



FEMMES INTERFACE NORD - SUD  
FINS  
WOMEN INTERFACE NORTH - SOUTH

# LA TRIBUNE

## DES BAYAM - SELLAM

Magazine d'information,  
de conscientisation et de  
promotion de la femme

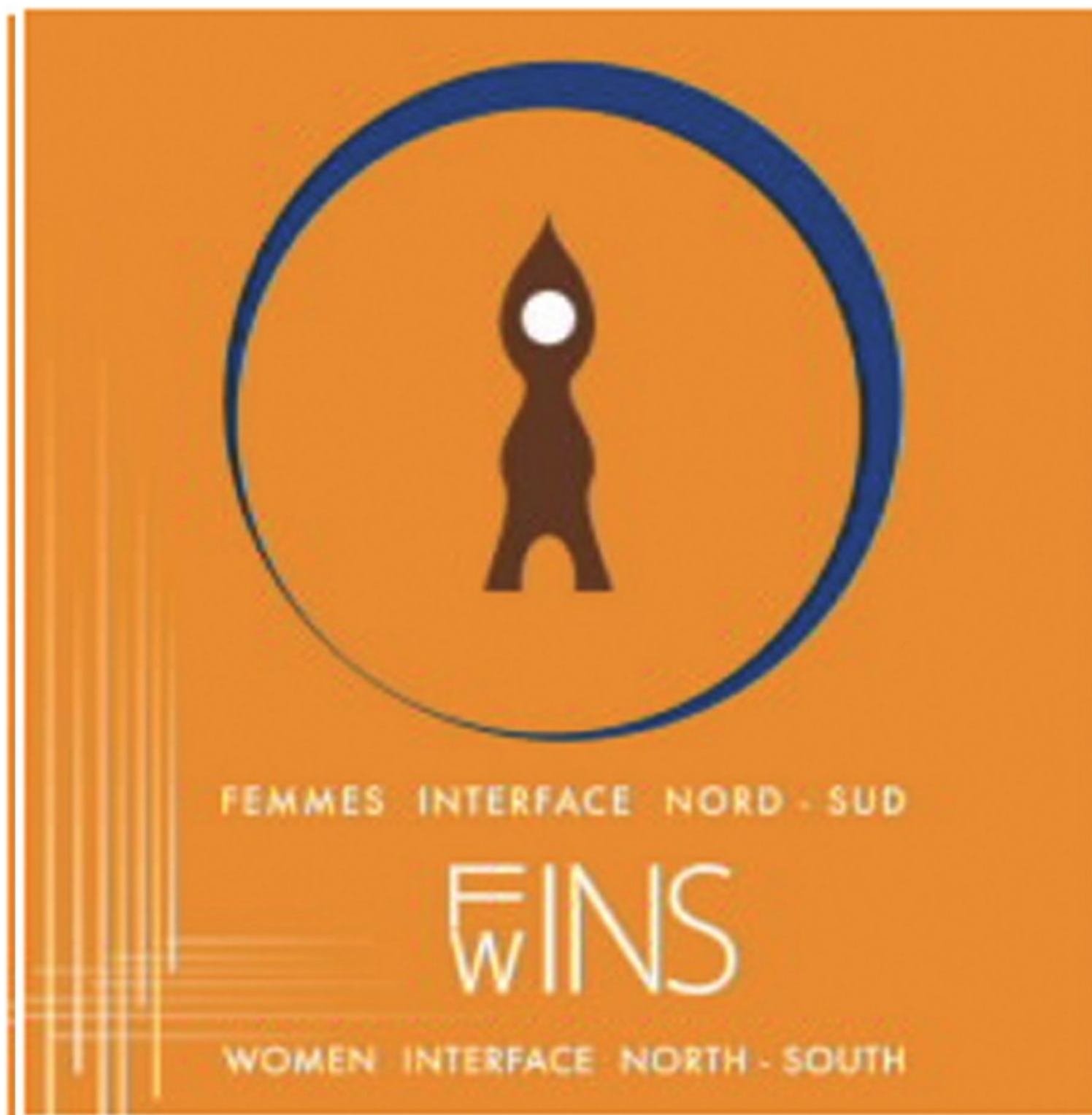
N° 1 Août - Septembre - Octobre 2010

Trimestriel 150 Fcfa

## Bayam-Sellam ...



## ... Actrices du développement



## **FINS-WINS EN ACTION**

Des progrès dans les pays du Nord...

Des changements à apporter dans les pays du Sud...

... et un combat commun :

*Placer la femme*

*Au centre*

*des débats et des enjeux*

*Du 21<sup>ème</sup> siècle...*

**National Endowment *for* Democracy**

*Supporting freedom around the world*



## Voix et voies de valorisation de la femme du secteur informel

Confrontées aux contraintes et externalités négatives de la mondialisation insécurisée et insécurisante, la situation et la condition des femmes revendeuses du « secteur informel » ou « Bayam-Sellam » en jargon socio-professionnel, constituent un sujet constant de préoccupation des acteurs politiques et de la société civile, et pour cause. Des progrès tangibles sont peu observables en termes de la promotion de leurs intérêts et la défense de leurs droits au Cameroun.

