

MINISTERE DE L'AGRICULTURE,  
DE L'ELEVAGE ET DE LA PECHE

-----



REPUBLIQUE DU CONGO

Unité - Travail - Progrès



# RAPPORT – MISSION D'ASSISTANCE TECHNIQUE COURT TERME N°C1-09

*Etudes combinées relatives aux aspects de commercialisation et  
de structuration de l'interprofession maraichage agroécologique*

COMPOSANTE 1 - AGRICULTURE PERIURBAINE

ACTION 1.1.4. AMELIORATION DE LA PERFORMANCE ECONOMIQUE DES EXPLOITATIONS

ACTION 1.2.2. AMELIORATION DES RESEAUX D'APPROVISIONNEMENT DES VILLES EN PRODUITS MARAICHERS

ACTION 1.2.3. APPUI AUX INITIATIVES DE CONCERTATION INTER ACTEURS

REF : L1. 4 ; L1.14 ; L1.12 ; L1.16 :

DATE : 30/11/2023

Avec l'appui technique et financier de  
En partenariat  
avec



Consortium d'assistance technique



# RAPPORT – MISSION D'ASSISTANCE TECHNIQUE COURT TERME N°C1-09

## *Etudes combinées relatives aux aspects de commercialisation et de structuration de l'interprofession maraîchage agroécologique*

### COMPOSANTE 1 - AGRICULTURE PERIURBAINE

#### ACTION 1.1.4. AMELIORATION DE LA PERFORMANCE ECONOMIQUE DES EXPLOITATIONS

#### ACTION 1.2.2. AMELIORATION DES RESEAUX D'APPROVISIONNEMENT DES VILLES EN PRODUITS MARAICHERS

#### ACTION 1.2.3. APPUI AUX INITIATIVES DE CONCERTATION INTER ACTEURS

	<b>Nom, Prénom, fonction</b>	<b>Date</b>
<b>Rédigé par</b>	Paule Moustier et Joaquin Ameller (Cirad), Francis Milongo (AT Parsa), Michel Moumbélé (consultant)	25/10/2023
<b>Relu par</b>	Cédric Boulan – AT Principal	30/11/2023
<b>Validé par</b>	Ambroise LOUFOUMA – Coordonnateur national	30/11/2023

# Sommaire

<b>1. Résumé</b>	<b>5</b>
<b>2. Cadrage</b>	<b>6</b>
2.1. OBJECTIFS	6
2.2. DEROULEMENT DE LA MISSION	6
2.3. STRUCTURE DU RAPPORT	6
<b>3. PRINCIPES DIRECTEURS</b>	<b>7</b>
<b>4. ESTIMATION DES VOLUMES DE PRODUCTION</b>	<b>8</b>
4.1. Estimation de la production de Kélékélé	8
4.2. Estimation de la production des autres sites	10
<b>5. SCHEMA LOGISTIQUE PROPOSE</b>	<b>11</b>
<b>6. AMENAGEMENT PROPOSE POUR GB</b>	<b>14</b>
6.1. Fonctionnement actuel du marché GB	14
6.2. Aménagement proposé pour la plateforme de vente des légumes BK	17
6.3. Gestion des infrastructures de marché	19
<b>7. MODALITES DE VENTE PAR LES PRODUCTEURS DE L'ASSOCIATION</b>	<b>20</b>
<b>8. SYSTEME D'INFORMATION SUR LES MARCHES</b>	<b>22</b>
8.1. Suivi journalier des marchés	22
8.2. Suivi de la saisonnalité des prix	23
<b>9. FORMALISATION DES TRANSACTIONS</b>	<b>23</b>
<b>10. CONCLUSIONS ET SUITES</b>	<b>24</b>
<b>11. ANNEXES</b>	<b>26</b>
11.1. Annexe 1 – Déroulement de la mission	26
11.2. Liste des participants aux comités de suivi	26
11.3. Annexe 2 - Consultation des grossistes et détaillantes de légumes (vendant sur et hors marché) et des transporteurs exerçant sur le marché GB	28
11.4. Annexe 3 – Détails de conception de la plateforme logistique par Dilliam Belcherel Onama Elo, GRET	29
11.5. Annexe 3 – Variations des prix de détail entre 2019 et 2023	31

## Liste des tableaux

Tableau 1 : Estimation des rendements et durée de cycle de différents légumes .....	9
Tableau 2 ; Estimation des quantités produites sur le site de Kélékélé.....	9
Tableau 3 : Estimation de production par légumes du site de Kélékélé (T/an) .....	10
Tableau 4 : Groupement sans utilisation (déclarée) de produits chimiques .....	11
Tableau 5 : Aménagements jugés prioritaires par les commerçants de GB .....	16
Tableau 6 : Modalités de vente des légumes de Kélékélé .....	20

## Liste des figures

Figure 1 : Répartition simulée des légumes sur le site de Kélékélé .....	10
Figure 2: circulation des légumes entre zones de production, collecte et redistribution à Brazzaville – cas général.....	12
Figure 3 : Avantages et inconvénients d'une vente par les producteurs qui s'arrête au niveau de GB13	
Figure 4 : Avantages et inconvénients d'une vente par les producteurs à Brazzaville .....	13
Figure 5 : Organisation proposée pour les filières .....	14
Figure 6 : Emplacement du marché de Germain Binbimbou .....	14
Figure 7 : Produits présents sur le marché GB .....	15
Figure 8 : Emplacement réservé pour la plateforme de Kélékélé à GB. ....	17
Figure 9 : Occupation proposée pour la plateforme logistique .....	18
Figure 10 : Dimensions de la plateforme .....	18
Figure 11 : Organisation de gestion des infrastructures de marché .....	19
Figure 12 : Composition du cadre de concertation pour la vente des légumes 0 chimie.....	20

## 1. RESUME

---

L'objectif de la mission est de proposer un schéma de commercialisation pour les producteurs agroécologiques de Kélékélé et les groupements proches en agro-écologie de la région du Pool, avec un focus sur les questions logistiques.

Afin d'en partager les objectifs et conclusions, la mission a été introduite et s'est conclue par deux réunions du comité de suivi qui rassemble des représentants des autorités publiques, de la profession et de la coopération française.

La mission a surtout été consacrée à des échanges avec des maraîchers, ainsi que des commerçants et autorités en charge du marché Germain Binbimbo (GB) à Nganga Lingolo. Nous avons aussi travaillé avec les experts en maraîchage sur les associations et rotations de culture pour estimer les tonnages commercialisés, et avec l'ingénieur du GRET pour commencer le chiffrage des aménagements.

Différents principes directeurs ont orienté nos recommandations :

- combiner des circuits de distribution courts et longs;
- s'appuyer sur les réseaux d'acteurs et les effets de réputation existants ;
- consulter les usagers ;
- limiter les risques de sous-utilisation comme de débordement ;
- s'appuyer sur les réseaux d'acteurs et les effets de réputation existants ;
- cibler la vente et la communication sur les légumes produits sans intrants chimiques (« bilongo kani », ou BK).

Nous estimons à deux tonnes par jour la production de Kélékélé, et à une tonne celle de groupements en 0 chimie, qui sont proches de Kélékélé, sur l'axe Mbanza Ndounga – Nganga Lingolo. Ces trois tonnes sont composés d'une diversité de légumes-feuilles, fruits et racines.

Le schéma logistique proposé s'appuie sur deux espaces privilégiés de commercialisation : le **marché de GB à Nganga Lingolo**, comme lieu de regroupement et de vente en gros des légumes (et dans une moindre mesure, au détail), à destination d'une clientèle populaire, avec une vente majoritaire de légumes-feuilles ; le **marché du Plateau** comme lieu de vente directe au détail, à destination d'une clientèle plus favorisée, avec une majorité de légumes tempérés.

L'espace réservé par la sous-préfecture de Goma Tsé Tsé pour la plateforme logistique occupe 734 m<sup>2</sup> (partie du terrain appartenant à la Sous-Préfecture) au centre du marché GB dont l'emprise totale est de 1800 m<sup>2</sup>. Nous proposons une répartition de la plateforme de GB entre vente des légumes BK en gros et au détail, espaces d'administration, stockage, vente d'intrants, et points d'eau. Nous précisons les modalités de gestion de la plateforme de GB et de l'espace de vente du marché du Plateau. Nous explicitons les modalités de vente groupée par l'union des maraîchers de Kélékélé, afin de disposer d'un pouvoir de négociation élevé face aux acheteurs. Enfin, nous résumons les conclusions de la mission et en présentons les suites.

Le présent rapport s'inscrit dans la production des livrables suivant : L1. 4 : Etude de faisabilité du dispositif d'adéquation offre / demande ; L1.14 : Etude sur les modalités de contractualisation envisageables entre producteurs et vendeurs ; L1.12 : Etude de faisabilité de la plateforme logistique ; L1.16 : Etude diagnostic de la filière et propositions en vue de la mise en place d'une interprofession.



## 2. CADRAGE

---

### 2.1. OBJECTIFS

L'objectif de la mission est de proposer un schéma de commercialisation pour les producteurs agroécologiques de Kélékélé (cœur de cible) et les groupements en agro-écologie de la zone sud du District de Goma Tsé-Tsé et plus généralement du Pool (Linzolo, Boko, Kinkala, etc.), avec un focus sur les questions logistiques<sup>1</sup> :

- Nature et modes de gestion des infrastructures logistiques (équipements de vente, stockage, transport), au niveau de la collecte, de la vente en gros et en détail
- Modes de relations dans les groupements et avec les acheteurs, pour l'établissement des conditions de vente (prix, modalités de livraison, entretien des infrastructures)
- Stratégies de communication et de promotion des produits, information sur les marchés

### 2.2. DEROULEMENT DE LA MISSION

Le déroulement de la mission est précisé en annexe 1. La mission a commencé et s'est clôturée avec une réunion du comité de suivi, afin de partager et de préciser les objectifs et résultats de la mission (voir les participants en annexe). La mission a surtout été consacrée à des échanges avec des groupes de maraîchers, commerçants et autorités en charge du marché GB à Nganga Lingolo.

En préalable à la mission, Michel Moumbélé avait réalisé en avril 2023 un suivi du marché GB pendant 5 jours avec un comptage des types de produits qu'on y trouve ainsi que des commerçants selon leur catégorie et/ou fonction (grossistes, détaillants) qui y exercent et les transporteurs qui assurent son approvisionnement. Par ailleurs, le 8 septembre 2023, une consultation des commerçants et transporteurs a été réalisée par Michel Moumbélé, Francis Milongo et Marc Nkouka (chef de secteur agricole de GomaTsé-Tsé) et Saturnin Samba, responsable de l'union des coopératives et producteurs agroécologiques de Kélékélé (UCPGK). Cette consultation portait sur les aménagements jugés prioritaires pour améliorer les conditions d'exercice de l'activité, l'intérêt et les conditions d'achat pour le nouveau site de production, la possibilité d'engagements sur des prix minimums d'achat (voir annexe).

### 2.3. STRUCTURE DU RAPPORT

Nous commençons par exposer les principes directeurs expliquant les choix proposés pour la commercialisation des légumes produits en agro-écologie. Puis nous présenterons l'estimation des quantités produites sur le site de Kélékélé, estimation nécessaire pour le dimensionnement des aménagements. Nous présenterons le fonctionnement actuel du marché GB à Nganga Lingolo. Ensuite nous détaillerons le schéma logistique proposé, en termes d'aménagement physique, d'organisation de la filière, de gestion des infrastructures de marché, de regroupement des ventes au niveau de l'association, de suivi du marché et de formalisation des transactions. Enfin, nous résumerons les conclusions de la mission et en présenterons les suites.

---

<sup>1</sup> Le système logistique met en correspondance l'offre et la demande, d'amont en aval de la chaîne de valeur. Il inclut trois composantes : la composante physique (flux, niveaux de stocks, trafics), la composante organisationnelle, et la composante informationnelle (Masson et Petiot, 2012).

