LE MANIOC ET L'IGNAME DU PLATEAU DE NSAH-NGO EN REPUBLIQUE DU CONGO : UNE DISTRIBUTION COMMERCIALE DE LA CAMPAGNE VERS LA VILLE

NDEY NGANDZO Hippolyte Pépin

Maître-Assistant CAMES
Université Marien NGOUABI, Facultés des Lettres Arts et Sciences Humaines
Laboratoire de Géographie, Environnement et Aménagement (LAGEA)
Tel : (242) 069213110, Email : phndeyngz@gmail.com

RÉSUMÉ

Cette étude analyse le système de distribution commerciale du manioc et de l'igname dans le bassin de production du plateau de Nsah-Ngo en République du Congo.

La méthodologie adoptée s'est basée sur la recherche documentaire et une enquête de terrain réalisée auprès de 420 ménages, répartis dans 21 villages, situés dans la zone d'influence des districts de Ngo et de Gamboma. Les villages ayant fait l'objet d'enquête de terrain ont été sélectionnés selon des critères suivants : la taille de la population, la production du manioc et de l'igname, l'accessibilité du village et la disponibilité des moyens de transport.

Les résultats de l'étude révèlent que les commerçants de manioc et d'igname du bassin de production du plateau de Nsah-Ngo s'organisent autour de quatre circuits distincts : circuit direct, circuit court, circuit semi-long et circuit long. Dans ces circuits, la commercialisation s'organise autour des producteurs, des grossistes, des demi-grossistes, des détaillants, des para-colis et des transporteurs routiers. À Brazzaville, on note sept points de ruptures de charge de ces deux produits.

Mots clés : commercialisation, distribution, manioc, igname, Nsah-Ngo, République de Congo

ABSTRACT

CASSAVA AND YAM FROM THE NSAH-NGO PLATEAU IN THE REPUBLIC OF CONGO: COMMERCIAL DISTRIBUTION FROM THE COUNTRYSIDE TO THE CITY

This study analyzes the commercial distribution system of cassava and yam in the production basin of the Nsah-Ngo plateau in the Republic of Congo.

The methodology adopted was based on documentary research and a field survey carried out among 420 households, distributed in 21 villages, located in the area of influence of the districts of Ngo and Gamboma. The villages that were the subject of the field survey were selected according to the following criteria: the size

of the population, the production of cassava and yam, the accessibility of the village and the availability of means of transport.

The results of the study reveal that cassava and yam traders in the production basin of the Nsah-Ngo plateau are organized around four distinct circuits: direct circuit, short circuit, semi-long circuit and long circuit. In these channels, marketing is organized around producers, wholesalers, semi-wholesalers, retailers, para-parcels and road haulers. In Brazzaville, there are seven break points for these two products.

Keywords: marketing, distribution, cassava, yam, Nsah-Ngo, Republic of Congo

INTRODUCTION

L'organisation spatiale des produits vivriers concerne la coordination, la structuration des activités de production, de transformation, de commercialisation et de consommation des denrées alimentaires de base, pour une population répartie sur un espace donné. Le manioc et l'igname sont des produits vivriers dont la production n'est destinée ni à l'industrie agroalimentaire ni à l'exportation. Ces produits sont en grande partie autoconsommés par les paysans et la population locale.

En République du Congo, sur le bassin de production du plateau de Nsah-Ngo, les cultures de manioc et d'igname ont été, par tradition, destinées à l'autoconsommation. Mais depuis le désenclavement de la zone, grâce au bitumage des axes routiers Etsouali-Obouya encore appelé Route Etsouali-Obouya (REO) et de l'axe routier Ngo-Djambala, on assiste au développement de l'agriculture marchande dont l'igname et le manioc occupent la première place (P.H. Ndey Ngandzo et *al,* 2018, p.10*).* Aussi, face à la demande croissante des centres urbains et à la crise des cultures de rente (tabac et café), leur intérêt entant que cultures commerciales, tend à s'affirmer. L'enjeu national est donc d'une part d'améliorer les revenus des ménages ruraux, d'autre part d'assurer un approvisionnement régulier des centres urbains (Ngo, Gamboma et Brazzaville) en racines et tubercules locaux, pour éviter un report sur les céréales importées. Mais répondre à la demande urbaine croissante implique des réseaux de commercialisation performants. C'est pourquoi, quel que soit le caractère traditionnel des pratiques agricoles congolaises dans l'ensemble, ces cultures connaissent quelques mutations qui leurs confèrent une certaine originalité du point de vue organisationnel. Leur système de distribution commerciale, précisément qualifié de "traditionnel" semblait ne pouvoir répondre à la progression continue de la demande, du moins au moindre coût et au maximum d'efficacité (D. Ngouma, 2012, p.63). Une telle perception des choses devrait pousser l'État à intervenir : ce qu'il fit, en essayant de réorganiser leur distribution commerciale et en accordant une

attention particulière à ces produits qui s'affirmaient comme essentielle dans l'alimentation et le bien-être de la population.

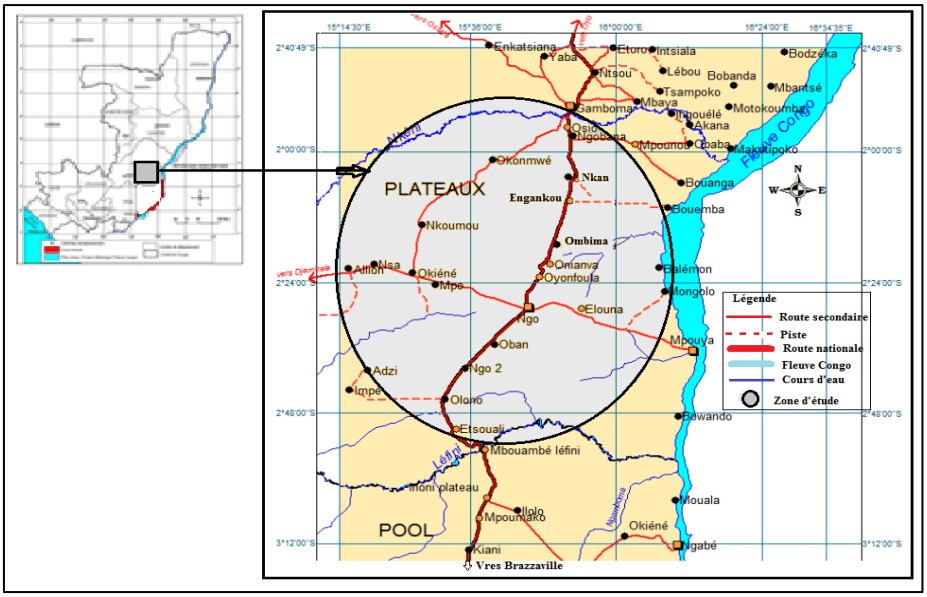
En vue d'analyser la distribution commerciale du manioc et de l'igname dans le bassin de production du plateau de Nsah-Ngo, des questions (centrales et subsidiaires) sous-tendent la problématique de cette étude. La question centrale est la suivante : quel est le système de distribution commerciale du manioc et de l'igname dans le bassin de production du plateau de Nsah-Ngo ? De cette question centrale résulte d'autres interrogations : Comment se caractérise la chaîne de commercialisation du manioc et de l'igname dans le bassin de production du plateau de Nsah-Ngo ? Quels sont les types de circuits de commercialisation du manioc et de l'igname dans le bassin de production du plateau de Nsah-Ngo ? Quels sont les points de collecte et de reconditionnement du manioc et de l'igname produits dans le bassin de production du plateau de Nsah-Ngo ?