Majoritairement peu, mal ou pas du tout formée, informée, conscientisée et socialisée, cette catégorie sociale de femmes est structurellement privée de sa capacité à contribuer au développement du pays. De même, ce sont des freins structurels et institutionnels – notamment l'insuffisance de démocratie redistributive – qui freinent son autonomisation. Ainsi, parfois méprisée, souvent ignorée, elle évolue en marge des réseaux verticaux et horizontaux formels de prise de décisions.

Par ailleurs, tant les critères économique-utilitaristes que les indicateurs sexo-spécifiques de développement humain, du Nord au Sud, de l'Est à l'Ouest du pays, mettent en lumière des réalités et problématiques alarmantes : paupérisation extrême, conditions de vies indécentes, violences de divers ordres, analphabétisme, exclusion politique, marginalisation économique, sous valorisation sociale, etc.

Qui d'entre nous a jamais imaginé ce que serait la vie au Cameroun sans ces femmes revendeuses : drames familiaux, bombes sociales, insécurité politique, déstructuration de la société. Nous le voyons, nous le savons tous : de par leur activité commerciale, de par leur rôle (re) productif et communautaire, les Bayam-Sellam sont des agents actifs incontournables du développement économique et de la cohésion sociale. Si elles n'existaient pas, il aurait fallu les inventer.

L'asbl *Femmes Interface Nord-Sud* (FINS) qui, en réponse à un élan du cœur, travaille, écoute, regarde et comprend les potentialités portées par les Bayam-Sellam, a décidé de faire connaître ces femmes et leur action, et de mobiliser toutes les énergies positives du Cameroun en leur faveur.

Dans ce cadre, et afin de nourrir la réflexion et d'impulser des actions stratégiques, d'alimenter le débat démocratique, de contribuer à la promotion des droits de citoyenneté et à la valorisation du rôle des Bayam-Sellam dans la société camerounaise, FINS a décidé de mettre sur pied une *dynamique de l'agir informationnel* matérialisée dans la *Tribune des Bayam-Sellam* (TBS).

La finalité du magazine TBS à moyen et à long terme, dans ses deux versants : presse écrite et émissions radiophoniques, est de créer une ligne de fuite ouverte à l'acquisition et à la transmission de savoirs et connaissances pouvant contribuer à un autre positionnement des femmes du secteur informel du Cameroun. Ouvrir dans le paysage médiatique camerounais un espace spécialement dédié à la femme du secteur informel ; lui permettre de (se) raconter sa vie d'acteur économique et de mère ; lui donner les outils d'information et de formation sur ses droits et devoirs en tant que femme concernée par le développement de son pays ; provoquer le dialogue avec les femmes d'autres catégories socioprofessionnelles ; participer au débat avec les hommes, les jeunes et les enfants... Tel est l'objectif des rendez-vous que nous fixent les Bayam-Sellam, une fois par mois à la radio et une fois par trimestre dans la presse écrite.

Ces deux magazines ambitionnent de donner une information objective sur la condition de la femme revendeuse dans ses interactions avec les acteurs de son environnement économique, social et politique. Mais, il s'agit, plus que tout, d'un organe d'expression libre des Bayam-Sellam. Il s'agit, en somme, d'offrir une voix aux sans voies d'aujourd'hui. Aurons-nous l'intelligence de les écouter ?

**Martine Cécile Ngo Nyemb-Wisman**

**Présidente - Fondatrice de Femmes Interface Nord-Sud Asbl**

### SOMMAIRE

Editorial.....	1
Actualité.....	2
Palaba.....	5
Portrait.....	7
Toc...Toc.....	8
Le saviez-vous?.....	9
Actions FINS-WINS.....	12

**Editeur responsable**  
FINS-WINS asbl

**Directrice de Publication**  
Martine-Cécile NGO NYEMB  
WISMAN

**Rédactrice en chef**  
Madeleine NGO BISSOHONG

**Collaborateurs associés**  
Madeleine NGO BISSOHONG  
Georgette NGO NDONGO  
Alain DJOMKAM  
Pierre SCHARFF  
Pierrette BAYONG

**Infographie**  
Pierre HENROT  
[www.GraFik1325.net](http://www.GraFik1325.net)

**Crédits photos**  
FINS - WINS

## Qu'il pleuve ou qu'il neige

*Les Bayam-Sellam désignent originellement les femmes qui achètent les produits vivriers locaux pour les revendre dans les marchés populaires.*

Levées très tôt tous les matins que ce soit en saison sèche ou de pluie, celles-ci sont obligées de quitter leur lit pour la plupart avant 6h pour aller dans les marchés à « l'attaque directe » dans l'attente de l'arrivage sur place. « Je me réveille tous les jours à 5h pour aller attaquer à Sandaga et je dois être au marché avant 6h pour ne pas manquer le premier client » affirme Nicole, vendeuse des condiments verts au marché Dacat à Ndokoti.

D'autres Bayam-Sellam se rendent aux lieux d'approvisionnement. Elles doivent voyager vers des petits villages à des kilomètres éloignés des grandes villes, quelque soit la distance et l'état de la route. Sans oublier le phénomène d'attente des voitures et les mauvaises conditions de voyage puisque ne pouvant pas louer les voitures, elles sont obligées de supporter tant bien que mal les voyages en surcharge communément appelés *la bâche*, ce qui parfois les oblige à y passer plus de temps que prévu, pour être, comme elles les nomment, des grossistes. C'est l'exemple d'Angèle, vendeuse de manioc au marché de la cité des palmiers qui doit se rendre à Logbadjeck, petit village d'accès difficile situé sur l'ancienne route Douala-Edéa afin de s'approvisionner en grande quantité pour assurer ses livraisons.

