

La chasse commerciale en Afrique centrale

I. La venaison ou le négoce d'un produit vivrier

Christian FARGEOT

Cirad-forêt

Campus international de Baillarguet

TA 10/D

34398 Montpellier Cedex 5

France

Le thème de la chasse commerciale en Afrique centrale est décliné en deux articles : I. La venaison ou le négoce d'un produit vivrier ; II. Une activité territoriale de rente. Le présent article analyse la filière commerciale – évolution, organisation, structuration socio-économique –, tandis que le second abordera le volet production, avec les aspects sociaux et techniques.



Vente de gibier à Libreville (Gabon).
Selling game in Libreville (Gabon).
Photo F. Jori.

RÉSUMÉ

LA CHASSE COMMERCIALE EN AFRIQUE CENTRALE I. LA VENAISON OU LE NÉGOCE D'UN PRODUIT VIVRIER

En Afrique subsaharienne, la chasse assure une part importante de la nourriture de la population rurale. La croissance démographique et l'urbanisation ont fait apparaître une demande urbaine en venaison, en augmentation constante depuis 50 ans. Ce premier article replace d'abord la filière commerciale de la venaison dans son contexte historique. La filière actuelle relève de l'économie informelle : la viande de chasse est un produit de consommation populaire, lié à son faible coût relatif. Son négoce, contrôlé par les femmes, comporte des circuits d'approvisionnement plus ou moins longs. Suivre l'évolution des bassins d'approvisionnement des grandes agglomérations dans le temps et dans l'espace, observer les espèces en vente et les modes de commercialisation du gibier (vivant, frais, boucané) donnerait des indicateurs pour estimer l'importance des populations animales chassées. La filière est fortement intégrée dans les sociétés rurales et urbaines. Elle est structurée selon deux logiques socio-économiques qui se superposent : la réciprocité surtout dans les villages, et l'échange commercial classique plutôt en milieu urbain. Les modalités d'entrée de la venaison dans les circuits monétaires sont très variables : vente classique sur un étal en bord de route, troc contre des produits de première nécessité que les commerçants amènent de la ville, enclenchant souvent un endettement des chasseurs, mais aussi des relations fortes entre partenaires. La filière d'approvisionnement des marchés urbains en viande de chasse est ainsi un circuit commercial régulé par des impératifs biologiques, économiques et sociologiques.

Mots-clés : chasse commerciale, venaison, produit vivrier, Afrique centrale.

ABSTRACT

COMMERCIAL HUNTING IN CENTRAL AFRICA I. TRADE IN BUSHMEAT AS A SUBSISTENCE PRODUCT

In sub-Saharan Africa, bushmeat is an important part of the population's diet. In the last fifty years, demand for game in the cities has been steadily increasing as a result of population growth and urban expansion. This article (the first of two) describes the historical context of the bushmeat trade. At present, the trade is informal, with bushmeat a relatively cheap mass consumer product. The trade is controlled by women and involves fairly long supply chains. Monitoring the zones that supply large urban areas, over time and space, observing species sold on the markets and how they are marketed (live or as dried, smoked or fresh meat) would provide indicators as to the size of the animal populations being hunted. The trade is closely integrated within rural and urban societies, and organised, in socio-economic terms, into two overlapping systems: barter, mainly in the villages, and classic commercial trading, mainly in the towns. Bushmeat enters monetary trade circuits in different ways, including sales from roadside stalls and bartering for essential products brought in by traders from the towns, which often puts hunters in debt but creates strong relationships between trading partners. The supply chain for bushmeat markets in towns is therefore a commercial system which is regulated by imperatives that are at once biological, economic and sociological.

Keywords: commercial hunting, bushmeat, subsistence product, Central Africa.

RESUMEN

LA CAZA COMERCIAL EN ÁFRICA CENTRAL I. LA CAZA MAYOR O EL NEGOCIO DE UN PRODUCTO ALIMENTICIO

En África subsahariana, la caza garantiza una parte importante de la comida de la población rural. El crecimiento demográfico y la urbanización han engendrado una demanda urbana de caza mayor, en aumento constante desde hace 50 años. Primeramente, el primero artículo sitúa el circuito comercial de la caza mayor en su contexto histórico. El circuito actual forma parte de una economía informal: la carne de caza es un producto de consumo popular, vinculado a su bajo coste relativo. Su comercialización, controlada por las mujeres, implica circuitos de suministro más o menos largos. Seguir la evolución de las áreas de suministro de las grandes aglomeraciones urbanas en el tiempo y en el espacio, observar las especies en venta y las formas de comercialización de la caza (viva, fresca, oreada) proporcionaría información sobre la importancia de las poblaciones animales cazadas. El circuito está muy integrado en las sociedades rurales y urbanas. Se estructura según dos lógicas socioeconómicas que se superponen: la reciprocidad, sobre todo en los pueblos, y el intercambio comercial clásico, más propio del medio urbano. Los modos de entrada de la caza mayor en los circuitos monetarios son muy variables: venta clásica en un puesto al borde de carretera, trueque contra productos de primera necesidad que las comerciantes traen de la ciudad provocando, a menudo, un endeudamiento de los cazadores pero, también, un estrechamiento de relaciones entre socios. La cadena de suministro de los mercados urbanos con carne de caza es, por tanto, un circuito comercial controlado por imperativos biológicos, económicos y sociológicos.

Palabras clave: caza comercial, caza mayor, producto alimenticio, África Central.

Le contexte

En Afrique subsaharienne, la chasse est une activité importante en milieu rural pour assurer la nourriture de la population. Dans les régions forestières, il existe peu d'alternatives en matière d'élevage, pour la fourniture de protéines animales. Associée à la croissance démographique, l'urbanisation, qui s'est fortement accrue à partir du milieu du XX^e siècle, avec un taux annuel de l'ordre de 4 à 5 %, a provoqué une augmentation considérable et une concentration géographique de la demande en produits animaux qui ne peut être entièrement satisfaite par l'élevage, la pêche et les importations de viande. Comme l'indique le tableau I, le gibier reste, durant les années 1990, une source essentielle de protéines dans de nombreux pays d'Afrique centrale.

