

La Distribution commerciale des produits dérivés du manioc à Brazzaville

Jean-Luc MOUTHOU*

Résumé

Cette étude analyse le système de distribution commerciale des produits dérivés du manioc à Brazzaville. Elle a été réalisée en février 2020 à partir des données primaires et secondaires associées à diverses méthodes et techniques qui ont révélé que les commerçants du manioc s'organisent autour de quatre circuits distincts de commercialisation de leur produit : circuit direct, circuit court, circuit semi-long et circuit long. À travers ces différents mécanismes, la commercialisation du manioc fait apparaître l'intervention des producteurs, des grossistes, des demi-grossistes, des détaillants et des consommateurs jouant, chacun en ce qui le concerne, des fonctions spécifiques. À Brazzaville, quatre points de ruptures de charge sont à retenir à la suite de cette étude. Il s'agit du marché du lycée Thomas Sankara, de Maty (Terminus Mikalou), de Maty (Texaco-Tsiémé) et de Commission (Baongo).

Mots clés : Commercialisation, distribution, manioc, Brazzaville, croissance urbaine

Abstract

This study analyzes the commercial distribution system for cassava products in Brazzaville. It was carried out in February 2020 from primary and secondary data associated with various methods and techniques which revealed that cassava traders are organized around four distinct marketing channels for their product: direct channel, short channel, semi-long channel and long channel. Through these different mechanisms, cassava marketing reveals the intervention of producers, wholesalers, semi-wholesalers, retailers and consumers, each playing specific functions. In Brazzaville, four points of disruption of load are to be retained following this study. These are the Thomas Sankara High School Market, Maty (Terminus Mikalou), Maty (Texaco-Tsiémé) and Commission (Baongo).

* Département de Géographie, Université Marien Ngouabi,
E-mail : jeanlucmouthou@hotmail.com

Keywords: Marketing, distribution, cassava, Brazzaville, urban growth

Introduction

Bien qu'encore majoritairement rurale, l'Afrique noire a assisté au cours de ces dernières années au développement prodigieux de nombreuses entités urbaines sur son territoire. Ces villes dont le développement spatial et démographique est cependant exponentiel, expriment autant de besoins dont ceux liés aux approvisionnements alimentaires occupent une place de choix. Elles consacrent une part importante au développement de l'agriculture intra-urbaine et aussi à la mise en place d'importants réseaux de commercialisation de denrées issues des campagnes. Roland Pourtier (2014, p. 82) considère ainsi que l'agriculture africaine a globalement réussi à répondre au défi démographique [...] même si cette performance ne suffit pas pourtant à couvrir tous les besoins du continent contraint d'importer de la nourriture. En effet, l'alimentation des sociétés citadines est pour l'essentiel élaborée par les industries agroalimentaires devenues fournisseuses quasi exclusifs via les grands groupes mondialisés du commerce alimentaires de détail (Jacques Lévy et Michel Lussault, 2013, p. 69). Ici, l'organisation spatiale de la distribution 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. À Brazzaville, le manioc est un produit vivrier essentiellement tourné vers l'autoconsommation et l'économie de subsistance. La production n'est destinée ni à l'industrie agroalimentaire ni à l'exportation. Ce produit est en grande partie autoconsommé par la population locale et est considéré comme une denrée de consommation courante dont la valeur nutritive est presque universellement reconnue. Dans la capitale Brazzaville, pendant longtemps, le manioc a été, par tradition, destiné à l'autoconsommation. Mais depuis le désenclavement de certaines zones périurbaines, on assiste au développement de l'agriculture urbaine marchande dont le manioc occupe une part importante (P. H. Ndey Ngandzo et al, 2018, p.10). Venu d'ailleurs au gré des migrations, le manioc a transformé les styles alimentaires et la vie des

congolais. Son importance dans l'alimentation est sans conteste (Ofouémé-Berton Yolande, 2018, p 68). Aussi, face à la demande croissante, son intérêt dans le système commercial de Brazzaville tend à s'affirmer. L'enjeu urbain est donc d'une part d'améliorer les revenus des ménages urbains pauvres et d'autre part d'assurer un approvisionnement régulier des marchés domaniaux en racines et tubercules locaux, en pain de manioc et en chicouangue pour éviter un report sur les céréales importées. Mais répondre à la demande urbaine croissante implique des réseaux de commercialisation performants. Dans l'ensemble, le système commercial de distribution du manioc, précisément qualifié de « traditionnel », semblait ne pas pouvoir répondre à la progression continue de la demande, du moins au moindre coût et au maximum d'efficacité.