### 3. PRINCIPES DIRECTEURS

---

Ces principes ont été validés par le comité de suivi.

➤ **Combiner des circuits de distribution**

Dans un contexte de saturation des points de vente en gros dans la ville et sa périphérie, du caractère incertain et fluctuant de l'offre comme de la demande, et du fort développement de l'usage de la téléphonie mobile qui permet de s'abstraire en partie de nécessité de rencontre physique pour les échanges, nous préconisons de miser sur une combinaison de circuits de distribution plutôt que sur un lieu unique de regroupement et de redistribution des légumes agroécologiques. Le système proposé s'appuie sur deux lieux de transaction principaux : un lieu de regroupement proche de la zone de production, le marché GB à Nganga Lingolo, où seront aménagés des points de vente en gros et en détail ; et un lieu de vente au détail facilement accessible à la population urbaine en recherche de produits agroécologiques, le marché du Plateau, centre-ville. Un autre débouché est le réseau de boutiques et de restaurants actuellement approvisionné par les maraîchers formés par Essor, avec la signalisation « bilanga brazza » (« le champ de Brazza »).

➤ **Favoriser les circuits courts pour une meilleure traçabilité**

La vente directe par les maraîchers au niveau de marchés forains ou de boutiques est l'idéal pour les produits agroécologiques ou biologiques. En effet, elle favorise une forme de contrôle par les consommateurs qui peuvent s'informer sur le lieu et les pratiques de production. Elle facilite la responsabilisation des producteurs en termes de qualité sanitaire des légumes grâce à la possibilité d'interactions directes entre les producteurs et consommateurs. Et elle permet pour les pouvoirs publics comme pour les consommateurs de mieux tracer l'origine des produits que dans le cas de vente impliquant plusieurs intermédiaires.

➤ **S'appuyer sur les réseaux d'acteurs et les effets de réputation existants**

Les nombreux échecs d'aménagement de marché en Afrique résultent souvent d'un positionnement en dehors des flux commerciaux préexistants. Les consommateurs et commerçants de Brazzaville sont préoccupés par la qualité sanitaire et ont des indicateurs indirects d'évaluation, en particulier le ravitaillement des marchés par les zones rurales réputées comme moins utilisatrices de produits chimiques. Le marché GB jouit d'une telle réputation. Par ailleurs, le marché du Plateau centre-ville jouissait avant la guerre civile d'une réputation de bonne qualité des fruits et légumes, au moins sur le plan visuel et gustatif, ainsi qu'en termes de diversité des produits.

➤ **Consultation des usagers**

La consultation des usagers, vendeurs, acheteurs, transporteurs et autres fournisseurs de services, est indispensable pour que les aménagements proposés tiennent compte de leurs besoins et de leur aptitude à les maintenir en état de bon fonctionnement (Henry et Poisbeau, 2015).

➤ **Limiter les risques de sous-utilisation comme de débordement**

Il convient de bien dimensionner les aménagements selon le nombre de personnes et les volumes de flux qui les utiliseront afin qu'ils n'aient pas une capacité excessive et qu'ils ne soient sous-utilisés. D'une part, le vide relatif d'un marché le rend peu attractif. D'autre part, la sous-utilisation d'un



marché correspond à un gaspillage de ressources publiques, à la fois en termes d'investissement pour l'aménagement et de financement pour l'entretien. Inversement, si le marché est très attractif par rapport à la surface disponible, le risque de débordement se pose avec les problèmes dérivés de circulation et de nettoyage.

➤ **Séparer gros et détail**

La vente en gros nécessite un espace dégagé, libre de tables et autre type d'équipements afin que les véhicules puissent décharger rapidement les produits, que les acheteurs puissent les évacuer avec aisance, et que l'espace de vente en gros soit nettoyé facilement. Combiner sur un même espace vente en gros et en détail, à des horaires différents (gros la nuit, détail le jour) porte le risque d'une colonisation progressive et définitive de l'espace de vente en gros par des équipements de vente au détail, et l'exclusion à terme des maraîchers vendeurs au profit de grossistes-détaillants.

➤ **Cibler la vente et la communication sur les légumes produits sans intrants chimiques**

Les producteurs se sont dit prêts à ne pas utiliser d'intrants chimiques sur le site de Kélékélé, ce qui facilite le suivi des engagements en termes de pratiques agroécologiques (l'absence absolue d'utilisation étant plus « simple » à contrôler que l'utilisation « raisonnée »). Ainsi, la production du site pourrait être valorisée comme production sans intrants chimiques ajoutés, « bilongo kani » (BK). Il est important que les légumes BK soient l'objet d'espaces de vente et de communication spécifique.

## 4. ESTIMATION DES VOLUMES DE PRODUCTION

---

Nous estimons tout d'abord la production du site de Kélékélé, puis celle des groupements cultivant sans produit chimique sur l'axe Mbanza-Ndounga – Nganga Lingolo.

### 4.1. Estimation de la production de Kélékélé

Notre estimation s'est appuyée sur les fourchettes de rendements et de durée de cycle de différents légumes, communiquées par deux experts de la production maraîchère périurbaine, Marcia Kibendo (à partir de son expérience avec Essor) et Yacoub Tandoka (à partir de son expérience avec Agricongo) – voir Tableau 1.

Sur le site de Kélékélé, la surface attribuée par maraîcher est de 340 m<sup>2</sup>, et la surface des planches de 24 m<sup>2</sup> soit 1,20 m x 20 m. Avec une utilisation optimale du terrain, 14 planches peuvent être réalisées, soit 336 m<sup>2</sup>. Nous prenons une hypothèse plus pessimiste de 11 planches, soit 264 m<sup>2</sup> utiles. Pour 126 maraîchers, nous obtenons un total de 33264 à 42336 m<sup>2</sup> utiles (entre 3 et 4 hectares).

Pour estimer la production totale, nous nous basons sur des scénarios de rotation de cultures élaborés par Marcia Kibendo et Yacoub Tandoka, tenant compte de la nécessité de rotation entre espèces de familles différentes. Cinq scénarii ont été élaborés, et nous simulons une occupation de l'espace équivalent à un cinquième pour chaque rotation. Nous obtenons en première approche des quantités produites comprises entre 601 et 1160 tonnes par an (voir Tableaux 2 et 3), soit entre 1.65 et 3.18 tonnes par jour (2,41 tonnes en moyenne). La répartition entre différents types de légumes est indiquée en Tableau 3 et Figure 1. Elle montre qu'avec ces simulations, les productions principales seraient le chou, l'aubergine, le concombre, et une diversité de légumes-feuilles.

Tableau 1 : Estimation des rendements et durée de cycle de différents légumes

Légume	Type	Rendements (kg/m <sup>2</sup> )		Durée (jours)		
		Min	Max	Min	Max	Moyenne
Tomate	Fruit	5	10	90	120	105
Carotte	Fruit	2	4	120	150	135
Poivron	Fruit	3	6	90	100	
Laitue	Feuille	2	4	90	120	95
Concombre	Fruit	7	10	45	90	67,5
Oignon	Racine	2	6	120	150	135
Aubergine	Fruit	8	10	90	120	105
Chou	Feuille	12	15	90	120	105
Amarante	Feuille	4	6	21	30	25,5
Ciboule	Feuille	2,5	4	45	90	67,5
Haricot vert	Fruit	2	3	45	90	67,5
Baselle	Feuille	3	6	45	90	67,5
Morelle	Feuille	2	4	90	120	105
Oseille	Feuille	2	5	45	90	67,5
Piment	Fruit	1,5	2,5	90	120	105
Endive	Feuille	4	6	90	120	105
Radis	Racine	3	4	18	30	24

Source : Marcia Kibendo et Yacoub Tandoka (PARSA)

Tableau 2 ; Estimation des quantités produites sur le site de Kélékélé

	Scenario 1	Scenario 2	Scenario 3	Scenario 4	Scenario 5		
	Baselle	Morelle	Endive	Laitue	Oseille		
	Tomate	Baselle	Piment	Aubergine	Carotte		
	Chou	Ciboule	Radis	Chou	Haricot vert		
	Aubergine	Endive	Amarante	Concombre	Morelle		
	Ciboule	Piment	Poivron		Concombre		
<b>Durée (jours)</b>	450	450	364,5	372,5	442,5		
<b>Ratio (durée/an)</b>	0,80	0,80	0,99	0,97	0,81		
<b>Rdt min (kg/m<sup>2</sup>)</b>	31	13	16	29	15	Surface totale min (m <sup>2</sup> )	33 264
<b>Rdt max (kg/m<sup>2</sup>)</b>	45	23	25	39	26	Surface totale max (m <sup>2</sup> )	42 336
						<b>Total (T/an)</b>	
<b>Prod min (T/an)</b>	162,33	69,19	101,85	186,46	81,19	601,01	
<b>Prod max (T/an)</b>	304,82	152,41	204,89	319,14	179,10	1160,36	

Tableau 3 : Estimation de production par légumes du site de Kélékélé (T/an)

Légumes	Prod min (T)	Prod max (T)	Légumes	Prod min (T)	Prod max (T)
<b>Chou</b>	141,02	224,35	<b>Carotte</b>	10,82	27,55
<b>Tomate</b>	26,61	67,74	<b>Ciboule</b>	26,61	54,19
<b>Aubergine</b>	94,01	149,57	<b>Morelle</b>	21,47	54,65
<b>Endive</b>	47,57	90,82	<b>Concombre</b>	82,89	150,72
<b>Radis</b>	19,71	33,45	<b>Piment</b>	17,84	37,84
<b>Baselle</b>	31,93	81,29	<b>Haricot vert</b>	10,82	20,67
<b>Poivron</b>	19,71	50,18	<b>Amarante</b>	26,28	50,18
<b>Oseille</b>	10,82	34,44	<b>Laitue</b>	12,86	32,73
<b>Total</b>				<b>601,01</b>	<b>1160,36</b>

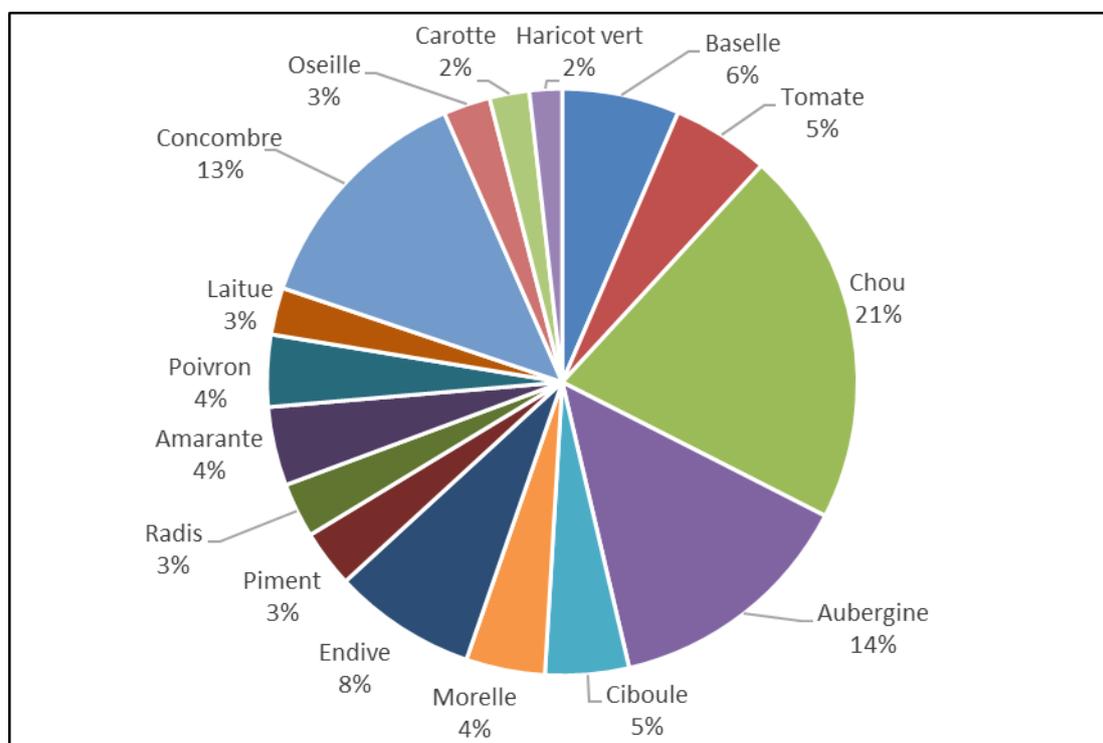


Figure 1 : Répartition simulée des légumes sur le site de Kélékélé

#### 4.2. Estimation de la production des autres sites

Gaston Nkouika -Dinghani-Nkita, Francis Milongo Matongo, Marcia Kibendo ont réalisé des visites de périmètres maraîchers et des entretiens dans la sous-préfecture de Goma Tsé Tsé, les districts de Mbandza-Ndounga, Loumo, Kinkala, Louingui et Boko, entre avril et juillet 2023, afin d’identifier des groupements n’utilisant pas de produits chimiques (du moins selon les déclarations des producteurs et observations des experts Parsa). Le résultat de cette identification est présenté dans le tableau 4.