Depuis quelques années, les inquiétudes des milieux scientifiques et du lobby international de la conservation pour la préservation de la biodiversité des forêts tropicales

humides, relayées par les grands médias occidentaux, ont fait émerger la notion de « *bushmeat crisis* ». La chasse commerciale est accusée de mettre en péril la vie animale dans les forêts d'Afrique centrale et, à terme, de menacer l'ensemble de cet écosystème, comme REDFORD (1992) le craint également pour les forêts néotropicales. Le développement de ce type d'activités cynégétiques serait étroitement lié à la mise en valeur actuelle du massif forestier et à la croissance des industries du bois dans la région ; cependant, la chasse commerciale, en Afrique centrale, est une activité ancienne, son impact économique et social est très important et ses effets réels sur les populations animales semblent contrastés.

Le dialogue entre les différentes parties prenantes est difficile, car leurs conceptions de la faune sauvage sont fortement influencées par des représentations de la nature extrêmement divergentes. Les tenants de la conservation, souvent représentés par les Ong internatio-

nales et très actifs auprès des bailleurs de fonds, considèrent la faune sauvage comme un gisement essentiel de biodiversité ; elle doit être protégée, ou éventuellement gérée à travers le tourisme de vision ou la chasse sportive, en vue d'un profit économique garantissant sa pérennité. Pour l'immense majorité des populations africaines, au contraire, la faune sauvage est d'abord une source de nourriture ; ainsi, traditionnellement, en Afrique centrale, le même terme *nyama* désigne l'animal sauvage et la viande dans les langues bantu. Avec la modernisation et la monétarisation de l'économie, l'activité masculine première, la fourniture de protéines animales à la communauté villageoise par la chasse, a évolué vers des prélèvements commerciaux, en direction des marchés urbains. Il est nécessaire de bien garder à l'esprit cette opposition des représentations pour analyser sereinement la réalité des activités cynégétiques en Afrique.



La vente de venaison, une activité féminine (Libreville, Gabon).
The bushmeat trade is handled by women (Libreville, Gabon).
Photo F. Jori.

Tableau I.
Les consommations de viande de chasse par pays et par type de consommateurs.

Pays	Auteur et date	Moyenne nationale	Consommation en zone rurale	Consommation en zone urbaine ou semi-urbaine	Tonnage commercialisé sur les marchés urbains	Observations
Cameroun	BAUCHET, LOVEVA (1999)		185,3 g/p/j (67 kg/p/an)			Village Mvaé, hors influence urbaine, forêt du Sud-Cameroun
			215,8 g/p/j (79 kg/p/an)			Village Kola, hors influence urbaine, forêt du Sud-Cameroun
				5,4 g/p/j (2 kg/p/an)		Ville de Mbanjock, industrie sucrière
					690 t/an	Marchés de Yaoundé (1 200 000 habitants)
	AUZEL (1997)			171 g/p/j 62 kg/p/an)		Camp d'une scierie avec 3 500 habitants, au nord du Dja Village Badjoué proche du Dja
Congo	AUZEL (1997)		92 g/p/j (33 kg/p/an)			Villages forestiers riverains de la Sangha (Nord-Congo)
			146 g/p/j (53 kg/p/an)			Camp forestier du Nord-Congo
					296 t/an	Marchés de Ouessou (15 000 habitants)
	APFT (2000)				436 t/an	Marchés de Ouessou (18 000 habitants)
République centrafricaine	CHARDONNET (1995)	32 g/p/j (12 kg/p/an)				Enquête consommation nationale 1977
	FARGEOT, DIÉVAL (2000)			40 g/p/j (14,6 kg/p/an)		Enquête consommation auprès des ménages urbains de Bangui
					5 000 t/an	Marchés de Bangui (650 000 habitants)
République démocratique du Congo	KOFIMAYA <i>et al.</i> (1988)				400 t/an de viande boucanée (soit 1 100 t de viande fraîche)	Marchés de Bukavu (171 000 habitants)
Gabon	STEEL (1994)	47 g/p/j (17 kg/p/an)				Enquête nationale Wwf
					17 000 t/an	Consommation nationale totale (1 011 000 habitants)
					500 t/an	Marchés de Libreville (420 000 habitants)
					7 000 t/an	Consommation de Libreville hors marché
Guinée équatoriale	FA <i>et al.</i> (1995)				178 t/an	Données 1990 Population totale 440 000 habitants

g/p/j = grammes par personne et par jour.

kg/p/an = kilogrammes par personne et par an.

Vente de gibier sur le marché de Libreville (Gabon).
Selling game in Libreville market (Gabon).
Photo F. Jori.



Encadré 1.

Les principales sources bibliographiques.

Les anthropologues sont à l'origine des premiers travaux sur la faune sauvage comme ressource alimentaire, afin de quantifier son importance pour la survie matérielle et spirituelle des peuples forestiers ; ils ont été suivis par les biologistes, soucieux de connaître l'impact des prélèvements, surtout sur les espèces vulnérables.

Depuis une dizaine d'années, les études sur la filière économique se sont multipliées en Afrique centrale, d'une part grâce au projet régional Ecofac, financé par l'Union européenne, et d'autre part à l'instigation des grandes Ong de conservation (Wwf, Wcs...), pour comprendre précisément le lien entre exploitation forestière et chasse commerciale, point de discordance essentiel entre les tenants de la conservation de la nature et les industriels du bois.

Les principales études utilisées dans la rédaction de cet article sont présentées dans le tableau II.

Tableau II.
Études et enquêtes sur la faune sauvage auxquelles se réfère le présent article.

N°	Auteur	Localisation	Enquêtes chasse	Enquêtes marché	Enquêtes consommation
I	AUZEL (1997)	Région de Ouessou (Congo Brazzaville)	X		X
II	AUZEL, WILKIE (2000)	Région de Ouessou (Congo Brazzaville)			X
III	AUZEL <i>et al.</i> (2000)	Région du Dja (Cameroun)	X		X
IV	DELVINGT (2001)	Région du Dja (Cameroun)	X		X
V	DIÉVAL (2000)	Bangui (Rca)		X	X
VI	DOUNIAS (1999)	Région de Campo (Cameroun)	X		X
VII	FA, GARCIA YUSTE (2001)	Rio Muni (Guinée équatoriale)	X		
VIII	FA <i>et al.</i> (1995)	Guinée équatoriale		X	
IX	FA <i>et al.</i> (2000)	Bioko (Guinée équatoriale)		X	
X	FIMBEL <i>et al.</i> (2000)	Région de la Lobéké (Cameroun)	X		
XI	JUSTE <i>et al.</i> (1995)	Rio Muni (Guinée équatoriale)		X	
XII	JUSTE <i>et al.</i> (1995)	Bioko (Guinée équatoriale)		X	
XIII	KOFIMAYA <i>et al.</i> (1988)	Région de Bukavu (Rdc)		X	
XIV	LAHM (1996)	Région de Makokou (Gabon)	X		
XV	MANKOTO <i>et al.</i> (1987)	Région de Kisangani (Rdc)	X	X	
XVI	NOSS (1998)	Bayanga (Rca)	X		
XVII	PUIT (2003)	Rio Muni (Guinée équatoriale)		X	
XVIII	SOLLY (2000)	Région du Dja (Cameroun)	X		
XIX	STEEL (1994)	Gabon		X	X

