaoundé, on compte un bon nombre de marchés sur l'itinéraire à l'instar du marché Tobe, qui a la réputation de fournir le porc à la braise aux voyageurs et qui compte quelques boutiques ouvertes en permanence, le marché de l'ancien péage de Bayangam qui est constitué de quelque hangar plus ou moins aménagés, et le marché de Bandrefam ou abondent des produits tels que les choux, ignames etc.

3.6. Problème des marchés dans la Région de l'Ouest

Tous les marchés de la Région de l'Ouest brillent par leur manque d'organisation, et l'occupation anarchique de l'espace. En effet, les marchés ne sont pas organisés par secteurs d'activités, c'est ainsi que de part et d'autre on trouve des débits de boisson aux côtés des vendeurs de friperies, des boucheries aux côtés des quincailleries, des appareils électroménagers aux côtés des produits vivriers et maraichers, ce qui rend difficile le repérage des zones de commercialisation des produits de manière spécifique. On signale aussi en certains lieux des commerçants qui obstruent les entrées et sorties des marchés et parfois les routes principales. C'est le cas du marché central de Bafoussam, du marché de Foumban, Bafang et Mbouda. Cette mauvaise organisation est à l'origine de l'insécurité qui prévaut dans ces marchés, et qui a récemment occasionné un incendie au marché central de Bafoussam, avec un bilan matériel important.

Les marchés ne sont pas toujours faits selon les normes régissant le code et les statuts du Commerce au Cameroun. C'est ainsi qu'on trouve un très grand nombre de marchés qui se tiennent à l'air libre, et d'autres en matériaux provisoires. Cet état de chose ne permet pas aux commerçants de stoker les marchandises, encore moins d'être à l'abri des intempéries. La conséquence immédiate étant la détérioration des marchandises, le vol, la liquidation des marchandises, etc.

3.7. Actions de promotion commerciale dans la Région de l'Ouest

Un autre type de marchés qui se pratique dans la Région de l'Ouest est la foire exposition. C'est un rendez-vous d'échange et du savoir-faire des entreprises et de leur créativité, qui est très fréquent dans la Région, et qui fait courir bon nombre d'opérateurs économiques dans le but de faire connaitre leurs produits, et accroitre leur chiffre d'affaires.

Dans ces foires, la promotion du made in Cameroon et du consommer Camerounais est l'ultime ambition, souvent même, le made in West Région. Plusieurs produits y sont commercialisés, allant des produits viviers, aux produits manufacturés, généralement à des prix promotionnels. Dans la Région de l'Ouest, la plus grande foire d'exposition est celle qui se tient au mois de Mars au complexe sportif de la communauté Urbaine de Bafoussam, sous le haut patronage du Gouverneur de la Région. D'autres foires sont organisées de manière périodique dans certains Départements et en fonction des activités locales, sous l'encadrement de la Délégation Régionale du MINCOMMERCE de l'Ouest, et d'autres sectoriels en charge de l'activité. Ce sont par exemple les foires de Dschang, et de Mbouda, la foire Mendumba à Bangangté, les foires artisanale et commerciale de Foumban etc.

4. FLUX DE COMMERCIALISATION DES PRODUITS DANS LA REGION DE L'OUEST

La Région de l'Ouest constitue un grand centre d'échange de marchandises en provenance ou en partance des autres Régions du pays ou même à l'international. Elle dispose d'importants bassins agricoles qui ravitaillent aussi bien le Cameroun qu'une partie de l'Afrique centrale. Par ailleurs, la Région fournit l'essentiel des produits avicoles du Cameroun voir de la sous-Région. Il faut également noté que plusieurs biens et services sont aussi importés des autres Régions ou de l'extérieur. Les différents flux qu'entretient la Région de l'Ouest avec les autres ou l'extérieur peuvent ainsi être classés en deux catégories à savoir les flux entrant et les flux sortants.

