

L'APPROVISIONNEMENT VIVRIER DE BRAZZAVILLE

Claudine DUHEM

C.I.A.T.A.

Cette note présente les résultats provisoires d'une enquête sur les filières vivrières réalisée à Brazzaville en novembre, décembre 1985, et janvier 1986 (1). Les problèmes de commercialisation étant apparus comme un frein majeur au développement agricole, une connaissance plus claire de ce secteur s'est avérée nécessaire :

- pour évaluer le volume d'emplois induits par l'agriculture et ses principales caractéristiques, type d'activité, revenus, etc. ;
- pour étudier le fonctionnement des principales filières vivrières et les mécanismes de la formation des prix, de production à la distribution finale.

Afin de réunir les informations de base nécessaires, des enquêtes ont été menées sur les principaux marchés de Brazzaville. Elles ont permis d'identifier les principaux agents de la commercialisation des produits vivriers, d'en évaluer le nombre, les revenus, de mesurer les prix et les marges pratiquées par chaque intermédiaire (N.B. : les prix sont susceptibles de subir de grandes variations en cours d'année : les résultats présentés ci-dessous ne sont valables que pour la période de l'enquête). Elles ont porté sur un échantillon de 865 commerçants dont 281 grossistes, 481 détaillants de marché et 193 commerces de quartier.

1. LES PRINCIPALES FILIERES DE COMMERCIALISATION

1.1. Identification des agents concernés

1.1.1. Les effectifs

Des dénombrements systématiques ont été effectués à Brazzaville sur les marchés officiels, et dans les quartiers, pour évaluer le nombre d'agents concernés par la distribution de produits vivriers. Sur les 24 principaux marchés, 11400 commerçants de produits vivriers ont été recensés. Les sondages réalisés dans 11 quartiers de la ville, quadrillés systématiquement par les enquêteurs, permettent d'évaluer à 7 400

le nombre de petits commerces vivriers de quartier. Ils concernent essentiellement les huiles alimentaires, le manioc (foufou et chikwangue), les fruits et les légumes. Les grossistes n'ont pu être recensés de façon exhaustive, à cause du caractère épisodique et moins localisable de leur activité. Les enquêteurs en ont identifié 280. Globalement, compte tenu des incertitudes dues à la méthodologie employée, le nombre de commerçants concernés par la distribution de produits vivriers à Brazzaville peut être évalué à près de 20 000 personnes (2).

Les grossistes sont en majorité des hommes (61 %) ; très peu instruits (69 % d'analphabètes), relativement âgés (67 % ont plus de 35 ans), originaires essentiellement du Pool (36 %), de la Bouenza (21 %), des Plateaux (13 %) et du Zaïre (11 %). Les détaillants sont en majorité des femmes (94 %), plus jeunes et plus instruits (55 % d'analphabètes seulement), originaires essentiellement du Pool (60 %).

1.1.2. Les revenus

Etant donné la méthodologie employée, l'estimation des revenus annuels s'est avérée difficile. Les chiffres ci-dessous représentent les revenus mensuels à l'époque de l'enquête. Ils sont susceptibles, en particulier pour les grossistes, de variations annuelles importantes, liées au caractère saisonnier de certains produits.

DISTRIBUTION DES REVENUS PAR TYPE DE COMMERÇANT A BRAZZAVILLE EN 1985 (en %)

Classe de revenus mensuel F.cfa	Grossiste	Détaillant marché	Détaillant quartier
< 10 000	7	35	50
10 - 30 000	8	26	34
30 - 50 000	9	15	7
50 - 100 000	18	13	6
100 - 200 000	15	9	3
> 200 000	43	2	0
Total	100	100	100

Source : Enquête "filières vivrières" - CIATA, 1985

La distribution des revenus est très inégale suivant les types de commerçants :

- 58 % des grossistes ont un revenu mensuel supérieur à 100 000 F. cfa ;
- 61 % des commerçants de marché et 84 % des commerçants de quartier ont un revenu mensuel inférieur à 30 000 F. cfa, malgré les marges élevées pratiquées. Ceci est dû au faible volume de produits vendus ;
- 50 % des commerçants de quartier ont un revenu inférieur à 10 000 F cfa/mois, nettement en deçà du niveau de survie.

La situation de ces petits commerçants est d'autant plus précaire que pour 95 % d'entre eux, cette activité est la seule source de revenus (pas de conjoint ou conjoint sans activité).

