

PARIS X NANTERRE

ORSTOM

Programme Santé-Urbanisation

LE MARCHE DE OUENZE

Contribution à l'étude de l'approvisionnement
vivrier de Brazzaville

Mémoire de maîtrise de Géographie

Christophe APPRILL

Directeur d'étude : M. Paul PELISSIER

Juin 1986

Cette maîtrise a été réalisée dans le cadre d'une convention de stage entre l'Université de Paris X et l'ORSTOM.

Le stage s'est déroulé au centre ORSTOM de Brazzaville, au sein de l'unité de recherche Santé/Urbanisation, qui a mis à ma disposition tous les moyens de fonctionnement qui m'étaient nécessaires.

En outre, je tiens à adresser mes remerciements à Samba Kimbata, directeur du Département de Géographie de l'Université Marien N'Gouabi, à Claudine Duhem, Alain Codou et Jacques Sénéchal pour l'aide qu'ils m'ont apportée et la gentillesse de leur accueil,

aux membres du Comité de Marché de Ouenzé, qui ont facilité le travail sur le terrain, ainsi qu'aux vendeurs qui ont répondu patiemment à de multiples questions,

à Martial Moundele, enquêteur à l'ORSTOM, qui grâce à son excellente connaissance de la ville, a été un guide précieux lors des prises de contact et des entretiens.

Je remercie enfin Mademoiselle Dorier pour ses conseils judicieux et son aide chaleureuse.

SOMMAIRE

| | |
|-----------------------------------------------|---|
| <u>CHAPITRE 1 : LE MARCHE DE OUENZE</u> | 2 |
|-----------------------------------------------|---|

I SITUATION DU MARCHE DE OUENZE

| | |
|---------------------------------------------------|---|
| 1- Un marché des vieux quartiers de la cité | 2 |
| 2- L'un des plus gros marchés de la ville | 3 |
| 3- Originalité du marché de Ouenzé | 4 |

II MORPHOLOGIE DU MARCHE

| | |
|---------------------------------------------------------------------|----|
| 1- A l'origine sur l'espace du marché, une halle couverte | 5 |
| 2- l'extension vers l'avenue Ngamaba | 5 |
| 3- Précarité des installations dans les ruelles adjacentes | 7 |
| 4- La répartition des produits | 8 |
| - Les produits alimentaires | |
| - Les produits non-alimentaires | |
| 5- Regroupements ethniques | 22 |

III FONCTIONNEMENT DU MARCHE

| | |
|----------------------------------------|----|
| 1- Le Comité de Marché | 24 |
| 2- Les vendeurs | 27 |
| 3- Marché de jour-marché de nuit | 27 |

CHAPITRE 2 : LES SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

DU MARCHE DE Ouenze30

I CIRCUITS CLASSIQUES ET REGLEMENTES : LE FAIBLE ROLE DES OFFICES DE COMMERCIALISATION

1- L'OCV31

- Une situation de monopole effective : le riz

- Les autres produits : effacement de l'OCV
devant les filières parallèles

2- L'OFNACOM et les grossistes privés37

3- L'ONIVEG : un monopole effrité38

4- Le poisson de la COPEMAR, ignoré à Ouenze38

II L'AGENCE DES TRANSPORTS CONGOLAIS

1- Le CFCO40

2- Le fleuve42

III L'IMPORTANCE DES CIRCUITS DYNAMIQUES ET SPONTANES

1- Trafic fluvial et commerce individuel45

- "les baladeuses" du Beach

- Yoro : le manioc des citadins

- Prix et spéculation

2- Les gares routières54

- Total, un circuit bien établi

- L'effet d'entraînement de la route du nord

- Le cas du gibier

3- Production à Brazzaville : le maraîchage64

CHAPITRE 3 : LE MARCHÉ AU QUOTIDIEN68

L'enquête:69

- 1- Objectifs de l'enquête
- 2- Méthode
- 3- Fiabilité des résultats

I ENTRE LA PARCELLE ET LE MARCHÉ, UNE AFFAIRE
DE FEMMES

- 1- "Popote" et petites habitudes72
- 2- La composition des menus74
 - Augmentation de la consommation de pain
 - Les interdits alimentaires
 - Quantités achetées et consommées
- 3- Economie domestique79
 - Budget familial
 - Les apports extérieurs

II LE TRAVAIL AU MARCHÉ

- 1- A la tête de l'animation et des activités
du marché : les femmes85
- 2- La question des revenus87
- 3- La survie sur le marché91

III CRISTALLISATION DES ACTIVITES

- 1- Au service du marché92
 - Les mobikissi
 - A la recherche d'un peu de fraîcheur : les "mamans frigo"
- 2- Autour du marché100
 - Ouenzé et l'avenue Miadéka

- La rue des Trois martyrs
- A l'intérieur du quartier

ANNEXE107

BIBLIOGRAPHIE114

Dans les guides des agences de voyage, dans les dépliants des compagnies aériennes, l'Afrique se "vend" grâce à l'image de ses marchés.