1. MÉTHODOLOGIE

La démarche méthodologique comprend trois étapes principales : la recherche documentaire, l'enquête de terrain et le traitement des données recueillies. La recherche documentaire a consisté à rassembler toutes les informations pouvant apporter une lumière sur notre sujet afin d'affiner l'analyse. Il s'agit des informations sur le système de distribution commerciale des produits vivriers, les caractéristiques d'une chaîne de commercialisation et les circuits de commercialisation des produits vivriers. L'enquête de terrain a constitué l'étape la plus importante de notre travail. La zone d'étude (le plateau de Nsah-Ngo), compte plus de 200 localités.

Faisant partie des Plateaux Batéké, dans le département des Plateaux, au Nord du Congo, le plateau de Nsah-Ngo (3000 km^2) est limité au Nord par la rivière *Nkéni*, au Sud par la rivière *Léfini* qui le sépare du plateau de Mbé, à l'Est par le village Alion qui le sépare du plateau de Djambala et à l'Ouest par le fleuve Congo qui le sépare de la RDC (Carte 1).

Carte 1 : Localisation de la zone de l'étude



Source : fond de carte CERGEC, modifié par P. H. NDEY NGANDZO, 2019

Nous avons choisi 21 villages situés dans la zone d'influence des districts de Ngo et de Gamboma. L'échantillon retenu s'élève à 420 ménages, soit environ 10% du total (4221). Les villages enquêtés ont été sélectionnés selon des critères bien définis : la taille de la population, la production des cultures du manioc et de l'igname et l'accessibilité du village. Nous avons choisi un niveau de confiance de 95 % et un niveau de précision e =+/-5%). Dans le calcul de l'échantillon pratique, nous avons ajouté 5% d'individus, soit 20 individus (5% x 400/100%) en plus pour pallier les phénomènes de non-réponses et réponses erronées. Ce qui donne un échantillon de 420 individus interrogés (soit 400+20 = 420).

Le dépouillement a été fait manuellement après chaque descente sur le terrain, tandis que le traitement, quant à lui, s'est fait en partie manuellement et à base du logiciel SPSS.17. Les données qualitatives et quantitatives collectées nous ont aussi permis d'élaborer des cartes thématiques, d'abord manuellement, puis à l'aide du logiciels Map-Info. Nous avons utilisé un appareil photo numérique pour la prise de vue des phénomènes observés.

2. RÉSULTATS

2.1. Bref aperçu sur la culture du manioc et d'Igname

2.1.1. La culture du manioc (manihot esculenta)

Le manioc ou manihot esculenta (photo n°1 et 2) est un produit originaire de l'Amérique latine (B. TRICOCHE, 2008, p.13). Il occupe une

place de choix dans la gamme de produits vivriers produits et commercialisés par les producteurs de la zone.

Photo n°1 : Vue des racines de manioc

Cliché, NDEY NGANDZO P.H. (2019)

Photo n°2 : Des ruraux épluchant des racines de manioc pour la fabrication des cossettes

Source : cliché, NGOUMA D. (2012)

Introduite au Congo à l'époque coloniale, cette plante de la famille des « euphorbiaceae » est cultivée dans toute la zone et y occupe près de 95% des surfaces agricoles mises en valeurs par les ruraux (FAO, 2005, p.5). Plante semi-arbustive et vivace, pouvant atteindre une hauteur de 2 m selon les espèces et le sol, le manioc est la première production du plateau de Nsah-Ngo. Les grandes étendues vouées à sa culture et les quantités des produits dérivés expédiées sur les marchés de Ngo, Gamboma et Brazzaville illustrent bien cette réalité. La particularité du manioc réside du fait que les feuilles (photo

n°3) et les racines sont comestibles et utilisées autant dans l'alimentation humaine qu'animale.

Photo n°3 : Une femme venue se ressourcer des feuilles de manioc

Source : Cliché, P.H. NDEY NGANDZO, 2019

Selon les statistiques du Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage (2012), la consommation annuelle du manioc par habitant au niveau national est de 243 kg, tandis que la quantité de manioc disponible par personne et par année s'élève à environ 260 kg. Selon les chiffres de la FAO (2006), la disponibilité du manioc par personne et par année au Congo de 1997 à 2001 se présente de la manière suivante : 278,5 Kg en 1997, 255,3 Kg en 1998, 269,4 Kg en 1999, 269,9 Kg en 2000 et 268,3 Kg en 2001, soit une moyenne annuelle de 268,3 Kg. Mais grâce aux statistiques de la FAO nous pouvons dire que la production nationale s'élevait en 2001 à 827,582 tonnes dont 98,41% utilisés pour l'alimentation humaine et 1,59% pour les animaux et autres usages.

En outre, le manioc est une plante vivrière dont les racines fournissent des produits alimentaires divers, notamment le foufou (farine de manioc) et la chicouangue particulièrement prisés dans la zone.

Photo 4 : le pain de foufou emballé (a) dans les farines et la chicouangue (b) pour expédition vers les marchés de commercialisation

Source : Clichés de P. H. NDEY NGANDZO, 2019

Le foufou et la chicouangue sont les principaux dérivés du manioc les plus répandu dans la zone d'étude : La farine de foufou est mise dans l'eau bouillante pour donner une pâte onctueuse, après malaxation, et servie comme accompagnement des mets en sauce. La chicouangue est obtenue à partir de la transformation des racines rouies.