1. Problématique

La ville, grande, moyenne ou petite, n'est pas seulement un lieu de concentration humaine ou de production de biens et denrées divers. C'est aussi un marché de consommation plus ou moins important dans lequel les besoins croissent de façon permanente et ce, au gré du niveau de consommation atteint par les populations, conformément à leur statut social, à leurs revenus mais aussi et surtout en fonction de l'augmentation continuelle de la population agglomérée. Les villes voient ainsi se construire en leur sein des réseaux divers de distribution et de commercialisation suffisamment forts pour espérer satisfaire les besoins de consommation des populations urbaines largement éparpillées sur l'ensemble des espaces urbanisés. À Brazzaville, cette préoccupation est de taille. La ville s'accroît considérablement au plan spatial alors que sa population augmente aussi tout en s'enrichissant des taux de natalité élevés et des flux migratoires venus de l'intérieur et de l'extérieur du pays. Ici, la consommation du manioc sous ses différentes formes est essentielle. Ce produit constitue la base de l'alimentation des congolais que ce soit en milieu rural ou urbain. Brazzaville constitue à cet effet, avec Pointe-Noire, les plus importants débouchés pour la commercialisation des produits de la terre au nombre desquels figure le manioc. La réalisation de cette étude a suscité en nous quelques interrogations qui s'expriment en ces termes : comment s'organise la

distribution du manioc à Brazzaville ? Sous quelles différentes formes ce produit est-il commercialisé et consommé dans la capitale congolaise ? Quels sont les principaux points de rupture de charges de ce produit à Brazzaville ?

2. Matériels et méthodes

Notre démarche méthodologique s'est appuyée sur la combinaison de différents supports, méthodes et techniques qui ont permis la réalisation de cette étude. Nous avons particulièrement tenu compte de trois étapes principales : la recherche documentaire, l'enquête de terrain, le traitement et l'analyse des données.

2.1. Matériels

Plusieurs matériels ont été utilisés pour la réalisation de cette étude. Il y a eu notamment l'utilisation de supports cartographiques, d'un smartphone pour la capture des images et la connexion permanente à internet. Le dépouillement du questionnaire a été fait manuellement et après chaque descente sur le terrain, tandis que le traitement quant à lui s'est fait grâce au 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. L'analyse de ces données s'est faite de façon rigoureuse, suivant les méthodes d'analyse qualitative et quantitative.

2.2. Méthodes

2.2.1. La recherche documentaire

Dans cette partie de notre travail, la recherche documentaire a consisté à rassembler les informations pouvant apporter de la lumière à notre sujet afin d'affiner l'analyse. Elle nous a conduit vers les bibliothèques et centres de recherche de Brazzaville, et aussi à consulter certains sites internet susceptibles de nous fournir des renseignements utiles.

