



2 – 6 décembre 2003 YAOUNDE

**Rapport introductif de la session thématique**  
**LES EQUIPEMENTS MARCHANDS**

**Présentée par Thierry Paulais (AFD)**

---

# NOTE D'INTRODUCTION A LA SESSION

## « EQUIPEMENTS MARCHANDS »

---

La question des équipements marchands est au cœur de la problématique des villes d'Afrique subsaharienne depuis plusieurs décennies. Ces équipements souvent dotés d'une forte valeur symbolique remplissent une fonction économique et une fonction sociale irremplaçables. L'importance qu'ont pris les réseaux de marchés dans des cités confrontées à une croissance rapide dans un contexte économique dégradé en ont fait progressivement un élément structurant de l'ensemble des dynamiques urbaines. Au delà de la fonction commerciale, les systèmes de marchés, les activités et les équipements qui leurs sont liés sont ainsi devenus aujourd'hui un des paramètres les plus importants de la gestion et de la stratégie de développement des villes africaines. Les enjeux que recouvre cette thématique sont présentés ci-après sommairement en cinq points.

### 1) Un fonctionnement en réseaux

Le marché a pu être considéré principalement en tant qu'équipement public au sens physique du terme : un espace idéalement clos, en tous cas délimité, à l'intérieur duquel les commerçants peuvent exercer leur activité, sous contrôle et dans un cadre réglementaire. Dans cette acception, le marché, c'est donc un terrain, un bâtiment, des équipements périphériques, des clôtures, des réseaux de fluides, quelques services ou équipements, et, *last but not least*, un gestionnaire. Cet équipement peut se décliner selon plusieurs modèles : la typologie de base considère le « marché central », le « marché de quartier », le « marché de proximité ».

Une approche plus complète conduit à resituer les équipements, en tant qu'entité physique, au sein des circuits économiques dans lesquels ils s'inscrivent et de ceux qu'ils engendrent. Les marchés fonctionnent en systèmes hiérarchisés qui irriguent la ville en produits vivriers comme en produits de première nécessité et manufacturés. Ces deux types de produits sont acheminés jusqu'à la ville par des circuits distincts et suscitent des réseaux de distribution parfois complémentaires et souvent antagonistes.

### 2) Des moteurs de la structuration urbaine

Dans les villes les plus importantes, les flux de transports et de circulation qui irriguent de tels systèmes deviennent souvent un des déterminants majeurs du fonctionnement urbain. Le système des équipements est étroitement lié à celui des gares routières et au réseau de voirie. De même, les réseaux de distribution des produits vivriers en gros ou des produits importés impliquent des disponibilités en entrepôts et installations de stockage. La pression foncière qui en résulte dans certains secteurs va jusqu'à provoquer des changements complets de fonction des tissus urbains en quelques années.

Les dynamiques - flux de circulation, marché foncier et transformation des fonctions, antagonisme des circuits – dans lesquels s'inscrivent les réseaux des équipements marchands sont autant d'éléments structurants de la croissance urbaine. Les systèmes d'équipements marchands et leur environnement sont en évolution continue. Une analyse effectuée de façon statique, à un moment donné, ne peut rendre compte que très imparfaitement des dynamiques à l'œuvre.

Dans cette appréhension du contexte, accompagner la croissance urbaine ne peut pas se réduire à construire autant d'équipements du bon type ou du bon modèle que nécessaire, tels que défini dans les documents d'urbanisme spatial et de programmation. La planification et le management urbain supposent la prise en compte d'une somme d'informations et d'approches sectorielles en même temps que beaucoup de souplesse et de rapidité pour s'adapter à des réalités en mutation permanente.

### **3) Des fonctions économiques et sociales irremplaçables**

La fonction première des équipements marchands est liée au ravitaillement de la ville. Les marchés, de gros et de détail, sont depuis toujours au cœur des échanges villes-campagnes. Dans la plupart des grandes et moyennes villes de l'Afrique subsaharienne les réseaux de marchés sont également essentiels dans les circuits de distribution des produits de première nécessité (huile, riz, farine, etc.) et des produits manufacturés (tissus, outils, électronique etc.), largement issus du secteur moderne et de l'importation.

Les grands équipements remplissent également souvent un rôle important de zones d'artisanat et de services. Il n'est pas rare que les quartiers bordant les marchés centraux soient devenus progressivement les plus grandes zones d'artisanat et de services de la ville. Le grand marché devient le lieu, ou plutôt le secteur, dans lequel on peut tout acheter, en n'importe quelle quantité, tout faire fabriquer, tout comme se faire coiffer ou soigner, se restaurer, etc. Ces secteurs sont les plus actifs de la ville, ceux dans lesquels se créent le plus de valeur (et cette richesse trouve notamment sa manifestation dans les valeurs foncières).