C'est ainsi que dans nos marchés populaires de Douala, les consommateurs de plus en plus nombreux ont l'embaras du choix face à la variété très grande des vivres frais, des légumes, des fruits et de toutes les autres denrées alimentaires qu'offre cette couche sociale qui semble vouée à la souffrance mais sans laquelle, il n'y aurait réellement pas de vie aisée.

C'est alors que pas à pas dans quelques uns de nos marchés nous avons pu constater qu'il existe un secteur dont on ne parle pas beaucoup, il s'agit de la vente des gibiers. Les espèces que l'on retrouve maintenant sont entre autres le porc-épic et les hérissons qui bientôt vont céder la place aux boas et aux crocodiles avec la fin des pluies.

Du côté des fruits, les étagères sont pleines d'oranges, de mandarines, de pamplemousses. Bravo pour les personnes qui se soucient de leur bonne digestion et qui tiennent à leur santé pour maintenir la ligne. Pour ce qui est des denrées telles que le manioc, la banane plantain et le macabo, elles se font de plus en plus rares au profit des taros et pommes de terre à cause des pluies qui ne facilitent pas leur production.

Dans le souci de montrer sa marchandise, la Bayam-Sellam utilise les moyens de



bord. C'est ainsi qu'on trouve sur des plastiques étalés à même le sol ou parfois sur des étalages nus, des aliments et d'autres denrées en vue d'une exposition efficace.

Bien que la quantité de marchandise achetée par la Bayam-Sellam soit grande et que l'écoulement se fasse plus ou moins lentement, elles ont tout de même trouvé des mesures de conservation à la limite de leurs moyens. C'est ainsi que selon la qualité vendue elles ont recours à des congélateurs pour le gibier, et des paniers en osier et à l'air libre pour les fruits et légumes.

Malgré les ennuis liés à ce secteur d'activité informel tels que les tracasseries routières et policières, les vols et arnaques, mais aussi l'achat de mauvaises marchandises, les Bayam-Sellam se disent tout de même satisfaites. *Nous y trouvons notre compte. Si ce n'était pas rentable je n'y serais plus, car je fais ce commerce depuis 10*



*ans*, affirme Marie, vendeuse de gibier au marché Dacat.

Sourire aux lèvres, Magni revendeuse des vivres frais au marché Sandaga renchérit : *« je peux dire que je m'en sors bien puisqu' on ne peut pas venir ici tous les jours pour perdre, et moi je vends depuis 15 ans. J'ai accouché et élevé tous mes enfants grâce au marché ».*

**Georgette Ngo Ndong**



## Conseils d'une diététicienne

*Le climat faisant effet sur les aliments, nos Bayam-Sellam qui ont des moyens limités se retrouvent face à des difficultés de conservation adéquate des produits non vendus. Qu'à cela ne tienne, elles doivent prendre certaines dispositions pour éviter des désagréments.*

Lorsque la Bayam-Sellam n'a pas pu vendre toute sa marchandise, elle peut garder le reste pour l'ajouter à l'approvisionnement du lendemain afin de pouvoir réellement rentrer dans ses frais. Si elle ne les conserve pas dans les normes, elle aura à petit feu détruit une forte quantité.

### ASTUCES

Par exemple pour le gibier frais ou boucané, lorsqu'elle n'a pas de congélateur, elle peut payer une portion d'espace dans une chambre froide au marché et y déposer son gibier bien emballé dans du papier avant de le mettre dans des sacs en plastique puis l'étiqueter de son nom pour pouvoir s'y retrouver lors du retrait. Si le gibier est non égorgé et non vidé, il serait mieux de l'éventrer et de le vider avant de le garder au frais dans la chambre froide.

***N.B :*** le procédé est le même pour celles qui ont leur propre congélateur.

Pour ce qui est des tomates et autres légumes, il faut les laver soigneusement pour enlever la terre et la poussière, les étaler sur une feuille de contre-plaqué ou sur du papier dans un coin de la cour, sur

une étagère et à l'air libre après les avoir essorés. La fraîcheur, le vent de la nuit et aussi la rosée du matin leur redonneront une couleur vive et les rendront frais et bons pour la consommation.

Les tubercules (macabo, manioc, ignames, taro, patates) se conservent nettement mieux à l'ancienne, comme si ces congélateurs et frigos n'existaient pas. On cherche un coin de terre bien aménagé comme au champ, on le creuse et on renfloue (remettre sous terre) nos tubercules comme si on les replantait et le tour est joué pour le lendemain. Cette méthode conserve les aliments pendant deux semaines au moins.

Une bonne conservation des aliments allonge la durée de vie et est un stimulant pour une santé de fer.

*Mme Nonga Ernestine*

*Diététicienne-Nutritionniste*

### BON A SAVOIR

Les bactéries, les levures et les champignons sont responsables de la détérioration des aliments. Les levures sont présentes dans le sol, dans les fruits très mûrs ou pourris, et lorsque les membranes des cellules se fendent, les spores sont libérées et flottent dans l'air. Les champignons eux se développent rapidement lorsque les conditions sont favorables (chaleur, obscurité, humidité, stagnation de l'air dans une pièce ou dans les aliments acides). C'est pour cette raison que les champignons se développent dans les fruits et légumes conservés ensemble ou sur les bouts de pain. Les bactéries se trouvent partout dans l'air, l'eau, le sol, tout comme sur le corps humain. Plusieurs sont dangereuses pour la santé, alors que d'autres sont utiles.