Tableau 4 : Groupement sans utilisation (déclarée) de produits chimiques

Préfecture	Nom du groupement	Surface (m <sup>2</sup> )
Goma Tsé Tsé	Jardin bio	1724
	GKAM	3600
	Nzobinzi	3840
Louingui	Jardins d'Eden	2300
	Seneve	2000
Boko	Groupement maraîcher de Boko	2000
	Total (m <sup>2</sup> )	15464

Source : Nkouika -Dinghani-Nkita, Milongo Matongo et Kibendo (2023abc)

Ainsi nous estimons que **1.5 hectares** de groupements pourraient alimenter le marché GB à Nganga lingolo en produits bilongo kani (KB) en plus de Kélékélé. Par ailleurs, Essor nous a signalé un certain nombre de groupements bien notés selon la grille de Genapa<sup>2</sup> et intégrés à leur réseau de commercialisation, situés à moins de cinq kilomètres de Kélékélé : Mafouta (7), Kombé (5), Madibou (7), Yenguié-Mayanga (19) – représentant sommairement 1.5 hectares. Soit un total de 3 hectares, c'est-à-dire la moitié du site de Kélékélé, qui pourrait s'ajouter à la production du site, et représenterait environ une tonne par jour.

## 5. SCHEMA LOGISTIQUE PROPOSE

Le schéma logistique proposé s'appuie sur deux espaces privilégiés de commercialisation (voir Figures 3 et 4) :

- le marché de GB à Nganga Lingolo, comme lieu de regroupement et de vente en gros des légumes (et dans une moindre mesure, au détail), à destination d'une clientèle populaire, avec majorité de légumes-feuilles vendus ;
- le marché du Plateau centre-ville comme lieu de vente directe au détail, à destination d'une clientèle plus favorisée, avec une majorité de légumes tempérés.

Enfin, les légumes de Kélékélé pourraient aussi être vendus dans le réseau Essor si la production est jugée conforme aux attentes des gestionnaires de ce réseau, qui appliquent la grille Genapa (grille d'évaluation des pratiques agroécologiques) ou si cette grille devait évoluer vers le cahier des charges appliqués par les maraîchers de Kélékélé.

<sup>2</sup> La grille d'évaluation des pratiques agroécologiques évalue 13 critères en termes d'utilisation d'intrants et d'aménagement de parcelles (<https://www.essor-ong.org/blog/un-nouvel-outil-pour-mesurer-la-conversion-des-producteurs-a-lagroecologie/>). Il conviendrait de savoir précisément quels sont les critères mesurés à partir des questionnaires utilisés par les techniciens d'Essor qui réalisent le contrôle.

Par ailleurs d'autres circuits pourraient être amenés à se mettre en place à partir du marché du plateau ville à l'initiative d'opérateurs privés, comme la livraison à domicile, ou l'approvisionnement d'autres lieux de vente.

L'intérêt de combiner ces différents types de circuits est que chacun a des spécificités, avantages et inconvénients particuliers :

- **Marché GB :**
  - L'intérêt des producteurs à vendre au marché GB est la faible distance, la possibilité de stockage des invendus, la forte implication dans la gestion du point de vente, les liens développés avec la communauté en proximité du marché GB, qui bénéficiera de l'aménagement du marché, en particulier en matière d'accès à l'eau.
  - Les inconvénients sont le faible pouvoir d'achat de la clientèle entraînant des prix de vente modérés, le risque d'expansion de la vente au détail aux dépens de la vente en gros (les maraîchers eux-mêmes étant intéressés par la vente sur table), et le risque de mélange entre légumes agroécologiques et légumes conventionnels au-delà du marché GB.
- **Marché du Plateau :**
  - L'intérêt des producteurs à vendre au marché du Plateau, centre-ville est surtout en termes de prix plus avantageux, parce que la clientèle aura un meilleur pouvoir d'achat, que la vente sera directe, et que la traçabilité sera mieux assurée.
  - L'inconvénient est la distance, les difficultés de stationnement, la surface de vente limitée, et le fait que la vente des légumes ne représentera qu'une portion de la vente du marché qui devra aussi être utilisé pour les fruits et les fleurs pour être suffisamment attractif.

Un inconvénient soulevé par l'Union de Kélékélé est la difficulté pour les responsables de **s'investir dans la gestion de deux points de vente**, c'est un point important de vigilance. Il sera important que le projet fournisse un bon accompagnement en termes de ressources humaines le temps qu'un relais puisse être pris en interne, en s'appuyant sur les membres les plus jeunes et motivés des groupements.

Dans les figures 2-3-4, nous représentons la circulation des légumes entre zones de production, collecte et redistribution à Brazzaville (les trois schémas), en résumant les avantages et inconvénients d'une vente par les producteurs qui s'arrête au niveau de GB (figure 3), et de celle d'une vente qui va jusqu'à Brazzaville (figure 4).

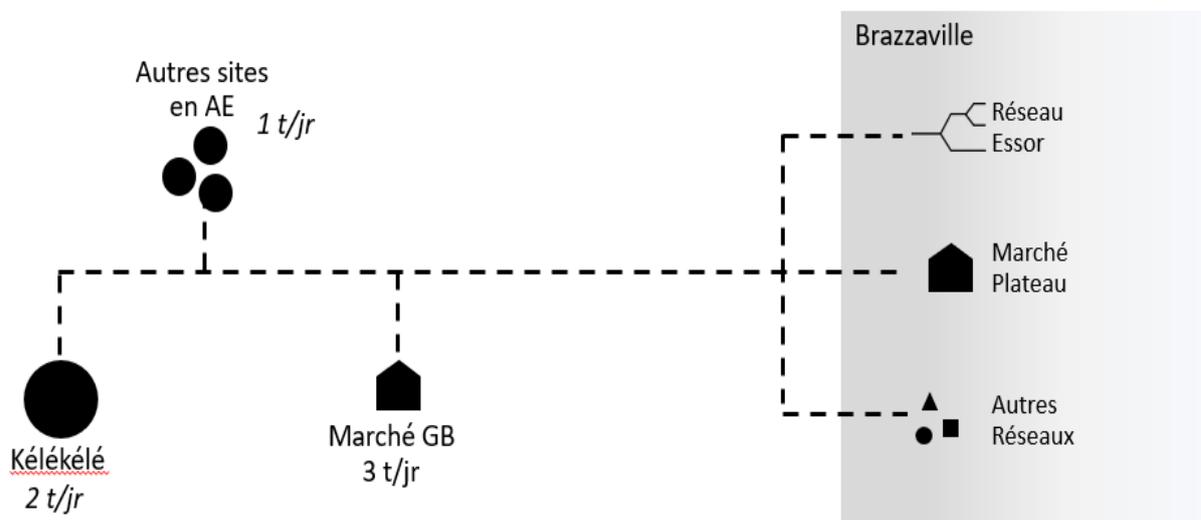


Figure 2: circulation des légumes entre zones de production, collecte et redistribution à Brazzaville – cas général

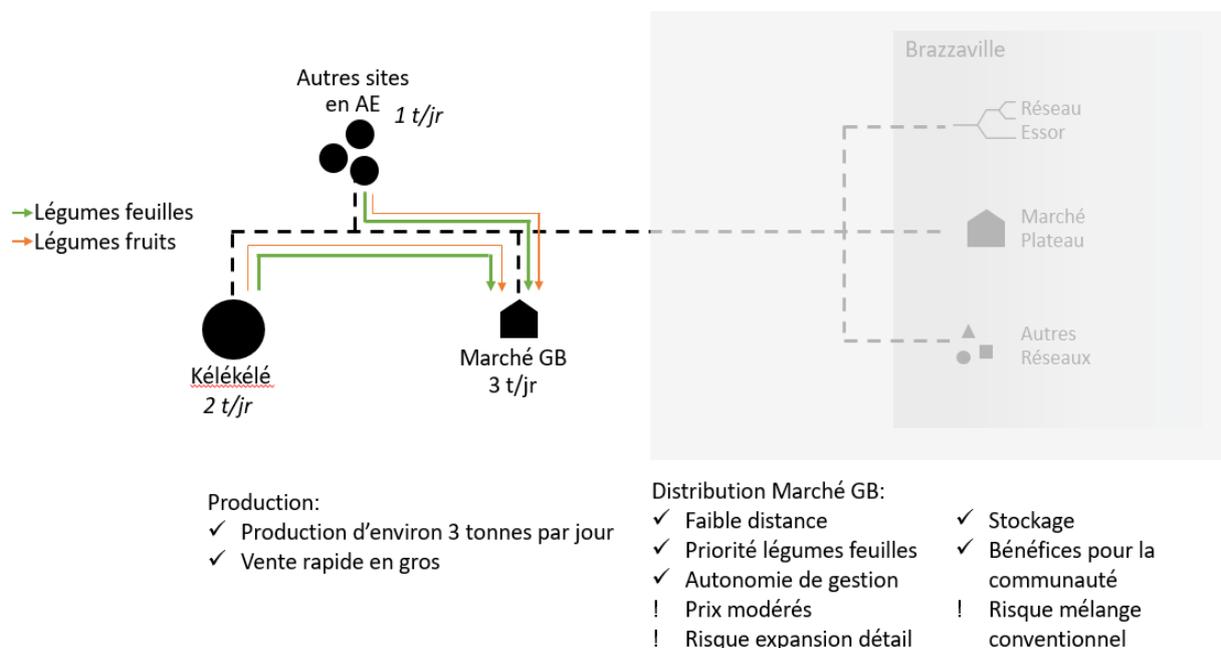


Figure 3 : Avantages et inconvénients d'une vente par les producteurs qui s'arrête au niveau de GB