La chasse commerciale, une activité organisée à l'origine par les chasseurs européens

Sur le plan historique, l'ivoire d'éléphant est la première ressource issue de la faune et commercialisée à grande échelle, en Afrique centrale. D'abord vendu par les chefferies locales dans les circuits de la traite esclavagiste, l'ivoire est commercialisé, au début du XX^e siècle, auprès des compagnies concessionnaires. Cette époque voit aussi des chasseurs européens indépendants recruter les meilleurs pisteurs africains et pratiquer des abattages sur une échelle importante. Dans les années 1920, avec la réduction du nombre des éléphants « gros porteurs », ces chasseurs se tournent vers la production de viande boucanée ou salée pour approvisionner en protéines les mines, les grandes plantations agricoles et les grands chantiers de travaux publics, comme le chemin de fer Congo-Océan, alors en construction.

Ces pratiques se poursuivent jusqu'au début des années 1950 ; elles sont signalées par COQUERY-VIDOVITCH (1972) et bien décrites par PUYTORAC (1992) dans ses souvenirs du Congo, ou par FLEURY (1990), qui retrace la vie du grand guide de chasse Jean Laboureur. Ce dernier débute sa carrière, après la Seconde Guerre mondiale, en assurant l'approvisionnement en viande de chasse de la garnison de Brazzaville. Puis les évolutions sociales et les changements de législation en Afrique francophone le conduisent, comme beaucoup de ces chasseurs professionnels, à se reconverter comme guide de chasse et à devenir un des grands noms du tourisme cynégétique en Afrique centrale. D'autres produits d'origine animale (peaux de crocodile, plumes d'autruche...) ont également fait l'objet de courants commerciaux importants. Par exemple, le céphalophe bleu (*Cephalophus monticola*), qui est actuellement

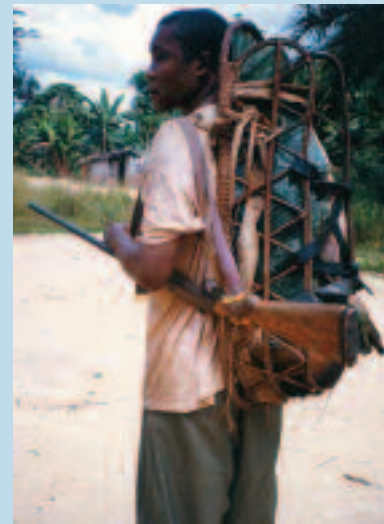


Marché de venaison à Libreville (Gabon). Pangolin géant, athérure et aulacode.
A bushmeat market in Libreville (Gabon). Giant pangolin, brush-tailed porcupine and great cane rat.
Photo B. Faye.

l'espèce la plus présente sur les marchés urbains, a subi jusqu'aux années 1950 des prélèvements importants pour approvisionner en peaux les mégisseries européennes. Pour l'ensemble, les exportations ont atteint 800 000 peaux en 1937. Ce commerce, concentré essentiellement sur l'interfluve Sangha-Oubangui, en particulier dans le sud-ouest de la République centrafricaine (régions de M'Baïki, de Boda et de Nola), s'est effondré vers 1950. La cause identifiée en est l'effondrement des cours du cuir, lié à la reprise des échanges entre l'Europe et les grands pays d'élevage et non la diminution de la ressource (GUILLAUME, 2001).



Marché villageois à Gouzé (République centrafricaine). Vente de viande d'élevage et de venaison.
A village market in Gouzé (Central African Republic). Meat from livestock and bushmeat are both on sale.
Photo B. Faye.



Retour de chasse et portage de la venaison boucanée, au Congo.
Returning from the hunt, carrying smoked bushmeat, Congo.
Photo C. Doumenge.

La consommation actuelle de viande de brousse

La consommation de venaison est une composante essentielle de la diète protéique en zone rurale comme en milieu urbain. Le tableau I donne un aperçu des consommations dans les différents pays de la région. Pour une meilleure mise en perspective de son importance nutritionnelle, on peut remarquer, avec STEEL (1994), que le volume de viande de brousse consommé au Gabon est environ deux fois celui de la viande de bœuf, au début des années 1990. La faune sauvage est essentielle à l'équilibre alimentaire des villes d'Afrique centrale : ainsi, à Bangui (Rca), la consommation

de protéines est constituée à 50 % par les viandes d'élevage, à 40 % par la viande de brousse et à 10 % par le poisson (DIÉVAL, 2000).

En milieu rural, dans les régions forestières, la consommation quotidienne de protéines est issue essentiellement des prélèvements sur la faune sauvage ou, éventuellement, de la pêche. Les animaux d'élevage sont généralement réservés aux consommations sociales, lors des cérémonies de deuil ou pour le règlement des dots. Ils jouent aussi un rôle important d'épargne de précaution. La consommation familiale de viande de brousse et les échanges sociaux liés à la venaison ne sont jamais négligeables, et ce même lorsque l'activité commerciale est importante, comme en Guinée équatoriale. À l'inverse, dans les situations de quasi-autarcie de certains villages enclavés, la venaison pourrait être la principale production échangée avec l'extérieur, même si son rôle et sa part dans la circulation monétaire sont actuellement très peu documentés.

La venaison semble, en règle générale, relativement bon marché par rapport aux autres sources de protéines, comme l'indique le tableau III. Les petits céphalopodes et les petits singes, qui forment le fond de l'approvisionnement des marchés urbains, sont généralement moins chers que les viandes d'élevage, si l'on raisonne en équivalent viande fraîche. La viande de chasse est un produit de base pour la ménagère urbaine. En revanche, on peut observer de probables marchés de niche pour certaines espèces particulièrement demandées par une clientèle aisée ; c'est sans doute le cas des rongeurs

Encadré 2.