## Les dessous de nos comptoirs

*Après le parcours de quelques uns de nos marchés populaires de Douala, nous constatons que les Bayam-Sellam rencontrent les pires difficultés pour obtenir des places.*

Nombreuses sont les personnes qui veulent exercer le métier de Bayam-Sellam. Le problème majeur auquel elles font souvent face est celui du mode d'acquisition d'une place, car certaines d'entre elles n'ayant pas la bonne information se voient plongées dans d'interminables difficultés vis-à-vis de la régie ou de l'administration du marché, ceci pouvant aboutir à l'abandon de la place préalablement acquise. *J'ai vraiment eu beaucoup de problèmes au début pour me trouver une place car je me suis faite dupée par quelqu'un* déclare Hélène du marché Madagascar.

Le premier volet concerne les Bayam-Sellam dites propriétaires, qui, par leurs efforts de recherche de la bonne information se sont vu attribuer une place après s'être fait enregistrer contre paiement d'une somme de 3000 Fcfa auprès de l'administration du marché. Suite à cette opération, le comptoir leur revient de droit à vie et mensuellement elles devront payer 3000 Fcfa contre un reçu de versement dûment visé par le régisseur du marché.

Le deuxième volet concerne les Bayam-Sellam dites ambulantes qui s'installent sur la chaussée et le trottoir ou dans les allées sans aucune autorisation et exercent leur activité en payant tous les jours un ticket de 100 Fcfa pour l'occupation temporaire. Ici la place appartient au premier venu, ce qui occasionne très souvent des bagarres nécessitant même

l'intervention de l'administration du marché (le régisseur et la police). L'ennui c'est que les jours fériés et les dimanches, celles-ci doivent également payer ces 100 Fcfa qui ne sont pas justifiés. De ce fait, elles se sentent arnaquées, alors que si elles avaient frappé à la bonne porte ce ne serait jamais arrivé ; car les tickets ne doivent pas se vendre ni les jours fériés ni les dimanches. Ces Bayam-Sellam sont presque sans vie puisque c'est un véritable parcours du combattant pour une journée au marché. *Un cousin de mon mari m'avait pris 10.000 Fcfa pour me trouver une place. Voilà jusqu'aujourd'hui depuis 8 mois je n'ai toujours pas de place fixe. Je suis obligée de fuir chaque fois que le régisseur ou la police arrive, avec mes condiments que j'expose sur le tapis par terre. Il ne m'avait pas dit la vérité et de nos jours les places sont rares car tout est occupé,* déclare Virginie du marché de PK8. Pour Jeanne, vendeuse d'épices sèches depuis 5 ans au marché Sandaga, *je sais une seule chose c'est que je dois payer les 100 Fcfa tous les jours même si je ne sais pas où va cet argent.*

Face à cette situation, le régisseur adjoint au marché Sandaga nous apporte les précisions suivantes :

***TBS :*** *Monsieur le régisseur, nous constatons que le problème d'acquisition des places demeure présent dans nos marchés. Comment l'expliquer ?*

***R.A :*** *Ce que je peux dire aux commerçants en général et aux Bayam-Sellam en particulier c'est que pour avoir une place ici ou dans un autre marché, la seule autorité compétente pour se faire enregistrer et avoir droit à une place est la Régie de ce marché.*

***TBS :*** *A combien exactement revient le coût d'une place ?*

***R.A :*** *Pour la Bayam-Sellam dite ambulante c'est-à-dire celle qui étale à même le sol et sans endroit fixe, le ticket journalier coûte 100 Fcfa qu'il faut payer à nos percepteurs sur le terrain ; pour celle dite propriétaire, le paiement se fait toutes les fins du mois à raison de 3000 Fcfa.*

## Les dessous de nos comptoirs

**TBS :** *Monsieur le régisseur, est-ce à dire que tous les jours il faut qu'elle paie 100 F sans exception ?*

**R.A :** *Les jours déclarés fériés et les dimanches sont exclus.*

**TBS :** *Quelles mesures prenez-vous face à un conflit opposant deux Bayam-Sellam pour une même place ?*

**R.A :** *Face à ce genre de problème nous vérifions simplement dans nos registres le nom de la personne à qui revient la place. L'autre personne sera directement mise à l'écart puisqu'elle ne figure pas sur nos registres.*

**TBS :** *Nous avons entendu parler des présidents de camp, qui sont-ils exactement ?*

**R.A :** *Le président de camp est avant tout un Bayam-Sellam et il a pour rôle de servir d'intermédiaire entre les Bayam-Sellam et la régie du marché ; ainsi il est le représentant de ceux-ci auprès de l'administration.*

**TBS :** *Quels conseils donnez-vous aux Bayam-Sellam pour avoir une place ?*

**R.A :** *Seul le régisseur reste l'autorité administrative indiquée en matière d'attribution légale des places dans un marché. Je recommande aux Bayam-Sellam de ne plus être victimes des arnaques de tiers peu scrupuleux. Le bureau du régisseur reste le seul endroit fiable pour quoi que ce soit et nous restons à leur disposition.*