Dans le plateau de Nsah-Ngo, on distingue deux espèces de manioc (MRSIT, 2007, p.10) : les espèces « amères » connues sous le nom local de "Odzion" et les espèces « douces » couramment appelées "ngatsa", "mbourmoussina" et "nganfouo". Plusieurs variétés de ces espèces sont cultivées par les paysans, notamment le MM 105 (mbourmissina), le MM79 (nganfouo), le MM 92 (odzion) et le MM 86 (ngassa). Ces variétés ont été améliorées par la station agronomique locale du Centre de Recherche Agronomique de Loudima (CRAL), qui s'emploie à obtenir les meilleures boutures à mettre à la disposition des paysans. Les différentes expériences menées sur le terrain ont montré que la variété MM 86 est la plus productive et la plus résistante à la mosaïque et à la bactériose. Son cycle végétatif est plus court que celui des autres et les racines parvenues à maturité peuvent rester plus longtemps dans le sol, aux champs, sans se détériorer. La durée maximale est de près de 20 mois. À cause de cela, le MM 86 est la variété la plus cultivée dans le bassin de production du plateau de Nsah-Ngo.

2.1.2. L'igname (Dioscorea cayenensis rotundata)

Au Congo, l'igname est une culture régionale. Le plateau de Nsah-Ngo reste la principale zone de production où 80 % des volumes commercialisés sont produits. Dans cette région, les principales zones de production se situent dans les districts de Ngo et de Gamboma. L'espèce cultivée et commercialisée dans le plateau de Nsah-Ngo est le *Dioscorea cayenensis rotundata,*

communément connu sous le nom « *Ikoua* » ou « l'igname de Gamboma » (Photo n°4).

Photo n°4 : le *Dioscorea cayenensis rotundata* ou l'igname de Gamboma

Source : Clichés de P.H Ndey Ngandzo (2019)

Le *Dioscorea cayenensis rotundata* est une plante à tubercule assez particulière : les tiges arrondies et épineuses rampent à même le sol avec les feuilles de petites tailles ; les tubercules brunes ou noires, selon la couleur des terres où ils ont été produits, portent de fines racines et des épines. Ils peuvent se conserver pendant longtemps sans être complètement dégradés.

À l'origine sauvage, l'igname de Gamboma a été domestiqué par les paysans, qui en ont fait une "culture vivrière" à part entière. Elle est beaucoup cultivée dans les villages de l'axe routier Ngo-Gamboma. C'est à Ossio, petit village situé sur la Route Nationale n°2, à quelques encablures de Gamboma que la culture a vraiment démarré. Les autochtones de ce village l'auraient ramenée des localités de l'axe routier Gamboma-Obaba-Akana, où elle était pratiquée en forêt pour l'alimentation des familles. L'expérience, tentée en savane par les populations de la zone de Gamboma, fut une réussite, aussi s'approprièrent-elles la culture (D. NGOUMA, 2012, p. 80).

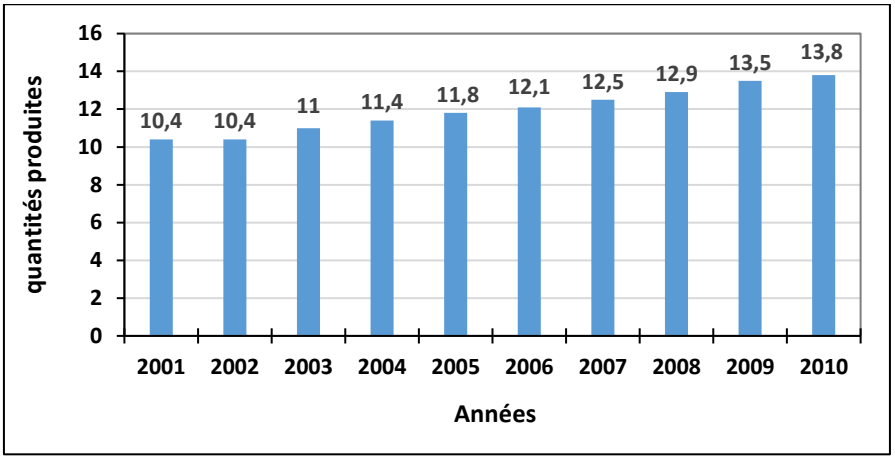
Les meilleurs résultats de la culture de l'igname obtenus dans la zone d'étude sont dus aux prédispositions naturelles des sols. En effet, outre la végétation de savane et un climat à deux saisons (une saison humide et une autre sèche), la culture du Dioscorea Cayensis- Rotundata exige des sols sablonneux à faible Ph, meubles en surface et peu compacts en profondeur, avec une profondeur d'altération considérable. Ils doivent également avoir une faible quantité de matières organiques. Ce sont là les caractéristiques des sols ferralitiques rencontrés dans le bassin de production du plateau de Nsah-Ngo.

En plus de ces atouts naturels, le bitumage des axes routiers Etsouali-Obouya (REO) et Ngo-Djambala a eu une influence positive sur le développement de la culture, à la faveur du passage des voyageurs qui découvrent les tubercules par tas (photo n°4b) le long de la route. Il en a résulté

une forte demande exprimée surtout par les grands centres urbains, avec pour conséquence au niveau local un engouement plus important des ruraux à la pratique de la culture, devenue génératrice de revenus. Ces derniers, motivés par la nécessité de prendre en charge leur famille, y ont trouvé une activité lucrative. Selon les statistiques de la FAO (2016, p.32), la production a augmenté de 25% de 2001 à 2010. Elle est passée de 10,4 % en 2001 pour atteindre 13,8 % en 2010 (figure 1).

De nos jours, l'igname est devenue une culture de rente importante pour les producteurs du plateau de Nsah-Ngo, malgré la faible part qu'il représente dans la production nationale (5,5 %). Cultivée principalement pour le marché de consommation locale, elle fournit aux petits producteurs un moyen de surmonter les difficultés d'accès aux intrants grâce à l'agriculture contractuelle et joue ainsi un rôle essentiel dans la réduction de la pauvreté pour les producteurs.

Figure 1 : Production de l'igname (en millier de tonne) dans le bassin de production de Nsah-Ngo



Source : FAO (2016)

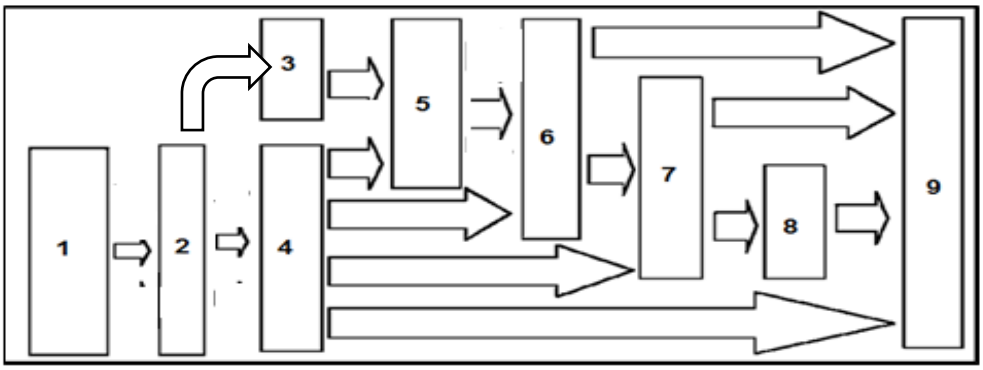
2.2. La distribution commerciale du manioc et de l'igname

La distribution commerciale du manioc et de l'igname dans le bassin de production de Nsah-Ngo peut se traduire par le choix du schéma de la chaîne de commercialisation, du choix des circuits de distribution dont la longueur dépend du lieu de production et du nombre d'intermédiaires intervenant sur chaque filière.