Approche théorique de la consommation marchande de venaison.

La relation entre consommation marchande de venaison et pouvoir d'achat peut être représentée par la figure 1 (ou courbe d'Engel) qui différencie trois phases.

Phase n° 1

Lorsque le pouvoir d'achat est très faible, la venaison est, sur le plan économique, un « bien de luxe ». Toute diminution du revenu (ou toute augmentation du prix) se traduit par une diminution très importante des quantités consommées ; dans une stratégie de survie, les consommateurs doivent en effet concentrer leurs achats sur les produits alimentaires vitaux (riz, manioc, banane...). À l'inverse, une augmentation du pouvoir d'achat (ou une diminution du prix) provoque une forte croissance des quantités consommées. La consommation de venaison présente, dans cette phase, une élasticité supérieure à 1.

Phase n° 2

Avec l'augmentation du pouvoir d'achat, la venaison devient un « bien normal » ; la consommation augmente avec le revenu, mais de façon moins rapide que dans la première phase. L'élasticité est comprise alors entre 0 et 1.

Phase n° 3

L'effet revenu est négatif ; la venaison devient un « bien inférieur ». L'amélioration du niveau de vie conduit le consommateur à se détourner de la viande de chasse pour lui substituer, dans un premier temps, d'autres sources de protéines (viande d'élevage fraîche, poisson de mer...). Puis, au-delà d'un certain pouvoir d'achat, c'est l'ensemble de la structure de consommation qui évolue : les biens alimentaires dans leur ensemble voient diminuer leur part dans le budget des ménages. L'élasticité de la consommation de venaison par rapport au pouvoir d'achat est inférieure à 0.

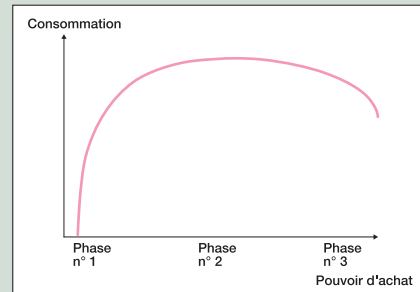


Figure 1.

Type de relation entre consommation marchande de venaison et pouvoir d'achat du consommateur.

sur le marché de Libreville (Gabon). Les grands primates et tous les animaux utilisés à des fins rituelles relèvent également d'une logique commerciale de type « produit de luxe ». Il faut d'ailleurs, dans ce cas, se deman-

der si leur faible représentation sur les marchés correspond effectivement à des prélèvements limités en forêt ou si des circuits d'approvisionnement hors marché se spécialisent sur ces espèces.

Tableau III.

Prix comparés de la venaison et de la viande de bœuf dans certaines capitales d'Afrique centrale.

	Viande de chasse (Fcfa/kg poids frais)	Viande de bœuf (Fcfa/kg poids frais)	Source
Yaoundé (1997)	470 à 1 000	1 100 à 1 700	BAHUCHET (2000)
Libreville (1999)	500	3 000 à 4 000	BAHUCHET (2000)
Bangui (1998)	750	1 200 à 1 500	FARGEOT, DIÉVAL (2000)

La filière d'approvisionnement des villes, ses acteurs et son organisation

La filière viande d'élevage, en particulier celle de la viande bovine, est dominée par les éleveurs nomades et les bouchers islamisés ; au contraire, la filière viande de brousse est beaucoup plus « encastree », au sens de Polanyi, au sein des sociétés locales traditionnelles. Pour la structurer, deux logiques socio-économiques se superposent plutôt qu'elles ne s'opposent. Elles s'appuient, d'une part, sur la réciprocité au sein du village et, d'autre part, sur l'échange commercial classique en milieu urbain. La situation juridique et fiscale des acteurs est en règle générale aussi confuse que la législation qui devrait s'appliquer et l'ensemble de la filière venaison relève des activités informelles.

BAHUCHET et LOVEVA (1999) décrivent les différents niveaux commerciaux observés, de la forêt au consommateur, pour l'approvisionnement de la ville de Yaoundé, au Cameroun (tableau IV).

On peut extrapoler cette analyse à l'ensemble de la région, même si, selon les pays, certains circuits prennent plus d'importance.

À Yaoundé (BAHUCHET, LOVEVA, 1999), un collecteur villageois concentre la viande du village et la vend à un revendeur urbain qui approvisionne le consommateur ; à Bangui (DIÉVAL, 2000), le collecteur est plus généralement un urbain (ou, plutôt, une urbaine) qui se déplace régulièrement vers le village et vend sur le marché de gros du « PK 12 », à la sortie nord de Bangui, ou approvisionne un réseau de vendeuses. À Bata (PUIT, 2003), les vendeuses du marché de Mundoasi affrètent des taxis vers les camps de chasse, où elles achètent directement aux chasseurs. Par contre, au Gabon (STEEL, 1994), surtout dans les villes secondaires, la première situation du tableau IV se rencontre très souvent : les consommateurs parcourent, sur 20 à 30 km, les routes d'accès pour acheter la venaison directement dans les villages, auprès des chasseurs.

Les consommateurs

Les mères de famille forment l'essentiel de la clientèle et achètent la venaison pour la consommation familiale, dans le cadre de la « dépense quotidienne », pour la confection des sauces accompagnant le plat principal. Le boucanage, qui permet, sans qu'elle s'abîme, de débiter la viande en petites portions, est bien adapté à ce type de vente, au jour le jour et au micro-détail. La

viande de brousse est aussi fréquemment au menu des restaurants de rue (« gargotes », « maquis »), qui permettent aux salariés faisant la journée continue de se nourrir à midi à peu de frais.

En règle générale, la venaison est un produit de consommation populaire lié au faible coût relatif de la viande de chasse, comme indiqué ci-dessus. Par exemple, DIÉVAL (2000) observe, à Bangui, que la consommation est très forte en valeur absolue (38 kg/personne/an, 30 % de la ration protéique) dans les classes supérieures ; la viande de brousse est alors un « bien normal » (phase 2 de la courbe d'Engel de l'encadré 2). Les quantités achetées diminuent avec le statut social, mais, par contre, chez les catégories défavorisées, cette quantité réduite (15 kg/personne/an) représente la moitié de la ration protéique totale. La viande de chasse est alors un « bien de luxe ».