4.1. Flux entrants

Les produits qui entrent dans la Région de l'Ouest sont multiples. Sans être exhaustif, ce sont :

Les produits de Provenderie : Au premier rang de ces produits figure le maïs. La production locale de maïs par rapport à la demande n'atteint pas le tiers disponible. L'aliment de base de la provende ainsi que l'une des composantes essentielles de la production de la bière étant le maïs, la Région de l'Ouest est obligée d'importer le maïs pour satisfaire aux besoins de nombreuses sollicitations. La Société des provenderies du Cameroun (SPC) est capable d'utiliser seule la production du maïs de la Région, ce qui explique la pression qui est faite sur le maïs dans la Région. Ensuite viennent les coquilles : ce sont des matières premières utilisées dans le cadre de la production de la provende. Grâce à la disponibilité des provenderies dans la Région de l'Ouest (une quinzaine), ces coquilles sont très commercialisées et viennent Département de l'Océan, de la Sanaga maritime et du Mbam. Il en est de même du tourteau de coton qui est très commercialisé dans la Région pour la fabrication de la provende. Ces tourteaux viennent du Nord-Cameroun.

Les produits de savonnerie : il s'agit de l'huile de palme rouge qui sert à la fabrication des savons. L'installation de nombreuses savonneries (SOC, NOSA, SCS, etc.) dans la Région a augmenté de façon significative les besoins en huile de palme rouge, malgré la forte production qui est faite à Kekem et dans la zone de Santchou. En plus, c'est une huile très prisée dans la Région de l'Ouest pour la cuisine locale. Le taro, les pommes de terre pilées, en sont quelques illustrations et font augmenter la demande en huile de palme rouge, aux côtés des rites traditionnels à l'instar de la dot qui exige l'huile de palme comme symbole dans la Région de l'Ouest. L'huile de palme rouge provenant de la Région du Littoral est additionnée à la production locale.

Les animaux sur pied : Ce sont les bœufs et autres animaux qui viennent de l'Adamaoua et qui se retrouvent sur le marché local pour être vendus, afin d'augmenter la production locale qui vient en grande partie de Koutaba et Konbou dans l'Arrondissement de Babadjou.

Les produits de quincaillerie et électroménagers : ils viennent de Douala sous la commande des grandes usines de la place (CIMENCAM, DANGOTE, FOKOU, QUIFEUROU, COGENI etc.), pour être commercialisés sur le marché régional de l'Ouest. Grâce à la pression de l'habitat et la mise sur pied des projets de développement à l'instar des constructions (routes et bâtiments). Dans la Région de l'Ouest, ces produits trouvent preneur et contribuent au développement de l'économie locale. Pour les produits électroménagers, ils viennent du Nigéria en passant par Eyumodjock-Mamfé-Bamenda-Bafoussam.

Les produits d'alimentation et vivriers : Le Nord-Ouest est un grand centre d'approvisionnement de la Région en produits vivriers. Ce sont les pommes, choux, carottes et haricots verts de Santa, tomates et

condiments verts de Jakiri. Il en est de même des oranges qui viennent du Nigéria en passant par le tronçon routier -Ekok – Eyumodjock – Mamfé – Bamenda – Bafoussam. Les arachides entrent dans la Région de l'Ouest en provenance de Garoua et Ngaoundéré. Il en est de même pour les oignons qui viennent de l'Extrême Nord et du Tchad. Ils viennent soit par train (Yaoundé) soit en passant par le tronçon routier Ngaoundéré-Tibati-Magba-Foumban pour être commercialisés dans la Région. Par ailleurs on note l'entrée sur le marché local des produits tels que le riz, le savon, le sel, les farines etc.