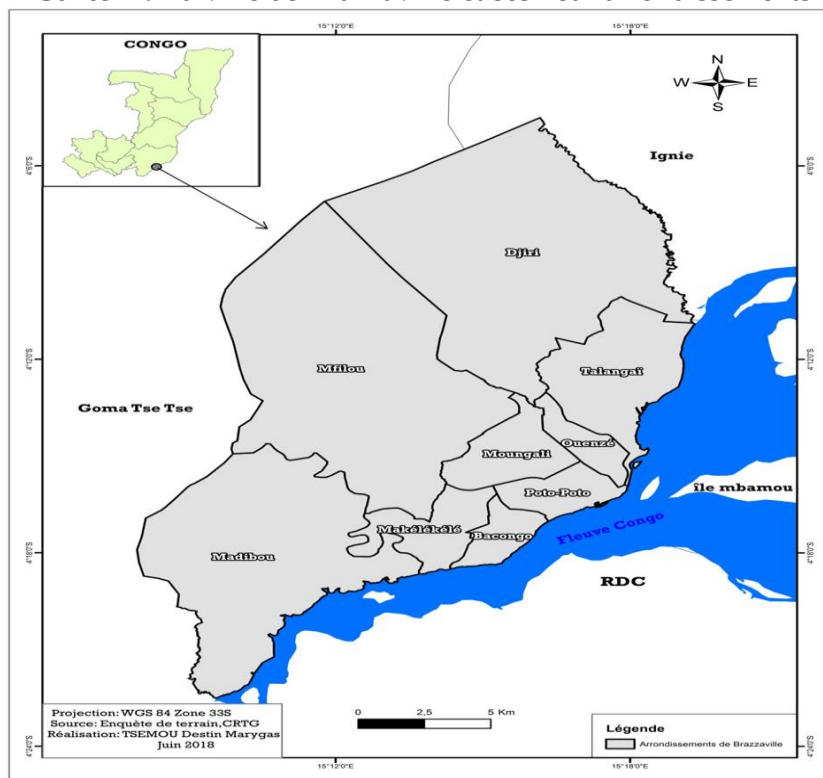
2.2.2. Les enquêtes de terrain

Elles ont constitué l'étape la plus importante de notre travail. L'échantillon retenu s'élève à 420 ménages. Nous avons choisi un niveau de confiance de 95 % et un niveau de précision $e = \pm 5\%$. Dans le calcul de l'échantillon pratique, nous avons ajouté 5% d'individus, soit 20 individus ($5\% \times 400/100\%$) en plus pour pallier les phénomènes de non réponses et réponses erronées. Ce qui donne un échantillon de 420 individus interrogés (soit $400+20 = 420$).

3. Résultats et discussion

3.1. Présentation de la ville de Brazzaville

Brazzaville se situe au sud-est du pays, sur la rive droite du fleuve Congo et à proximité du Stanley-Pool. La ville est distante d'environ 450 Km de l'équateur à $4^{\circ} 11' 45''$ et $4^{\circ} 18' 45''$ de latitude sud entre $15^{\circ} 11' 15''$ et $15^{\circ} 18' 45''$ de longitude Est. Elle couvre une superficie de 32.640 ha en 2011 (KEIOS, 2016) et est limitée au nord par la rivière Djiri et le district d'Ignié (commune de Kintélé), au sud par le fleuve Congo, au sud-ouest, elle partage ses limites avec la sous-préfecture de Goma-Tsé-Tsé, alors qu'à l'est, elle est frontalière avec les marais du fleuve Congo. Actuellement, la ville de Brazzaville compte neuf arrondissements à savoir : Makélékélé, Baongo, Poto-poto, Moundali, Ouénzé, Talangaï, Mfilou-Ngamaba, Madibou et Djiri.

Carte 1 : La ville de Brazzaville et ses neuf arrondissements

3.2. Aperçu sur la culture du manioc au Congo

Le manioc ou *manihot esculenta* (photo n°1) est un produit originaire de l'Amérique latine (B. Tricoche, 2008, p. 13).

Photo 1 : Le manioc ou *manihot esculenta* à Ignié

Source : Mouthou Jean-Luc, 2020.

Introduite au Congo depuis 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 valeur par les ruraux (FAO, 2005, p. 5). Plante semi-arbustive et vivace, pouvant atteindre une hauteur de 1.5 à 2 m selon les espèces et le sol, le manioc est la première production dans les périphéries de Brazzaville.

La particularité du manioc réside dans le fait que les feuilles et les racines ou tubercules sont comestibles et utilisées autant dans l'alimentation humaine qu'animale. Selon les statistiques du Fonds Mondial pour l'Agriculture (2007), 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, 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. En l'absence de données fiables, il est difficile de connaître la production annuelle de manioc de l'ensemble des villages qui approvisionnent notre zone d'étude. Mais grâce aux statistiques de la FAO, on sait 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 fufu (farine de manioc) et la chicouangue particulièrement prisée à Brazzaville.

Sur le plateau de Mbé qui abrite la ville de Brazzaville, on distingue deux espèces de manioc (MRSIT, 2007, p10) : les espèces « amères » connues sous le nom local de « Odzion » et les espèces « douces » couramment appelées « Ngassa », « 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 depuis quelques années 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 de Brazzaville. En plus de ses atouts naturels, le bitumage des axes routiers (RN1, RN2, le tronçon reliant Brazzaville à Kinkala), le transport fluvial entre Brazzaville et l'île Mbamou) ont eu une influence positive sur le développement de la culture, à la faveur du passage des voyageurs qui découvrent les tubercules par tas le long de la route. Il en a résulté une forte demande largement exprimée et avec pour conséquence au niveau local, un engouement plus important des populations vivant dans les périphéries de Brazzaville et ses environs 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.

Photo 2 : le fougou emballé (a) dans des sacs de farine et la chicouangue (b) de Nkouo prêts pour l'expédition vers Brazzaville



Source : Jean-Luc Mouthou, février 2020.