Un grand marché comme celui de Ouenzé est en effet, par excellence, le lieu où la ville africaine se donne à voir avec ses couleurs, son animation rythmée et son exubérance.

Mais c'est surtout un organisme complexe, dont le fonctionnement efficace assure quotidiennement le ravitaillement de la quasi-totalité de la population.

Comme les autres marchés de la ville, Ouenzé est le point de convergence de nombreux flux de denrées d'origines géographiques variées, qui empruntent des filières de natures diverses.

De la collecte sur les lieux de production à la vente au détail, de nombreux acteurs entrent en jeu. Leur identité, qui varie selon les produits, la provenance et le moyen de transport, interviennent dans le mécanisme de formation des prix de vente sur le marché.

L'éventail des produits rencontré à Ouenzé correspond à la fois à l'origine ethnique des vendeurs, et reflète les habitudes alimentaires d'une population dont il est l'unique point de ravitaillement.

Lieu de fréquentation quotidienne, le marché est ainsi au coeur de toutes les affaires du quartier. C'est à la fois un lieu convivial massivement fréquenté par les femmes, clientes et commerçantes, et, à l'échelle de l'agglomération, un pôle qui attire les activités artisanales et les commerces de toutes sortes.

Chapitre 1 : LE MARCHÉ DE OUENZE

I SITUATION DU MARCHÉ DE OUENZE

1-Un marché des vieux quartiers de la cité

Le marché se situe à l'est de Brazzaville près de la vieille "cité" africaine de Poto-Poto, un des deux noyaux à partir duquel s'est développée la capitale. Séparés du centre par la voie de chemin de fer, ces quartiers, qui supportent les densités les plus fortes de Brazzaville, étaient achevés dès la première moitié du siècle et doivent à la proximité du centre et à leur ancienneté une excellente intégration à l'ensemble de la ville.

Ouenzé et Poto-poto sont quadrillés par plusieurs voies goudronnées le long desquelles se propagent commerces et activités : l'impression de centralité y est la plus vive ; du matin au soir, échoppes, petits commerces, couturiers et boutiquiers Ouest-Africains bien établis, discothèques et bars entretiennent une animation trépidante. Dans les rues, les "taxi-men" règnent entre la fatigue des piétons, le sable et les nids de poule du macadam ; les ateliers de vulcanisation aux panonceaux ostensibles règlent la carburation des cycles tandis que les pousse-pousse, sans cesse interpellés, ne connaissent pas un instant de répit.

Dès la tombée de la nuit, un vent de convergence balaie les avenues : cette partie de la ville prend alors conscience de son rayonnement et de son importance.

2- L'un des plus gros marchés de la ville

Ces avenues et ces rues goudronnées qui s'enfoncent dans les quartiers desservent trois des quatre plus importants marchés de la ville (voir carte 1).

- Le marché de Mougali créé en 1947 est animé par trois mille vendeurs ; c'est le deuxième grand marché après le marché Total de Bacongo (env. 5000 vendeurs). Son aire de recrutement s'étend à toute la ville parmi la population africaine mais aussi européenne. L'alimentation y est représentée mais les spécialités qui lui valent cette clientèle sont surtout les tissus, le mobilier et la quincaillerie.

- Celui de Poto-poto, plus petit, a toutes les allures d'un bazar au premier abord : une quincaillerie variée occupe une place importante au côté de l'habillement et des tissus de pagne proposés dans les nombreuses boutiques des Ouest-Africains. Si l'alimentation y occupe une place réduite, c'est au contraire un des hauts lieux du commerce de gros aussi bien en ustensiles qu'en produits alimentaires.

Des petits marchés de quartier exclusivement alimentaires, plus récents, aux effectifs moins nombreux, proportionnels en cela à l'ancienneté des quartiers, sont répartis plus au nord : ce sont les marchés des Dix francs, Intendance, Soukissa, Mikalou.

3-Originalité du marché de Ouenzé

A une avenue de distance du marché de Poto-poto se trouve celui de Ouenzé. Il constitue le pôle d'attraction principal d'un quartier bien relié au centre ville comme Poto-poto, mais toutefois moins animé et un peu moins dense. Ouenzé est peuplé par des ressortissants du nord du pays en majeure partie propriétaires.

D'apparence donc plus calme de prime abord, le quartier connaît une grande animation tout autour du marché qui, se propageant dans la rue des Trois martyrs et dans l'avenue Miadeka, entretient une large panoplie d'activités ; la fébrilité culmine dans la matinée mais se prolonge aussi jusqu'au soir sur l'espace du marché, qui est le seul à fonctionner la nuit à la lueur des lampes à pétrole.