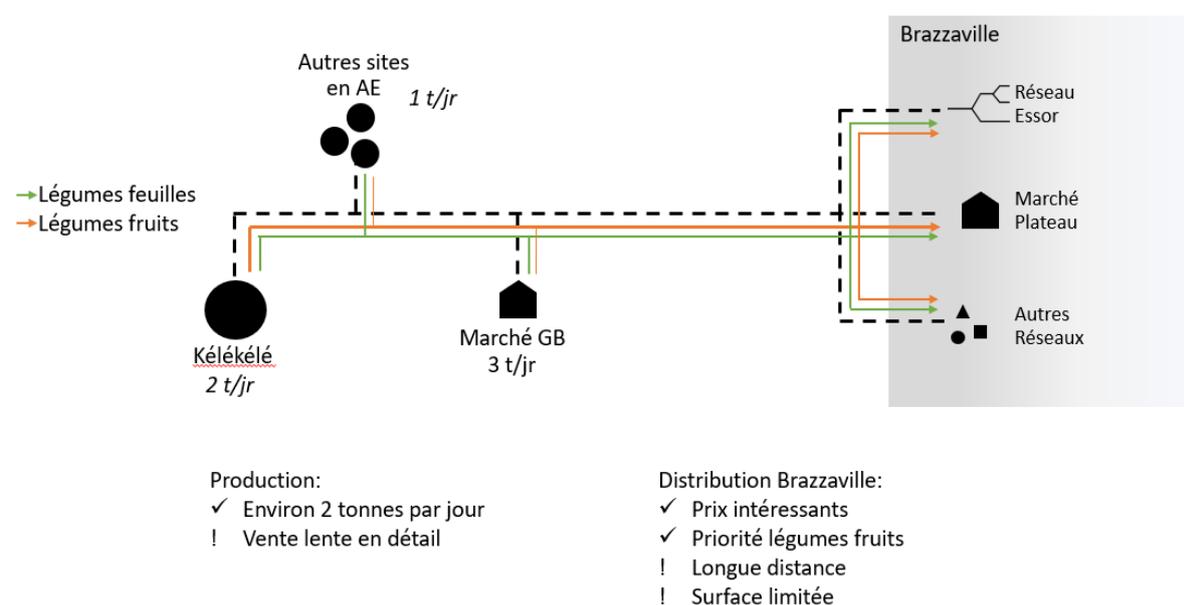


Figure 4 : Avantages et inconvénients d'une vente par les producteurs à Brazzaville

L'organisation des filières proposées est présentée en Figure 5. Les producteurs vendront sur le marché GB à des grossistes et des détaillantes, qui restent sur le marché ou se déplacent à Brazzaville pour revendre (respectivement à des détaillantes ou consommateurs). Sur le marché GB, les producteurs pourront vendre également au détail à des consommateurs. Sur le marché du Plateau, les producteurs vendront directement à des consommateurs de milieu aisé, qu'ils pourront également ravitailler via le réseau Bilanga Brazza par la livraison à des boutiques, restaurants et supermarchés.

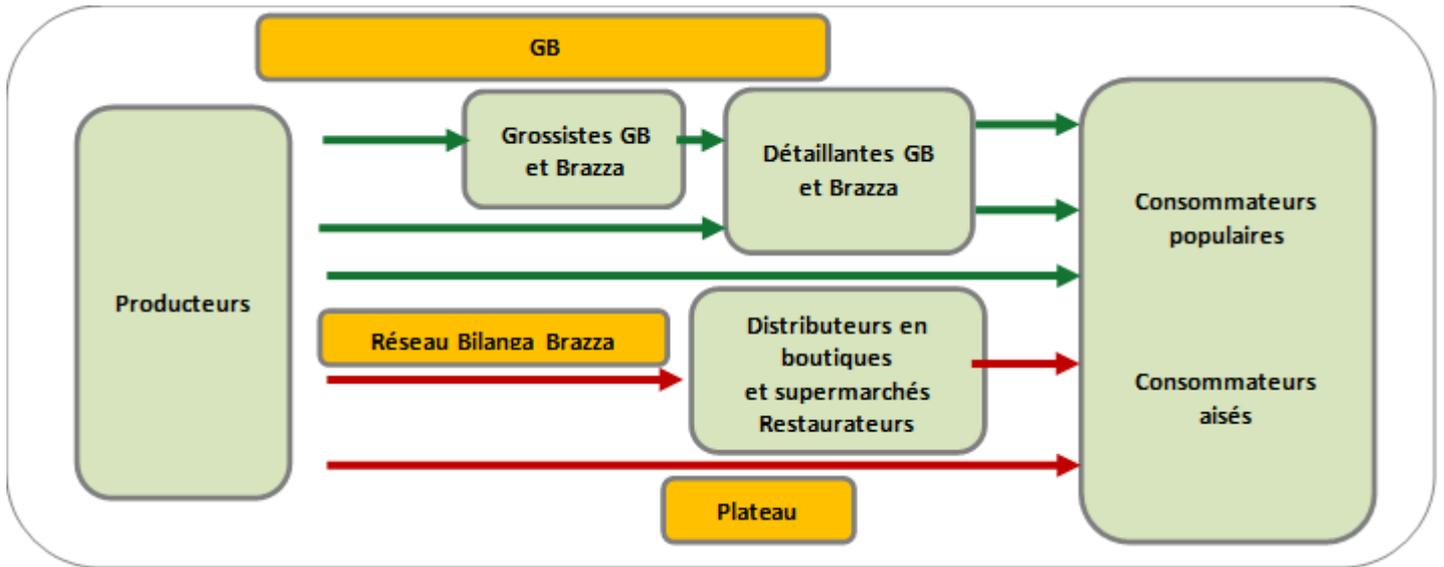


Figure 5 : Organisation proposée pour les filières

## 6. AMENAGEMENT PROPOSE POUR GB

### 6.1. Fonctionnement actuel du marché GB

Le marché GB est situé à 1,5 km de Kélékélé en direction de Kinkala, et à 500 mètres du péage, dans la sous-préfecture de Goma-Tsé-Tsé, en face du bureau de la sous-préfecture (voir Figure 6). Le marché est surtout utilisé pour la vente en gros et en détail de tubercules, noix et vin de palme, fruits, légumes des villages environnants comme Linzolo ou Mbanza Ndounga. Michel Moumbélé avait effectué sur ce marché des relevés pendant cinq jours en avril 2023, en comptant l'ensemble des étals et en interrogeant les commerçants et transporteurs sur l'origine des produits et la nature de leurs activités.

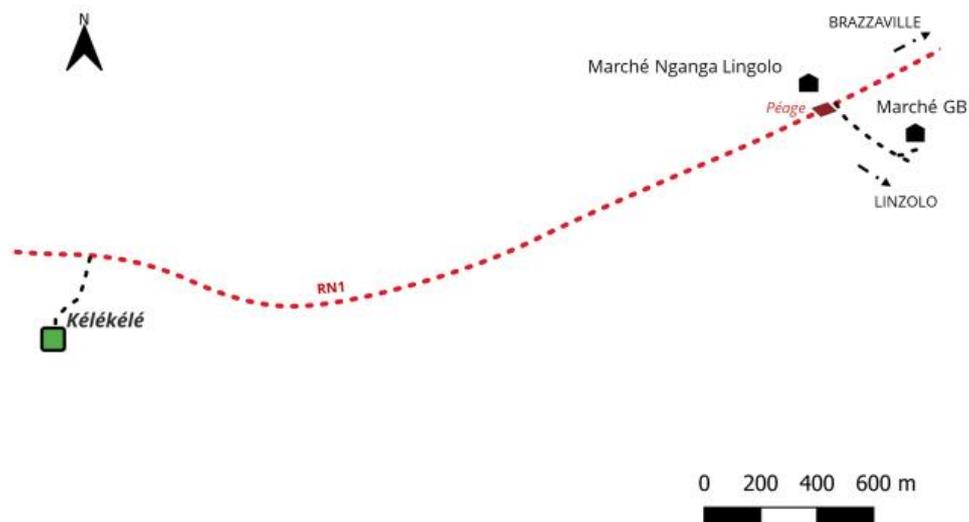


Figure 6 : Emplacement du marché de Germain Binbimbou

Les produits présents au marché GB à Nganga lingolo sont très variés, on y trouve tout ce qui se cultive dans les villages de l'axe Mbanza-Ndounga. On y trouve également les produits de cueillette (voir Figure 7 - Source : relevés de Michel Moumbélé, avril 2023). Même si les légumes occupent la première place, beaucoup d'autres types de produits sont présents, comme le manioc, la noix de palme, le vin de palme, les safous, les ignames et les fruits.

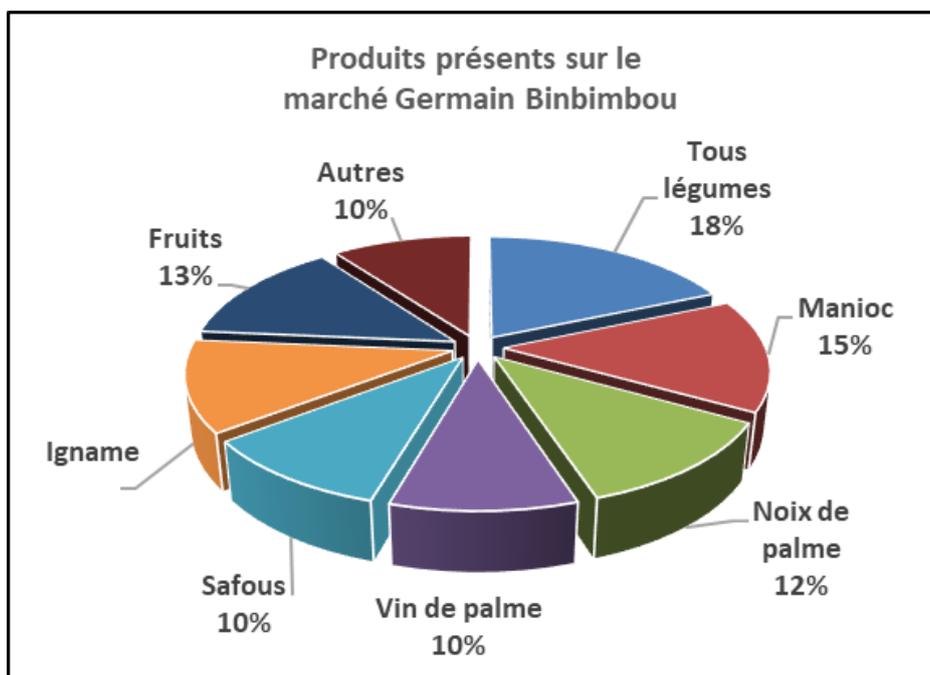


Figure 7 : Produits présents sur le marché GB

Le marché est desservi par 5 à 7 véhicules par jour, de 0,5 à 2 tonnes ; soit un tonnage de 2,5 à 14 tonnes transitant par le marché. A cause de l'état très dégradé de la route, il faut au moins trois heures entre Nganga lingolo et Mbanza Ndounga, distants de 182 km.

Sur une semaine d'avril 2023, le recensement a identifié 85 grossistes, achetant et vendant sur place, dont 9 en détail, 38 détaillantes venant de marchés de Brazzaville (Total, Mougali, Ouenzé, Mikalou), et 2 vendeuses ambulantes vendant dans les quartiers environnants. Les grossistes ou détaillantes commandent les produits par téléphone et les producteurs confient à des transporteurs les colis à destination des grossistes ou détaillantes. Les prix sont négociés par saison par téléphone.

Lors de la visite-consultation du marché GB le 8 septembre, 30 détaillantes occupaient l'espace de 600 m<sup>2</sup> prévu pour la plateforme, sur des étals en bois, dans des hangars tôleés. Il existe également sur cet espace un restaurant sous forme de hangar tôleé, et une boutique en dur installée sans autorisation de la sous-préfecture. Par ailleurs ont été dénombrées 50 grossistes de légumes et produits vivriers et 30 grossistes de vin de palme, en dehors de la zone de 600 m<sup>2</sup>.

Les aménagements jugés prioritaires par les commerçants sont le revêtement des sols et la protection contre les pluies par une toiture. (voir Tableau 5).