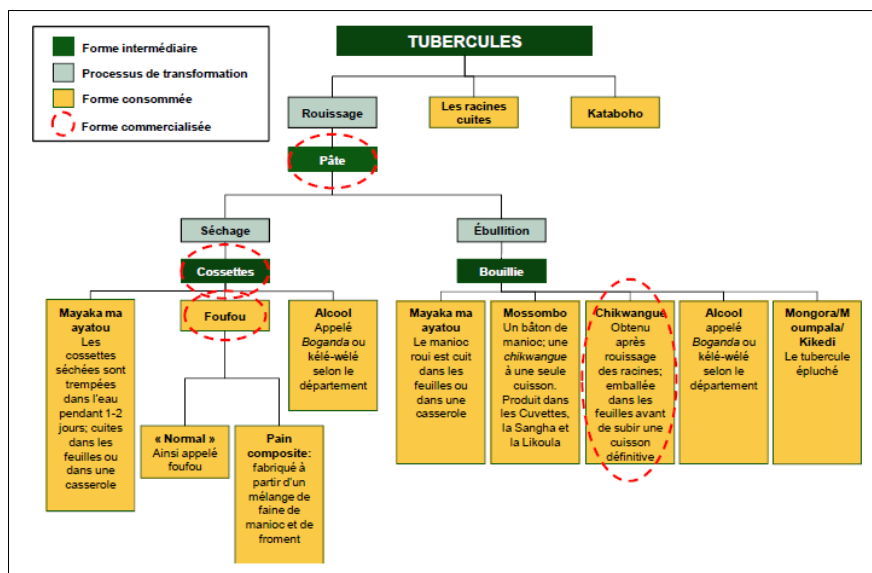
Le fougou et la chicouangue sont les principaux dérivés du manioc les plus répandus dans à Brazzaville : La farine de fougou est mise dans l'eau bouillante pour donner une pâte onctueuse, après malaxation, et servie comme accompagnement des mets en sauce. La chicouangue est obtenue à partir de la transformation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

Plusieurs travaux antérieurs confirment le rôle important de la RN2, axe Ngo-Gamboma, sur les mutations socio-économiques de la zone desservie. C'est ce qu'a montré B. M. Mengho (1999), en étudiant les transformations introduites dans la pratique de

l'agriculture vivrière le long de la Route Nationale N°2, entre le PK 45 et le village d'Odziba. La croissance des besoins d'approvisionnement vivrier de Brazzaville y a favorisé le développement d'une agriculture orientée vers la production de manioc et sa transformation en cossettes (foufou). Cette agriculture, menée par les paysans autochtones et les citadins, entraîne de nouvelles formes de production et de commercialisation. Y. Ofouémé-Berton (2010, p. 103) confirme aussi ces résultats. L'auteur souligne en particulier l'influence de la route sur la commercialisation des produits agricoles, son apport dans la multiplication des activités de transformation et de distribution des racines de manioc. Cultivée principalement pour le marché local consommation, le manioc fournit aux petits producteurs le moyen de surmonter des difficultés d'accès aux intrants grâce à l'agriculture contractuelle et joue ainsi un rôle essentiel dans la réduction de la pauvreté chez les producteurs. Le manioc est consommé au Congo sous des formes très variées.

Cependant, quatre d'entre elles (cerclées de rouge, figure 1) représentent une très grande part du manioc commercialisé sur les marchés brazzavillois.

Figure 1 : Types de manioc consommés à Brazzaville



Source : OTF et Jean Moukouba (2009)

L'étude réalisée par OTF et Jean Moukouba (2009), confirme ces résultats. Ils montrent la possibilité de trouver du manioc sous forme de tubercule cru sur les marchés brazzavillois, mais c'est extrêmement rare (1% du marché), car le processus de rouissage et séchage est plus simple à effectuer dans les zones rurales. Selon les auteurs, le manioc sous forme de roui ou pâte (photo 3) est de loin la forme la plus fréquente sur les marchés (53 % des ventes), tandis que la chikwangue est la plus fréquente à (64 %).

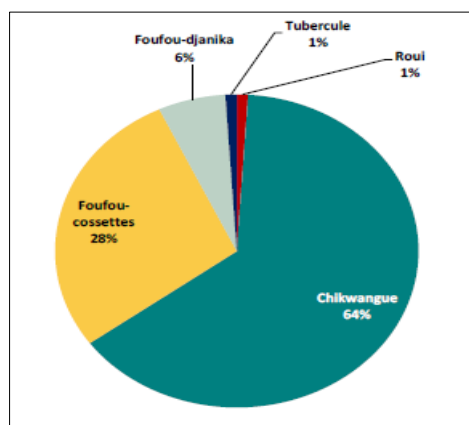
Photo 3 : le manioc sous forme de roui au marché de Yoro



Source : Jean-Luc Mouthou, février 2020.