Animé quotidiennement par mille cinq cent vendeurs, il arrive pour son importance en troisième position après le marché Total et le marché de Mougali.

C'est d'abord un grand marché alimentaire, principal lieu de ravitaillement des gens du nord qui habitent l'ensemble de l'arrondissement. Son influence s'étend sans conteste sur l'ensemble de Ouenzé et même au delà (voir carte 4).

En effet, deux spécialités traditionnelles du nord du pays, particulièrement bien représentées, suscitent une demande qui dépasse largement le cadre de l'arrondissement et contribuent au renom du marché de Ouenzé. IL s'agit de la pharmacopée traditionnelle , poudres, gri-gri... et du poisson du fleuve, deux commerces qui n'existent qu'à l'état de trace dans les

autres marchés de la ville. Lorsqu'un guérisseur de Mikalou doit se procurer un ingrédient pour ses préparations, un patient un remède connu par lui-même ou prescrit "sur ordonnance" et les ménagères une silure pour préparer le maboke (*), tous se dirigent vers le marché de Ouenzé.

II MORPHOLOGIE DU MARCHE

1-A l'origine sur l'espace du marché, une halle couverte

Encadré par deux axes goudronnés, au nord par l'avenue des Trois martyrs et à l'ouest par l'avenue Miadeka, il était à son origine circonscrit sur une place rectangulaire comprise entre les rues Franceville et Djambala où se trouve toujours le hangar couvert de tôles ondulées.

Maintenu par une armature métallique, celui-ci fut construit peu après la création du marché en 1959 et n'abrite plus aujourd'hui qu'une infime partie des étals, environ une centaine. Tout autour du auvent, les commerçants ont installé eux-mêmes leurs étals aux toitures beaucoup plus basses que la construction principale qui les surplombe et symbolise le centre historique du marché de Ouenzé.

2-L'extension vers l'avenue Ngamaba

Depuis sa création en 1959, le marché s'est étendu: les commerçants, manquant de place, ont littéralement investi l'avenue Ngamaba, construisant eux-mêmes leurs

- - - - -
* Maboke : bouillon préparé avec le poisson d'eau douce.

étals, repoussant les limites du marché jusqu'à la rue Loudima au nord et la rue Babembés au sud. L'espace même de la grande place a été réorganisé ; une partie des étals, compressés les uns sur les autres, ont été déplacés pour être installés dans l'avenue Ngamaba (voir carte 2).

Mais cette extension du marché s'est d'abord effectuée spontanément dans l'avenue, sans aménagement préalable. Devant l'importance du développement et la stabilité des commerces, le mouvement a été entériné par les autorités ; En démontant momentanément les étals, elles ont procédé à la cimentation de l'avenue Ngamaba de la rue Loudima jusqu'à la rue Babembés.

L'avenue est aujourd'hui occupée par deux à quatre rangées d'étals, édifiés souvent assez sommairement à l'aide de quatre chevrons sur lesquels on dispose une plaque de tôle ondulée qui protège du soleil et des intempéries. A environ un mètre du sol sont disposées quelques planches jointives où sont exposés les marchandises.

Ces étals présentent à travers tout le marché une série de traits communs. La taille de l'emplacement notamment est réglementée par le Comité de Marché : les commerçants disposent le plus souvent d'une table d'un mètre carré derrière laquelle ils mettent leurs tabourets, leurs cartons et leurs bassines. Malgré la construction artisanale, les alignements d'étals présentent donc une certaine homogénéité ; on se perd facilement parmi ces tables, construites avec les mêmes matériaux, de même taille et installées de façon permanente sur la grande place et l'extension très

vivante du marché.

Ses activités ne s'arrêtent pas aux rues Loudima et Babembés. De part et d'autre, les installations en bois font place à des alignements de boutiques de gros et de semi-gros, qui prolongent le marché au nord jusqu'à la rue des Trois martyrs, au sud jusqu'à la rue Lénine.

L'avenue Ngamaba qui n'est pas plus large que les rues perpendiculaires présente l'intérêt pour les commerçants d'être parallèle au goudron Miadeka de telle sorte qu'en tous lieux du marché, le long de cette extension nord-sud, taxis et pousse-pousse parviennent sans difficulté au bon endroit pour faire leurs livraisons.

3-Précarité des installations dans les ruelles adjacentes

En effet entre le goudron et l'avenue Ngamaba, les étals ne sont que discrètement installés, afin de pas compliquer l'accès à cet axe principal. Ils ne sont pas toujours occupés quotidiennement ; la construction elle-même, souvent dégradée, peu entretenue, est généralement située de part et d'autre de la rue, à la porte de la parcelle des vendeurs. Sans toiture, elles se réduit alors simplement à une table que l'on peut rentrer et sortir de chez soi.