Tableau 5 : Aménagements jugés prioritaires par les commerçants de GB

	Situation actuelle	Proposition des acteurs actuels	Priorité
<b>Séparation gros/détail</b>	Pas de séparation	Pas de séparation, mais espace dédié pour légumes de Kélékélé	3
<b>Revêtement du sol</b>	Pas de revêtement du sol	Cimenter et/ou bétonner	1
<b>Toiture</b>	Pas de toiture	Couvrir avec une toiture pour s'abriter des intempéries, si possible avec un mélange de tôles transparentes	2
<b>Nettoyage du marché</b>	Les vendeuses paient 100 FCFA/jour pour le nettoyage auprès des responsables du parking	Garder le même principe et mieux l'organiser avec l'appui des responsables du nouveau marché	6
<b>Gardiennage</b>	Il n'y a pas de gardiennage	Mettre en place le gardiennage pour la protection du nouveau marché.	5
<b>Dépôt avant la vente</b>	Il n'y a pas de dépôt avant la vente	Avec le nouveau marché, il y a possibilité de créer un dépôt	9
<b>Stockage invendus</b>	Il existe des dépôts privés pour garder les invendus	Construire un dépôt	7
<b>Toilettes</b>	Il existe des toilettes privées, mais qui ne sont pas propres	Mettre des toilettes modernes	4
<b>Point d'eau</b>	Il existait un point d'eau (projet eau pour tous) qui a été vandalisé	Réhabiliter le point d'eau existant	3
<b>Etals</b>	Pas d'étals	Ne pas mettre des étals car ceux-ci réduisent l'espace. Il suffit de mettre un marquage au sol	1
<b>Autres : organisation du marché</b>	Il existe un comité de marché informel	Mettre en place un organe de gestion du marché (comité du marché) avec l'appui des responsables du projet	8
<b>Autres : parking</b>	Il existe un parking	Améliorer les conditions de stationnement et de déchargement (cimenter ou bétonner le sol)	10

Les vendeuses n'ont pas de conditions particulières pour l'**achat de légumes** des nouveaux maraîchers. Elles se réjouissent d'avoir un nouveau réseau d'approvisionnement en légumes. Les modes d'achats dépendront des producteurs qui décideront s'ils vendent eux-mêmes sur le marché ou laissent les commerçantes aller sur les jardins. Elles ne sont pas favorables à des engagements sur des prix car « les prix font toujours l'objet de négociation. Les producteurs doivent gagner, les commerçantes aussi, personne ne doit perdre ».

En ce qui concerne la demande de garanties sur la **qualité**, les producteurs doivent les rassurer sur le fait qu'ils n'utilisent pas de produits chimiques. Elles sont habituées à vendre les légumes du village qui sont selon elles sans produits chimiques. Elles jugent que certains légumes produits avec les engrais pourrissent facilement comme l'épinard ou sont difficiles à cuire.

Les **transporteurs** de GB ne trouvent pas un grand intérêt à transporter les produits des nouveaux maraîchers, à cause de la distance et des faibles quantités (par rapport à la diversité des produits vivriers qu'ils rapportent des villages), et aussi parce qu'il faut payer le péage. Ils estiment que ce transport doit être fait par les taxis et autres moyens de transport intra-urbains. Interrogés le jour de notre visite au marché GB à Nganga lingolo, deux transporteurs ont donné le tarif de 10 000 FCFA (sic !) pour se déplacer sur le site de Kélékélé et revenir au marché GB. La question du péage de Nganga Lingolo (1000F pour un véhicule simple, qui s'ajoute au 300 FCFA entre Nganga Lingolo et Kélékélé) doit être clarifiée, la sous-préfecture de Goma Tsé-Tsé a évoqué le transfert prochain de ce péage au-delà de Kélé-Kélé.

## 6.2. Aménagement proposé pour la plateforme de vente des légumes BK

L'espace réservé pour la plateforme logistique occupe 734 m<sup>2</sup> au centre du marché (voir Figure 8). Cet espace correspond au terrain qui est la propriété de la sous-préfecture. La surface totale d'emprise du marché, dont une partie sur un terrain privé, est de 1800 m<sup>2</sup>.

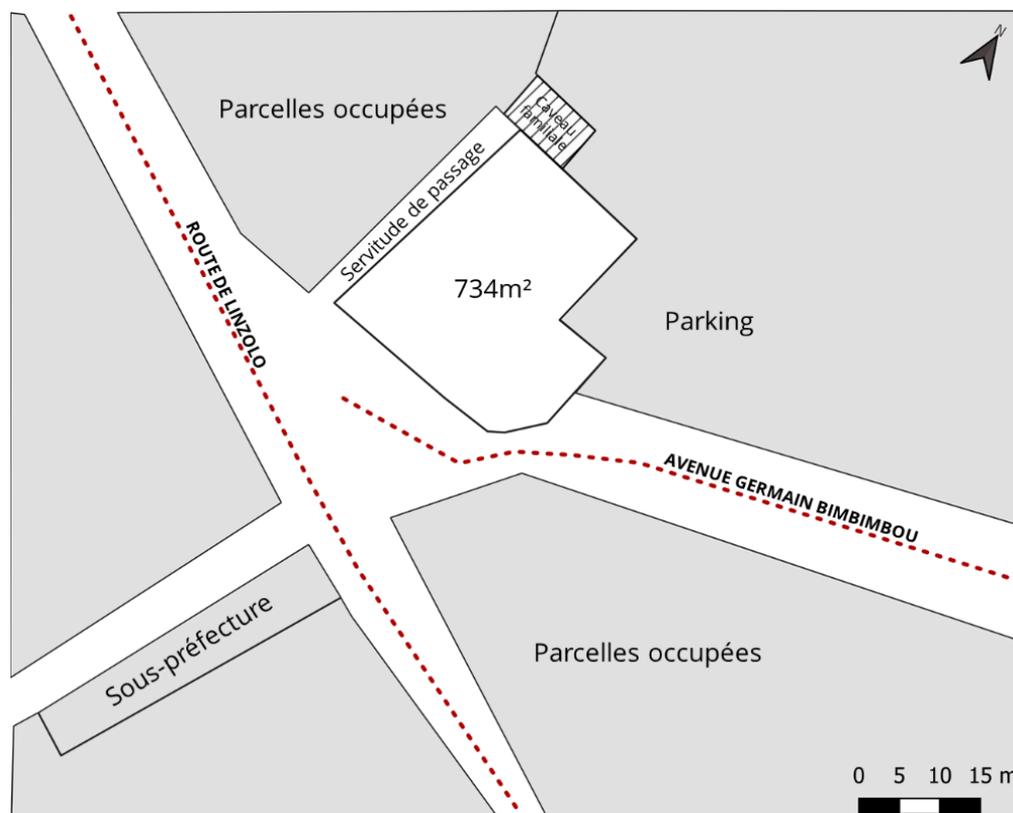


Figure 8 : Emplacement réservé pour la plateforme de Kélékélé à GB.

Le lieu serait occupé pour moitié par la **vente en gros** des légumes agroécologiques, le fond de la parcelle étant dédié à des **espaces d'administration**, de **stockage**, **vente d'intrants**, et la partie la plus proche de la route par des tables pour la **vente au détail** des légumes agroécologiques (voir Figures 9 et 10). Un **forage** serait aménagé à proximité des entrepôts pour permettre l'accès à l'eau à l'intérieur et à l'extérieur du périmètre. L'espace de stockage serait réparti comme suit :

- Espace principal, ventilé, pour le dépôt de court terme des légumes BK
- Espace climatisé pour le dépôt de plus longue durée des légumes BK
- Espace ventilé loué aux commerçantes du marché

L'espace administratif comprendrait un **bureau et une salle de réunion**. Une boutique est prévue pour proposer les intrants agroécologiques et passer les commandes.

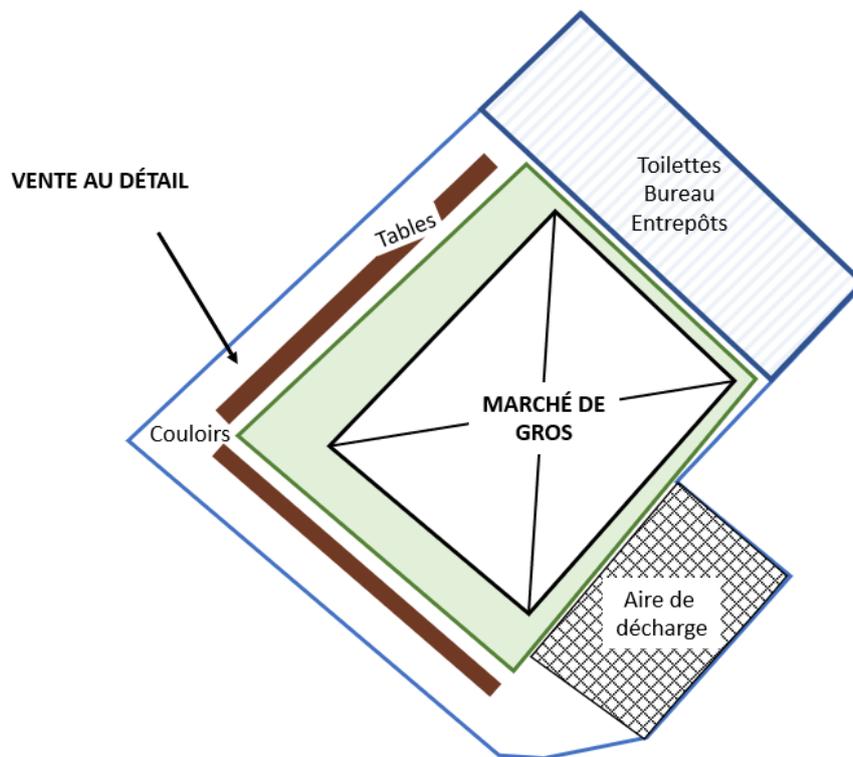


Figure 9 : Occupation proposée pour la plateforme logistique

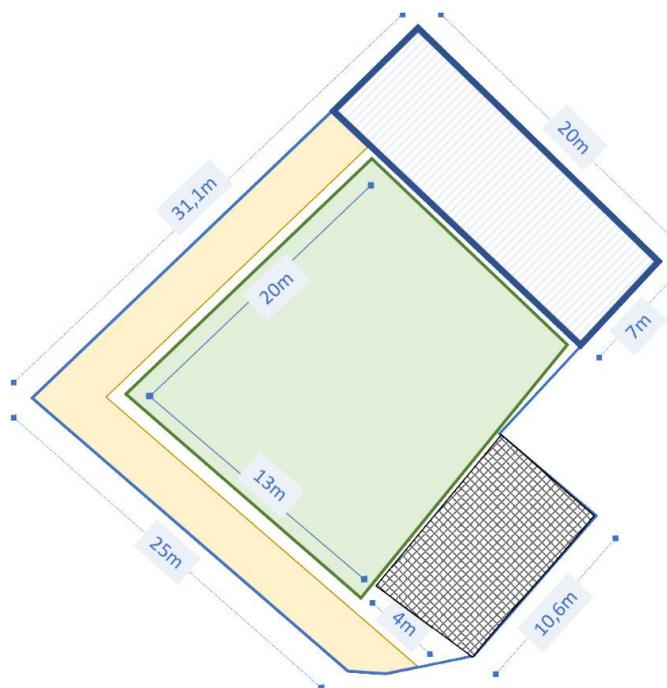


Figure 10 : Dimensions de la plateforme

### 6.3. Gestion des infrastructures de marché

Nous proposons la mise en place de l'association faîtière des groupements de production en zéro chimie (*bilongo kani*), composée de l'union des coopératives des producteurs agroécologiques de Kélékélé et les groupements voisins identifiés volontaires pour commercialiser à travers la plateforme de GB ou au marché du Plateau selon le cahier des charges *bilongo kani*.

L'association sera ouverte à l'adhésion progressive d'autres membres.

La plateforme ou centre de collecte GB sera la propriété de la sous-préfecture de Goma-Tsé Tsé et sa gestion sera confiée, dans le cadre d'un contrat de délégation de service public, à l'association faîtière.

L'association faîtière gèrera également l'espace réservé pour la vente en détail des légumes BK au marché du Plateau, par délégation de service public de la mairie de Brazzaville (voir Figure 9).