*Alain Bertrand Djomkam*





## De vendeuse de condiments à chef d'entreprise

*Née d'une famille de six enfants dont elle est l'aînée, Madame TCHATCHO Eugénie, épouse TCHOUTA a dû se lancer dans le commerce alors qu'elle n'a que 11 ans. Aujourd'hui, elle accepte de livrer son parcours.*

J'avais commencé à aider ma mère dans la vente de lingerie (sous-vêtements). J'ai quitté définitivement les bancs de l'école à l'âge de 15 ans pour les marchés. J'ai d'abord commencé par vendre les condiments verts en petite quantité parce que je n'avais comme fond de commerce que 2000 Fcfa. Dès 6h du matin j'allais au marché Sandaga pour m'approvisionner chez les revendeurs et je me plaçais dans un coin de la route pour détailler. J'avais pour spécificité les poireaux.

Quelques temps après, j'ai pu augmenter mon fond à 15000 Fcfa ce qui me donnait le droit d'acheter directement chez les grossistes ; partant de là, je me suis trouvée obligée d'être debout tous les jours à 5h pour attaquer. J'étais alors devenue une grande Bayam-Sellam.

Mariée juste après, j'ai pu alterner ma vie de femme au foyer avec celle de Bayam-Sellam. Je jouais ainsi un rôle très important dans l'équilibre économique de ma famille. J'avais pu augmenter considérablement mon fonds de commerce pour devenir grossiste spécialisée dans les poireaux. J'ai passé une dizaine d'années dans cette activité sous toutes formes d'intempéries, à la recherche du gain vital. J'ai continué à tenir bon même étant restée veuve avec 5 enfants à élever. Avec mes économies j'ai pu diversifier mes ac-

tivités commerciales. C'est ainsi que tout en restant une Bayam-Sellam je suis devenue tenancière de très grands points de vente de boisson. Cette seconde activité bien qu'un peu plus exigeante n'entrave en rien ma profession de Bayam-Sellam que je continue d'exercer comme quoi *on n'oublie jamais son premier amour.*



Mais comment faire pour concilier les deux ? Je me lève tous les jours à 4h30 du matin pour me rendre au marché Sandaga, attendre mes livreurs quand je ne suis pas allée en brousse moi-même. Je réceptionne mon pick-up plein à craquer de bottes de poireaux que je vends directement en gros aux revendeuses, une équipe très dynamique. Si jusqu'à 6h il y en a encore un reste, je passe à l'attaque c'est-à-dire je les classe sur le tapis pour vendre aux détaillants. Cette phase peut me prendre jusqu'à 7h30, heure à laquelle je rentre à la maison vaquer à mes occupations ménagères. Quelques temps plus tard, je dois me retrouver aux points de vente pour réceptionner les livraisons des brasseries et jouer le patron... (Rires...). Je suis fière de faire ce travail.

Madame Eugénie Tchatcho est indéniablement une Bayam-Sellam pas comme les autres.

*Georgette Ngo Ndongo*

## Echos de la femme bayam-sellam

*Présentées comme non instruites, les femmes Bayam-Sellam sont souvent mises à l'écart dans notre société. Aussi, la Tribune des Bayam-Sellam donne la parole à quelques unes qui expriment leur point de vue sur l'actualité de notre pays.*

**TBS :** (question sur l'économie) Madame, vous qui êtes en contact direct avec la population, comment vivez-vous la situation économique du Cameroun ?

**Mireille Nguijol :** (vendeuse d'arachides au marché Cité des palmiers)



*Le pays traverse une mauvaise période économique. Etant les premières actrices de l'économie, nous en sommes victimes puisque dans les années antérieures, le coût des marchandises était bas ainsi que le coût de leur transport. Mais aujourd'hui tout a doublé. Nous voulons aussi que les particuliers cessent de stocker ou cacher certains produits pour nous parler faussement de rupture qui entraînera une augmentation sévère des prix. On nous vend des sacs d'arachide trop chers soit disant qu'il y a manque, alors que c'est nous mêmes qui produisons nos produits dans les champs au nord. Dans ce cas, c'est nous les Camerounais qui souffrons et nous ne pouvons*

*plus vendre. Le gouvernement doit aussi aider les cultivateurs pour que leur récolte soit plus grande et de bonne qualité en leur donnant des machines et des engrais ; il ne faut pas se limiter à certaines régions du pays seulement, il faut faire le tour de toutes les zones du Cameroun.*

**TBS :** (question sur le social) Madame, en quoi pensez-vous contribuer sur le plan social dans votre pays ?

**Béatrice Ngoubeu :** (vendeuse des épices au marché central)



*La société camerounaise ne reconnaît pas l'œuvre de la femme Bayam-Sellam. Il faut savoir que nous sommes les premières actrices sociales parce que notre vie se déroule tous les jours dans les contacts et les relations humaines. Au marché, toutes sortes de personnes viennent. Si nous nous comportons très mal, les gens ne viendraient plus vers nous. On pense que nous sommes celles qui ne savent rien faire d'autre que vendre. Mais en réalité, nous nous regroupons souvent dans le cadre des associations pour des échanges d'idées, pour parler des problèmes que nous vivons au quotidien et comment concilier le ménage et le commerce. Nous parvenons à trouver des solutions pour le dynamisme de notre commerce, l'épanouissement de notre famille et la bonne marche du pays.*