Le manioc séché (foufou) représente environ un tiers du marché. La majorité du manioc séché est vendu menus morceaux appelés cossettes (28% du marché à Brazzaville), et une autre portion est vendue moulue sous forme de farine de manioc appelée Ndjanika (6% du marché à Brazzaville).

Figure 2 : Types de manioc les plus vendus à Brazzaville



Source : OTF et Jean Moukouba, 2009.

Photo 4 : Autres formes de manioc commercialisé à Brazzaville



Source Jean-Luc Mouthou, février 2020.

3.2.1. La distribution commerciale du manioc à Brazzaville

La distribution consiste à amener le produit du lieu de production au lieu de consommation final (le marché). La distribution commerciale du manioc dans le bassin de production de Brazzaville 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.

3.2.2. Caractérisation de la chaîne de commercialisation du manioc à Brazzaville

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 survie. Ces acteurs, intervenant au niveau des filières, jouent des fonctions spécifiques dans le système de commercialisation.

À Brazzaville, différents intermédiaires interviennent dans la chaîne de commercialisation afin de se répartir les principales étapes menant le produit du champ au panier. 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.

- les par-colis

Ce sont des petits commerçants ambulants ou des colporteurs qui opèrent à moindre frais fixes. Ils sont appelés par-colis ou lutteurs ; ils constituent un facteur important de compétition dans le système de distribution commerciale. Dans le bassin de production de Brazzaville, les par-colis sont les opérateurs dominants dans le secteur de la commercialisation du manioc. Les par-colis sont généralement des jeunes hommes avec un niveau d'études plutôt bas, qui vont souvent acheter le manioc dans les zones de production. Il peut y avoir un, ou éventuellement deux intermédiaires entre le producteur et le consommateur, c'est-à-dire le collecteur-revendeur et le détaillant. Les collecteurs-revendeurs n'ont pas leur propre moyen de transport et ont généralement peu de fonds de roulement. Ils louent des camions de façon groupée 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. 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

Ils 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.) voire directement aux consommateurs.

- les demi-grossistes

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.

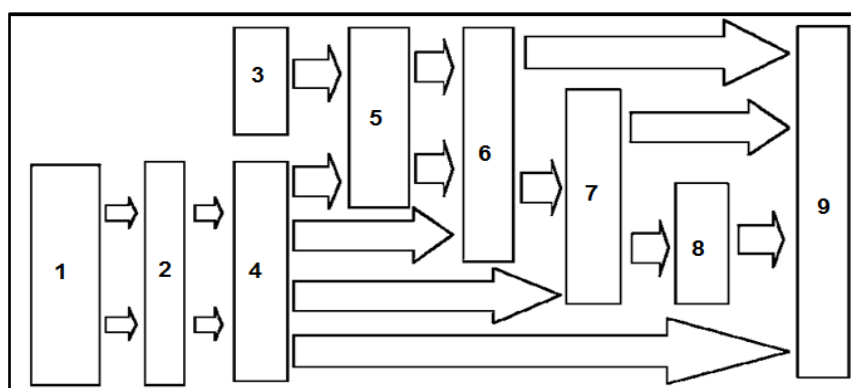
- les grossistes

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

- les transporteurs routiers

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

Figure 3 : Schéma de la chaîne de commercialisation du manioc et de l'igname dans le bassin de production de Brazzaville



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

Source : Enquêtes de terrain, février 2020.

B. Tricoche (2008, p. 5), dans son étude intitulée « 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.

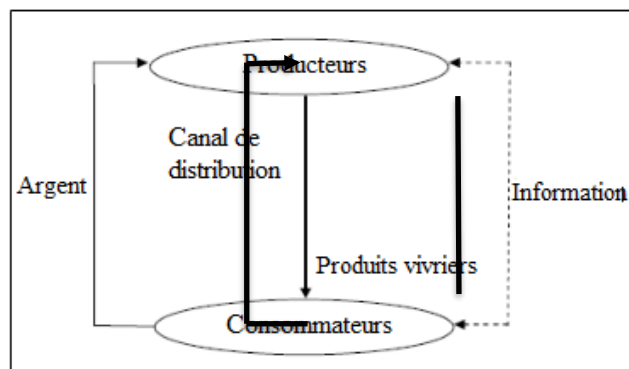
3.2.3. Diversité des circuits de commercialisation du manioc à Brazzaville

Le circuit de commercialisation est l'ensemble des canaux de distribution impliqués dans le processus de commercialisation d'un produit. Schématiquement à Brazzaville, la commercialisation du manioc 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 variables selon le type de circuit opérationnalisé : producteur, grossiste, demi-grossistes, détaillants et consommateurs. De façon générale, on peut déterminer quatre circuits de distribution commerciale du manioc à Brazzaville : 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 des producteurs urbains aux consommateurs sans passer par un seul intermédiaire (Fig.4). Ici, les deux acteurs (producteurs et consommateurs) sont en contact direct.