La plupart des commerçants ne disposent d'aucun moyen de transport propre. Les grossistes ont recours soit à des propriétaires de véhicules (ou de pirogues), qu'il louent à la journée, le plus souvent à plusieurs, soit au chemin de fer quand c'est possible. Ceci augmente le nombre des intermédiaires, et donc le coût global de la commercialisation. Plus du tiers des détaillantes transportent leurs produits elles-mêmes (sur la tête), les autres utilisent le taxi, le "foula-foula", le bus ou le pousse-pousse. Les commerçants ne possèdent aucune installation de stockage. Les grossistes revendent immédiatement leurs produits, le plus souvent sur les marchés, ou dans les quartiers. Les détaillants n'achètent que de faibles quantités à la fois et stockent éventuellement à la maison. Toutefois, pour la conservation de la viande et du poisson surgelés, un réseau privé de stockage est en train de se constituer, depuis le congélateur jusqu'à la chambre froide, loués à la journée aux commerçants.

1.2. Caractéristiques des principales filières vivrières

Les principaux types de filières rencontrées au cours des enquêtes sont les suivants :

1. Producteur..Office....Grossiste...Détaillant....Consommateur
2. Producteur.....Grossiste....Détaillant....Consommateur
3. Producteur.....Détaillant....Consommateur
4. Producteur.....Grossiste.....Consommateur

1.2.1. Filière 1

Cette filière concerne surtout :

- le riz, pour la majeure partie des quantités mises en marché par les Offices (OCV pour le riz local, OFNACOM pour le riz importé, soit 90 % des quantités totales) ;
- le haricot, l'arachide, la pomme de terre, vraisemblablement pour moins de 50 % des quantités commercialisées, le reste étant écoulé sur le marché parallèle (filière 2).

Cette filière peut comprendre un intermédiaire supplémentaire : 10 % des commerçants de marché, 25 % des commerces de quartier s'approvisionnent auprès de demi-grossistes (ceux-ci achètent souvent en sacs et revendent en demi-gros, en particulier l'arachide et le haricot).

1.2.2. Filière 2

C'est la filière la plus fréquemment rencontrée, qui touche plus de 70 % des quantités mises en marché.

Elle concerne le manioc sous toutes ses formes (foufou, manioc roui ou chikwangue), la banane plantain, une partie du haricot, de l'arachide et de la pomme de terre, l'huile, la viande, les oeufs et les poulets importés.

1.2.3. Filière 3

L'intermédiaire grossiste est court-circuité : 11 % des commerçants de marché, 17 % des commerces de quartiers s'approvisionnent ainsi auprès des producteurs. Cette filière concerne surtout les denrées produites à proximité de Brazzaville : poulets, oeufs, maraichage et fruits essentiellement. Il peut également s'agir de circuits familiaux ; la détaillante vend les produits d'un parent resté au village.

1.2.4. Filière 4

Cette filière a été rarement rencontrée du fait de la méthodologie même des enquêtes. Elle concerne surtout les produits peu périssables, susceptibles d'être stockés en sacs à la maison, et consommés au fur et à mesure des besoins (foufou et riz).

On note, ce qui est logique, que le nombre d'intermédiaires a tendance à diminuer lorsque le lieu d'approvisionnement se rapproche de Brazzaville, ou lorsqu'il s'agit de circuits familiaux.

1.3. La transformation des produits

La transformation finale des produits est assurée par les détaillantes. Il s'agit essentiellement de la fabrication de pain de manioc à partir de manioc roui, du décortiquage et de la préparation de l'arachide (grillée ou en pâte).

Les producteurs tendent à commercialiser des produits de moins en moins transformés, essentiellement pour trois raisons :

- la rareté de la main-d'oeuvre disponible, particulièrement en période de surcharge du calendrier agricole ;
- le niveau des prix pratiqués à la production ;
- les possibilités de conservation : le produit transformé se conserve moins longtemps (cas de l'arachide décortiquée et du pain de manioc), ce qui augmente les risques de pertes étant donné le caractère aléatoire de l'écoulement.

Les prix à la production de l'arachide coque et de l'arachide décortiquée (respectivement 123 F et 173 F/kg avec un rendement de 2/3 au décortiquage) sont tels que le producteur non seulement ne rémunère pas le travail de décortiquage, mais encore perd de l'argent (près de 8 F cfa/kg).

Pour le manioc, la rémunération de la journée de travail est voisine de :

- 800 F cfa si le producteur vend des cossettes (mais il faut que le séchage soit possible, ce qui n'est pas toujours le cas en zone forestière et en saison des pluies).
- 450 F cfa s'il vend de la chikwangué ;
- 750 F cfa s'il vend du manioc roui.