2.2.1. Caractérisation de la chaîne de commercialisation du manioc et de l'igname dans le bassin de production du plateau de Nsah-Ngo

Au Congo, le développement récent de la production des cultures vivrières dans les bassins de production par la demande croissante du marché urbain a mis en activité plusieurs catégories d'acteurs qui trouvent des revenus substantiels pour leur subsistance. Ces acteurs, intervenant au niveau des filières, jouent des fonctions spécifiques dans le système de commercialisation. Dans le plateau de Nsah-Ngo**,** différents intermédiaires interviennent dans la chaîne de commercialisation afin de se répartir les principales étapes menant le produit du champ au panier (Figure 2). Ce sont : les par-colis, les détaillants, les demi-grossistes, les grossistes et les transporteurs routiers. En cela, plus l'échelle à couvrir est grande, plus l'intervention d'intermédiaires est nécessaire afin de répondre aux besoins de logistique et de répartition des produits.

Figure 2 : Schéma de la chaîne de commercialisation du manioc et de l'igname dans le bassin de production du plateau de Nsah-Ngo



Source : Enquêtes de terrain, 2019

Légende

1*= Production agricole + Transformation à la ferme ;* ***2****= Collecte + Emballage + triage ;* ***3****= Importation ;* ***4****= Transport routier ;* ***5****= Vente en gros ;* ***6****= Vente en demi-gros ;* ***7****= Vente en détail ;* ***8****= Vente en micro-détail ;*
9*= Consommateur final*

Les par-colis sont des petits commerçants ambulants ou des colporteurs qui opèrent à moindre frais fixes. Ils sont appelés par-colis ou lutteurs. Dans le bassin de production du plateau de Nsah-Ngo, les par-colis sont les opérateurs dominants dans le secteur de la commercialisation du manioc et de l'igname. Les par-colis sont des jeunes hommes, qui vont souvent acheter le manioc ou les ignames dans leur région d'origine. Il peut y avoir un ou éventuellement deux intermédiaires entre le producteur et le consommateur. Se sont : les collecteur-revendeurs et les détaillants.

Les collecteurs-revendeurs n'ont pas de propre moyen de transport et ont généralement peu de fonds de roulement (25000 à 50000 FCFA). Ils louent un camion en groupe et procèdent à des achats sur les lieux de production. Ils achètent directement auprès du paysan et revendent souvent au détaillant et même au consommateur. L'achat des produits se fait aux marchés ruraux ou dans les villages, de porte à porte. Après leur arrivée en ville, les par-colis vendent leurs produits sur les "parkings" qui sont en fait des marchés de demi-gros.

Les détaillants achètent auprès des par-colis et des demi-grossistes et vendent leur produit au marché de détail ou dans la rue (vendeurs ambulants, tables devant les maisons, etc.) aux consommateurs.

Les demi-grossistes sont les acteurs de la distribution qui achètent les sacs de manioc ou d'igname et organisent le transport vers leurs dépôts. Ils les revendent par petites unités ou à la pièce aux détaillants et même aux consommateurs. Environ la moitié des demi-grossistes sont locataires de leur dépôt, les autres sont propriétaires. Ils ne disposent pas de moyen de transport. Étant donné que le but principal est d'approvisionner le commerce de détail, les dépôts se situent autour des grands marchés de détail.

Les grossistes s'approvisionnent directement aux producteurs et sont les principaux fournisseurs des demi-grossistes.

Les transporteurs routiers : Ils sont pour la plupart propriétaires, locataires ou gérant d'un camion. La plupart du temps, ils ne possèdent pas toute la marchandise transportée sur le camion. Les par-colis louent une place dans le camion.

2.2.2. Caractérisation de la diversité des circuits de commercialisation du manioc et de l'igname dans le bassin de production du plateau de Nsah-Ngo

Le circuit de commercialisation est l'ensemble des canaux de distribution impliqués dans le processus de commercialisation d'un produit.

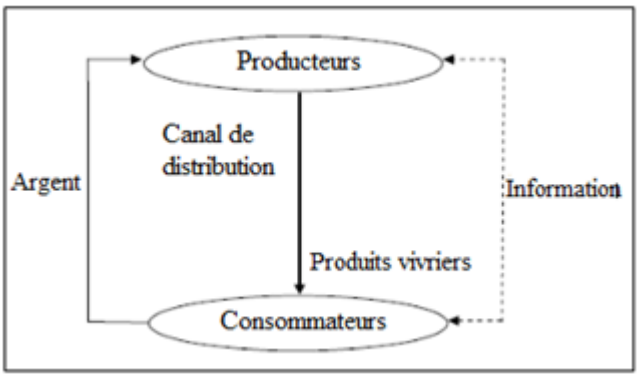
Schématiquement, dans le bassin de production du plateau de Nsah-Ngo, la commercialisation du manioc et de l'igname s'organise à travers quatre circuits qui connaissent l'intervention des acteurs qui jouent des fonctions spécifiques. Ces acteurs rentrent en relation pour remplir cinq fonctions véritables selon le type de circuit opérationnalisé : producteur, grossiste, demi-grossiste, détaillant et consommateur. De façon générale, on peut en déterminer quatre circuits de distribution commerciale du manioc et de

l'igname dans le bassin de production du plateau de Nsah-Ngo: les circuits directs, les circuits courts, les circuits semi-longs et les circuits longs.

- Les circuits directs

Les circuits directs se traduisent par la vente directe du manioc et de l'igname des producteurs ruraux aux consommateurs (ruraux ou citadins), sans passer par un intermédiaire (figure 3). Ici, les deux acteurs (producteurs et consommateurs) sont en contact direct.

Figure 3 : Circuit direct



Source : enquêtes de terrain, 2019

Dans ce cas, les producteurs du manioc et de l'igname sont informés régulièrement sur l'état du marché, c'est-à-dire s'il y a abondance ou rareté de produits sur le marché. Ces derniers se rassurent du comportement du marché : saturé ou porteur. Les informations ainsi obtenues poussent les producteurs à décider du moment propice pour assurer la récolte et la commercialisation, surtout pour le cas où celle-ci doit être assurée en ville.