Les produits du textile : la Région de l'Ouest est un grand centre de réception et de déballage de la friperie en provenance du port de Douala. En effet, les grands commerçants généralement originaires de l'Arrondissement de Batié, dépouillent leurs ballots de friperies dans la Région de l'Ouest, principalement à Bafoussam. Les premiers choix sont vendus sur le marché local de l'Ouest et le reste est acheminé dans les grandes métropoles de Yaoundé et Douala. Certains choix font ensuite l'objet d'un nettoyage pour être exposés dans les grands rayons de prêt-à-porter aux prix élevés, afin d'augmenter la marge de bénéfices des commerçants.

Les produits pétroliers, gaziers et forestiers ; Ces produits entrent dans la Région en provenance du Littoral pour les produits forestiers et gaziers et en provenance du Centre pour les produits forestiers. Les produits pétroliers et gaziers sont stockés à la SCDP, d'où ils sont transportés pour des stations-services ou des centres de commercialisation agrées. Pour le bois et le charbon en provenance du centre, ils ne sont pas en grande quantité mais contribuent aux côtés de certains produits forestiers non ligneux à la diversification de l'offre des produits en provenance des autres Régions, et qui se retrouvent sur le marché de l'Ouest.

4.2. Flux sortants

La Région de l'Ouest approvisionne le reste du pays, voire une partie de l'Afrique centrale avec des produits essentiellement agricoles. Le tableau suivant présente les principaux produits exportés de la Régions ainsi que leurs principales destinations.

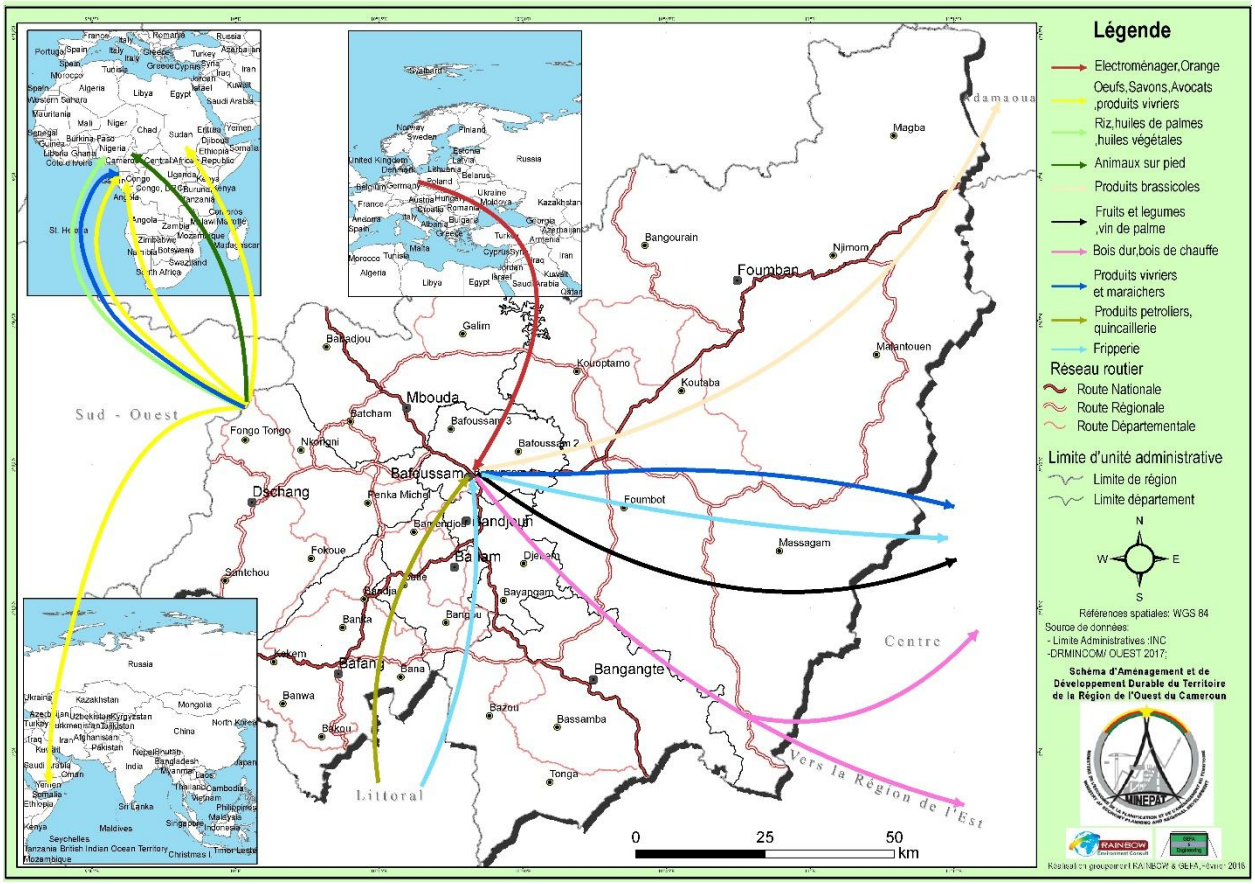
Tableau 4: Types, localités de provenance et destinations des marchandises de la Région de l'Ouest.