On se trouve déjà là aux abords du marché, dans ses ramifications marginales, exclues de l'animation qui règne sur l'allée principale. En saison des pluies, cette avenue cimentée demeure très praticable ; en revanche, entre les quelques tables des ruelles perpendiculaires qui forment l'entrée du marché, la progression se fait au milieu des flaques et des rigoles d'eau stagnante.

Plus loin sur l'avenue Miadeka, devant la grande place du marché se trouvent quelques produits (bois de chauffe et charbon de bois) vendus à même le sol. Partout ailleurs, les vendeurs disposent de tables et vendent leurs produits à un mètre du sol.

On assiste donc à une certaine gradation dans la nature des installations : à la périphérie du marché ne se trouvent que des tables précaires, irrégulièrement occupées ainsi que des vendeurs installés à même le sol tandis que sur l'espace principal du marché, dans l'avenue Ngamaba et sur la grande place, les étals sont solidement établis, entretenus le mieux qu'ils peuvent par les vendeurs. Enfin sous l'auvent se trouvent quelques rares étals en dur, des tables en béton : on touche là au summum de l'installation, d'entretien facile et plus durable que les constructions en bois

Ainsi, l'espace du marché, qui apparaît au premier abord comme une mosaïque colorée et fouillie, obéit à une certaine organisation.

Le chaland n'y entre pas au hasard, il sait à l'avance où il pourra trouver les produits dont il a besoin. Ceux-ci sont en effet regroupés par secteur sur l'espace du marché.

