

Acteurs et circuits maraîchers à Brazzaville



**Saka-saka au poisson
frais, moubori, otsey,
koko au poisson salé
et à la pâte d'arachide,
baadi à la moambe...**

**Autant de recettes
alléchantes
qui prouvent la
diversité et la richesse
de la cuisine congolaise.**

Les premières enquêtes réalisées par OFOUEME et GAYE en 1991 montraient qu'après le pain et la chicouange — pain de manioc — et avant le poisson et la viande, les légumes concourent quotidiennement à l'alimentation des ménages brazzavillois. Environ le quart des dépenses alimentaires mensuelles serait réservé à l'achat des légumes, essentiellement des feuilles (koko, feuilles de manioc, mélanges d'amarante, de morelle, de sortes d'endive, de feuilles de courge) et des condiments (tomate, oignon, ciboule, persil, céleri, gombo...) nécessaires à la fabrication des sauces qui les accompagnent. De fait, les plats de base réuniraient presque systématiquement la chicouange, une sauce et un ou plusieurs légumes. Le poisson et parfois la viande s'y ajouteraient aux périodes de modeste aisance, en début de mois, le dimanche et lors des fêtes.

■ La distribution des légumes

Les marchés de Brazzaville

En 1985, Brazzaville a 585 000 habitants, 31 % de la population totale du Congo. La valse des ménagères cherchant à s'approvisionner chaque jour en légumes frais va constituer un réseau dense et complexe de lieux clés où se rencontrent les consommateurs et les commerçants. Marchés officiels avec leur quartier spécifique réservé aux légumes ; lieux de vente spontanés sur le trottoir, régulièrement chassés par une autorité sourcilleuse.

A. LEPLAIDEUR, P. MOUSTIER
CIRAD-CA, BP 5035,
34032 Montpellier Cedex 1, France



Figure 1. Brazzaville, urbain et péri-urbain : situation des principaux marchés.

Cuisine des gens du Nord, cuisine des gens du Sud. Revenus confortables et réguliers, recherche anxieuse de quelques billets : une Brazzaville divisée en quartiers relativement homogènes selon l'origine régionale de ses habitants et selon la santé de leur portefeuille (DEVAUGES, 1985).

Les ménagères sont les premières à modeler des espaces différenciés de la consommation. Sur les marchés du nord et du nord-est de Brazzaville (Ouenzé, Talangai, Poto-Poto,

Moukondo...), prédominent les ventes d'oseille, de saka-saka mais surtout des légumes-feuilles sauvages tels que le koko.

Sur tous ceux du sud et de l'ouest de la ville (Poto-Poto, Total, Petite vitesse, Mfilou, Commission, Bourreau, Djoué, Madibou...), les étalages des commerçantes sont plus diversifiés. Outre les sempiternels mélanges fort prisés dans ces quartiers, l'œil réjouit s'arrête sur les aubergines, les choux, les endives, les haricots secs et les haricots verts.

Les circuits de distribution

Comme seconde architecture spatiale, il faut situer parmi cet univers des 27 marchés permanents, l'écheveau hiérarchisé par les flux de la distribution et les nœuds centraux de la décision commerciale (figure 1).

La charpente générale des circuits de distribution se structure d'abord autour des marchés qui reçoivent les légumes produits en dehors de Brazzaville. A l'extrémité brazzavilloise des quatre axes de circulation, se sont spontanément formés quatre « centres grossistes » qui redistribuent leurs arrivages sur les 23 marchés et sur les myriades d'autres points de vente plus occasionnels.

Partis la veille, les camionneurs qui desservent les routes de l'Ouest et du Sud, déchargent quotidiennement leurs marchandises entre 5 et 8 heures du matin au grand marché de Total-Commission. Deux à trois fois par semaine, ceux des routes du Nord alimentent entre 13 heures et 17 heures le grand marché de Moukondo. Entre ces deux moments de la journée, les arrivages zaïrois du Beach viennent, pour

certaines denrées comme la tomate, réguler les tendances possibles à la hausse des prix. Ce phénomène est dévolu aux 17 périmètres de la production maraîchère propre à Brazzaville. Toutefois, ces arrivages ont d'autant plus d'effet sur les prix que les marchés sont proches.

Mais au-dessus de cette « horloge » relativement réglée, plane l'incertitude des arrivages transportés par le chemin de fer Congo-Océan (CFCO). L'irrégularité des horaires empêche les marchés de Mfilou-PK et de Petite vitesse de prendre leur place dans cette danse bien rythmée, où les prix du jour sont fixés entre 6 et 10 heures chaque matin (LEPLAIDEUR *et al.*, 1991).