Les commerçants

Le négoce de venaison est, dans la pratique, contrôlé par les femmes, à Libreville (STEEL, 1994) comme à Bangui (DIÉVAL, 2000), à Bata (PUIT, 2003), à Yaoundé (BAHUCHET, LOVEVA, 1999) ou à Bukavu (KOFIMAYA *et al.*, 1988). Dans le cas d'une filière longue, les vendeuses sur les marchés sont fréquemment de jeunes femmes qui sont unies par des liens

Tableau IV.
Circuits d'approvisionnement en viande de brousse de la ville de Yaoundé.

Forêt	Village ou bord de route	Jonction village-ville	Ville	Ville
Chasseur				Consommateur
Chasseur			Revendeur	Consommateur
Chasseur	Collecteur			Consommateur
Chasseur	Collecteur		Revendeur	Consommateur
Chasseur	Collecteur/chasseur		Revendeur	Consommateur
Chasseur	Collecteur		Vendeur en dépôt/vente	Consommateur
Chasseur	Collecteur	Collecteur/revendeur de Yaoundé	Revendeur	Consommateur

de famille ou d'amitié avec les courtières et qui se chargent d'un écoulement aussi rapide que possible des cargaisons. Cette activité ne nécessite pas de capitaux importants et leur permet d'assurer leur survie et celle de leur famille. Elle peut permettre à ces jeunes femmes, souvent en situation de précarité, d'amorcer une ascension sociale. Dès qu'elles peuvent disposer d'un crédit, elles sont d'abord vendeuses au détail et pour de faibles volumes sur les marchés urbains, puis, lorsqu'elles ont pu rassembler un petit capital, elles assurent la collecte du produit. En cas de réussite financière, elles abandonnent ensuite cette activité pénible et contraignante pour se spécialiser dans le négoce d'autres articles assurant de meilleures marges et des volumes d'affaires supérieurs.

Les acteurs cachés

D'autres acteurs, difficiles à identifier, interviennent également dans le fonctionnement de la filière. Comme dans beaucoup d'activités informelles, en limite permanente de l'illégalité, des ponctions occultes sont effectuées par divers agents économiques disposant d'une parcelle de l'autorité publique. Les différentes formes de ces prélèvements, qui vont de la simple corruption au racket ou à l'organisation effective de la filière, et leur niveau financier sont très difficiles à apprécier.

Des acteurs « non identifiés » opèrent également dans l'approvisionnement urbain ; on estime en effet (BAHUCHET, IOVÉVA, 1999 ; DIÉVAL, 2000 ; STEEL, 1994) que 30 à 50 % du ravitaillement urbain en venaison ne transite pas par les places de marché. Une hypothèse souvent avancée s'appuie sur les liens étroits entre les élites installées en ville et les parents du village. Des flux importants de viande seraient organisés en fonction de commandes des élites qui en assureraient directement le transport, puis la vente en ville, selon des circuits hors marché.



Vente de venaison au village.
Selling bushmeat in a village.
Photo R. Peltier.

Les consommateurs « rurbains »

Le terme « rurbain » désigne ici, par analogie avec la situation actuelle en Europe occidentale, certains acteurs domiciliés en zone rurale, mais qui travaillent dans un environnement économique fortement monétarisé de type urbain et présentent des modes de consommation proches des citadins. Il s'agit essentiellement des salariés des entreprises forestières ou des travailleurs dans les mines officielles (industrie du pétrole, par exemple) ou non (orpaillage ou diaminage).

La consommation de viande de brousse par les employés des exploitations forestières est actuellement un sujet de polémique. Il semble qu'il faille considérer le phénomène sur la longue durée. À l'installation d'un chantier forestier, les ouvriers travaillant en brousse profitent d'une densité de faune souvent importante pour exercer des prélèvements élevés, en piégeant à proximité des lieux de travail. Ce phénomène est concentré dans l'espace, sur les places d'exploitation, et dans le temps ; il est en fait de courte durée sur un même site pour des raisons biologiques (d'une part, la faune se raréfie et, d'autre part, elle change ses comportements et devient plus difficile à capturer) et sociales. Dès que des flux monétaires se mettent en place, les villageois, qui se considèrent comme propriétaires de la ressource, interviennent dans la gestion de la faune, soit en chassant eux-mêmes, soit, comme ce qui s'observe sur la concession Bordamur, au

Gabon (PROJET MINKEBE, 2000), en organisant les prélèvements à leur profit. À plus long terme, les campements forestiers évoluent, selon la belle expression de P. Auzel (dans DELVINGT, 2001), vers « une ville en forêt », avec une spécialisation des fonctions entre l'activité industrielle et les activités agricoles et de cueillette sur lesquelles se concentrent les villages environnants pour assurer l'approvisionnement de ce marché solvable.

Des phénomènes comparables de spécialisation des fonctions s'observent à l'installation des industries minières et de leurs salariés, mais aussi, dans l'économie informelle, pour assurer le ravitaillement des grands chantiers d'orpaillage ou de diaminage.

Les chasseurs

Les acteurs à l'origine de la filière, les chasseurs, seront étudiés en détail dans un second article. Il faut simplement noter que le chasseur-type, en Afrique centrale, est un homme adulte jeune, très généralement d'origine rurale, mais pouvant avoir effectué un séjour urbain, soit pour ses études, soit à la recherche d'un travail. Pour être fructueuse, la chasse commerciale suppose en effet une bonne connaissance de la faune, que tous les jeunes garçons acquièrent dans le monde rural, et une bonne connaissance du terrain de chasse. La chasse commerciale permet à de nombreux jeunes hommes de démarrer dans la vie, car les investissements initiaux, surtout pour le piégeage, sont limités et rapidement amortis.

Le commerce de la venaison et ses caractéristiques socio-économiques

La viande de chasse présente des caractéristiques biologiques et socio-économiques qui influent directement sur le fonctionnement de la filière.

Rappelons tout d'abord qu'en forêt ou dans les jachères agricoles le gibier commun (petites antilopes, petits singes ou rongeurs) est réparti sur l'ensemble du territoire. La faune, et donc la ressource dérivée que représente la venaison, est un produit dispersé sur le terrain. En savane, au contraire, la faune et, en particulier, les grands ongulés se rassemblent près des points d'eau et dans les pâturages de fond de vallée, durant la saison sèche. L'influence est directe sur la répartition géographique des prélèvements qui restent diffus dans les régions forestières, ce qui limite les possibilités de concentration commerciale.