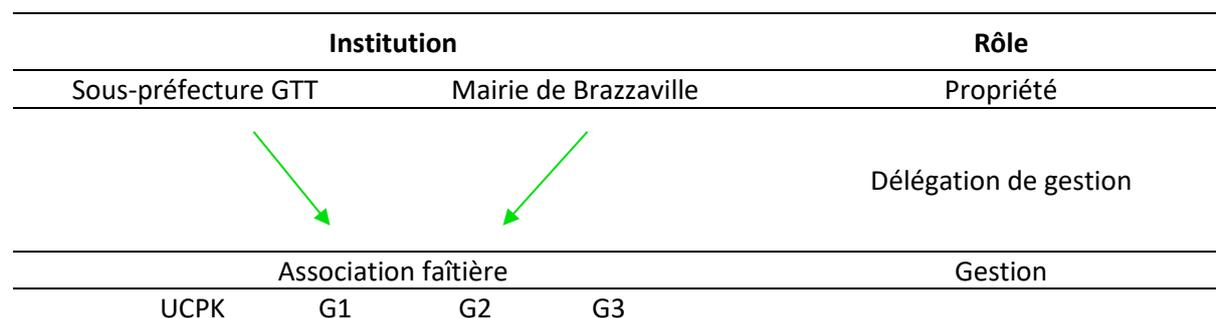


Figure 11 : Organisation de gestion des infrastructures de marché

L'association faîtière participera aux comités de marché du marché GB et du marché du Plateau. Elle aura deux responsabilités principales:

1. Contrôler le respect du cahier des charges sur la qualité des légumes en zéro chimie
2. Assurer la gestion et veiller au bon fonctionnement et à l'entretien des services fournis par la plateforme de GB et l'espace de vente du Plateau.

Le cahier des charges concerne les étapes suivantes de la production jusqu'à la mise à disposition des légumes aux consommateurs :

- Modalités de production (pas de traitements chimiques par les maraîchers, fertilité et résistance aux maladies assurés par des intrants naturels, associations et rotations)
- Modalités de vente : hygiène, présentation des légumes
- Traçabilité : conditionnement permettant l'étiquetage avec indication de la provenance des produits ; signalisation des vendeuses, par exemple avec un tablier portant l'inscription « *ndounda bilongo kani* »
- Contrôle : visites et analyses aléatoires par comité de contrôle (à définir par la mission « qualité »)

Pour le deuxième objectif de l'association, il convient d'établir les modalités de règlement et de cotisations pour la fourniture et l'entretien des services : nettoyage, gestion des entrepôts, gestion des sanitaires, gestion de l'eau, gestion du gardiennage, comité de contrôle, responsable des ventes, responsable du suivi des marchés.

Par ailleurs, un cadre de concertation pour la vente des légumes BK sera mis en place. Il sera constitué des acteurs suivants (voir Figure 12) :

- Association faîtière
- Représentants des commerçants du marché GB
- Représentants des consommateurs de Brazzaville et Goma Tsé-Tsé
- Représentants de la sous-préfecture de Goma Tsé-Tsé
- Représentant du service des marchés de la mairie de Brazzaville.

Cadre de concertation								
Association faîtière				Représentants grossistes GB	Représentants détaillants GB et Plateau	Représentants consommateurs	Représentants S/P Goma Tsé Tsé	Représentants mairie Brazzaville
UC	G1	G2	G3					
PK								

Figure 12 : Composition du cadre de concertation pour la vente des légumes 0 chimie

Le mandat du cadre de concertation est de régler tout problème entre parties prenantes de la filière des légumes en zéro chimie, relatifs au respect du cahier des charges, des contrats d'approvisionnement, des prix de vente et de l'entretien des infrastructures de marché. Il vise également à échanger des informations sur l'état de l'offre et de la demande dans le but de limiter les situations d'excès ou de pénurie du marché. Cette instance sera réunie à une fréquence minimale d'une fois par an.

## 7. MODALITES DE VENTE PAR LES PRODUCTEURS DE L'ASSOCIATION

Il est important de décider dans quelle mesure les maraîchers de l'association vont vendre les légumes de manière regroupée. Deux systèmes de vente sont possibles :

- **des ventes individuelles** avec un degré de mutualisation limité des fonctions de commercialisation ;
- **des ventes regroupées** (voir Tableau 6).

Tableau 6 : Modalités de vente des légumes de Kélékélé

	Ventes individuelles	Ventes groupées
<b>Niveau de mutualisation</b>	Transport Contact clients Gestion infrastructures Information sur marchés	Idem + regroupement des ventes
<b>Organisation des ventes</b>	Rotation pour livraison des marchés	Responsable vente Union s'occupe des achats-ventes
<b>Païement des services</b>	Cotisations	Prélèvement sur recettes des ventes
<b>Avantages</b>	Autonomie des producteurs	Economies d'échelle Renforce pouvoir de négociation
<b>Inconvénients</b>	Faibles volumes Faibles pouvoirs de négociation	Risques d'opportunisme



Nécessite forte confiance/entente entre membres

Dans le premier système correspondant à des **ventes individuelles**, chaque producteur décide des quantités vendues et négocie individuellement les prix de vente avec les acheteurs, soit bord champ, soit à GB, soit dans un autre lieu de son choix. Il/elle bénéficie des moyens de transport de la coopérative, qu'il/elle paie en fonction de son usage par un prix fixé au kilo ou à l'unité de vente standardisée fixée par l'association. Le/la responsable de vente de l'association facilite le contact avec les acheteurs, s'occupe de l'entretien du véhicule et des infrastructures de vente à GB. Il/elle donne des informations au jour le jour sur les tendances du marché en termes d'abondance/pénurie de différents légumes. Il/elle organise des rotations pour la vente des maraîchers au marché GB et au marché du Plateau.

- L'avantage de ce système est l'autonomie des producteurs, ils/elles décident à qui ils/elles vendent et à quel prix, ils/elles peuvent être payés immédiatement surtout lorsqu'ils/elles vendent bord champ.
- L'inconvénient est que chaque producteur vend de faibles volumes, il/elle a donc un faible pouvoir de négociation vis-à-vis des commerçantes qui imposent leurs conditions de prix. Par ailleurs, avec un tel système, les quantités vendues à GB seront très fluctuantes d'un jour à l'autre, et les produits de Kélékélé peu visibles.

Le deuxième système correspond à des **ventes groupées**. Toute la production du site passe par le/la responsable des ventes. Il n'y a pas de vente individuelle bord champ. Le ou la responsable des ventes négocie les prix (au kilo) avec les acheteurs. Chaque semaine, il/elle évalue les quantités qui peuvent être récoltées et vendues sur les différents points de vente. Il/elle pèse les récoltes et paie les producteurs chaque semaine en fonction des ventes. Il/elle prend une commission sur les ventes (à définir, de 5,10 ou 20% selon les volumes et les prix de base), qui lui permet de se rémunérer et de prendre en charge l'entretien des véhicules et infrastructures de vente. Il/elle organise le transport vers les différents lieux de vente.

- Le principal avantage est que les volumes commercialisés sont importants et permettent aux producteurs de faire bloc face aux commerçantes. Les prix négociés peuvent être plus élevés que dans le système de vente individuelle. Les quantités vendues à GB sont régulières et volumineuses, permettant une bonne visibilité des légumes 0 chimie. Les producteurs sont déchargés des questions de commercialisation et peuvent se concentrer sur la production. Ils peuvent s'impliquer dans le transport et la vente selon leur intérêt et disponibilité, afin de garder le contact avec les acheteurs, mais sans négocier les prix.
- L'inconvénient est que le paiement des producteurs peut être retardé, un paiement rapide des producteurs nécessitera une bonne gestion de la trésorerie par l'association. Par ailleurs, s'il existe une forte hétérogénéité dans la qualité des légumes et dans la capacité à honorer des commandes, ce sont les producteurs les plus compétents et engagés qui en pâtiront, les prix étant tirés vers le bas. Ce système nécessite donc une bonne confiance entre producteurs et une relative homogénéité en termes de qualité des légumes produits.

Il peut exister quelques variants de ces deux systèmes. Par exemple, dans le système de **vente individuelle**, il peut y avoir une interdiction de vente bord champ, toute la production devant passer par GB, Plateau ou réseau Essor, ce qui permettrait de garantir des volumes commercialisés par ces points de vente, mais sans mise en commun des conditions de prix. Certaines modalités peuvent être réservées aux légumes-fruits/racines et choux qui se prêtent bien à la vente au kilo, la vente bord champ étant laissée possible pour les légumes-feuilles.



Un exemple efficace de vente groupée avait été analysé par Michel Moumbélé dans les années 1990s (Moumbélé, 1995). En 1987, les maraîchers de Mayama ont décidé que toutes les transactions devaient passer par le marché bihebdomadaire de Mayama. Un producteur était envoyé en reconnaissance chaque semaine sur les marchés de détail de Brazzaville pour des relevés de prix, il était aussi chargé de la négociation des prix avec les commerçantes. En 1988, un comité de marché a été créé avec l'appui des autorités administratives locales, comprenant six représentants des producteurs et un représentant des commerçants. Ce comité fixait les prix une fois toutes les deux semaines. Par rapport à la situation de la fin des années 80s, les prix sont à présent très fluctuants, ce qui nécessite des relevés de prix journaliers.

Suite à la mission, une discussion a eu lieu sur ces modalités au niveau de l'union des maraîchers, dont Francis Milongo a fait un compte-rendu. **L'option choisie par l'union est la vente groupée**, au vu des avantages comme la réduction de transport de marchandise, la stabilité des prix de vente, la meilleure identification des grossistes, la disponibilité du produit sur le marché, la fidélisation des grossistes. Aussi, ils devront produire en tenant compte d'une **bonne planification des campagnes** par rapport au marché pour éviter plus d'invendus. Une commission de suivi ou de veille sera instituée dont un ou une responsable s'occupera de la veille sur le prix de vente, la rotation d'équipes de vente, le contrôle de qualité des produits, mais également de la question relative à la motivation (intéressement) du responsable et des équipes de vente.

## 8. SYSTEME D'INFORMATION SUR LES MARCHES

---

Nous proposons la mise en place d'un **système d'information sur les marchés (SIM)**, animé par le responsable de gestion de la plateforme. Ce SIM aura un double objectif :

- Le renforcement des capacités de négociation des producteurs avec les acheteurs, sur la base de relevés journaliers de prix et d'indicateurs d'offre
- L'appui à la programmation des cultures, sur la base d'une rétrospective pluri-annuelle de relevés mensuels de prix.

Ce qui suit détaille le fonctionnement de ces deux volets.

### 8.1. Suivi journalier des marchés

Comme indiqué dans la synthèse sur le schéma d'approvisionnement de Brazzaville, actuellement la diffusion d'informations sur les prix des légumes à Brazzaville est compliquée par différents facteurs :

- le fait que la vente se fasse par d'autres unités que le kilo ;
- la forte variabilité des prix au cours d'une semaine voire d'une journée ;
- la résistance des grossistes à la diffusion de données de prix aux producteurs comme l'illustrent les difficultés de l'observatoire des prix mis en place par les projets Padel et Ecodel en 2012 à Louingui.

Pour tenir compte de ce contexte, et pour permettre la pérennité du système, des groupes WhatsApp avaient été préconisés par les missions antérieures, pouvant s'appuyer sur les responsables des groupements de producteurs (et/ou des responsables commercialisation identifiés au sein de ces groupements), lettrés et équipés de smartphones, et qui se rendent sur les marchés de la capitale.



Cependant, si l'option choisie par l'union est la vente groupée, il y aura peu de déplacement des producteurs sur les marchés de Brazzaville.

Nous préconisons donc des **relevés journaliers de prix** d'une dizaine de légumes sur trois marchés de gros (Coaster, Hugos, Texaco), opérés par des personnes ressources basées sur chaque marché et centralisés par le responsable de la plateforme. Ces relevés serviront de base à la négociation de prix au marché GB. Les prix négociés entre le responsable des ventes de l'association, des grossistes et détaillants, seraient affichés sur des panneaux, à GB et sur le site de Kélékélé, en gros et au détail.