Les espaces de production

Différents espaces économiques influencent la consommation maraîchère à Brazzaville. Les aires intra-urbaines et périurbaines constituent le premier espace ; elles craignent la proximité de la grande ville, mais elles en bénéficient aussi. L'intensité des flux d'échanges d'hommes et de matières entre les lieux de production et de consommation favorise la naissance et l'épanouissement de ces espaces agricoles. L'allié urbain se retourne contre ce qu'il a créé en remplaçant progressivement ces espaces verts par des constructions citadines, jusqu'à exclure toute activité agricole. Tout maraîcher et petit commerçant connaît ce cycle de naissance, d'apogée et de mort de son espace d'action, qui l'amène inmanquablement à aller travailler plus loin du centre ville (LEPLAIDEUR *et al.*, 1991 ; MOUMBELE, 1991).

Un deuxième espace est composé des « vésicules d'urbanité » que disséminent les routes rapides et le CFCO dans l'ensemble rural, même lointain de Brazzaville. Les activités économiques de ces espaces n'existent que pour et par la ville, en contraste parfois saisissant avec leur voisinage immédiat (KASSA, 1991).



Travail au champ dans le périmètre urbain.
Cliché J.-C. Toreilles



Koko et pâte d'arachide.
Cliché J.-C. Toreilles

Enfin, le troisième espace est à une échelle nationale beaucoup plus vaste. Tel le Congo, « banlieue de Brazzaville », cette ville n'est qu'un quartier d'une métropole encore plus grande, Kinshasa et ses 2,6 millions d'habitants. MOUSTIER a, la première, identifié l'aspect largement transnational de la filière tomate. Le dynamisme commercial africain a su intégrer les formes de transport et les organisations les plus modernes pour acheminer ces denrées hautement périssables. Ainsi, pour la tomate, l'espace économique a ses origines jusqu'au Kenya et en Afrique du Sud. Les filières de l'oignon, dont la conservation est plus longue, sont du même type, venant du Niger, du Tchad, du Nigeria, du nord du Cameroun grâce aux commerçants ouest-africains installés à Brazzaville.

■ Le commerce

Les actrices

Hormis les acteurs agissant sur les larges espaces et ceux en charge des consommations un peu spéciales des quelques supermarchés et collectivités, ce sont surtout des petites commerçantes qui assurent la fluidité des circuits situés entre les aires de production et la multitude des consommateurs. Les tâches sont alors divisées selon les espaces économiques à approvisionner.

Certaines prennent la charge des productions issues des espaces ruraux. Regroupant leurs capacités financières, des productrices-collectrices résidant dans une même ville ferroviaire affrètent régulièrement un wagon du CFCO pour aller le décharger à Brazzaville où les attendent les redistributeurs avec lesquels elles ont coutume de négocier.

D'autres grossistes qui habitent Brazzaville se rendent cette fois-ci sur les lieux de production, parfois par le CFCO, mais le plus souvent

par les lignes régulières de camions qui drainent la région du Pool et de Mayama. Pour valoriser au mieux la fonction rémunératrice de leur activité, ces dernières confient sur les lieux de déchargement leurs marchandises à des grossistes « assises au marché ».

Toute la journée, les grossistes « assises au marché » assument la charge de la revente aux semi-grossistes et aux détaillantes. Celles-ci cantonnent leurs activités au réseau intra-urbain. Grandes consommatrices de taxis, elles s'approvisionnent sur les différents marchés de gros, mais aussi directement auprès des maraîchers situés dans l'espace urbain. Munies de ces deux types de denrées, ces détaillantes vont après 8 heures du matin sur les 23 marchés de distribution pour vendre « à la table » leurs denrées qu'elles divisent fréquemment entre celles produites en ville et celles issues de la campagne. Ces légumes ont en effet la réputation de qualité justifiée par celle des eaux qui les alimentent. Après 15 heures, elles bradent leurs produits pour ne pas rester avec des invendus importants.

Lors de la période d'abondance, en saison sèche, les détaillantes négligent leurs déplacements sur les périmètres maraîchers intra-urbains. Pour pallier cette lacune, les producteurs prennent en charge eux-mêmes les déplacements vers les marchés. Ils viennent alors s'asseoir de 5 heures à 8 heures du matin pour écouler leurs produits auprès des grossistes « assises au marché ».

Les règles économiques

lors des tractations, les pratiques peuvent surprendre si l'on ignore les formes d'échanges créées par l'ensemble social pour refaçonner les règles économiques modernes usuelles d'un commerce en plein essor.