**Georgette Ngo Ndongo**

### Claire Minlaa obligée de « njoother » chez des amis

*Cette dame d'une cinquantaine d'années qui a voulu faire comme les autres, c'est-à-dire avoir sa propre maison, s'est fait prendre au piège tendu par un propriétaire de terrain. Aujourd'hui, le propriétaire décédé, Madame Minlaa se retrouve sans terrain, sans maison et sans argent. Voici son récit.*

C'était en l'an 2000 que, restée veuve avec des enfants à élever, j'ai voulu m'offrir un cadeau à la sueur de mon front, produit de mon commerce de tomates et autres petits condiments, un terrain de 600m<sup>2</sup> dans un quartier de la ville.

Lorsque j'avais vu le terrain montré à distance par le propriétaire, la place m'a plu parce qu'elle est située près de la route. Il m'a demandé la somme de 900.000 Fcfa en tout. Après beaucoup de discussions, on est tombé d'accord sur 700.000 Fcfa. Le lendemain je suis revenu vers lui avec 300.000 Fcfa comme avance.

Le solde devait être remis après, surtout qu'il venait de perdre sa fille et la levée de corps avait lieu le lendemain.

Avec toute la confiance ajoutée à la compassion, je n'avais pour seule preuve qu'un reçu quelconque établi sur un feuillet de carnet mentionnant la somme versée sans plus.

Après l'enterrement de sa fille, mon bailleur était devenu quasi introuvable et le seul jour où j'ai pu le rencontrer, il m'a dit qu'il n'était pas le seul propriétaire du terrain. A partir de cet instant, mon calvaire a commencé puisqu'il lui fallait d'abord s'entendre avec ses autres frères et moi je devais continuer à attendre patiemment avant d'avoir droit à une suite : soit la vente réelle du terrain, soit le remboursement de mes 300.000 Fcfa. Un jour, en 2005, j'ai pensé régler ce problème avec son épouse. Mais, grande fut ma désolation d'apprendre que le propriétaire était décédé quelques semaines plus tôt. Il m'a été dit alors de contacter l'héritier (l'un des fils).

Je ne m'étais pas découragée avec ces allées et venues, du quartier PK14 où j'habite jusqu'à Nyala, délaissant des journées entières mon gagne-pain (comptoir de vente de condiments) dans l'attente de l'arrivée de l'héritier. Un jour, il m'a dit qu'ils étaient plusieurs frères et sœurs, et que pour cela chacun devrait contribuer afin que je sois remboursée. Sans voix, sans argent, sans maison, je ne savais plus que faire...

Face à toutes ces démarches infructueuses auprès de cette famille véreuse, Madame Claire s'est découragée et a préféré rester dans son coin pour se consacrer à son commerce qui en avait déjà pris un grand coup car, chez les Bayam-Sellam, une minute d'absence c'est beaucoup d'argent de perdu. Tout au bord du désespoir et abandonnée à elle-même sans abri sûre, Madame Claire se sent arnaquée et inférieure aux autres.

*Madeleine Ngo Bissohong*

## La réponse du spécialiste

« UNE LUEUR D'ESPOIR  
PEUT REDONNER VIE A UN  
CŒUR BRISE »

*Maître A. Jules BINYOM,  
Avocat au Barreau du Came-  
roun à Douala, a accepté de  
conseiller cette sans voix.*

**TBS :** *Vu le récit et la situation dans la laquelle se trouve cette maman, quels sont vos conseils ?*

**AJB :** *Il s'agit d'une affaire immobilière, elle peut se prévaloir du reçu en sa possession pour saisir la juridiction compétente.*

**TBS :** *Puisqu'elle ne sait par où commencer que faire alors ?*

**AJB :** *Elle doit déposer une requête auprès du président du Tribunal de Premier Degré en vue du remboursement de l'argent indûment perçu.*

**TBS :** *Celui qui avait pris l'argent ne vit plus et le fils aîné dit que tous ses frères doivent contribuer.*

**AJB :** *S'agissant d'une dette foncière, l'ayant droit (l'héritier désigné dans la succession) devra lui rembourser sans attendre les autres car il y a là un principe de solidarité. Il pourra alors à son tour demander la restitution à ses autres frères après.*

**TBS :** *C'est une femme et de surcroît une Bayam-Sellam. Vous savez qu'elles ressentent souvent un complexe vis-à-vis des bureaux, et puis elle n'a pas d'argent pour entamer une procédure judiciaire.*

**AJB :** *Pour certains cas, nous avons la procédure d'assistance judiciaire, qui pourra constater son indigence et lui délivrer un certificat d'indigence et un certificat de non imposition qui l'autoriseront à saisir la justice sans payer les frais.*

**TBS :** *A quelle porte doit-elle alors frapper ?*

**AJB :** *Auprès des services de l'assistance judiciaire installés auprès de chaque Tribunal.*

**Madeleine Ngo Bissohong**

## Ensemble contre les violences et les injustices à l'égard des femmes



Le combat contre la violence tant physique que symbolique, contre les injustices au marché ou dans ta famille peut de gagner si nous sommes solidaires et à l'écoute des femmes qui en sont victimes. Alors tu es femme, Bayam-Sellam, tu as un souci, tu subis les injustices, tu ne sais à qui demander de l'aide, tu ne veux plus garder le silence et le secret qui te pèse... sans tarder, prends contact avec nous :