Les circuits directs concernent essentiellement les actions de vente qui ne s'effectuent pas loin du lieu de production. Ainsi, les producteurs vendent directement soit aux consommateurs ruraux sur les marchés locaux, soit aux consommateurs citadins au bord de la route ou dans les points de ruptures de Ngo, de Gamboma et de Brazzaville (ville capitale). Ils sont peu fréquents car il est souvent difficile aux producteurs d'assurer eux-mêmes la vente de leurs produits, surtout en ville. La vente est souvent assurée par les membres de la famille, soit au niveau du village même, soit en ville où les produits sont expédiés via les commerçants-transporteurs. Celui-ci renvoie l'argent au village après la vente. L'exemple type est celui d'une productrice qui récolte une quantité de racines de manioc qu'elle transforme elle-même en chicouangues. Les produits sont vendus au village. Les acheteurs sont soit les

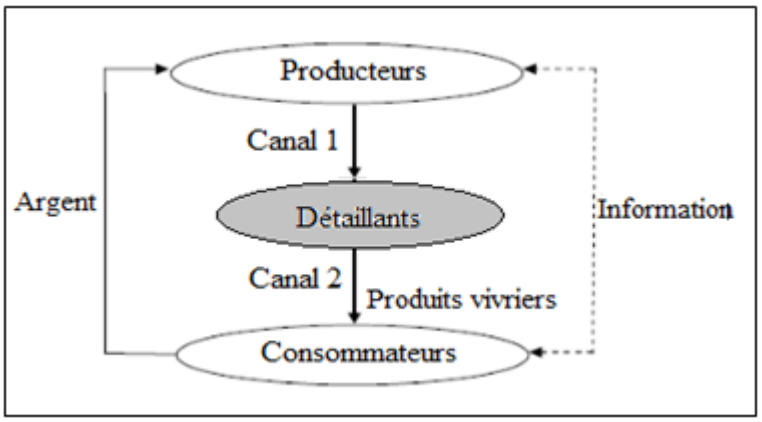
villageois, soit les voyageurs de passage sur la route. Une autre raison pour laquelle le circuit direct n'est pas beaucoup pratiqué est que les marchandises s'écoulent lentement.

En effet, pour le cas de la production des chicouangues, le travail est difficile et il faut beaucoup de temps pour que la productrice parvienne à épuiser le stock de racines de manioc récoltées. La besogne est d'autant plus ardue que la superficie du champ est grande. Ce sont généralement les femmes cultivant de petites étendues de moins d'un hectare qui s'adonnent à cette pratique; Il en est de même des cossettes de manioc et de l'igname que l'on trouve presque toujours exposées le long de la route sur les étals ou des claies de fortune en tas de tailles variables. Quant au foufou, il est aussi proposé aux voyageurs dans des sacs en fibres synthétiques entreposés au bord de la route.

- Le circuit court

Dans le bassin de production du plateau de Nsah-Ngo, la commercialisation du manioc et de l'igname suit un schéma dans lequel intervient un intermédiaire (le détaillant) entre le producteur et le consommateur : c'est le circuit court (figure 4). C'est dans ce dernier que les prix de vente subissent une légère hausse. En effet, les détaillants achètent le manioc et ou l'igname soit en ville, soit au village. Dans le cas où ils s'approvisionnent aux lieux de production, les frais de transport entre la ville et ces lieux déterminent pour une large part le niveau des prix à pratiquer sur le marché urbain. Une marge bénéficiaire est alors ajoutée au prix d'achat. Toutefois, la période de vente peut aussi imposer des rabais ou une hausse plus importante.

Figure 4 : Circuit Court



Source : Enquêtes de terrain, 2019

Ce circuit est composé d'un seul intermédiaire (le détaillant) et de deux canaux de distributions :

- le canal 1, qui relie les producteurs aux détaillants : les détaillants, résidants à Ngo, à Gamboma et à Brazzaville et vendeurs des cossettes du manioc et ou d'igname, s'approvisionnent directement auprès des producteurs ruraux.

- le canal 2, enfin, qui relie les détaillants aux consommateurs finaux: ici, la commercialisation du manioc et ou de l'igname se fait en détail auprès des consommateurs.

En s'approvisionnant directement auprès des producteurs, les détaillants se comportent en gros, question d'intégrer dans le processus d'achat et ou de vente une marge de négociation qui agit sur le prix de vente du producteur et ou d'achat de l'acheteur.

Pour le cas du manioc

La première possibilité est celui passant par les fabricantes de chicouangues. Le producteur commercialise lui-même sa culture, mais il doit faire recours aux paysannes disposées à fabriquer les chicouangues. Après la récolte, il distribue ses racines aux différentes candidates, qui se chargent de les transformer pour son compte. Les femmes doivent en principe lui remettre tous les produits finis fabriqués pour qu'il aille les vendre à Ngo, à Gamboma ou à Brazzaville auprès des consommateurs.

La deuxième possibilité est celle qui consiste à passer par un commerçant non producteur. Ce dernier achète le manioc sur pied auprès d'un producteur pour ensuite faire appel aux fabricantes de chicouangues. Les produits finis sont commercialisés en ville suivant l'un des schémas décris précédemment.

Pour le cas de l'igname

C'est le producteur lui-même qui, après la récolte, prend contact avec les acheteurs (détaillants) locaux ou en provenance de la ville, pour écouler son produit.

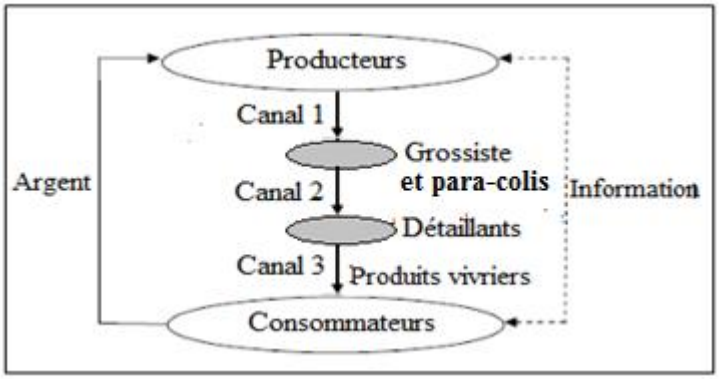
Un autre schéma est encore possible : les détaillants s'approvisionnent directement à la gare routière auprès des producteurs pour revendre aux consommateurs dans les marchés de détail. Ceux qui font cette pratique ont la chance d'avoir les marchandises à un prix meilleur que ceux qui s'approvisionnent auprès des grossistes. Ces derniers ajoutent toujours une marge bénéficiaire au prix initial conclu avec les producteurs, afin de rentabiliser leurs activités.