Figure 4 : Circuit direct



Source : enquêtes de terrain, février 2020

Dans ce cas, les producteurs de manioc 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 aux consommateurs urbains sur les marchés domaniaux locaux. Ces actions sont peu fréquentes car il est souvent difficile aux producteurs d'assurer eux-mêmes la vente de leurs produits, surtout en ville.

Selon P.H. Ndey Ngandzo et *al* (2018, p.8), les difficultés de concilier production et commercialisation poussent les producteurs à avoir recours aux consommateurs urbains. Dans la plupart des cas, la vente est assurée par les membres de la famille, soit au niveau du village périphérique, soit en ville où les produits sont expédiés via les commerçants-transporteurs. L'exemple type est celui d'une productrice qui récolte une quantité de racines de manioc qu'elle transforme elle-même en chicouangue. Les produits sont vendus aux consommateurs locaux ; les acheteurs pouvant être les passagers sur la route.

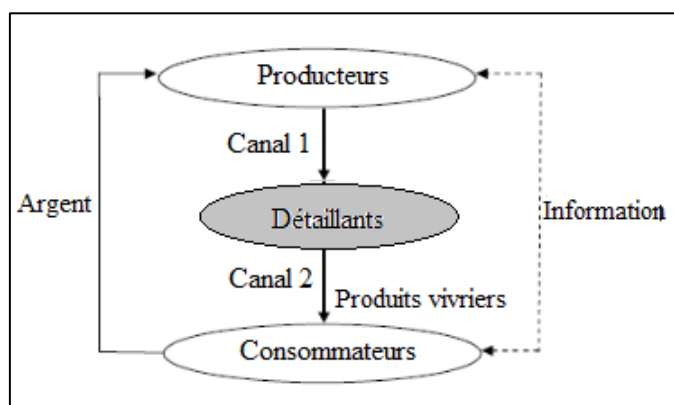
Une autre raison pour laquelle le circuit direct n'est pas beaucoup pratiqué est que les marchandises s'écoulent lentement. En effet, pour le cas de la production des chicouangues, le travail est difficile et il

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. Aussi, selon Ngouma D. (2012, p. 88), 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 que l'on trouve presque toujours exposés le long des avenues sur les étals ou des claies de fortune en tas de tailles variables. Quant au fougou, il est aussi proposé dans des sacs en fibres synthétiques entreposés au bord des avenues ou dans les marchés domaniaux.

- **Le circuit court**

À Brazzaville, la commercialisation du manioc suit également un schéma dans lequel intervient un intermédiaire (le détaillant) entre le producteur et le consommateur : c'est le circuit court (figure 5). C'est dans ce dernier que les prix de vente subissent une légère hausse. En effet, les détaillants achètent le manioc soit en ville, soit dans les villages environnants. Dans le cas où ils s'approvisionnent sur les 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 5 : Circuit Court



Source : Enquêtes de terrain, 2020.

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 s'approvisionnent directement auprès des producteurs.
- le canal 2, enfin, qui relie les détaillants aux consommateurs finaux : ici, la commercialisation du manioc se fait en détail auprès des consommateurs.

En s'approvisionnant directement auprès des producteurs, les détaillants se comportent en gros clients ; 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 du client-négociateur.

La première possibilité qui se lie dans cette pratique est celle qui se fait par les fabricantes de chicouangue. Le producteur commercialise lui-même le produit de ses champs, mais il doit avoir 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 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 chicouangue. Les produits finis sont commercialisés en ville suivant l'un des schémas décrits précédemment.