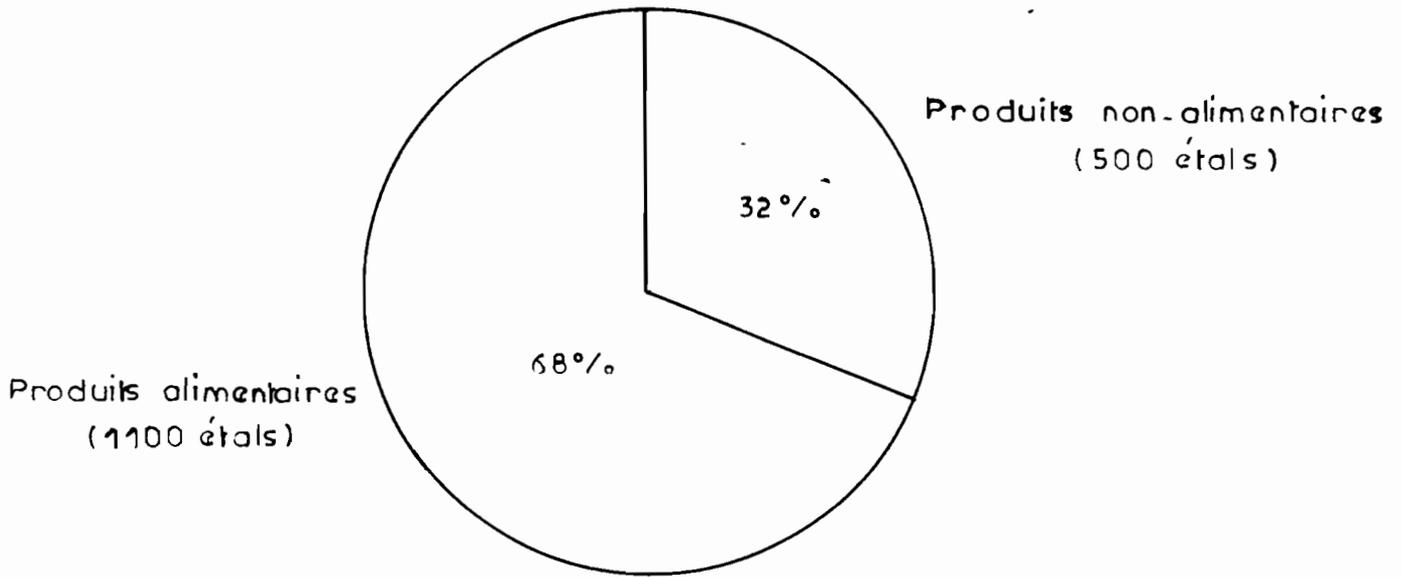
4-La répartition des produits

- Les produits alimentaires

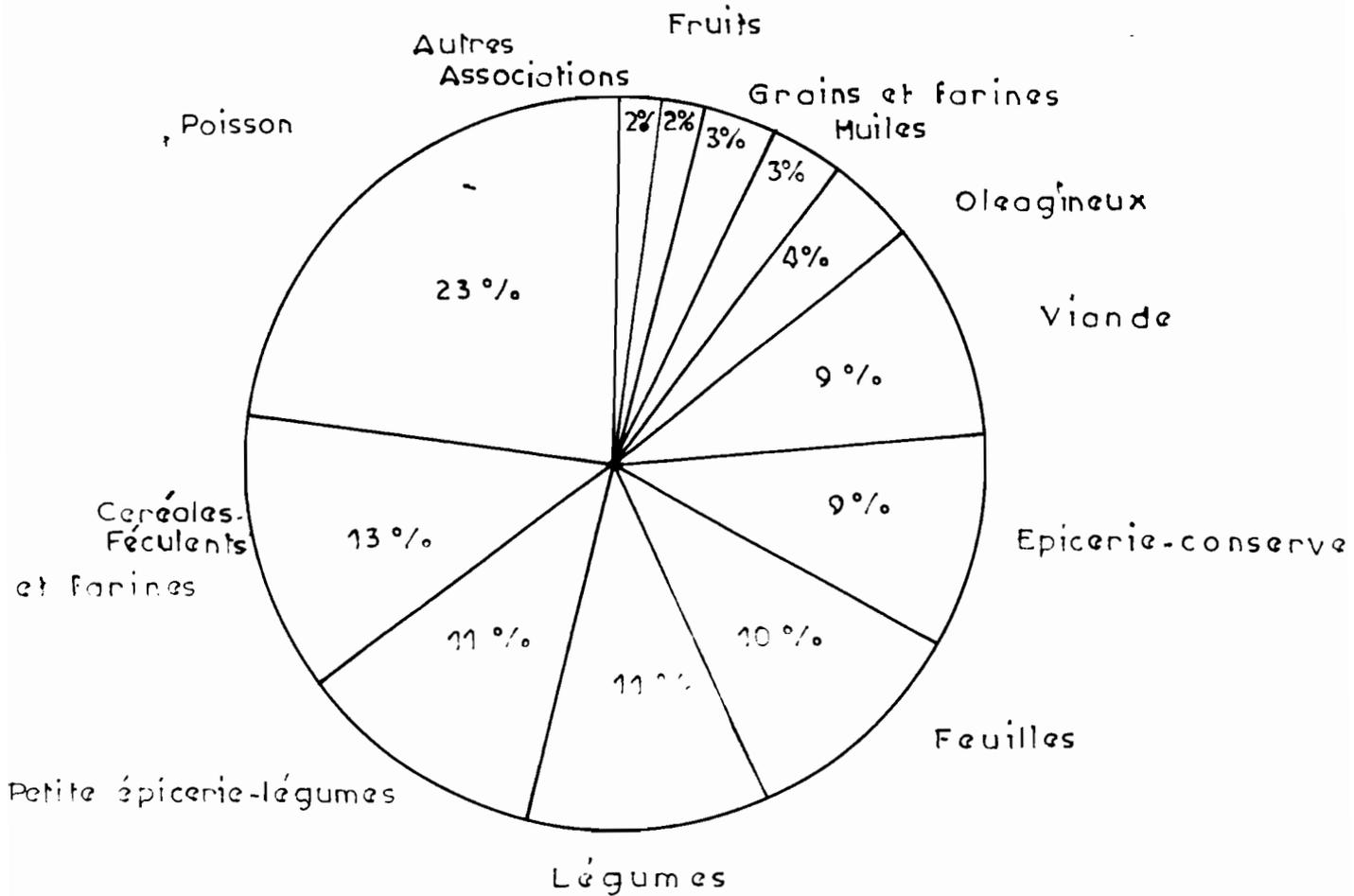
La gamme des produits alimentaires est identique sur tous les marchés Africains de la cité. A Ouenzé, elle n'est pas plus variée qu'ailleurs mais la prédominance de certaines denrées en fait la spécificité.

Figure 1

REPARTITION DES PRODUITS



PRODUITS ALIMENTAIRES



* Le poisson

Les 2/3 des étals sont occupés par des produits alimentaires (voir figure 1). Parmi ces derniers, c'est le poisson qui occupe numériquement la place la plus importante (250 étals). Il n'est absent que de la partie nord du marché et de l'ouest de la grande place où sont concentrés les produits non-alimentaires. Partout ailleurs, il entretient une présence diffuse parmi les autres denrées, regroupé par secteur ou disséminé le long de l'avenue Ngamaba, s'affirmant en chaque point du marché.

On le trouve sous différentes formes : poisson fumé tout noir que brossent les vendeuses avec de l'huile pour le rendre luisant, conditionné dans des nasses en osier; On distingue plusieurs qualités, la carpe, la silure et le capitaine étant considérés comme des poissons "valeurux", c'est à dire chers, le "kongo ya sika" comme non "valeurux". Légèrement effrité ou cassé, il perd de sa valeur, les commerçants s'attachent donc à le présenter entier sur l'étal.