- Le circuit semi-long

Ce circuit relie les producteurs aux consommateurs du manioc et ou de l'igname en passant par deux intermédiaires (figure 5) : le grossiste et le détaillant. Les grossistes se servent d'intermédiaires entre les producteurs et les détaillants qui à leur tour revendent les produits aux consommateurs. Ce circuit est composé de trois canaux de distributions :

- le canal 1, qui relie les producteurs aux grossistes
- le canal 2, qui relie les grossistes aux détaillants;
- le canal 3, enfin, qui relie les détaillants aux consommateurs.

Figure 5 : Circuit semi-court



Source : Enquêtes de terrain, 2019

Le circuit susmentionné associe généralement deux intermédiaires dans la chaîne de commercialisation du manioc et de l'igname. Les acteurs qui y interviennent le plus souvent sont les grossistes-collecteurs, les grossistes-distributeurs, les demi-grossistes et les détaillants. Il concerne les produits vivriers en provenance des localités plus ou moins éloignées des lieux de commercialisation. C'est le cas de l'igname, des cossettes de manioc et du chicouangue venant de la plupart des sous-bassins de production du plateau Nsah-Ngo très éloignés. Dans ce cas, les chaînes de commercialisation les plus observées sont les suivantes :

- producteurs-grossistes /para-colis-détaillants-consommateurs ;
- producteurs-grossistes/distributeurs-détaillants-consommateurs ;

Parmi ces chaînes de vente, la première est la plus fréquente. Elle met en contact les grossistes-collecteurs et les détaillants rencontrés aux lieux de revente du manioc et de l'igname en provenance de la campagne. Presque toutes les productions du manioc et de l'igname du plateau de Nsah-Ngo passent par ce schéma de commercialisation. Dans la zone de Ngo centre par exemple, des collecteurs de manioc sillonnent la zone de production, suivant

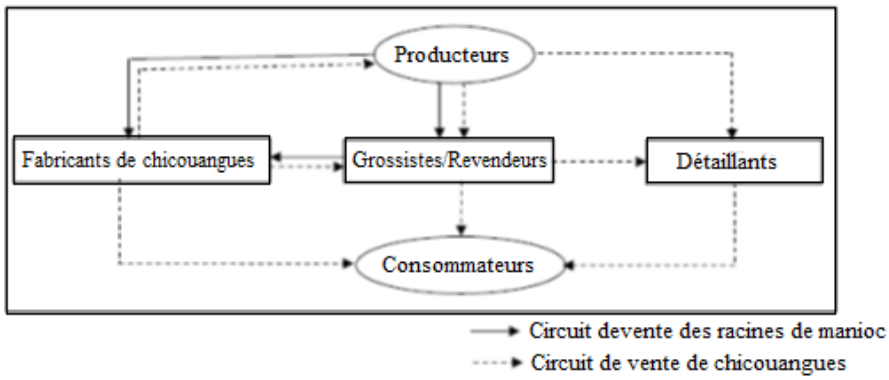
les indications des producteurs qui les conduisent à leurs ateliers de fabrication des produits dérivés de manioc (en particulier les cossettes) pour en « enlever » les stocks entreposés à même le sol.

De même**,** quelques-uns des transporteurs effectuant la ligne Brazzaville-Ngo sont aussi des « grossistes collecteurs ». Propriétaires des moyens de transport utilisés, ils rassemblent les sacs de cossettes de manioc et les transportent en ville pour revendre aux détaillants. Ils pratiquent la vente au comptant ou à terme et disposent de "clients" fidèles qui les attendent à chaque voyage. Dans le cas de l'igname, les « grossistes-collecteurs » ont pour trait caractéristique la capacité à mobiliser un fonds de roulement assez conséquent, ce qui leur permet de collecter d'importants volumes de marchandises.

- Les circuits longs

Les produits vivriers peuvent également suivre des circuits plus ou moins complexes dans lesquels interviennent plusieurs acteurs. Tous les produits commercialisés dans la zone d'étude sont concernés par ces circuits. Le cas le plus marquant est celui des racines de manioc et des chicouangues. La figure 6 montre que, du producteur au consommateur final, il y a quatre canaux par lesquels les chicouangues peuvent transiter avant d'accéder au niveau des consommateurs de Ngo, de Gamboma et de Brazzaville.

Figure 6 : le circuit long



Source : Enquêtes personnelles, 2019

Premier schéma : le producteur commercialise lui-même sa production, mais il doit faire recours aux paysannes locales disposées à fabriquer les chicouangues. Après la récolte, il distribue ses racines à ces derniers, qui se chargent de les transformer pour son compte. Les femmes doivent en principe lui remettre tous les produits finis fabriqués pour qu'il aille les vendre en ville.

Deuxième schéma : le producteur donne les racines aux fabricantes, retire les produits finis qu'il va vendre en ville à la gare routière, aux commerçants grossistes. Ces commerçants-grossistes revendent aux détaillants. De même, les détaillants peuvent aussi acheter auprès des grossistes ou demi-grossistes pour revendre en micro-détail, avec le phénomène dit des « ndzenga » (morceaux de chicouangues vendus le plus souvent en accompagnement des plats cuisinés).

Troisième schéma : les détaillants s'approvisionnent directement à la gare routière auprès des producteurs pour revendre aux consommateurs dans les marchés de détail. Ceux qui font cette pratique ont la chance d'avoir les marchandises à un prix meilleur que ceux qui s'approvisionnent auprès des grossistes. Ces derniers ajoutent toujours une marge bénéficiaire au prix initial conclu avec les producteurs, afin de rentabiliser leurs activités.

Quatrième schéma est celle qui consiste à passer par un commerçant non producteur. Ce dernier achète le manioc sur pied auprès d'un producteur pour ensuite faire appel aux fabricantes de chicouangues. Les produits finis sont commercialisés en ville suivant l'un des schémas décris précédemment.

En pratique, le circuit long, qui intègre le circuit semi-long, est composé de quatre canaux de distributions :
- le canal 1, qui relie les producteurs aux grossistes
- le canal 2, qui relie les grossistes aux demi-grossistes;
- le canal 3, qui relie les demi-grossistes aux détaillants;
- le canal 4, enfin, qui relie les détaillants aux consommateurs.

La chaîne de distribution du manioc et de l'igname dans notre zone d'étude ressemble à celle d'autres pays africains. La seule différence réside dans les circonstances congolaises, où le rôle du secteur informel est extrêmement important. Le circuit de commercialisation est composé d'un circuit direct, d'un circuit court, d'un circuit semi-long et d'un circuit long.