Les équipements marchands sont donc également les plus grands réservoirs d'emplois des cités. On sait combien pendant les périodes d'ajustement structurels et les réductions des personnels de statut public, les marchés ont joué un rôle d'amortisseur de la crise. Par sa capacité d'accueil des petites activités, formelles et informelles, créées par les sans-emplois, le marché a pu être qualifié de « filet de sécurité », en référence aux dispositifs de protection sociale de certains pays européens.

Dans la plupart des grandes villes les réseaux des équipements marchands évoluent dans le sens d'une plus grande spécialisation. En centre ville, la montée des prix du sol tire l'activité vers le haut : les produits manufacturés évincent progressivement les produits vivriers, le marché et son quartier tourne progressivement à la zone commerciale. Les marchés les plus importants tendent à la spécialisation par types de produits souvent plus que par types d'activités : dans les marchés aux matériaux, marchés aux poissons, cohabitent souvent gros, demi-gros et détail.

Cependant les activités spécialisées de gros, en produits vivriers ou en produits de première nécessité offrent souvent une grande résistance à la délocalisation : les opérateurs disposent souvent d'entrepôts dans le tissu urbain ancien. La création d'un marché de gros, question récurrente à toute la problématique du ravitaillement des villes, doit donc être examinée à la lumière d'une étude de marché par filières. Les options volontaristes de délocalisation des activités de gros et d'entreposage se sont souvent heurtées à la réalité de la structure des coûts dans ce type d'activités.

### **4) Beaucoup de dysfonctionnements et d'externalités négatives**

En dépit des efforts réalisés pour réhabiliter, rénover, construire des marchés dans les villes subsahariennes, les conditions dans lesquelles fonctionnent les équipements restent dans la majorité des cas problématiques. Souvent mal drainés, soumis à des inondations, pas ou peu desservis en fluides, encombrés de décharges sauvages, sous-équipés en toilettes publiques, sur-densifiés, les marchés connaissent des situations sanitaires parfois critiques. Ces situations sont d'autant plus préoccupantes dans le cas des marchés de produits vivriers, ces derniers pouvant être à l'origine de la diffusion en ville d'épidémies, notamment de maladies hydriques.

Congestionnés par les sureffectifs, les équipements marchands sont depuis longtemps sortis de leurs limites. Les commerçants fixes et ambulants ont pris possession des espaces publics voisins, des emprises de voirie et dans bien des cas des chaussées elles-mêmes. Les conditions de circulation sont dans la plupart des cas extrêmement dégradées. Les temps de transports des personnes et des marchandises sont démultipliés, la pollution atmosphérique et la pollution par les effluents dépassent les seuils admissibles...

Ces dysfonctionnements affectent en premier lieu les équipements marchands eux-mêmes : les localisations centrales, autrefois les plus recherchées, sont dépréciées dans la mesure où il est de plus en plus difficile d'y accéder. Le marché dans son périmètre entier finit par perdre de son

attractivité : beaucoup de biens sont disponibles dans les installations des entreprises publiques à des prix souvent inférieurs, ceux du secteur informel...

Finalement, c'est l'ensemble de la ville et de ses habitants qui sont affectés par les externalités négatives. Les coûts économiques engendrés par ces externalités imputables aux équipements marchands sont supportés par la collectivité.

### **5) La gestion des équipements marchands est indissociable de la gestion urbaine**

Les politiques de décentralisation se sont souvent traduites pour les villes par une extension de leur champ de responsabilités sans augmentation proportionnée des ressources reversées par les états. L'augmentation des recettes propres des municipalités est fréquemment la solution à court terme qui s'impose. A ce titre, la gestion des équipements marchands fait l'objet de plus en plus d'attentions, même si l'analyse des budgets municipaux conduit souvent à relativiser la part effective que peuvent prendre les recettes des marchés par rapport aux autres ressources.

La gestion en régie municipale simple ou par des sociétés d'état ont montré leurs limites dans beaucoup de cas sur l'ensemble du continent. Le recours au secteur privé apparaît la plupart du temps comme la solution simple et efficace pour améliorer la gestion au quotidien des équipements et maximiser les recettes pour les communes. Les concessions et affermages présentent pour les municipalités l'indéniable avantage d'externaliser les dépenses et de procurer en général un meilleur rendement financier supérieur.

Cependant l'expérience montre que, pour être efficace, le recours au secteur privé demande de la part des municipalités des talents de maîtrise d'ouvrage, de délégation, qui ne sont pas négligeables. Un gestionnaire privé faisant bien son travail sera inévitablement conduit à rejeter à l'extérieur du périmètre de sa concession tous les dysfonctionnements physiques et économiques, en en faisant finalement porter le poids par la collectivité. Il faut disposer d'une vision d'ensemble et d'un pilotage stratégique d'agglomération pour appréhender la gestion des marchés au sein des réseaux qu'ils constituent et d'une certaine capacité de contrôle et de régulation pour en déléguer tout ou partie dans l'intérêt public.

\*

Ce sont ces différents enjeux décrits succinctement qui vont faire l'objet des débats de la session thématique et de ses trois tables rondes réunissant élus, commerçants, gestionnaires et techniciens.

\*