Mme Pierrette Bayong –Yana, **Coordinatrice nationale**, Tél. + 237 999 27 906

Mme Véronique Dikebel-Job, **Chargée de formation et relations extérieures**, Tél. + 237 999 28 065

Mme Madeleine Ngo Bissohong, **Rédactrice en chef de la Tribune des Bayam-Sellam**, Tél. +237 996 47 825 [info@fins-wins.org](mailto:info@fins-wins.org)

### Autres liens utiles :

MINPROFF : 33 42 70 93 / 33 42 68 49

CENTRE DE PROMOTION DE LA FEMME ET DE LA FAMILLE : 33 04 93 67 / 99 95 13 98 / 99 64 18 23 / 99 47 91 35

ALVF – Centre Vie de femmes « Annette Pypô's » : 22 20 18 80 – [alvfantennecentre@yahoo.fr](mailto:alvfantennecentre@yahoo.fr)

### Contre la féminisation de la pauvreté et les discriminations : un programme et une stratégie

Depuis mars 2009, dans le cadre de son programme de lutte contre la féminisation de la pauvreté et des discriminations de genre, l'ONG « Femmes interface Nord Sud » (FINS) a développé une stratégie de promotion des droits économiques, sociaux et politiques à travers une dynamique qui intègre les paramètres financiers et non financiers.

Cette stratégie de FINS est formulée autour de l'action concrète de *Micro-Finance-Formation-Parrainage* en abrégé MFFP à la population féminine la plus discriminées quant à l'accès au crédit bancaire classique, à l'instruction et aux conditions de vie décentes. FINS offre des microcrédits aux revendeuses des marchés populaires au Cameroun. Les prêts sont octroyés sans intérêts, car il tient à cœur à Madame Martine Cécile Ngo Nyemb Wisman, la fondatrice de

FINS, d'appuyer les activités génératrices de revenus pour contribuer ainsi au renforcement des capacités, potentialités et opportunités des femmes du secteur informel.

De façon plus large, le programme se propose d'atteindre trois objectifs (principal, scientifique et instrumental) le premier vise à contribuer à la réduction des inégalités économiques et des injustices sociales liées au genre, le second, à la production de connaissance et l'amélioration du savoir en lien avec la problématique et thématique du « genre et développement », et enfin dernier, à la création de référence pouvant inspirer les pouvoirs publics et organismes de développement.

Dans ce cadre et plus concrètement, 70 femmes des marchés de Yaoundé ont été les



Réception du microcrédit... avec le sourire

## Contre la féminisation de la pauvreté et les discriminations : un programme et une stratégie

premières à bénéficier de ces « bourses solidaires », à travers l'Association des Bayam Sellam de Yaoundé (Asby). Celles de Douala (85 femmes) ont été les deuxièmes bénéficiaires. Chaque revendeuse a reçu un montant de 100.000 Fcfa pour renforcer son activité génératrice de revenus (AGR) et par ricochet, le lien social.

Par ailleurs, assurer la formation des revendeuses afin de renforcer leurs droits fondamentaux est l'une des préoccupations principales de l'association. Pour l'Asbl FINS-WINS, en effet, le volet formation est important car il garantit aux commerçantes la bonne gestion du microcrédit obtenu. C'est ainsi que durant cet été promotionnel des droits de la femme camerounaise, la formation des femmes Bayam-Sellam dans le domaine des droits fondamentaux visait à leur faire prendre conscience de l'existence



Formation aux droits fondamentaux et à la participation citoyenne

d'un éventail d'instruments juridiques pouvant assurer leur protection, ainsi que l'amélioration de leur statut.

L'accent est particulièrement mis sur les droits économiques et sociaux, civils et politiques qui constituent l'ossature des modules de formation. L'objectif global des ateliers est de former les femmes Bayam-Sellam aux instruments juridiques internationaux régionaux et nationaux relatifs aux droits humains et à la protection des femmes. Plus spécifiquement, il s'agit de leur fournir des connaissances de base dans les domaines des droits

économiques, sociaux et culturels ainsi que les droits civils et politiques.

### Heureuse Rentrée scolaire 2010 !

Le 05 septembre 2010, Mesdames Pierrette Bayong, coordinatrice nationale, et Véronique Dikebel Djob, chargée des formations et relations extérieures ont procédé, au nom de FINS-WINS, à la remise de fournitures scolaires aux femmes Bayam-Sellam pour la rentrée scolaire de leurs enfants. La séance a eu lieu au siège social de FINS-WINS, dans le bâtiment de la maternité-dispensaire Sainte Rita, l'une des œuvres cofondées par la Présidente de FINS-WINS, sis au PK9 BASSA à Douala.