Le poisson salé "made in Norway" est extrait des cartons de conditionnement entassés sous les étals ; présenté en entier , il est aussi découpé en morceaux, de petites quantités suffisant à agrémenter un plat traditionnel comme le saka-saka (à base de feuilles de manioc).

Les poissons de mer congelés sont aussi conditionnés dans des cartons issus des chambres froides de Brazzaville ; encore cimentés par la glace, il sont débités à coup de burin puis vendu par tas.

Enfin, le poisson frais du fleuve, petites silures et gros "mboutou" encore frétilants dans les bassines, n'est "achevé" d'un coup de machette qu'à la demande des acheteurs qui sont ainsi sûrs de sa fraîcheur. Ce dernier, comme le poisson fumé, n'est largement représenté dans la ville qu'au marché de Ouenzé.

Toutes ces sortes de poissons sont localisées sur la grande place centrale, excepté le poisson frais du fleuve vendu au sud dans l'avenue Ngamaba.

Les prix concurrentiels auxquels ils sont vendus à Ouenzé ont largement contribué à sa réputation de lieu de ravitaillement bon marché et riche en choix.

* La viande

Le commerce de la viande a connu une évolution rapide, traduite par le nombre important de vendeurs. Une centaine d'étals se partagent la vente de cette denrée en plusieurs points du marché.

La viande de boeuf congelée est la plus répandue avec les tripes et le gras double. Le poulet congelé dans ses emballages plastiques, élevé en Belgique, connaît aussi une certaine importance : environ une trentaine d'étals le proposent entier, par moitié ou par morceaux.

Entre dix et vingt étals seulement sont consacrés à la vente de gibier : gazelle, antilope, porc-épic, sanglier, frais ou plus souvent fumés sont vendus à des prix élevés mais sont considérablement appréciés ; on dit notamment que le gibier donne "la force" à l'homme. Cette activité, bien qu'elle ne soit pas une spécialité

exclusive (on en trouve aussi à Total et à Mougali), demeure un des commerces qui distingue Ouenzé des autres marchés : on sait qu'on y trouvera du gibier même pendant la fermeture de la chasse.

Pour chacun de ces commerces existe à la fois une différence de provenance, de vendeurs et de mode de commercialisation.

La viande proposée sous le hangar est vendue par des commerçants masculins affiliés à l'ONIVEG (Office National d'Importation et de Commercialisation de la Viande en Gros), qui doivent nécessairement utiliser une balance et respecter les prix affichés par la Direction Générale des Prix. Avec les vendeurs de gibier, ils sont installés sur des étals en dur.

La viande du secteur de la rue Bangangoulou échappe au contrôle des prix et est vendue par des femmes ; la commercialisation de la viande qui est souvent encore l'apanage des hommes s'est étendue aux femmes de Ouenzé. Elles débitent elles-mêmes les quartiers de viande congelée provenant du Zaïre, qu'elles vendent en petits morceaux et au tas comme les tomates et les aubergines.

Ces commerçantes sont installées dans le secteur de la rue Bangangoulou, regroupées près des vendeuses de poulet, et disposent d'étals en bois. Cette implantation dans un secteur indépendant résulte de l'initiative et du dynamisme d'un groupe de femmes Mbochi qui, le premier, introduisit la viande zairoise à Ouenzé.

* Céréales-féculents-farines

Parmi les autres étals spécifiques caractérisés par la présence d'un seul type de produit sur l'étal, le

manioc est présent sous deux formes.

La chikwangu est un pain de manioc cuit à la vapeur dans des feuilles végétales que les vendeuses disposent dans des bassines à même le sol : son emballage le met à l'abri des poussières.

La farine de manioc qu'on appelle couramment "foufou" est aussi présentée dans ces grandes bassines d'aluminium mais toujours sur une table.

Avec la banane plantain, "foufou" et chikwangu représentent la grande majorité de cette catégorie de produit (130 étals sur 144).

Le riz et la farine de blé, vendus aussi dans des bassines, le sont le plus souvent en association avec d'autres produits (le riz avec le sel, les haricots, les pâtes, les boîtes de conserve...). Les pommes de terre, assez peu répandues, sont rarement vendues seules.

* Légumes

Ce sont les oignons et le pili-pili qui dominent, puis les tomates, les safous et les aubergines. Ces dernières sont plus petites que celles rencontrées en Europe. Rares sont les carottes, les poireaux, les grosses aubergines, légumes qui correspondent peu aux goûts de la population. On les trouve au contraire au marché du Plateau qui recrute une clientèle presque exclusivement européenne.

* Les feuilles

Elles sont surtout représentées par l'oseille, le

coco et les feuilles de manioc.

L'oseille est vendue par petits tas ficelés, régulièrement aspergés durant la matinée pour éviter le dessèchement.