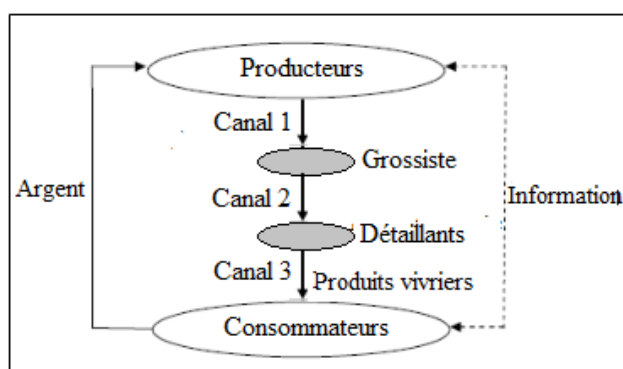
Un autre schéma est encore possible : les détaillants s'approvisionnent directement à la gare routière auprès des producteurs pour revendre aux consommateurs dans les marchés de détail urbain. Ceux qui font cette pratique ont la chance d'avoir les marchandises à un prix meilleur que ceux qui s'approvisionnent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

- Les circuits semi-longs

Ce circuit relie les producteurs aux consommateurs du manioc en passant par deux intermédiaires : 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 6 : Circuit semi-court



Source : Enquêtes de terrain, 2020.

Le circuit susmentionné associe généralement deux intermédiaires dans la chaîne de commercialisation du manioc. Les acteurs qui y interviennent le plus souvent sont les grossistes-collecteurs, les grossistes-distributeurs, les demi-grossistes et les détaillants. Dans ce cas, les chaînes de commercialisation les plus observées sont les suivantes :

- producteurs-grossistes /collecteurs-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 en provenance du bassin de production. Il s'agit là de quasiment toutes les productions du manioc.

De même, les propriétaires des moyens de transport utilisés rassemblent les sacs de cossettes de manioc et les transportent dans les points de vente de la 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.

- **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 éloquent est celui des racines de manioc et des chicouangues. La figure n°7 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 Brazzaville.

- **premier schéma** : Le producteur commercialise lui-même sa production, mais il doit avoir recours aux citoyens disposés à fabriquer les chicouangues (photo 3). Après la récolte, il distribue ses racines à ces derniers, qui se chargent de les transformer pour son compte.

Photo 3 : Les chicouangues



Source : Mouthou Jean-Luc, 2020.

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

Photo 4 : « Ndzenga », morceaux de chicouangue vendus



Source : Mouthou Jean-Luc, 2020.

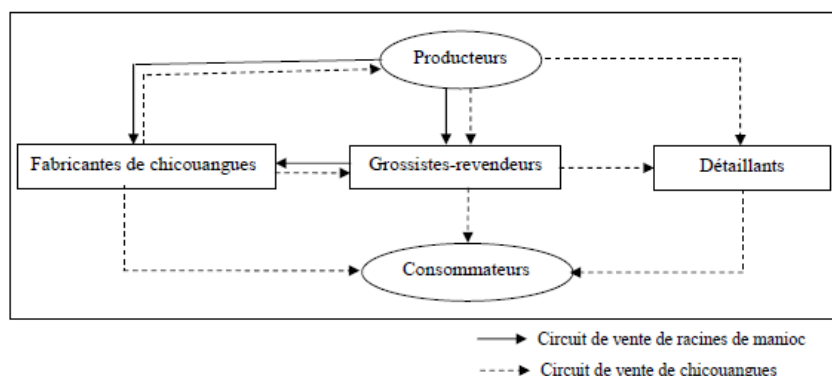
- **troisième schéma:** les détaillants s'approvisionnent directement à la gare routière auprès des producteurs pour revendre aux consommateurs dans les marchés de détail. Ceux qui font cette pratique ont la chance d'avoir les marchandises à un prix meilleur que ceux qui s'approvisionnent auprès des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

- **le quatrième schéma :** est celui 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 chicouangue. Les produits finis sont commercialisés en suivant l'un des schémas décrits 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.

Figure 7 : Le circuit long



Source : enquête de terrain février 2020

La chaîne de distribution du manioc dans notre zone d'étude ressemble à celui d'autres villes africaines. 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. C'est ce qu'a montré B. TRICOCHE (2008, p. 6-9) en analysant l'organisation de la filière manioc au Cameroun. Pour le cas du manioc frais, du bâton de manioc et du fufou de manioc, l'auteur observe ce qui suit :

Pour le manioc frais, l'acheminement sur les marchés urbains peut se faire 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 des bâtons de manioc vers les marchés urbains peut se faire 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 fougou de manioc, les collecteurs sont des acteurs essentiels à l'approvisionnement en fougou de manioc sur 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 fougou de Yaoundé.