2.2.3. Les points de collecte et de reconditionnement

Le manioc et l'igname produits dans le plateau de Nsah-Ngo sont commercialisés à Ngo centre, à Gamboma et à Brazzaville que dans les petits villages à cause de l'évolution croissante des besoins alimentaires de la population urbaine. Les producteurs eux-mêmes, et le plus souvent les grossistes-collecteurs, les transporteurs-routiers, les para-colis, amènent la marchandise achetée dans les villes (Ngo, Gamboma et Brazzaville) aux différents points de collecte et de reconditionnement où une foule de clients réguliers les attend. À Brazzaville, sept points de ruptures sont à noter :
- Le marché de la gare routière du lycée Thomas SANKARA, appelée aussi gare routière du Nord, situé dans le 9e arrondissement (Djiri) ;

- Le point de collecte et de reconditionnement du marché maty, situé au pont du terminus de Mikalou ;
- Le point de collecte et de reconditionnement du marché maty, situé à côté des cimetières de la Tsiémé, sur l'avenue de la Tsiémé ;
- Le point de collecte et de reconditionnement du marché maty, situé sur la rue Malanda, au pont de la rivière Tsiémé, sur l'avenue de la Tsiémé ;
- Le point de collecte et de reconditionnement du marché maty (Photo n°5), situé à Texaco, sur l'avenue Reine Ngalifourou ;

Photo n°3: Vue du point de collecte et de reconditionnement du marché maty à texaco

Source : Cliché, P.H.NDEY NGANDZO, 2022

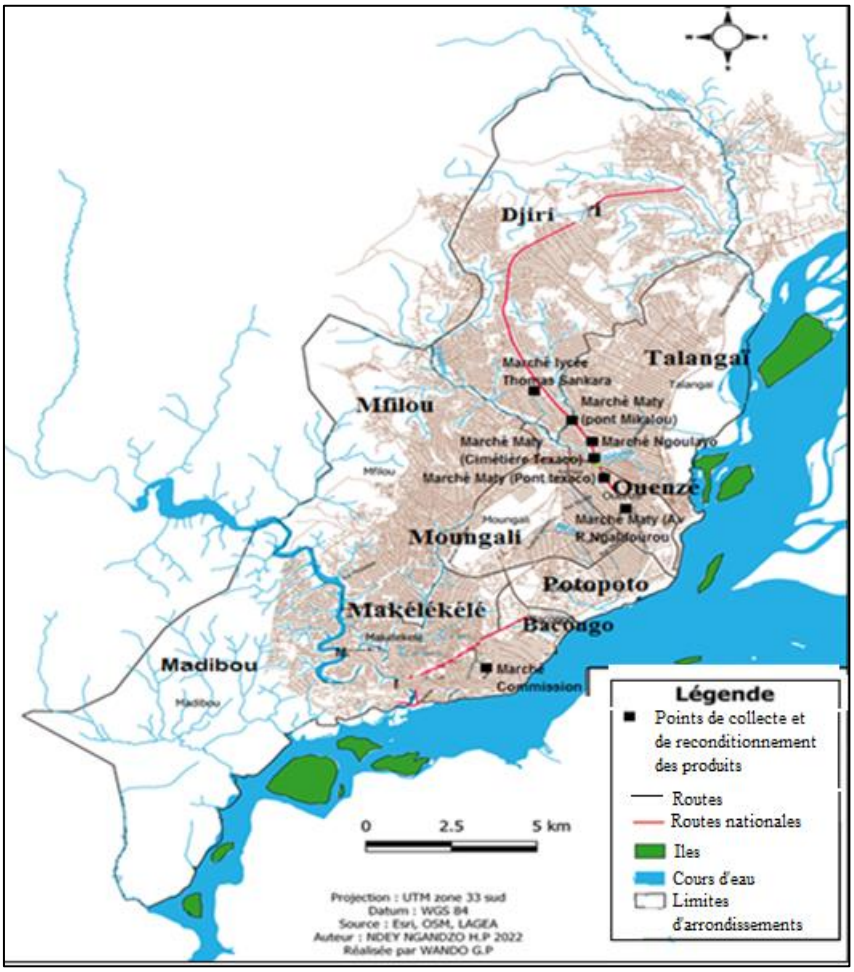
Photo n°4: Vue du point de collecte et de reonditionnement du marche commission

Source : Cliché, P.H.NDEY NGANDZO, 2022

- Le point de collecte et de reconditionnement du marché Ngoulayo, situé en face de la pharmacie de Mikalou, sur l'avenue de la Tsiémé ;
- Le point de collecte et de reconditionnement du marché commission, situé dans le deuxième arrondissement Bacongo.

Ces marchés (carte 2) accueillent chaque jour des véhicules qui y déchargent en particulier le manioc et ses dérivés (les cosettes de manioc, la chicouangue…) et l'igname. Généralement, les véhicules arrivent au marché le soir et le déchargement se fait le matin.

Carte 2 : Les points de collecte et de reconditionnement des produits vivriers à Brazzaville



3. DISCUSSION

L'étude, qui analyse le système de distribution commerciale du manioc et de l'igname dans le bassin de production du plateau de Nsah-Ngo en République du Congo, révèle que les commerçants des cultures de manioc et d'igname de cette zone s'organisent autour de quatre circuits distincts : le circuit direct, le circuit court, le circuit semi-long et le circuit long. Dans ces circuits, la commercialisation connaît l'intervention des producteurs, des grossistes, des demi-grossistes, des détaillants et des consommateurs, jouant des fonctions spécifiques.

L'étude menée par T. Youssouf (2007) sur la commercialisation d'igname en guinée confirme ces résultats. L'auteur, montre qu'en Guinée, la commercialisation d'igname connaît l'intervention de plusieurs acteurs parmi lesquels les producteurs, les grossistes, les demi-grossistes, les détaillants et les consommateurs.

Les résultats ne s'éloignent pas également de ceux obtenus par S. Doumba (2006) dans son étude consacrée à l'analyse de la filière de commercialisation de l'igname en Côte d'Ivoire. À la suite des bassins de production et des flux d'igname répertoriés, l'auteur note la présence de trois circuits de commercialisation dont deux majeurs : les circuits *lobi* et *dioula*. Les activités du premier concernent prioritairement la variété Kponan, une primeur très prisée par le consommateur ivoirien. Le circuit *lobi* est long car il fait intervenir plusieurs intermédiaires contribuant ainsi à augmenter les charges de commercialisation. À l'opposé, le circuit dioula semble plus intégré, avec une distribution des responsabilités plus large entre les acteurs et s'adressant à une gamme plus étendue de variétés. Ce circuit opère à des coûts de commercialisation relativement plus faibles que le circuit précédent. Les acteurs du troisième circuit sont essentiellement constitués de femmes, dont les transactions portent sur des volumes plus faibles que dans le cadre des deux circuits précédents. Par ailleurs, les zones explorées sont plus proches des villes, d'où un taux élevé de rotation dans l'approvisionnement.