Le coco appelé aussi "mfumbu" est un type de commerce un peu à part. Il n'est pas vendu sur les tables mais par terre ; les vendeuses disposent d'un petit tabouret et d'un receptacle carré en bois supporté par quatre petits pieds. Compressant fermement une gerbe de feuille dans leur main, elles la coupent avec un couteau aiguisé au-dessus de la petite table. Il en résulte des tas de feuilles finement hachées que la vendeuse prépare au fur et à mesure de la vente.

Les feuilles de manioc sont vendues sur les étals par gerbes ; elles rentrent notamment dans la préparation du plat national : le saka-saka.

Le commerce des feuilles, en se développant, a lui aussi gagné le sud de l'avenue Ngamaba, là où se trouvait suffisamment de place.

* Les fruits

Ils sont assez rares. Les fruits que l'on trouve à Ouenzé sont surtout la banane, l'ananas, l'avocat, la mangue, l'orange et le citron. La papaye est peu représentée, la barbadine, le mangoustan pas du tout. Ces fruits sont la spécialité du marché du Plateau et on ne les trouve sur aucun marché de la cité.

* Oléagineux-huiles

On a recensé une trentaine d'étals de noix de palme qui sert à préparer la mouambe, une sauce d'accompagnement pour le poulet et la viande...

La pâte d'arachide vendue dans des bassines, est le plus souvent associée aux graines de courge et au sel. Les arachides grillées ne sont pas vendues sur les étals mais à l'entrée du marché sur la voie de passage, pour les petites restaurations rapides.

Les huiles sont vendues dans des bouteilles en verre de coca-cola et de soda. Pour ne pas payer l'emballage, les clients apportent leurs propres récipients. La plupart du temps, l'huile de palme rouge accompagne l'huile d'arachide jaune sur la même table.

Les étals spécifiques, uniformément répandus, confèrent au marché cette atmosphère animée, riche en couleurs et ordonnée à la fois. L'attachement des vendeurs à une denrée et leur répartition précise dans un secteur assure la stabilité de ces étals. Au contraire, les étals mixtes voient se succéder plusieurs produits selon les saisons et les opportunités spéculatives des vendeurs.

* Micro-détail

Il convient de faire une place à part aux étals d'épicerie-conserves et à ceux d'épicerie-légumes qui sont en fait assez proches.

L'étal propose à l'acheteur des produits nombreux et

variés ; pour la catégorie épicerie-conserve, on a de minuscules sachets d'épices, des noix de muscade, de la sauce tomate vendue à la petite cuillère, des petits verres de sel, du corned-beef...

Pour l'association épicerie-légumes, oignon, pili-pili, ail, sel, ainsi que quelques conserves, accompagnent le plus souvent un seul légume : la pomme de terre. Mais là aussi, il est possible d'acheter de toute petites quantités, un seul oignon par exemple là où on propose seulement des tas sur les étals spécifiques. La présentation et la vente par petites quantités en font des commerces de micro-détail propres à satisfaire les petits achats au jour le jour.

La grande variété des produits semble constituer un volant de sécurité pour les vendeurs, et l'assurance d'un gain minimum avec des denrées qui, se conservant bien, se prêtent à la constitution lente, mais progressive, d'un stock appelé à devenir plus important. Effectivement, les vendeuses débutent souvent avec un petit capital de 15.000 à 30.000 CFA qu'elles font fructifier rapidement pour agrandir et varier leur stock, achetant cette fois des denrées plus coûteuses et en plus grande quantité.

Souvent, la table initiale (quelques tas de pili-pili, oignon et bouillon cube) est confiée à la cadette tandis que, sous l'étal de la grande soeur, sont disposés les sacs d'oignon, les cartons de boites de sauce tomate que l'on ouvre au fur et à mesure que les chalands se présentent.

* Les modalités de la vente

La vente "au tas" est répandue sur tous les marchés

de la cité. Leur poids varie selon la conjoncture mais demeure à quelques grammes près invariable dans une même période, sur l'ensemble du marché.

En période de soudure et en fin de saison, le poids des tas diminue, le prix lui reste toujours le même. On a ainsi en général des petits tas à 100 CFA, de plus gros à 200 CFA qui, sur les étals spécifiques ne se réduisent jamais à une seule unité (tas de tomate à 100 CFA = trois tomates).

La farine de manioc est vendue dans des verres d'une contenance d'environ 75 cl. Le riz, les haricots, le sel sont dosés à l'aide de boîtes de lait de la marque Guigoz réputées pour leur résistance à la rouille.

La petite cuillère sert pour la pâte d'arachide et le petit verre à liqueur pour les arachides grillées.

La viande, vendue légalement à la balance sous le hangar, l'est aussi "au tas" dans l'avenue Ngamaba.