À l'échelle nationale, si les prélèvements sont souvent importants en grande forêt et s'ils retiennent actuellement l'intérêt des chercheurs, toutes les zones écologiques participent à l'approvisionnement des marchés de viande de brousse. Par exemple, en Côte d'Ivoire, dans un milieu naturel fortement anthropisé, la production annuelle de venaison est estimée par CASPARY (1999) à 67 114 t en savane et à 51 449 t dans la zone forestière. À Bangui (Rca), l'essentiel de la viande de chasse vendue sur les marchés transite par la barrière du PK 12, d'où partent uniquement des routes vers les savanes subhumides et les forêts-galeries de la dorsale oubanguienne (DIÉVAL, 2000 ; FARGEOT, DIÉVAL, 2000).

Les modes de commercialisation

La venaison est un produit de faible conservation, même si certaines espèces (reptiles, sauriens, tortues...) supportent des périodes longues de jeûne et de stress et peuvent alors être capturées et commercialisées vivantes. La viande fraîche se conserve seulement un à deux jours dans les conditions climatiques tropicales (sauf utilisation d'artifices dangereux pour la santé comme des injections de formol). Il importe donc d'améliorer la conservation soit par boucanage (séchage à feu doux dans un flux d'air chaud enfumé), soit par congélation. Le boucanage est la solution très généralement adoptée en Afrique centrale, plutôt par nécessité que par goût du consommateur (BAHUCHET, LOVEVA, 1999 ; DIÉVAL, 2000). La seconde solution impose de disposer d'une source d'électricité à proximité des zones de chasse pour assurer le fonctionnement des congélateurs, puis une tenue minimale de la chaîne du froid ; cette méthode n'est utilisée à grande échelle qu'au Gabon (STEEL, 1994).

Le mode de commercialisation, sur lequel les quelques données disponibles sont rassemblées dans le tableau V, peut ainsi être un indicateur d'abondance de la faune :

- La présence régulière et importante, sur les marchés urbains, d'animaux vivants (en plus des sauriens) indique un bon niveau d'abondance de la faune, à proximité relative de la ville. À Bata, par exemple (PUIT, 2003), 10 % des céphalophes sont vendus vivants et seulement 20 % sont boucanés. L'abondance de viande fraîche et d'animaux vivants laisse présager une densité élevée de la faune sauvage commune.
- De même, une filière organisée, comme à Libreville (STEEL, 1994), autour de la viande congelée suppose une forte densité animale à faible distance des lieux de concentration électrifiés, comme les gares du Transgabonais.
- Le boucanage peut découler d'une densité de gibier plus faible, entraînant une aire d'approvisionnement beaucoup plus étendue et des délais de transport plus longs.



Viande de gorille boucanée saisie sur le marché de Libreville (Gabon).
Smoked gorilla meat impounded on the Libreville market (Gabon).
Photo F. Jori.

Tableau V.
Les modes de commercialisation de la venaison sur les marchés urbains.

	Viande boucanée		Viande fraîche		Gibier vivant	
	% effectif	% biomasse	% effectif	% biomasse	% effectif	% biomasse
Bangui (V)		85		15		ε
Kisangani (XV)	88		12		ε	
Bata (XVII)	12		76		12	

Les chiffres romains renvoient au tableau II.

L'organisation du négoce

En fonction de l'abondance du gibier, de l'état du réseau de communications et des moyens techniques de conservation et de transport, on voit ainsi se dessiner, autour de chaque grande agglomération, un bassin d'approvisionnement dont il serait utile de pouvoir suivre l'évolution dans le temps et dans l'espace. Ces observations pourraient fournir des éléments objectifs pour suivre l'impact de la consommation urbaine sur les populations animales.

Le gibier est également un produit relativement pondéreux par rapport à sa valeur. Après sa capture en forêt, une phase de portage à dos d'homme (ou de femme) est inévitable pour qu'il soit disponible « sur camion » et qu'il entre alors dans les circuits économiques modernes. Le boucanage qui permet une diminution de poids des deux tiers (63 % d'après DIÉVAL, 2000) renforce son intérêt dès que la distance de portage s'allonge.

À la sortie de la forêt, la venaison est alors transportée par tous les moyens modernes disponibles (pirogues à moteur, camions et cars de brousse ou train au Gabon et au Cameroun). En règle générale, le produit est convoyé par le collecteur, à cause des risques de vol et, surtout, pour régler les différents « arrangements » nécessaires pour le transit de ce produit au statut légal obscur.

Les modalités de l'échange sont très variables, lors de la première transaction sur la venaison sortie de forêt : il peut s'agir d'une vente classique, par exemple, du céphalophe ou du singe, suspendu sur un étal en

bordure de route et marchandé avec l'acheteur de passage qui s'arrête dans ce but. Les procédés peuvent être plus sophistiqués lorsque les quantités mobilisées sont plus importantes et lorsque l'échange s'installe dans la durée : la commerçante est alors appelée à faire des avances sur le gibier ou à l'équipe de chasse (fourniture du fusil et des cartouches) ; elle peut également pratiquer le troc de produits de première nécessité qu'elle amène de la ville contre la

viande de brousse ou essayer d'enclencher à son avantage un mécanisme d'endettement des chasseurs, auto-alimenté par des termes de l'échange défavorables pour ces derniers.

Ces méthodes supposent cependant l'établissement d'une relation personnelle forte entre les partenaires. Le collecteur est ainsi appelé à constituer un territoire d'intervention sur lequel, si possible, il cherchera à s'assurer un monopsonne.



Vente de venaison fraîche à Libreville (Gabon).
Selling fresh bushmeat in Libreville (Gabon).
Photo F. Jori.

Les stratégies commerciales

Le négociant est face à un dilemme, soit il reste spécialisé dans la viande de chasse et son chiffre d'affaires reste limité, soit il commercialise également d'autres productions villageoises, si elles existent, et la viande de brousse peut devenir rapidement, pour lui, une activité accessible. C'est en fait la seule solution s'il souhaite développer ses activités.