Localités de provenance des marchandises	Types de marchandises	Destinations nationales	Destinations internationales
Foumbot	Vivres en provenance des bassins agricoles (Tomates, condiments, carottes, …)	Grandes métropoles du Cameroun (Douala, Yaoundé, …)	Guinée équatoriale, Gabon, Congo, RCA
Mbouda	Vivres en provenance des bassins agricoles (avocats, Maïs, haricots, Tomates, condiments, carottes, …)	Grandes métropoles du Cameroun (Douala, Yaoundé, …)	Guinée équatoriale, Gabon, Congo, RCA
Bafou	Vivres en provenance des bassins agricoles (Choux, pommes de terre, Maïs, haricots, condiments, carottes, …)	Grandes métropoles du Cameroun (Douala, Yaoundé, …)	Guinée équatoriale, Gabon, Congo, RCA

Localités de provenance des marchandises	Types de marchandises	Destinations nationales	Destinations internationales
Bangangté	Vivres en provenance des bassins agricoles (Pastèques, haricots verts Tomates, condiments, carottes, …)	Grandes métropoles du Cameroun (Douala, Yaoundé, …)	Guinée équatoriale, Gabon, Congo, RCA
Bafoussam	Vivres en provenance des bassins agricoles (Banane-Plantain, Maïs, haricots, Tomates, condiments, carottes, …)	Grandes métropoles du Cameroun (Douala, Yaoundé, …)	Guinée équatoriale, Gabon, Congo, RCA
	Produits pétroliers	Toute la Région de l'Ouest Nord-Ouest et l'Adamaoua	/
	Produits brassicoles	Toute la Région de l'Ouest, le Nord-Ouest et une partie de l'Adamaoua (Jusqu'à Tibati)	
	Produits de l'élevage (œufs, Provendes, etc.)	Grandes métropoles du Cameroun (Douala, Yaoundé, Toute la Région de l'Ouest)	Yemen, Tchad, Soudan, et Guinée équatoriale
	Produits de savonnerie	Grandes métropoles du Cameroun (Douala, Yaoundé, Toute la Région de l'Ouest)	Tchad, RCA, Gabon
Foumban	Produits artisanaux	Grandes métropoles du Cameroun (Douala, Yaoundé, …)	Nigéria, Gabon, Congo, RCA
Bafang	café robusta et le Cacao		Belgique, Portugal, France
	Huile de palme	Toute la Région de l'Ouest Grandes métropoles du Cameroun (Douala, Yaoundé, …)	

Il ressort de ce tableau que la Région de l'Ouest exporte plusieurs produits agricoles à l'extérieur du pays. Ces exportations vont au-delà de la sous-Région CEMAC, pour s'étendre dans le reste du monde. Bien que les produits exportés soit essentiellement agricole, la Région alimente le reste du pays et plusieurs pays de l'extérieur en produit avicole et manufacturés (savon). Ces exportations constituent une source importante pour les devises, voir l'amélioration de la balance commerciale du pays.

