

## 10 Société et Culture

## Immersion à Mont-Bouët

## V- "Ne passez pas comme les Ivoiriens !"

**Terminus ! Nous bouclons, aujourd'hui, notre randonnée, commencée en début de semaine dans le marché Mont-Bouët. Nos reporters ont sillonné le site de long en large. Bien sûr, le plus grand marché du**

**Gabon n'a pas livré tous ses mystères. Nous le concédons : il reste encore des zones non explorées. Mais les occasions ne manqueront pas pour y revenir. Nous refermons cette randonnée avec une**

**success story gabonaise, celle de "Prési", parti de rien pour se hisser au sommet de cette citadelle. Mont-Bouët a aussi sa lexique propre, qui ne manque pas d'accroche. Délectables morceaux choisis.**

## Cédric Wandja, parti de rien pour le sommet

LLIM

Libreville/Gabon

**CÉDRIC** Wandja, alias Big C' ou Prési, originaire du Haut-Ogooué, la quarantaine, débute à Mont-Bouët avec presque rien ! Il démarre son affaire avec juste un étal de trois pantalons Jeans et cinq tee-shirts achetés grâce à la petite bourse de quarante mille francs que lui avait remise sa mère, se souvient-il. C'était en 2003. Il débutait juste dans le commerce, comme aide-vendeur. Après l'arrivée d'autres

jeunes Gabonais, ils créent ensemble l'Association des jeunes commerçants gabonais du marché de Mont-Bouët. Ce qui lui a d'ailleurs valu le surnom de "Prési". « C'est en fréquentant le marché que je me suis fait un ami, qui m'a appris à nettoyer les chaussures. C'était à Moutouki à Petit-Paris. Et c'est de là qu'est née ma passion pour le commerce », confie-t-il, le regard perdu dans ses souvenirs.

Aujourd'hui, à force de persévérance, son affaire a prospéré. Il est propriétaire d'un magasin de chaussures de sport et d'un dépôt. Il se rend environ



Photo : L.LIM

Cédric Wandja : "Seule compte la foi en ce que l'on fait".

quatre fois par an en Chine, Thaïlande (Bangkok) et en Corée du Sud.

C'est avec un certain émerveillement que "Prési" se remémore son premier voyage en Chine en 2013. « Derrière la foi, il faut être un bon gestionnaire et pouvoir faire preuve de rigueur financière, la détermination ne sera pas de trop », conseille-t-il à ses compatriotes, qui veulent suivre son exemple.

« Seuls les veinards commencent par ouvrir une boutique ou même à vendre des vêtements. On peut commencer, pour ceux qui veulent vendre des vêtements,

par procéder par le tri. Une fois le ballot coupé, vous faites ce qu'on appelle communément les premiers choix auprès d'un commerçant devenu votre abonné. Il ne tiendra qu'à vous d'aller les écouler au quartier », conseille-t-il.

« Il faut juste tenir bon car, dans le commerce comme dans n'importe quelle autre affaire, seuls les objectifs que l'on s'est fixés permettent de ne pas quitter le navire quand rien ne va. La patience est également à rajouter », recommande le jeune businessman, à tous ceux qui veulent se lancer dans le commerce.

## Le monde en miniature

SNN

Libreville/Gabon

A bien observer, le marché Mont-Bouët est un véritable monde en miniature. On y trouve des commerçants issus de diverses nationalités et de différentes cultures. Ce qui fait que le type de commerces tenus par les uns et les autres a forcément un rapport avec les spécificités de leurs pays d'origine.

Ainsi, au beau milieu de ce brassage culturel, les ressortissants de l'Afrique de l'Ouest en général, notamment les Togolais et les Béninois, se retrouvent plus dans la vente des produits cosmétiques et des layettes (vêtements pour bébé). Les Sénégalais et Maliens optent, quant à eux, pour la commercialisation des bijoux, des pagnes. On les retrouve également dans le prêt-à-porter.

A côté, nous avons les communautés nigériane, came-



Photo : Bandoma

Une vue des activités commerciales et diverses du marché de Mont-Bouët.

rounaise et, depuis peu, des Gabonais, qui, eux, s'investissent dans la vente de la friperie. Les femmes des mêmes nationalités préférant s'adonner à la coiffure et à la pose des cils.

Dans l'alimentation, notamment la vente de produits vivriers (banane, manioc, épices, oignons, tomate...), on retrouve exclusivement des femmes camerounaise et gabonaises. Les Nigériens, pour leur part, font dans la vente des maillots sportifs et des vêtements traditionnels.

Les grands magasins d'alimentation générale et de vente de produits cosmétiques sont l'apanage des Libanais et des Mauritaniens.

Quant aux Chinois, on les retrouve dans le commerce de gros et demi-gros des produits provenant exclusivement de leur pays.

Finalement, un melting-pot, un brassage culturel qui profite à tous les usagers de Mont-Bouët, qui y trouvent leur compte tous les jours ouvrables (mardi à dimanche) du marché.