La commercialisation par le producteur sous forme de manioc roui tend de plus en plus à se développer. La transformation en chikwangué est assurée en ville par les détaillantes. Le bénéfice est d'environ 7 000 F cfa par sac de manioc roui transformé, soit 70 F cfa par kilo. La rémunération de la journée est alors voisine de 1 750 F cfa soit plus de trois fois celle de la paysanne pour le même travail.

2. LA NON-TRANSPARENCE DU MARCHÉ

Il n'existe pas de véritables marchés de gros où se confrontent l'offre et la demande, ni sur les lieux de production, ni sur les lieux de consommation. Les producteurs, isolés, dispersés, prennent rarement en charge la commercialisation de leurs produits, mis à part quelques expériences réussies, en particulier pour la banane dans le Kouilou. Leur inorganisation les rend totalement dépendants des Offices et des commerçants privés.

Il n'existe pas non plus de grands opérateurs capables d'unifier et de réguler le marché. L'Office des Cultures Vivrières, qui pourrait jouer ce rôle, puisqu'il applique une politique de prix d'achat unique à la production sur tout le territoire, ne contrôle en fait qu'une faible partie des productions dont il a le monopole. Ses mécanismes d'interventions (vente en gros) et ses capacités de stockage insuffisantes ne lui permettent pas d'avoir une action efficace sur les prix à la consommation. L'inorganisation et la non-transparence du marché expliquent les grandes différences de prix constatées dans les enquêtes aux différents stades de la commercialisation.

Le prix à la production du kilo de cossettes de manioc varie de 122 F. cfa (Ngabé, région du Pool, accessible en pirogue), à 135 F. cfa (Loudima, région de la Bouenza, desservie par le CFCO), à 180 F. cfa (Boko, région du Pool, accessible par piste) et 220 F. cfa (Mati, Pool, route nationale 2 goudronnée). De même, le prix de la chikwangue varie de 55 F. cfa/kg (Mouvondzi, région du Niari), à 70 F. cfa (Mindouli, région du Pool, accessible par la route) et 110 F. cfa (Boko). Les zones où les prix à la production sont élevés sont également celles où les débouchés sont les plus réguliers. Les revenus paysans peuvent ainsi varier du simple au double, pour le même travail, suivant la situation par rapport aux voies de communication. Sur les marchés de Brazzaville, on a constaté des écarts de prix importants (10 à 20 %), tant au stade de gros qu'au stade de détail, écarts qui ne se justifient pas par la qualité du produit ou du service fourni.

3. LES FORTES MARGES DES INTERMEDIAIRES

La constitution des prix est en moyenne la suivante :

- pour les principaux produits vivriers :

- . prix au producteur : 20 à 30 % du prix au détail
- . marge brute de l'Office : 5 à 13 % du prix au détail
- . marge brute du grossiste : 15 à 30 % du prix au détail ;
- . marge brute du détaillant : 45 à 75 % du prix au détail.

- Pour les produits maraichers (origine : région de Brazzaville) :

- . prix au producteur : 50 % du prix au détail ;
- . marge brute au détaillant : 50 % du prix au détail.

Globalement, pour les principaux produits vivriers, la marge des intermédiaires représente 70 à 80 % des prix au détail. Cette situation est la conséquence :

- de coûts de commercialisation élevés : la production est dispersée, les pistes mauvaises, les coûts de transport élevés.
- du nombre élevé d'intermédiaires ;
- de l'insuffisance de l'offre.

Les pénuries, si elles ont peu d'impact sur les prix à la production, provoquent des flambées des prix au détail. Les offices prélèvent des marges relativement faibles, et revendent à des prix moins élevés que les privés, mais n'ont guère d'impact sur les prix au détail : le rabais profite, non au consommateur, mais au détaillant. Ces détaillants, malgré les fortes marges pratiquées, n'ont pas des revenus très élevés, car de faibles quantités sont vendues (76 % d'entre elles gagnent moins de 50 000 f. cfa par mois).

Les grossistes, le plus souvent en situation de quasi oligopsonne dans leur région, peuvent réaliser de gros bénéfices, la ressource rare étant d'une part le véhicule, d'autre part le fonds de campagne. Dans certains cas, ils achètent à crédit, et ne paient les producteurs qu'une fois la vente effectuée. D'une façon générale, les prix qu'ils pratiquent à la production sont supérieurs au prix officiels de l'O.C.V. Les marges importantes qu'ils prélèvent sur certains produits, soumis théoriquement à un monopole étatique (en particulier arachide, haricot, et pomme de terre), s'expliquent en partie par le caractère illégal de cette activité (risque de saisie de la marchandise).