Le légume en bonne place dans le panier de la ménagère.
Cliché J.-C. Toreilles

L'unité ne peut être le kilogramme, qui impose l'acquisition de différents instruments de mesure, et qui peut entamer la confiance entre les acteurs : mauvais réglage des machines, discussion autour de la seule quantité et non plus de la qualité. Ici, les unités de volume font loi. Au détail, on rencontre le tas et la botte qui, à l'œil, apparaissent assez uniformes avant que le « cadeau » ou le « dôme de générosité », très variable selon le client, ne vienne perturber tout effort d'estimation. A la production, les unités de vente sont variées : la caisse, la brouette, la planche de culture, la cuvette, le sac en fibre ou la nzo lubienga – emballage de plastique qui entoure la Dame Jeanne de dix litres (OFOUEME *et al.*, 1991).

L'économiste classique est encore dépassé par le prix facturé par les transporteurs. Il n'est pas fonction du poids, ni même du volume, mais du type de marchandise transportée. Si le commerçant en voyage peut escompter une forte marge sur le produit, le transporteur le taxe en conséquence. C'est l'espérance de la marge qui détermine le prix.

On est encore dérouté par la généralisation et la souplesse de l'emploi du crédit, ou de la facilité de paiement, qui suppose l'existence d'une confiance mutuelle. Entre acteurs

qui ont pris l'habitude de l'échange, il s'agit d'une entraide qui n'a plus de sens commercial : quand l'un des deux partenaires est dans la gêne, l'autre le secourt. Ces formes de confiance sont telles qu'on assiste fréquemment à la renégociation des prix après l'opération de la vente. En période de mévente chronique, la commerçante prend la marchandise du producteur mais ne s'engage pas sur un prix fixe. Ceci permet de répartir le risque de l'inventu sur l'ensemble des acteurs de la filière. En période de hauts prix, des ristournes ou des cadeaux peuvent être redistribués (OFOUEME et MOUSTIER, 1991).

■ Le commerce des légumes-feuilles, une activité à la portée de tous

Dans cette activité qui ne nécessite qu'un investissement en capital de départ minimal, c'est le montant du fond de roulement qui différencie le plus les commerçantes. Les cas que nous avons rencontrés vont de 2 000 à 50 000 francs CFA de capacité quotidienne d'achat (1 franc français = 50 francs CFA, 1 dollar = 290 francs CFA). Si l'on sait bien entretenir le climat de confiance avec ses fournisseurs, on peut y ajouter les reports de paiement. Si l'on fait soi-même trop de crédit, cela ampute d'autant son niveau d'affaires.

Dans cette hiérarchie fixée par le volume potentiel d'affaires, le plus étrange est l'absence de pôles forts d'accumulation. L'objectif semble être en effet plus d'acquiescer un volant d'affaires et de s'y maintenir que de pratiquer constamment une

Bibliographie

ARDITI C., LEPLAIDEUR A., 1991. Résultats des premières observations. *In* Filières maraîchères à Brazzaville, CIRAD-IRAT et Agricongo, Montpellier, France, p. 13-34.

BALANDIER G., 1982. Sociologie actuelle de l'Afrique noire. Quadrige, PUF, 4^e édition, Paris, France, 525 p.

DEVAUGES R., 1985. Atlas de Brazzaville. ORSTOM, collection Travaux et Documents, (18), Paris, France.

KASSA L.-G., 1991. L'approvisionnement en légume du marché urbain de Brazzaville à partir de la filière CFCCO. *In* Filières maraîchères à Brazzaville, CIRAD-IRAT et Agricongo, Montpellier, France, p. 155-164.

LEPLAIDEUR A., GAYE A., KASSA L.-G., MOUSTIER P., OFOUEME Y., 1991. L'apparence d'une anarchie : réseaux et circulation des denrées maraîchères à Brazzaville. *In* Filières maraîchères à Brazzaville, CIRAD-IRAT et Agricongo, Montpellier, France, p. 143-154.

MOUMBELE M., 1991. La gestion du foncier. *In* Filières maraîchères à Brazzaville, CIRAD-IRAT et Agricongo, Montpellier, France, p. 69-74.

MOUSTIER P., NAIRE D.-L., 1989. Une évaluation socio-économique des filières maraîchères. Séminaire MESRU-CIRAD, Montpellier, France, 10 p.

NAIRE D.-L., 1991. Urbanisation et préservation des espaces agricoles en Afrique, exemple de la ceinture maraîchère de Brazzaville (Congo). *In* Filières maraîchères à Brazzaville, CIRAD-IRAT et Agricongo, Montpellier, France, p. 37-44.