Figure 5 : *Carte du flux des produits commerciaux de la Région de l'Ouest*



5. ACTEURS, CIRCUITS DE DISTRIBUTION ET DE COMMERCIALISATION DES PRODUITS VIVRIERS ET MARAICHERS DANS LA REGION DE L'OUEST.

5.1. Principaux acteurs de la commercialisation des produits vivriers et maraichers dans la Région

Plusieurs acteurs interviennent dans la commercialisation des produits vivriers et maraichers dans la Région de l'Ouest. Il s'agit des producteurs, des intermédiaires commerciaux, des commerçants et des consommateurs. Le rôle des différents acteurs dans la chaine de commercialisation est défini de façon suivante :

- Les producteurs. Ce sont les acteurs essentiels de la chaîne de commercialisation des produits viviers et maraichers. Ils se recrutent parmi les jeunes sortis du système éducatif, les anciens caféiculteurs, les retraités ; bref les ruraux et les néo-ruraux ;
- Les intermédiaires commerciaux. Ce sont en général des producteurs non propriétaires des plantations agricoles. Généralement, ils servent de liaison entre les producteurs éloignés et d'autres acteurs de la filière. Ils achètent des produits vivriers qu'ils transportent à l'aide de leurs engins et livrent en gros aux acheteurs des marchés périodiques, aux commerçants ou à une clientèle garantie de la ville ;
- Les commerçantes ou « buyams sellams ». Ce sont généralement des femmes. En tant qu'actrices stratégiques du système, elles se subdivisent en deux sous-groupes : (i) celles qui achètent d'importantes quantités de produits agricoles dans les zones de production et les livrent

à d'autres commerçants en ville ; (ii) les commerçants-détaillants (qui vendent personnellement les produits achetés) ;

- Les consommateurs finals. D'origines diverses et variées, ils sont composés de ceux qui achètent soit pour leur consommation personnelle, soit pour assister des tiers à des manifestations diverses.

5.2. Circuits de distribution et de commercialisation

On distingue trois types de circuits de distribution et de commercialisation des produits dans le Région.

- Type 1 : producteurs/consommateurs. Ces circuits s'organisent de plusieurs manières : soit sur les marchés physiques locaux (des quartiers intérieurs ou des grands marchés) fréquentés par une myriade de producteurs, soit dans les plantations, lorsque les acheteurs, collecteurs ou consommateurs, se rendent personnellement pour effectuer achats et enlèvements. Le règlement des transactions se fait au comptant ou à crédit. Il s'agit d'une pratique parfois à risque car l'acheteur peut ne pas payer sa dette à la date convenue au producteur, ou disparaître de la circulation s'il est non résident.
- Type 2 : producteurs/commerçants/consommateurs. Dans ce circuit, les produits vivriers sont acheminés aux consommateurs urbains par l'entremise des revendeurs qui les achètent et les revendent aux consommateurs.
- Type 3 : producteurs/intermédiaires commerciaux/commerçants/consommateurs. Ce circuit fait intervenir d'une part, un ensemble d'intermédiaires commerciaux propriétaires d'engins et d'autre part, des commerçants (grossistes ou détaillants). Ces intermédiaires propriétaires d'engins ne sont pas généralement propriétaires de plantations agricoles. Ce sont des coxeurs de produits vivriers ou maraichers.

Depuis un certain temps, certains producteurs s'érigent en vendeurs ambulants. Ils parcourent les artères des grands marchés des grandes villes telles que Yaoundé et Douala avec des produits (avocats, tomates, ananas, pastèques) à l'intérieur de leurs voitures, pour briser la chaine de distribution qui s'est installée. Ce sont généralement des commerçants de Mbouda avec les avocats, Bafou avec les pommes de terre, Bangangté avec les pastèques, Bansoa avec des plantains, Foumbot avec les tomates etc.