4. LA CONCURRENCE DES PRODUITS IMPORTES

Les statistiques douanières, et les diverses observations réalisées aux portes de Yoro et du Beach à Brazzaville, montrent que le flux d'importation de produits vivriers s'accroît régulièrement. Il s'agit soit de denrées que l'on pourrait produire sur place (manioc, arachide, maïs, riz, poulets, oeufs), soit d'import-substitution (blé et farine). La plupart de ces importations sont peu ou pas contrôlées, et faiblement taxées, ce qui permet de maintenir des prix relativement bas à la consommation en ville, mais met les producteurs congolais en situation difficile. En effet, il se trouvent confrontés soit à des productions des pays industrialisés, issues de systèmes agricoles à haute productivité, et bénéficiant souvent de subventions à l'exportation, soit à des produits favorisés par un taux de change très avantageux (cas de la monnaie zairoise sans cesse dévalorisée).

4.1. La concurrence directe

Les importations de poulets (3) et d'oeufs par le Port du Beach se faisaient début 1986 à des prix inférieurs aux coûts de production des éleveurs congolais (750 F cfa environ le kg de poulet au Port du Beach, 60 à 65 F cfa l'oeuf). Cette concurrence s'ajoutant aux difficultés d'approvisionnement en aliments du bétail, a contribué à mettre les petits éleveurs congolais en difficulté. En conséquence, la production locale a diminué de près de la moitié en trois ans. Le prix du manioc zairois (cossettes et manioc roui essentiellement) vendu au Port de Yoro était inférieur au moment de l'enquête de plus de 10 %, au prix du manioc congolais vendu en gros sur les marchés de Brazzaville. Les circuits commerciaux tendent à privilégier les produits importés, sur lesquels les marges bénéficiaires sont les plus fortes.

4.2. L'import-substitution

Le faible prix des aliments de base importés (farine et riz) contribue à concurrencer les productions locales et à accélérer les transformations des modes de consommation en ville et à la campagne. On assiste depuis plusieurs années à une réduction progressive de la différence entre le prix du foufou et celui du riz : le rapport entre le prix de la calorie du foufou et le prix de la calorie du riz est passé de 0.5 en 1978 à 0.7 en 1983 et 1 en 1985. Calculé en F cfa/kg/calorie, le prix du foufou est donc maintenant le même que celui du riz (92 F cfa/kg). La chikwangue est désormais plus chère que le pain (respectivement 130 F cfa/kg/calorie et 117 F cfa/kg/calorie). La banane plantain devient un produit de luxe (250 F cfa/kg/calorie).

Notes

- (1) Enquête filières vivrières, CIATA, 1985.
- (2) Compte non tenu des intermédiaires intervenant spécifiquement pour le transport.
- (3) En fait des poules de réforme, issues des excédents de la CEE, et transitant par le Zaïre.

Journées d'Etude sur Brazzaville.

Actes du colloque

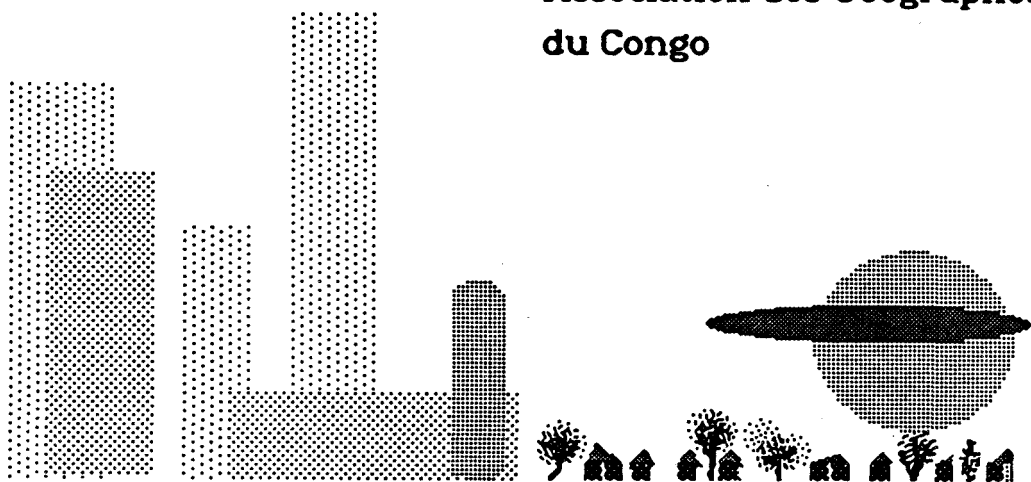
Brazzaville, 25-28 avril 1986.

ORSTOM

Santé Urbanisation

AGECO

**Association des Géographes
du Congo**



**Publié avec le concours de la Mission Française
de Coopération et d'Action Culturelle.**

Brazzaville. R. P. Congo.