En effet, passé un stade d'exploitation pionnière de la faune, caractérisé par le désenclavement de nouveaux territoires et de fortes prises mobilisées en un temps réduit, la quantité de venaison disponible par unité de temps et par unité de surface reste limitée et relativement constante. Le collecteur supporte des charges fixes, indépendantes du tonnage transporté, pour un chiffre d'affaires qui se réduit. Par exemple, la location d'un pick-up ou d'un taxi pour le transport du fret ne dépend pas du tonnage transporté.

Trois autres critères jouent sur cette diversification des commerçant(e)s :

- La comparaison du rendement financier de l'achat de venaison et du commerce de produits dont la rotation est plus rapide et la marge bénéficiaire souvent supérieure (transport et vente de bière, de textiles...).
- Le cycle d'activité du collecteur. Dans le contexte des villages africains où la circulation monétaire est limitée, le commerçant doit chercher à écouler la marchandise qu'il amène de la ville dans un temps réduit et l'achat de venaison doit équilibrer sensiblement la vente des produits importés.
- La faiblesse des marges commerciales. Alors que le chiffre d'affaires est limité, les prix de la venaison sont en effet doublement contraints. À l'achat, ils le sont par la nécessité d'assurer un niveau de rémunération correct pour les chasseurs, sauf à risquer un abandon de l'activité. À la revente, en milieu

urbain, ils subissent la pression sur les prix des autres sources de protéines animales, en particulier des viandes et poissons importés et subventionnés à la production. Il apparaît ainsi un « effet de ciseau » laminant les marges bénéficiaires, et fréquemment observé sur les produits agricoles.

Conclusion

La filière d'approvisionnement des marchés urbains en viande de chasse est donc un circuit commercial fortement régulé par la biologie, l'économie et les facteurs sociologiques.

Sur le plan biologique, la chasse commerciale est typiquement une activité de « cueillette », en opposant ce terme à un produit cultivé de type agricole. Dans cette optique, le potentiel biologique de récolte, sur le long terme et à large échelle, répond faiblement aux sollicitations économiques.

L'analyse dans les termes de l'économie classique fait apparaître un effet de ciseau entre, d'une part, un prix de vente limité par la concurrence des produits de substitution et, d'autre part, un prix d'achat qui doit être suffisamment incitatif pour maintenir la production.

Cette activité s'inscrit puissamment dans l'espace, afin de créer des relations personnalisées entre les acteurs, pour renforcer la confiance entre eux et pour limiter les coûts de transaction. Elle s'insère ainsi dans la logique des marchés traditionnels localisés et de l'économie informelle.

Références bibliographiques

APFT, 2000. Pression anthropique de villes en expansion : cas de Ouessou et de Pointe-Noire. *In* : Rapport final. Projet Avenir des peuples des forêts tropicales (Apft). Bruxelles, Belgique, Commission européenne, p. 358-362.

AUZEL P., 1997. Exploitation du milieu et émergence de nouvelles maladies virales : le cas de la faune sauvage dans les forêts d'Afrique centrale. Dea, université, Orléans, France, 209 p.

AUZEL P., DETHIER M., VERMEULEN C., DELVINGT W., 2000. Des villes, des forêts, des sites forestiers industriels : usage actuel des ressources forestières, perspectives de gestion de la faune sauvage et de son exploitation. *In* : Séminaire international sur l'élevage intensif de gibier à but alimentaire en Afrique. Actes. Libreville, Gabon, projet Dgeg, p. 174-185.

AUZEL P., WILKIE D. S., 2000. Wildlife use in Northern Congo : hunting in a commercial concession. *In* : Hunting for sustainability in tropical forests. Robinson J. G., Bennett E. L. (éd.). New York, États-Unis, Columbia University Press, p. 413-426.

BAHUCHET S., 2000. La filière « viande de brousse ». *In* : Les peuples des forêts tropicales aujourd'hui. Bruxelles, Belgique, projet Apft, p. 331-363.

BAHUCHET S., IOVEVA K., 1999. De la forêt au marché : le commerce de gibier au Sud-Cameroun. *In* : L'homme et la forêt tropicale. Bahuchet S. *et al.* (éd.). Châteauneuf-de-Grasse, France, Éditions de Bergier, p. 533-558.

CASPARY H. U., 1999. Utilisation de la faune sauvage en Côte d'Ivoire et Afrique de l'Ouest. Potentiels et contraintes pour la coopération au développement. Eschborn, Allemagne, Gtz, 184 p.