En somme, les produits vivriers et maraichers sont généralement vendus par des acteurs opérant au quotidien sur des marchés divers. Lesdits marchés s'organisent autour du binôme vendeurs/acheteurs (consommateurs directs ou revendeurs), généralement des revendeurs et depuis un certain temps, autour de nombreux intermédiaires commerciaux (coxeurs) ayant intégré le circuit. Cette situation est identique à celle des produits forestiers non ligneux où les intermédiaires commerciaux font subir une transformation plus ou moins poussée.

Figure 6 : *Nouvelle technique de vente des grossistes de l'Ouest pour réduire les circuits de distribution*

6. LUTTE CONTRE LES PRATIQUES ILLICITES DE COMMERCE DANS LA REGION DE L'OUEST

Dans la Région de l'Ouest, la fraude commerciale est perçue à deux niveaux :

- La commercialisation ou l'entrée sur le marché local des produits non homologués par le MINCOMMERCE : Ce sont des produits tels que le carburant frelaté « zoazoa » qui est commercialisé dans la Région de l'Ouest grâce à la porosité de la frontière du Cameroun avec le Nigéria. Ce sont aussi des médicaments de la rue en provenance du Nigéria, qui sont commercialisés dans les marchés de la Région de l'Ouest. Ce sont enfin les produits alimentaires en provenance de la guinée équatoriale (Lait, sardines, vins rouges et Whisky, cigarettes, boissons gazeuses et des poulets congelés). Tous ces produits dont la vente est interdite par le MINCOMMERCE sur le territoire camerounais connaissent des difficultés d'expansion, grâce à la mise sur pied par le ministère du Commerce de la brigade des contrôles et de la répression des fraudes, qui au quotidien assure le suivi de l'application de la législation et de la réglementation sur le commerce, la concurrence, les prix, la métrologie, la norme, la qualité, la prestation de service, et le service après-vente dans les marchés de la Région de l'Ouest.
- Les pratiques illicites des commerçants : ce sont des techniques employées par les commerçants véreux pour maximiser le profit au détriment des consommateurs. Ce sont des trucages de poids et mesures dans les marchés de la Région de l'Ouest, le trucage des pompes pour ce qui est des hydrocarbures, l'invention des pénuries pour créer la spéculation et augmenter les prix de marchandises.

Les cas de fraude constatés dans la Région de l'Ouest sont : le défaut d'affichage des prix, la majoration illicite des prix et pratique des prix illicites, la détention et vente des produits prohibés, périmés et/ou impropres à la consommation, la détention et vente des produits non conformes aux normes ou de contrebande, le défaut/absence de facturiers et/ou factures d'achat et /ou de vente, l'absence /défaut de documents comptables, l'absence et/ou défaut de documents (sauf comptables) liés à l'activité commerciale, la production, l'importation ou la distribution des produits contrefaisants, pratiques commerciales illicites, trompeuses et agressives

7. ASSOCIATIONS DE PROTECTION DES DROITS DE CONSOMMATEURS

Les associations de protection des droits des consommateurs veillent aux dérives des commerçants en dénonçant toutes sortes de malversations de prix, qualité, poids et mesures, susceptibles de porter préjudice au consommateur. En étroite collaboration avec la délégation Régionale du commerce de l'Ouest, elles veillent à la norme afin de garantir au consommateur un produit qui garantisse la qualité et le prix.

Sur le plan national, on compte une multitude d'associations qui sont basées dans les villes de Yaoundé et Douala, plus précisément à la direction de la protection des consommateurs, mais qui interviennent dans la Région de l'Ouest de façon transversale. On peut citer sans être exhaustif :

- L'Association pour le Développement et la Protection des Intérêts des Consommateurs (ADEPIC) ;
- L'Association Citoyenne des Consommateurs (ACC) ;
- L'Association des Douze Millions de Consommateurs (ADMC) ;
- L'Association Nationale des Consommateurs du Cameroun (ANCC) ;
- L'Association Camerounaise des Droits Humains des Consommateurs (ACDDHC) ;

Afin de garantir une plus grande efficacité, il est préférable de créer au moins une association de défense des droits des consommateurs qui soit basée à l'Ouest, de faire des subventions de l'Etat pour le développement des associations de défense des droits des consommateurs, de collaborer étroitement avec les services déconcentrés du MINCOMMERCE, et d'organiser les associations de défense des droits des consommateurs en filières pour une meilleure couverture des différents secteurs.