B. Tricoche (2008) confirme ces résultats en analysant l'organisation de la filière manioc au Cameroun, présente les différents agents impliqués dans les filières manioc avec leurs rôles respectifs. Il s'agit : des productrices, des productrices transformatrices, des productrices grossistes, des productrices vendeuses, des collectrices, des grossistes ou des demi-grossistes, des transformatrices détaillantes et des détaillantes. Analysant la commercialisation du manioc frais, du bâton de manioc et du foufou de manioc, l'auteur observe ce qui suit :

Pour le manioc frais, l'acheminement sur les marchés urbains se fait selon trois principaux circuits :

- par les productrices-grossistes non fidélisées à un acheteur (détaillante) ;
- par les productrices-grossistes fidélisées à un acheteur (semi-grossiste ou détaillante) ;
- par les collectrices après commande auprès de productrices.

Pour le bâton de manioc, l'acheminement vers les marchés urbains se fait selon quatre circuits différents:

- par les productrices-transformatrices-grossistes sans fidélisation à un acheteur ;
- par les productrices-transformatrices-grossistes avec fidélisation à un acheteur ;

- par les collectrices après commande auprès des productrices ;
- par les collectrices sans commande auprès de productrices ;

Pour le foufou de manioc, les collecteurs sont des acteurs essentiels à l'approvisionnement en foufou de manioc de Yaoundé. Ceci s'explique par la demande moins importante pour ce produit en comparaison avec le manioc frais et les bâtons de manioc, mais aussi par l'éloignement plus important des zones de production traditionnelles du foufou de Yaoundé.

Les résultats sont similaires à ceux trouvés par D.NGOUMA (2012) ; l'auteur montre que les villageois commercialisent leurs produits agricoles soit dans les villages, soit à Brazzaville. La vente et l'achat suivent des mécanismes divers au centre desquels on distingue l'existence des marchés de taille et de nature différente autant en milieu rural qu'en ville. De la campagne aux points de collecte et de reconditionnement de Brazzaville, l'auteur montre comment les produits vivriers passent entre les mains de plusieurs acteurs et à travers trois circuits de commercialisation dont la longueur dépend de la provenance des marchandises et du nombre d'opérateurs intervenant sur chaque filière: les circuits courts, les circuits moyens et les circuits longs.

Ces même résultats sont obtenus au Bénin par S. Goura Bio (2008), identifie globalement trois types de circuits de distribution selon le nombre d'intermédiaires entre les producteurs. Il distingue ainsi :
- le circuit direct dans lequel le producteur vend sans intermédiaire sa récolte au consommateur ;
- le circuit intégré dans lequel il n'existe qu'un seul intermédiaire entre le producteur et le consommateur ;
- le circuit semi intégré révèle l'existence de deux intermédiaires entre le producteur et le consommateur ;
- le circuit long constitué d'au moins trois intermédiaires entre le producteur et le consommateur.

CONCLUSION

Le Manioc et l'igname constituent la base de l'alimentation de la population congolaise en général et celle du plateau de Nsah-Ngo en particulier. Pour répondre à l'augmentation de la demande, du fait de la croissance démographique et du taux d'urbanisation de plus en plus important (68 % selon INS, 2021), les réseaux de distribution commerciale se doivent d'être performants. L'étude a analysé le système de distribution commerciale du manioc et de l'igname dans le bassin de production du plateau de Nsah-Ngo (République du Congo). Les résultats révèlent que les producteurs et ou les

commerçants du manioc et d'igname s'organisent autour de quatre circuits distincts : circuit direct, circuit court, le circuit semi-long et le circuit long. Les grossistes, les demi-grossistes, les détaillants, les para-colis et les transporteurs routiers interviennent dans la distribution de ces produits vers les lieux de consommation. L'étude révèle sept points de ruptures de charge à Brazzaville. Aussi, La chaîne de distribution du manioc et de l'igname dans du plateau de Nsah-Ngo ressemble à celui d'autres pays africains. La seule différence réside dans les circonstances congolaises, où le rôle du secteur informel est extrêmement important.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

BOUETOU Francis, 2010, État des lieux sur le droit à l'alimentation, RAPDA-Congo, Brazzaville, 23 p.

FAOSTAT, 2001, in Actes de l'atelier Potentialités à la transformation du manioc en Afrique de l'Ouest, Abidjan, 4-7 juin 2007, 143 p.

Food and Agriculture Organization (FAO), 2006, cadre de programmation des pays, Congo-Brazzaville, 64 p.

Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage (MAE), 2012, Plan de développement du secteur agricole (PDSA) en République du Congo, étude du secteur agricole (ESA), Brazzaville, 97 p

GOURA SOULÉ Bio, 2008, la commercialisation des produits dérivés du manioc vers les marchés limitrophes (Niger, Nigeria, Togo et Burkina). Rapport final PDRT/IRTCM, Cotonou, 78 p.

MENGHO Bonaventure Maurice, 1999, « Les transformations de l'agriculture le long de la RN2 au nord de Brazzaville », in *Les Cahier d'Outre Mers*, 52 (207), p. 233-256

Ministère de la Recherche Scientifique et de l'Innovation Technologique (MRSIT), 2007, 2e Rapport national sur l'état des Ressources phylogénétiques pour l'alimentation et l'agriculture au Congo, Brazzaville, 49 p.

NDEY NGANDZO Hippolyte Pépin, NGOUAMA Damase et BERTON OFOUEME Yolande, 2018, « Impact du bitumage de la route nationale n°2, axe Brazzaville-Gamboma, sur les revenus des acteurs de la filières manioc ». In Climat et Développement, n°23, décembre 2017, p. 58-80

NGOUMA Damase, 2012, l'axe Brazzaville Gamboma, le rôle de la route dans l'organisation de l'espace et le développement rural. *Thèse de doctorat*, Université Marien NGOUABI, 359 p.

OFOUEME-BERTON Yolande, 1996, L'approvisionnement des villes en Afrique noire, produire, vendre et consommer les légumes à Brazzaville, *Thèse de Doctorat,* Université Michel de MONTAIGNE- Bordeaux III- U.F.R. de Géographie, 389 p.

DOUMBA Sékou, 2006, la commercialisation de l'igname en Côte d'Ivoire : état actuel et perspective d'évolution. Cahiers Agricultures, vol 15, n°3, 5 p.

TRICOCHE Benoit, 2008, l'organisation de la filière manioc au Cameroun : des modes de coordination pour régir les incertitudes de marché. *Atelier REPARAC,* Yaoundé, 14 p.

YOUSSOUF Traoré, 2007, la commercialisation de l'igname au Guinée : capitalisation de l'expérience de contractualisation entre l'union des producteurs d'igname de Kankan (UPIK) et l'Association des vendeurs d'Igname de Conakry (AVIC), *CNOP-G,* Conakry, 16 p.