- CHARDONNET P., 1995. Faune sauvage africaine. La ressource oubliée. Luxembourg, Office des publications officielles des Communautés européennes, vol. 1, 416 p.
- COQUERY-VIDROVITCH C., 1972. Le Congo au temps des grandes compagnies concessionnaires (1898-1930). Paris, France, Mouton, 598 p.
- DELVINGT W. (éd.), 2001. La forêt des hommes. Terroirs villageois en forêt tropicale africaine. Gembloux, Belgique, Les presses agronomiques de Gembloux, 286 p.
- DIÉVAL S., 2000. La filière viande de chasse à Bangui, République centrafricaine. Mémoire de fin d'études, Istom, Cergy-Pontoise, France, 211 p.
- DOUNIAS E., 1999. Le câble pris au piège de la conservation. Technologie du piégeage et production cynégétique chez les Mvae du Sud-Cameroun forestier. *In* : L'homme et la forêt tropicale. Bahuchet S. *et al.* (éd.). Châteauneuf-de-Grasse, France, Éditions de Bergier, p. 281-300.
- FA J. E., JUSTE J., PEREZ DEL VAL J., CASTROVIEJO J., 1995. Impact of market hunting on mammal species in Equatorial Guinea. *Conservation Biology*, 9 (5) : 1107-1115.
- FA J. E., GARCIA YUSTE J. E., CASTELO R., 2000. Bushmeat markets on Bioko island as a measure of hunting pressure. *Conservation Biology*, 14 (6) : 1602-1613.
- FA J. E., GARCIA YUSTE J. E., 2001. Commercial bushmeat hunting in the Monte Mitra forest, Equatorial Guinea : extent and impact. *Animal Biodiversity and Conservation*, 24 (1) : 31-52.
- FARGEOT C., DIÉVAL S., 2000. La consommation de gibier à Bangui, quelques données économiques et biologiques. *Canopée*, 18 : 5-7.
- FIMBEL C., CURRAN B., USONGO L., 2000. Enhancing the sustainability of duiker hunting through community participation and controlled access in the Lobéké région of Southeastern Cameroon. *In* : Hunting for sustainability in tropical forests. Robinson J. G., Bennett E. L. (éd.). New York, États-Unis, Columbia University Press, p. 356-374.
- FLEURY G., 1990. Koumbala. Bataille pour un paradis. Paris, France, Grasset, 281 p.
- GUILLAUME H., 2001. Du miel au café, de l'ivoire à l'acajou. Louvain, Belgique, Peeters, 784 p.
- JUSTE J. *et al.*, 1995. Market dynamics of bushmeat species in Equatorial Guinea. *Journal of Applied Ecology*, 32 : 454-467.
- KOFIMAYA S., LUBALA B., NZARABANDORA M., VON RICHTER W., 1988. Enquête sur la vente de la viande de chasse dans la ville de Bukavu. Bukavu, République démocratique du Congo, lzc/Gtz, 20 p.
- LAHM S. A., 1996. Utilisation des ressources forestières et variations locales de la densité de gibier dans la forêt du Nord-Est du Gabon. *In* : L'alimentation en forêt tropicale. Interactions bioculturelles et perspectives de développement. Hladik A. (éd.). Paris, France, Unesco, p. 383-400.
- MANKOTO M., DUDU A., COLYN M., 1987. Données sur l'exploitation du petit et moyen gibier des forêts ombrophiles du Zaïre. *In* : Symposium international « Gestion de la faune en Afrique subsaharienne », Harare, Zimbabwe. Paris, France, Unesco, p. 109-146.
- NOSS A. J., 1998. The impacts of cable snare hunting on wildlife populations in the forests of the Central African Republic. *Conservation Biology*, 12 (2) : 390-398.
- PROJET MINKEBE, 2000. Le commerce de gibier en périphérie de la réserve de Minkébé. *Canopée*, 18 : 11.
- PUIT M., 2003. Étude de la commercialisation de la viande de brousse dans la région continentale Rio Muni, Guinée équatoriale. Liège, Belgique, Institut vétérinaire tropical, université de Liège, 38 p.
- DE PUYTORAC J., 1992. Makambo. Une vie au Congo (Brazzaville-M'Bondo). Cadeilhan, France, Zulma, vol. 1, 360 p.
- REDFORD K. H., 1992. The empty forest. *BioScience*, 42 (6) : 412-422.
- SOLLY H., 2000. The local view of outside intervention. Bulu case study. *In* : Rapport final. Projet Apft. Bruxelles, Belgique, Commission européenne, p. 85-95.
- STEEL E. A., 1994. Étude sur le volume et la valeur du commerce de la viande de brousse au Gabon. Libreville, Gabon, ministère des Eaux et Forêts et de l'Environnement, Wwf, 84 p.

Synopsis

COMMERCIAL HUNTING IN CENTRAL AFRICA I. TRADE IN BUSHMEAT AS A SUBSISTENCE PRODUCT

Christian FARGEOT

Hunting plays an important part in sub-Saharan Africa as a source of food for rural populations. In the last fifty years, demand for bushmeat in the cities has been steadily increasing as a result of population growth and urban expansion. Although the phenomenon has existed for many years, recent awareness of the reality of the situation among the scientific community has given rise to the notion of a “bushmeat crisis”, which reflects the risks to biodiversity of growing urban consumption of game. There is a conflict here between two very different conceptions of wild fauna: the scientific and conservationist view on the one hand, which sees wild fauna as an essential biodiversity reservoir and part of the global public heritage, and the vast majority of Africa’s populations on the other hand, who see wild life first and foremost as a source of food.

This article (the first of a series of two) analyses the commercial bushmeat trade, first placing commercial hunting in its historical context as a longstanding economic activity, which was originally organised by Europeans, until the 1950s, to supply proteins to workers on major infrastructure projects. After independence, the trade was taken over by African civil society to satisfy booming urban demand.

Organisation

As a general rule, game has become a mass consumer product because of the relatively low cost of bushmeat. It is therefore found as part of the family diet and served in street restaurants. The trade is not easily analysed since it is generally informal and often practiced outside or in violation of the law. In practice, the trade is controlled by women. Depending on regions and countries, the supply chain for towns is relatively long, but because very little capital investment is required to start off in the business, young women, often with precarious means of existence, are able to use the trade as a way of moving up the social ladder despite being subjected to various forms of illicit taxation by State officials, because of the ambiguities in legislation. Trade in large quantities of bushmeat appears to be organized outside market systems, by urban elites who have maintained close links with relatives in their village.

The impact of logging and mining company activities in forest areas needs to be analysed over a long time scale. After a short pioneer phase, logging camps tend to develop into “forest towns” with their functions becoming increasingly specialised mid-way between industrial activity, in the company’s living area, and the farming and the subsistence activities of surrounding villages, to supply a market which is solvent and where bushmeat plays a central part.

Types of commercialisation

Common game species (small forest antelopes, small monkeys and rodents) are found throughout forest or fallow lands. Kills are therefore geographically scattered in forest regions, which limits possibilities for commercial concentration. A catchment area thus develops around each large urban area, which deserves to be monitored over time and space.

Another factor is that bushmeat does not keep well, so that the presence of fresh game on markets is an indicator of healthy population levels in the catchment area, although the meat is often preserved by smoking or deep-freezing. Except in Gabon, where freezing is common, smoking is the most common solution in Central Africa, though more out of necessity than in response to consumer tastes. Once an animal is captured in the forest, it has to be brought to the roadside on foot for trucking into a modern economic circuit, hence the value of smoking bushmeat in the forest despite the resulting weight loss of about two thirds.

Socio-economic structure

The trade is closely integrated into rural and urban societies and organised, in socio-economic terms, into two overlapping rather than conflicting systems: barter at village level and conventional commercial trading in towns. Trading arrangements in the first transaction for bushmeat leaving the forest are very variable: the meat may be sold conventionally from roadside stalls, but if the trade becomes established, the trader will have to start advancing game or providing equipment for hunting teams (rifles and cartridges). She may also start bartering bushmeat for essential products she brings from town, or try to establish a self-perpetuating mechanism to keep hunters in debt in her own interests, through unfavourable terms of exchange. However, these methods need strong personal relationships between the partners, which require the women collecting the bushmeat to establish their own trading “territory”.

The supply chain for urban markets for bushmeat is therefore a commercial system which is regulated by imperatives that are at once biological, economic and sociological.