8. FORCES – FAIBLESSES – OPPORTUNITES – MENACES

Tableau 5 : Analyse FFOM

FORCES	**FAIBLESSES**
- *Diversité et disponibilité des produits agricoles, d'élevage, pêche et artisanat ;* - *Présence de grands marchés de ravitaillement en produits vivriers et maraichers en direction des grandes métropoles et des autres pays de la sous-Région ;* - *Inter connectivité avec les Régions voisines (Littorale, Centre, Nord-Ouest, Sud-Ouest, Adamaoua) /très grand centre des flux d'échanges de marchandises et de personnes avec les autres Régions ;* - *Activités commerciales intenses et diversifiées ;* - *Forte orientation des populations vers l'activité commerciale (l'activité commerciale est une culture dans la Région) ;*	- Forte tendance à la vente bord-champs qui empêche la traçabilité et surévalue la production ; - Mauvaise structuration et organisation de l'activité commerciale ; - Absence de suivi de l'activité commerciale ; - Prépondérance des marchés périodiques ; - Absence d'une base de données des producteurs ; - Insuffisance des infrastructures et équipements marchands adéquats (marchés construits, hangars, magasins frigorifiques, supermarchés) ; - Installation anarchique des commerçants ; - Distribution et vente des produits interdits (contrebandes, produits périmés) ; - Non spécialisation des marchés ;

- *Existence d'un réseau de marchands ambulants ;* - *Effort de structuration de la distribution : de l'industrie de production aux grossistes et des grossistes aux détaillants ;* - *Présence de quelques marchés construits ;* - *Présence dans la Région de marchés périodiques, rotatifs et permanents ;* - *Existence de plusieurs galeries d'arts ;* - *Stabilité des prix de produits agricoles de par l'abondance ;* - *Transformation sur place de plusieurs produits agricoles ;* - *Fort potentiel de marchés mixtes sur lesquels se vendent des produits alimentaires, des produits manufacturés et des produits d'élevage ;* - *Présence d'une agropole de pommes de terre dans la Menoua et les Bamboutos.*	- Mauvais état de certains tronçons routiers qui ne facilitent pas l'acheminement des produits vers les marchés et les consommateurs ; - Absence de pool de négoce ; - Absence d'uniformisation d'unité de mesure/ Fraude commerciale (Poids, mesures etc.) ; - Commerce informel développé, avec pour conséquence les difficultés rencontrées par les services du Ministère du Commerce dans la collecte des informations statistiques ; - Absence de synergie d'action entre les Mairies et le MINCOMMERCE pour la gestion des marchés ; - Absence d'association de défense des droits des consommateurs à l'Ouest.
OPPORTUNITES	**MENACES**
- *Possibilité de développer un pôle économique de par sa position stratégique (carrefour pour les Régions du Nord-Ouest, du Littoral, du Centre) ;* - *Projet de construction d'une usine d'extraction d'huile d'avocat à Mbouda ;* - *Projet de construction et de désenclavement des bassins de production de l'Ouest Cameroun ;* - *Création en cours de plusieurs marchés (construction d'un marché à Foumban par le projet Mont Mbapit).*	- Absence de magasins frigorifiques et chambre froides pour la conservation des denrées périssables ; - Vol de marchandises lié à l'absence de cadres adéquats pour leur sécurisation ; - Porosité des frontières nationales, ce qui favorise la contrebande - Forte consommation des produits importés.