## Le lexique ou phrases d'attaque à Mont-Bouët

Par SNN, L.R.A., P.M.M., R.H.A et LLIM

Libreville/Gabon

**Les commerçants ne sont pas à court d'idées pour aguicher les clients. Des formules, des maximes qui font tilt même lorsqu'on n'y**

**prête pas attention. Florilège.**

- "Fouillez ! Gagnez ! Pressé ne gagne rien"

- "Lorsqu'il est sale, c'est pas mon enfant, c'est l'enfant du voisin. Quand il est propre, c'est mon enfant. Mon enfant ! Mon enfant ! Mon enfant !"

mon enfant !"

- "Prenez aussi pour vos enfants, une fois à la maison, c'est maman tu m'as emmené quoi hein ?"

- "Ne passez pas comme les Ivoiriens !"

- "N'allez plus demander à la voisine. Tout c'est ici, à 100 francs, 200, il suffit de fouil-

ler".

- "Le secret, c'est de fouiller".

- "Ici, il y a tout, les Kardashians, les Beyoncé, les Jennifer Lopez, et même les Michelle Obama".

- "Quand la femme a fouillé oh ! Les habits sont descendus !"

- "N'attendez pas les élections pour vous habiller, quand

c'est pas PDG oh, c'est Airtel ou Gabon Telecom. Achetez ! Achetez ! Achetez les habits !"

- "La ménagère est en collant, toi tu es toujours en pagne avec le tee-shirt Gabon Telecom, après, tu vas dire qu'on t'a volé le mari !"

- "Les babouches à 3, 300 la paire !"

- "Tu as combien ? Dis non ? Ici, c'est pas la pharmacie"

- "Chéri ! arrête la lumière, j'ai mal aux yeux. Alors que le soutien est percé ! Basouti ! Baboti ! Basouti ! Baboti !"

- "Ne pars plus chercher chez la voisine ! Viens prendre les cuillères ici ! Les cuillères ! Les cuillères !"

## Transport

## Après le marché, le plus fort à bord !

SNN

Libreville/Gabon

**SORTIR** de Mont-Bouët et embarquer dans un taxi, ou tout autre véhicule assurant le transport relève d'un exercice périlleux pour beaucoup d'usagers du plus grand marché du Gabon. Surtout à partir de 16 h 30, à l'approche de la fermeture du marché.

L'ex-Gare-routière, principale porte d'entrée et de sortie de Mont-Bouët, grouille de monde. Entre les élèves qui sortent des cours de l'après-midi, les travailleurs qui regagnent leurs domiciles, et ceux qui ont fini leurs courses, le cafouillis est total. C'est le moment où

les usagers doivent jouer des coudes pour embarquer dans un taxi. Ce qui se traduit généralement par une véritable empoignade. A chacun sa méthode.

Les plus futés s'introduisent dans les taxis-bus garés, à travers les ouvertures des vitres. Une opération non sans risques. Pendant ce temps, les autres continuent à se bousculer, quelquefois au prix des égratignures, pour accéder au véhicule. Au milieu de cette cohue, il arrive souvent que le "combat" soit assez rude, au point de déboucher sur des excès de colère.

En notre présence, une femme qui s'était tellement débattue pour monter dans un taxi-bus a fini par perdre une de ses chaussures. Et



Photo : SNN

Après le marché, avoir une place à bord d'un taxi-bus devient une épreuve difficile.

pour ironiser, le boy-chauffeur lui a demandé de redes-

cendre de la voiture pour recupérer sa chaussure !

C'est souvent au milieu de ces bousculades que certains voleurs à la tire écumant les lieux s'engouffrent pour soutirer en douce des articles de valeur aux usagers. « Pour y arriver, ces derniers repèrent d'abord leurs cibles avant l'arrivée des bus. Puis, ils se glissent discrètement dans la foule en mouvement, en faisant semblant, eux-aussi, de discuter les taxis », nous a expliqué un client, qui nous a conseillés de faire à attention à notre sac à main, aperçu entre-ouvert.

C'est également à cette heure de l'après-midi que les conducteurs de taxis-bus et leurs assistants sortent eux-aussi leur carte. En rendant, à leur manière, la vie dure aux usagers, notam-

ment à travers le saucissonnage des trajets, désormais érigé en règle d'or chez les taximens de Libreville, en général.

« Après 16 h, il devient assez difficile, voire impossible d'avoir un taxi qui t'amène directement au PK12. C'est la période de la journée où les chauffeurs font le malin, en exigeant qu'on paie 300 francs par arrêt, jusqu'au Marché-banane, sinon, prochain arrêt, PK 9. Et pour nous qui allons plus loin, nous devons à nouveau nous débrouiller devant », a déploré Rosette.

Ce calvaire, tous les habitants des quartiers reculés de Libreville et ses communes voisines, le vivent intensément chaque jour.