4. Les points de rupture de charge

À Brazzaville, quatre points de ruptures sont à noter :

- **le premier** est le marché de la gare routière du lycée Thomas SANKARA, appelé aussi gare routière du nord. Situé dans le 9^e arrondissement (Djiri), il accueille chaque jour plusieurs véhicules qui y déchargent en particulier le manioc et ses dérivés (les cosettes de manioc, la chicouangue...). Généralement, les véhicules arrivent au marché le soir et le déchargement se fait le matin.
- **le deuxième** point de rupture de charge est le marché Maty au pont du terminus de Mikalou dans le 6^e arrondissement de Brazzaville. A côté de ce point se situe la gare routière de la pharmacie de Mikalou.
- **le troisième** point de rupture de charge est celui de Texaco-Tsiémé, situé dans le 5^e arrondissement Ouenzé.
- **le quatrième** point de rupture de charge est le marché Commission. Il est situé dans le 2^e arrondissement Bacongo. Le marché commission reçoit seulement près de 11% des marchandises en provenance des zones de production.

Conclusion

Le manioc constitue la base de l'alimentation de la population congolaise en général et celle du Brazzavillois 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), les réseaux de distribution commerciale se doivent d'être performants. Les résultats d'étude révèlent qu'à Brazzaville, la distribution des produits dérivés du manioc s'organise autour de quatre circuits distincts : circuit direct, circuit court, circuit semi-long et circuit long. Plusieurs acteurs interviennent dans la distribution de ces produits vers les lieux de consommation. On note : les grossistes, les demi-

grossistes et les détaillants. L'étude révèle quatre points de ruptures de charge à Brazzaville. Il s'agit du marché du lycée Thomas SANKARA, de Maty (Terminus Mikalou), Maty (Texaco-Tsiémé) et de Commission. (Bacongo). Aussi, la chaîne de distribution des produits dérivés du manioc dans notre zone d'étude ressemble à celle d'autres pays africains, par exemple à Kinshasa (en RDC) ou en Yaoundé (au Caméroun) . La seule différence réside dans les circonstances congolaises, où le rôle du secteur informel est extrêmement important.

Références bibliographiques

- BOUETOU Francis et al, 2010, *État des lieux sur le droit à l'alimentation*, RAPDA-Congo, Brazzaville.
- FAOSTAT, 2007, « La situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture », *Actes de l'atelier Potentialités à la transformation du manioc en Afrique de l'Ouest*, Abidjan, 4-7 juin 2007.
- FAO, 2006, *Cadre de programmation des pays*, Congo-Brazzaville, Brazzaville.
- KEIOS, 2016, *Rapport d'étude et d'analyse de l'état actuel de Brazzaville*, (SDU des villes de Brazzaville et Pointe-Noire), Brazzaville.
- MENGHO Bonaventure Maurice, 1999, « Les transformations de l'agriculture le long de la RN2 au nord de Brazzaville », *Les Cahiers d'Outre-Mer*, 52 (207), p. 233-256.
- MFIKOU NZOUMBA Carine Sylvie, IBALA Patrice, 2017, « Le commerce et la consommation des produits dérivés du manioc à Brazzaville », Moundza Patrice, *Géographie du Congo. Mélanges offerts au Professeur Bonaventure Maurice Mengho*, Paris, L'Harmattan, p. 85-93.
- MRSIT, 2007, *2^e Rapport national sur l'état des ressources phytogénétiques pour l'alimentation et l'agriculture au Congo*, Brazzaville.
- NDEY NGANDZO Hippolyte Pépin, NGOUMA Damase et OFOUEME-BERTON Yolande, 2017, « Impact du bitumage de la route nationale n°2, axe Brazzaville-Gamboma, sur les

- revenus des acteurs de la filières manioc », *Climat et Développement*, n°23, décembre, p. 58-80
- NDEY NGANDZO Hippolyte Pépin et KAB'ONDZI Aimé, 2020, *Le manioc et l'igname du plateau de Nsah-Ngo en République du Congo : une distribution commerciale de la campagne vers la ville*, Éditions Universitaire Européennes, Berlin.
- 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.
- 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.
- OTF Group, 2009, *Étude sur la commercialisation de l'agriculture et sur l'investissement dans le secteur domestique : le manioc en République du Congo*, Brazzaville.
- POURTIER Roland, 2014, *Afriques noires, Héritages et mutations*, Paris, Hachette.
- TRICOCHÉ Benoit et al, 2008, « L'organisation de la filière manioc au Cameroun : des modes de coordination pour régir les incertitudes de marché ». Atelier REPARAC, Yaoundé.
- YOUSSEF 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)*, Conakry, CNOP-G.