### Remise des fournitures scolaires, rentrée 2010-2011

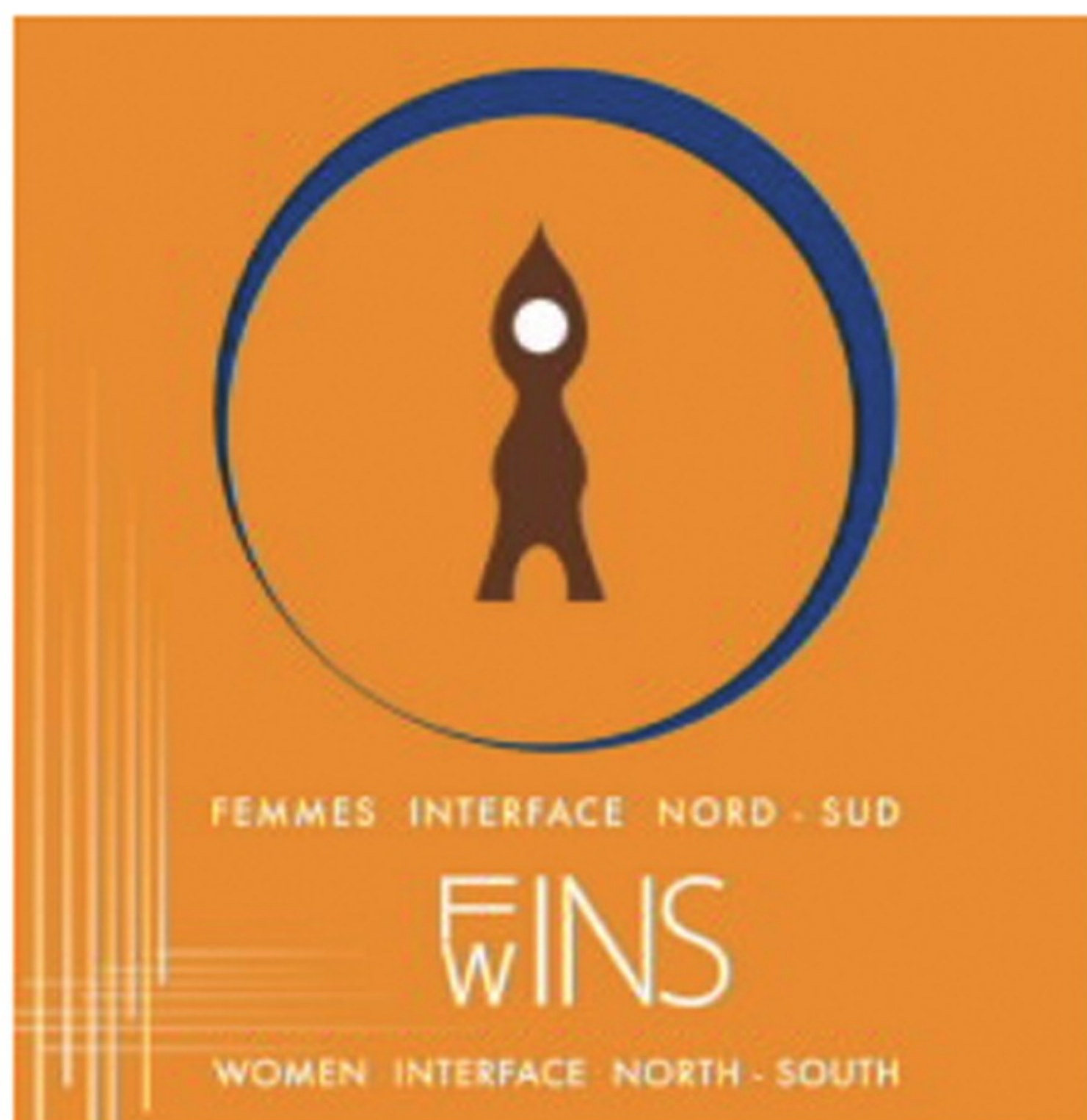
« *Encouragement de FINS-WINS aux enfants des Bayam-Sellam* », tel était le mot d'ordre de la cérémonie. Il s'agit là d'un autre moyen pour Fins-Wins d'honorer ses engagements envers les femmes de ce secteur d'activités. Les Bayams-Sellam trouvent ici une aide précieuse en cette rentrée scolaire difficile 2009-2010.



Remise des fournitures scolaires, rentrée 2010-2011

Qui a dit que *les Bayam-Sellam ne devaient pas bénéficier du « njooh »* ? Le 05 /10/2010 a été pour elles une journée pleine de surprises et d'émotions, à voir les sourires et les pas de danses exécutés par celles-ci, leurs paquets en main et en compagnie de nombreux autres invités. La cérémonie s'est terminée par des remerciements...

*Martine-Cécile Nyemb-Wisman*



National Endowment *for* Democracy

*Supporting freedom around the world*

**EMILE SHOOP**



**Articles Hommes & Femmes**



**SHOOP No D5 LA CONCLUSION EN HABILLEMENT**

**HOMMES, FEMME & ENFANTS**

**Tel: (00237)**

**99-98-74-28**

**99-92-79-06**

**BP 7746**

**DOUA LA CAMEROUN**

**Situé à Ndogkoti  
marché Dacat**

**E-mail: vincent.bayong@yahoo.fr**



## **TOB'S TRANSIT Sarl**

Société au capital de 5 000 000 F.CFA

Siège Social : B.P. : 15429 Douala (République du Cameroun)

Téléphone / Fax : (237) 33 42 87 35 / 99 92 79 06

E-mail : tobstransit@yahoo.fr

## **DISPENSARE-MATERNITE**

# **SAINTE RITA**

B.P.: 7746 Douala - Cameroun

Tél.: (237) 99 98 74 28