## 8.2. Suivi de la saisonnalité des prix

Par ailleurs, une fois par an, seraient présentées des **moyennes de prix** sur les cinq dernières années sur la base des relevés de l'INS (Institut National de Statistiques) et des relevés des enquêteurs, comme appui à la programmation des cultures. Les prix sont relevés par l'INS hebdomadairement dans 4 marchés de détail. La moyenne mensuelle calculée sur cette base est intégrée à l'indice des prix à la consommation. Seuls les prix mensuels de la tomate fraîche et du piment rouge frais sont publiés dans les bulletins mensuels « *Indice national harmonisé des prix à la consommation des marchés* »<sup>3</sup>. Les prix de 8 légumes entre 2008 et 2018<sup>4</sup> ont été suivis et de 19 légumes depuis 2019<sup>5</sup>. Nous avons pu obtenir ces données, dont une analyse a été réalisée par Michel Moumbélé pour la période 2019-2022 (voir rapport en annexe, avec les données mises en relation avec les relevés de prix pratiqués sur deux saisons en 2021 par l'équipe de l'université Marien-Ngouabi). Ces relevés permettent de repérer les mois de prix les plus élevés, intéressants pour les producteurs une fois levées les contraintes de production.

## 9. FORMALISATION DES TRANSACTIONS

---

Les grossistes interrogés au marché GB à Nganga Lingolo comme au marché Hugos ne veulent pas s'engager sur une contractualisation tant que le site n'est pas en production, et qu'elles ne peuvent évaluer la quantité et la qualité des légumes produits. Par ailleurs, étant donnée la forte variabilité des prix, des engagements sur des prix ne seront pas possibles au-delà de la journée. Les éléments de formalisation pourront porter sur les paramètres suivants :

- **Le cahier des charges** spécifiant les conditions d'hygiène et de traçabilité des légumes achetés par les grossistes et détaillants partenaires
- **Des prix planchers** correspondant aux coûts de production
- **Des volumes d'achat** au moins pour un certain nombre de légumes, comme l'aubergine et le chou.

---

<sup>3</sup> <https://ins-congo.cg/statistiques-des-prix/>

<sup>4</sup> 8 légumes suivis entre 2008 et 2018 : ail, bari (amarante), feuille de manioc, gombo, mfumbu/Coco (gnetum), oignon, piment, pomme de terre, tomate fraîche

<sup>5</sup> 18 légumes suivis par l'INS depuis 2019 : ail frais, aubergine de champs, aubergine violette, carotte, choux, ciboule, concombre frais, endive, épinard, feuille de Bari, feuille de manioc, feuilles fraîches d'oseille, gombo frais entier, fumbu/Coco (gnetum), oignon frais, piment rouge frais, poivron vert frais, pomme de terre, tomate fraîche.

- L'acceptation des **prix fixés de manière journalière** par la négociation entre responsable des ventes et représentant des commerçants.

## 10. CONCLUSIONS ET SUITES

---

La mission a permis de valider les orientations et estimations suivantes :

1. Engagement de **non-utilisation de produits chimiques** par les producteurs de l'Union, qui facilitera la communication sur la spécificité des légumes vendus auprès des clients du périmètre
2. Extension de la vente des légumes de Kélékélé aux groupements de l'axe Mbanza Ndounga-Brazzaville et Nganga Lingolo-Kinkala s'engageant à la non-utilisation de produits chimiques (groupements dits périphériques)
3. Estimation en première approche de deux tonnes par jour produits par le site de Kélékélé, et d'une tonne par les groupements périphériques
4. Premiers scénarii de rotations et associations de culture sur le site de Kélékélé, avec quantités correspondantes pour les différents légumes
5. Plan établi pour l'aménagement de 734 m<sup>2</sup> de la plateforme de GB, composé de quatre espaces principaux : (i) aire de déchargement ; (ii) vente en gros ; (iii) vente au détail ; (iv) espace en dur de services administratifs, commerciaux et sanitaires.
6. Accord des responsables de l'Union sur l'intérêt de la vente groupée
7. Bases établies pour l'association faîtière des groupements de production en zéro chimie gérant la plateforme GB et l'espace de vente du marché du Plateau
8. Estimation du personnel en appui à la plateforme : un.e responsable des ventes, rémunéré par commission sur le produit des ventes (du moins une fois la vitesse de croisière atteinte en termes de production du périmètre, le salariat par le projet pouvant être envisagé en début d'exploitation) ; un.e responsable de la plateforme, en charge du suivi des marchés, également chargé du bon respect du cahier des charges des ventes.

Les suites de la mission concernent les questions de production, d'aménagement et d'organisation pour la vente des légumes au niveau de GB, elles sont détaillées ci-dessous. Par ailleurs, si la possibilité d'aménagement du marché du Plateau se précise, une étude devra être réalisée pour chiffrer l'aménagement et en déduire la faisabilité compte-tenu du budget total disponible, déduction faite de l'aménagement de GB.

### ➤ Production

Les propositions de rotation et association des cultures doivent être discutées avec les producteurs. Par ailleurs, le cahier des charges de la production doit être finalisé et validé par l'ensemble des producteurs.

### ➤ Aménagement

Afin de finaliser le chiffrage des aménagements de GB, il convient de partager le détail des propositions en annexe avec l'union, en particulier les surfaces des différents locaux au fond de l'espace de vente (boutique, entrepôts, bureau, salle. Une fois les propositions validées, l'ingénieur du Gret pourra procéder au chiffrage.

### ➤ Organisation



Les membres de l'association faîtière et du cadre de concertation doivent être désignés. Par ailleurs, les modalités de paiement pour les services assurés par la plateforme aux commerçants (dépôt, accès à l'eau, toilettes), restaurateur (location d'une pièce), doivent être déterminées : type (location ou cotisation par utilisation) et montant. Les modalités de vente (ventes individuelles ou regroupées) doivent être décidées au sein de l'union et des autres groupements de l'association.

➤ **Cahier des charges de vente des légumes BK**

Un premier cahier des charges prenant en compte les conditions nécessaires d'hygiène, conditionnement et traçabilité sera élaboré par l'équipe projet, les questions de conditionnement étant affinées par la mission « qualité ». Ce cahier des charges sera validé par le cadre de concertation.

## Références

Gaelle HENRY et François POISBEAU. 2015. L'AFD et les équipements urbains marchands, 30 ans de réhabilitation de marchés en Afrique.

Sophie MASSON, R. PETIOT, R. 2012. Interactions entre logistique et territoire: analyse, enjeux et ruptures. *Congrès de l'Association de Sciences Régionales de Langue Française (ASRLDF)*.

Michel MOUMBELE. 1995. Les formes d'organisation des agents de la filière. In : Filières maraîchères à Brazzaville : stratégies des acteurs et dynamique des échanges, pp. 225-241.

Paule MOUSTIER, 2017. Food market planning policies. In : Urban food policies: Proceedings of the International Meeting on Experience in Africa, Latin America and Asia. Debru Julie (ed.), Albert Sylvie (ed.), Bricas Nicolas (ed.), Conaré Damien (ed.). Montpellier : Chaire Unesco alimentations du monde, 23-26.

Gaston NKOUIKA -DINGHANI-NKITA, Francis MILONGO MATONGO, Marcia KIBENDO. Identification des groupements et maraîchers agroécologiques dans la sous-préfecture de Goma Tsé-Tsé. Rapport de la mission du 27-29 avril 2023. Document Parsa.

Gaston NKOUIKA -DINGHANI-NKITA, Francis MILONGO MATONGO, Marcia KIBENDO. Identification des groupements et maraîchers agroécologiques dans les districts de Boko, Louingui et Mbandza-Ndouna. Rapport de la mission du 23 mai au 2 juin 2023. Document Parsa.

Gaston NKOUIKA -DINGHANI-NKITA, Francis MILONGO MATONGO, Marcia KIBENDO. Identification des groupements et maraîchers agroécologiques dans les districts de Loumo et Kinkala. Rapport de la mission du 11-13 juillet 2023. Document Parsa.

## 11. ANNEXES

### 11.1. Annexe 1 – Déroulement de la mission

Jour	Activité
<b>Lundi 11/9</b>	Séances de travail avec le Coordonnateur et les assistants techniques du projet - Réunion de cadrage avec le comité de suivi
<b>Mardi 12/9</b>	Visite des marchés Coaster, Total, Hugos Visite du site de Kélékélé et du marché GB, échange à la sous-préfecture de Goma Tsé Tsé Réunion avec les maraîchers de Kélékélé sur prévision de cultures et commercialisation
<b>Mercredi 13/9</b>	Séance de travail avec Marcia Kibendo et Yacoub Tandoka sur prévision de cultures Echange avec Andrea Moy et Horchely Mboumba, Essor
<b>Jeudi 14/9</b>	Echange avec Diliam Onama Elo, GRET, sur l'aménagement GB Réunion à Goma Tsé Tsé avec comité de gestion GB, maraîchers Kélékélé et sous-préfecture Visite du marché du Plateau
<b>Vendredi 15/9</b>	Restitution avec comité de suivi – Préparation des suites

### 11.2. Liste des participants aux comités de suivi

➤ 11 septembre 2023

N°	Noms et prénoms	Fonctions	Structures	Contacts
1	LOUFOUMA Ambroise	Coordinateur National Pays	PARSA	06 628 33 49
2	AKOUA Murphy	Auditeur	Centre de Gestion Agréé -CCIAMB (Chambre de Commerce	06 865 94 99
3	MISSAMOU Léopold	Secrétaire Général	Sous-Préfecture de Goma Tsé Tsé	05 697 87 87 / 06 701 14 14
4	MOUKENDI Stève	Représentant Pays	GRET	06 621 57 47 04 063 75 75
5	TANDOKA Yacoub	Expert court terme	Terea / PARSA	06 661 48 89 / 05 558 66 17
6	NKOUKA Marc	Chef du Service Agricole Goma Tsé Tsé	MAEP	06 896 78 70
7	SAMBA Saturnin	Président Union de Kélékélé	Union de Kélékélé	05 785 10 32
8	MIAMANIMA Basile	Maraîcher formateur	Maraîcher Essor	05 554 01 66 / 06 992 07 85



N°	Noms et prénoms	Fonctions	Structures	Contacts
9	AMELLER Joaquin	Chercheur	CIRAD	<a href="mailto:Joaquin.ameller@cirad.fr">Joaquin.ameller@cirad.fr</a>
10	MOUMBELE Michel	Consultant	Terea / PARSA	06 953 94 56
11	MILONGO MATONGO Francis Stéphane	AT IL	PARSA	06 830 27 09 <a href="mailto:milmatongo@gmail.com">milmatongo@gmail.com</a>
12	LOUMETO Roger	Chef de service	DAPR/MAEP	06 641 72 57
13	DIAHOUKOU BAHAMBOULA Rodrigue Gamard	DDA - BZV	MAEP	06 930 65 12
14	NGADIA OPIMBA	Directeur Approvisionnements	DGCR	<a href="mailto:ngadiaopimba@gmail.com">ngadiaopimba@gmail.com</a>
15	BOULAN Cédric	AT P	PARSA	06 729 71 41