OFOUEME Y., MOUSTIER P., 1991. Les stratégies amont-aval des commerçants de produits maraîchers. *In* Filières maraîchères à Brazzaville, CIRAD-IRAT et Agricongo, Montpellier, France, p. 165-176.

OFOUEME Y., KASSA L.-G., GAYE A., 1991. L'approvisionnement de Brazzaville en produits maraîchers. Etudes des filières : production et commercialisation. *In* Filières maraîchères à Brazzaville, CIRAD-IRAT et Agricongo, Montpellier, France, p. 183-214.

SAUTTER G., 1966. De l'Atlantique au fleuve Congo. Une géographie du sous-peuplement. République populaire du Congo, République gabonaise. Mouton, 1966, 582 p.

accumulation productive. Ainsi les revenus couvrent les dépenses familiales, éventuellement des dépenses d'apparat liées à la classe sociale, l'achat ou la location d'un logement, ou la cotisation à des caisses d'entraide pour les maladies et les enterrements (MOUSTIER et NAIRE, 1989). On peut d'ailleurs se demander si ce système, fondé sur la confiance et une idée assez humaniste des affaires, pourrait se concevoir si des pôles d'accumulation importants apparaissaient dans la filière.

Ces mouvements incessants dans une société habituée aux déplacements (BALANDIER, 1982 ; SAUTTER, 1966) permettent un réajustement perpétuel entre une offre atomisée et une demande concentrée.

La multiplicité des petits acteurs, qui ne recherchent dans cette activité qu'un moyen pour se constituer un capital de survie, autorise ainsi une grande masse d'emplois pour un coût social faible. La seule condition pour se lancer dans le commerce des légumes-feuilles, qui font plus des deux tiers du chiffre d'affaires des échanges, est la disponibilité d'un petit capital commercial de départ.

Or la recherche s'est surtout intéressée aux innovations sur les légumes-fruits.

Or le crédit bancaire, très organiste, ne finance que la fonction de production.

Or le développement souhaite financer un grand magasin frigorifique qui introduit un nouveau nœud capitaliste dans la filière...■



Résumé

A. LEPLAIDEUR, P. MOUSTIER – Acteurs et circuits maraîchers à Brazzaville.

Au Congo, le commerce des produits maraîchers s'articule autour d'une demande concentrée dans la capitale et d'une offre atomisée sur l'ensemble du pays. La distribution des légumes se fait selon des circuits très organisés vers les 23 marchés permanents de Brazzaville et les autres points de ventes occasionnels. Les lieux de production agricole sont très proches de la ville ou même imbriqués dans les réseaux de communication ; certaines denrées proviennent cependant des pays voisins. Une multitude d'acteurs commerciaux collectent, transportent et revendent les légumes assurant ainsi la dynamique des circuits entre les aires de production et les consommateurs. Pour un coût social faible, les règles économiques fondées sur la confiance et le crédit permettent un grand nombre d'emplois.

Mots-clés : commerce, maroîchage, légumes, économie, sociologie, Congo.

Abstract

A. LEPLAIDEUR, P. MOUSTIER – Vegetables marketing in Brazzaville: protagonists and circuits.

The trade vegetables in Congo hinges on concentrated demand from the capital and supply sources scattered throughout the country. Vegetables distribution follows highly organized circuits towards the 23 permanent markets in Brazzaville and other occasional points of sale. Agricultural production areas are very close to the town, or near the communications networks, but foodstuffs also come from neighbouring countries. A multitude of marketing protagonists collect, transport and resell vegetables, creating dynamic circuits between producer and consumer areas. At a low social cost, the economic rules founded on confidence and credit provide a large number of jobs.

Key words: marketing, market garden crops, vegetables, economics, sociology, Congo.

Resumen

A. LEPLAIDEUR, P. MOUSTIER – Actores y circuitos hortenses en Brazzaville.

En el Congo, el comercio de los productos de la huerta se articula en torno a una demanda concentrada en la capital y de una oferta atomizada en todo el país. La distribución de las hortalizas se realiza siguiendo circuitos muy organizados hacia los 23 mercados permanentes de Brazzaville y los otros puntos de venta ocasionales. Los lugares de producción agrícola se encuentran muy cerca de la ciudad e incluso sobre las redes de comunicación, aunque algunos productos proceden de los países vecinos. Una multitud de actores comerciales recolectan, transportan y revenden las hortalizas, dinamizando así los circuitos entre las zonas de producción y los consumidores. Por un costo social reducido, las reglas económicas basadas en la confianza y el crédito permiten la existencia de numerosos empleos.

Palabras-clave : comercio, hortalizas, economía, sociología, Congo.