➤ 15 septembre 2023

N°	Noms et prénoms	Fonctions	Structures	Contacts
1	MISSAMOU Léopold	Secrétaire Général	District de Goma Tsé Tsé	06 701 14 14 / 05 697 87 87
2	MAKOLO DOUDOU Rodelin	Chargé des études	MCAC (ministère du commerce, des approvisionnements et de la consommation)	06 644 83 24
3	MASSOUMOU MOY Andréa	Responsable commercialisation	Essor	05 760 37 06
4	MOUMBELE Michel	Consultant	PARSA	06 953 94 56
5	AMELLER Joaquin	Economiste	CIRAD	<a href="mailto:Joaquin.ameller@cirad.fr">Joaquin.ameller@cirad.fr</a>
6	SAMBA Saturnin	Président UK	Union de Kélékélé	05 785 10 32
7	NTSIESSIE K. Noëlle	Maraîchère UK	Union de Kélékélé	05 794 69 44 / 06 669 62 65
8	NKOUKA Marc	Chef de secteur agricole	MAEP	06 896 78 70
9	KIBENDO Marcia	AT Appui Conseil	PARSA	06 616 93 36
10	NZOBANTOU Nestor	Maraîcher formateur	Union de Kélékélé	06 828 18 71
11	BABINDAMANA Ernestine	Secrétaire Générale UK	Union de Kélékélé	05 548 45 86
12	MILONGO MATONGO Francis	AT Infrastructure et Logistique	PARSA	06 830 27 09
13	NKOUIKA Gaston	AT aménagement des Périmètres	PARSA	06 978 59 12
14	DIAHOUKOU BAHAMBOULA Rodrigue Gamard	DDA BZV	MAEP	06 930 65 12
15	MIAMANIMA Basile	Maraîcher formateur	Maraîcher leader Essor	05 554 01 66 / 06 992 07 85

N°	Noms et prénoms	Fonctions	Structures	Contacts
16	TANDOKA Yacoub	Consultant	Terea/PARSA	06 661 48 83 / 05 558 66 17 <a href="mailto:yactandoka@gmail.com">yactandoka@gmail.com</a>
17	BOULAN Cédric	AT P	PARSA	06 725 71 41
18	AKOUA Murphy	Auditeur	CGA CCIAMB	06 865 94 99 <a href="mailto:bennetakoua@gmail.com">bennetakoua@gmail.com</a>
19	LOUFOUMA Ambroise	CNP	PARSA	06 628 33 49
20	DIAMONEKA Duval	Vice-Président Union	Union de Kélékélé	06 562 47 32

### 11.3. Annexe 2 - Consultation des grossistes et détaillants de légumes (vendant sur et hors marché) et des transporteurs exerçant sur le marché GB

#### **Questions gardées ouvertes, noter le plus de détails possibles dans les réponses**

Introduction : A partir de la fin de l'année, une centaine de maraîchers (surtout des déplacés de la Corniche) vont s'installer sur le site de Kélékélé, à 1,5 kilomètres du marché GB, et vont produire des légumes en limitant le plus possible les produits chimiques. Le marché GB sera aménagé afin de faciliter la vente de ces légumes et des sites environnants.

- 1- Quelles sont pour vous les aménagements prioritaires à faire sur le marché pour améliorer les conditions d'exercice de l'activité des vendeuses et aussi la qualité des légumes vendus, en restant réaliste, pour que les aménagements puissent être bien entretenus dans la durée, à des coûts raisonnables :

Question ouverte, à préciser s'il y a lieu en citant les domaines suivants :

Donner aussi pour chaque item la situation actuelle (voir tableau à la fin)

- Séparation et localisation de la vente en gros et en détail
- Revêtement du sol (pour protéger de la boue et de la poussière)
- Toiture (pour protéger de la pluie et du soleil)
- Nettoyage du marché
- Gardiennage
- Stockage à l'arrivée des légumes (préciser : pièce ventilée ; pièce climatisée ; chambre froide positive) – localiser sur le plan
- Stockage des invendus (préciser : pièce ventilée ; pièce climatisée ; chambre froide positive) – localiser sur le plan
- Toilettes (préciser le type, la localisation souhaitée, le mode de gestion)
- Point d'eau : hygiène des mains, lavage de légumes, lavage du marché ; préciser type et localisation souhaitée
- Etals pour la vente en détail : hauteur, matériau
- Autres

Classer les aménagements par ordre de priorité ; sur lesquels de ces aménagements seriez-vous prêtes à contribuer (en termes financiers, ou en termes de travail de mise en place ou entretien).



### **Questions spécifiques aux vendeuses**

A quelles conditions achèterez-vous des légumes à ces nouveaux maraîchers ? En particulier, selon quel mode d'achat : Achat bord champ ? Livraison par transporteur ? Livraison par producteur ?

Etes-vous prêtes à des engagements avec les producteurs sur des prix minimums d'achat ? En payant plus cher (donner exemples) si les légumes se conservent mieux ?

Que donnez-vous comme garanties à vos acheteurs sur le fait que vous vendez des légumes du village, peu traités aux produits chimiques ? Avez-vous des propositions pour améliorer ces garanties (par exemple, contrôles inopinés sur les résidus de produits chimiques dans les légumes ; étiquetage des produits avec la provenance)

### **Questions spécifiques aux transporteurs**

Seriez-vous prêts à vous déplacer à Kélékélé pour transporter des légumes jusqu'à GB ? A quelles conditions de tarif ? Autres conditions ?

## **11.4. Annexe 3 – Détails de conception de la plateforme logistique par Dilliam Belcherel Onama Elo, GRET.**

*Par rapport à la proposition initiale de Dilliam, les surfaces ont été redimensionnées pour tenir dans les 140 m<sup>2</sup> prévus pour l'espace fermé*

**Espace de vente (300m<sup>2</sup>) :** Il s'agit de la conception d'un Hangar sur 300m<sup>2</sup> avec les caractéristiques suivantes :

- 1) Infrastructure : Dallage en béton armé couvrant en totalité l'espace de vente et au-delà sur les 734 m<sup>2</sup>
- 2) Superstructure : Piliers en béton armé avec des portées minimum de 6m et une hauteur maximale de 5.00m. il est prévu des tables en béton sur les quatre côtés du hangar
- 3) Toiture : Elle sera composée d'une charpente bois constituée de ferme maintenue par clouage ou boulonnage et une couverture en tôles alu - ondulées galvanisées
- 4) Ventilation et éclairage naturel : concernant l'éclairage naturel, il sera disposé, au niveau de la couverture des tôles plexi transparentes chaque 2.00m sur les deux versants, pour former des puits de lumières naturel.

- **Magasin de stockage climatisé (20m<sup>2</sup>) :**

- 5) Infrastructure : Fondation en béton armé
- 6) Elévations : Maçonnerie en parpaing de 12 bourrées
- 7) Toiture : charpente en bois et couverture en tôles alu-ondulées et galvanisées
- 8) Sol : carrelage grès-cérame
- 9) Climatisation : Unité de climatisation autonome
- 10) Finition : Peinture Glycéro
- 11) Faux-plafond : panneaux de plâtre
- 12) Electricité : Courant fort et luminaires

- **Magasin de stockage ventilé (50m<sup>2</sup>) :**

- 13) Infrastructure : Fondation en béton armé
- 14) Elévations : Maçonnerie en parpaing de 12 bourrées + enduits en mortier de ciment



- 15) Toiture : charpente en bois et couverture en tôles alu-ondulées et galvanisées
  - 16) Sol : carrelage grès-cérame
  - 17) Ventilation: système de plafonnier disposé en série
  - 18) Finition : Peinture Glycéro
  - 19) Faux-plafond : contre-plaqué de 4mm
  - 20) Electricité : Courant fort et luminaires
- **Dépôt – location (25m<sup>2</sup>) :**
- 21) Infrastructure : Fondation en béton armé
  - 22) Elévations : Maçonnerie en parpaing de 12 + enduits en mortier de ciment
  - 23) Toiture : charpente en bois et couverture en tôles alu-ondulées et galvanisées
  - 24) Sol : carrelage grès-cérame
  - 25) Ventilation: système de plafonnier disposé en série
  - 26) Finition : Peinture Glycéro
  - 27) Faux-plafond : contre-plaqué de 4mm
  - 28) Electricité : Courant fort et luminaires
- **Boutique – Vente des intrants (15m<sup>2</sup>) :**
- 29) Infrastructure : Fondation en béton armé
  - 30) Elévations : Maçonnerie en parpaing de 12 + enduits en mortier de ciment
  - 31) Toiture : charpente en bois et couverture en tôles alu-ondulées et galvanisées
  - 32) Sol : carrelage grès-cérame
  - 33) Ventilation: système de plafonnier disposé en série
  - 34) Finition : Peinture Glycéro
  - 35) Faux-plafond : contre-plaqué de 4mm
  - 36) Electricité : Courant fort et luminaires
- **Bureau – Comité de gestion du marché (10m<sup>2</sup>) :**
- 37) Infrastructure : Fondation en béton armé
  - 38) Elévations : Maçonnerie en parpaing de 12 + enduits en mortier de ciment
  - 39) Toiture : charpente en bois et couverture en tôles alu-ondulées et galvanisées
  - 40) Sol : carrelage grès-cérame
  - 41) Climatisation : Split 1.5Ch
  - 42) Finition : Peinture Glycéro
  - 43) Faux-plafond : contre-plaqué de 4mm
  - 44) Electricité : Courant fort et luminaires
- **Salle de réunion (20m<sup>2</sup>) :**
- 45) Infrastructure : Fondation en béton armé
  - 46) Elévations : Maçonnerie en parpaing de 12 + enduits en mortier de ciment
  - 47) Toiture : charpente en bois et couverture en tôles alu-ondulées et galvanisées
  - 48) Sol : carrelage grès-cérame
  - 49) Ventilation: système de plafonnier disposé en série
  - 50) Finition : Peinture Glycéro
  - 51) Faux-plafond : contre-plaqué de 4mm
  - 52) Electricité : Courant fort et luminaires
- **Parking – Moto benne et véhicules légers (25m<sup>2</sup>) :**
- 53) Infrastructure : Dallage en gros béton
  - 54) Elévation : Muret en maçonnerie de 12
  - 55) Finition : Peinture Glycéro

56) Electricité : Courant fort et luminaires (projecteurs)

- **Forage et Fontaines réservoir surélevé (5m<sup>2</sup>) :**

- 57) Infrastructure : Dallage en gros béton
- 58) Elévation : Muret en maçonnerie de 12
- 59) Carrelage : grès cérame
- 60) Plomberie sanitaire

- **Toilettes (10m<sup>2</sup>) :**

- 61) Infrastructure : Dallage en gros béton et semelles en béton armé
- 62) Elévation : Muret en maçonnerie de 12, poteaux et voiles en béton armé
- 63) Toiture : Charpente et couverture en tôle ondulée
- 64) Faux-plafond : contre-plaqué de 4mm
- 65) Carrelage : grès cérame (sol et voile hydrofugé)
- 66) Système d'adduction EP
- 67) Plomberie sanitaire
- 68) Electricité : Luminaires

- **Circulation et réseau d'assainissement (40m<sup>2</sup>) :**

- 69) Allées bétonnées : Dallage en gros béton
- 70) Cunettes d'évacuation des eaux usées et pluviales
- 71) Puit perdu, fosse septique et puisard

### 11.5. Annexe 3 – Variations des prix de détail entre 2019 et 2023

Les prix collectés par l'institut national de la statistique (INS) permettent d'obtenir l'évolution de prix des légumes depuis l'année 2019 jusqu'au premier trimestre 2023 pour les légumes ci-après : aubergine violette, concombre, carotte, tomate, piment, épinard, amarante, endive, chou, oseille, ciboule et poivron. Ces prix sont collectés une fois par semaine (un achat par produit et par passage) sur quatre marchés : Total, Mougali, Ouenzé, Mikalou.

Il est très difficile de dégager des tendances de saisonnalité à partir de ces données, étant donnée la forte variabilité inter-annuelle des prix. Des tendances se dégagent cependant pour certains légumes, confirmant ce qui a été mis en évidence par les relevés de prix et quantités des enquêtes Parsa<sup>6</sup> :

- Prix plus élevés en saison des pluies pour la laitue et la ciboule (entre janvier et juin)

---

<sup>6</sup> voir P. Moustier, F. Milongo, M. Moumbélé. 2023. Commercialisation des produits agroécologiques en périurbain de Brazzaville : compte-rendu de la mission du 3 au 7 avril 2023, document PARSA.

- Prix plus élevés en saison sèche pour l'aubergine violette et l'oseille de Guinée (de juin à août)