Ces petites unités de mesure, toujours inférieures au kilo, conviennent en fait à la parcimonie des achats réalisés au jour le jour : rares sont les ménages qui font le marché pour plusieurs jours.

On vient chaque jour au marché pour acheter la nourriture d'un repas. L'absence de réfrigérateur seul n'explique pas ce comportement ; d'ailleurs, celui-ci ne sert en général qu'à conserver des plats déjà cuisinés. La tradition de partage dans la famille africaine semble être plutôt la cause de ces habitudes.

Les nombreuses visites de la famille, le va-et-vient incessant qui anime les parcelles est capable d'épuiser,

on le sait, les réserves d'une semaine en deux jours.

- Les produits non-alimentaires

Il sont situés à l'ouest de la grande place et entre celle-ci et la rue Loudima dans l'avenue Ngamaba. Le marché de Ouenzé en compte cinq cent étals. Ceux de chaussures, de confection et de produits de beauté comme dans la plupart des grands marchés occupent une place importante. Mais ce ne sont en général que des produits de première nécessité : habits pour les enfants en bas-âge, espadrilles et baskets chinoises, tee-shirts "griffés"...

Les produits de beauté proviennent de pays Africains, Cameroun, Côte d'Ivoire ... On trouve beaucoup de laits et de crèmes pour le corps, des lotions pour revitaliser les cheveux, des produits pour se "maquiller", c'est à dire pour se blanchir la peau. On parvient ainsi à plusieurs degrés de dépigmentation qui donnent lieu à un barème bien précis de couleurs : il y a le jaune lune, le jaune papaye, le jaune banane... Les "parisiens" (jeunes Congolais qui montent à Paris pour se "saper") expliquent leur maquillage par les rigueurs du climat parisien. On se retourne au passage d'une personne au teint clair : elle est dotée d'un pouvoir de séduction supérieur...(*)

Les produits de ces étals se ressemblent tous ; ce qui les distingue d'un bout à l'autre du marché, c'est seulement l'importance du stock : certains sont

- - - - -

* Communication de H. Didillon et D. Bounsana : la pratique du "maquillage" à Brazzaville. Journées d'étude sur Brazzaville. ORSTOM-AGECO, avril 1986.

véritablement couverts sur plus d'un mètre de hauteur, flacons de crème et boîtes de talc sont alors entassés en pyramide, les habits sont accrochés à la toiture de l'étal.... Dans ce cas, le vendeur est assis sur un tabouret à côté de sa table, s'il était derrière, on ne le verrait pas !!

La vente de tissu est peu développée à Ouenzé, une dizaine d'étals seulement. La quincaillerie est dans le même cas, mais offre un choix d'ustensiles et d'outils propres à satisfaire les premiers besoins.

Trois type d'étals s'individualisent parmi les autres commerces non-alimentaires que l'on rencontre invariablement sur tous les marchés de Brazzaville : la friperie, les feuilles d'emballage et la médecine traditionnelle.

* La friperie

Elle s'étend dans l'avenue Ngamaba de la rue Mayama à la rue Loudima. Environ une centaine d'étals proposent des habits déjà portés dont les prix sont accessibles aux petits budgets. Ici et là, on trouve aussi quelques jeunes vendeurs qui en plus de la fripe exposent des articles neufs, fabriqués chez un couturier de la cité, mais griffés avec une marque de consonnance parisienne : "Stany mylan, Sapman"...

* Feuilles d'emballage

Une soixantaine d'étals proposent, au nord de la grande place, des paquets de feuilles végétales de "matétété" ou de "bilorina" aux multiples usages,

provenant du nord du pays. Elles servent, sur le marché même, à envelopper la pâte d'arachide ainsi que les plats tout préparés. Elles sont aussi utilisées pour la cuisson et le conditionnement du pain de manioc, et, sur les petits marchés de nuit de la cité, servent d'emballage au célèbre ntété (pâté aux graines de courge) ainsi qu'à certains autres plats préparés caractéristiques de ces petits marchés.

Non loin se trouvent aussi des vendeurs de feuilles d'emballage en papier ; on retrouve ainsi les beignets et les poissons grillés emballés dans des listings du Ministère du Plan, des notes de service de la municipalité. Des journaux divers, le Monde, la Pravda, le Frankfurter Allgemein achèvent leurs parcours en compagnie d'une portion de haricot et de sauce.

Mais on ne peut aucunement remplacer le végétal par le papier pour préparer le manioc et le ntété.

* Pharmacopée

Cette activité est très faiblement représentée sur les autres marchés de la ville et Ouenzé est le seul lieu où les étals ne sont pas dilués de façon insignifiante parmi les autres commerces.

Une vingtaine de tables sont groupées dans la rue Gamboma entre l'avenue Miadeka et Ngamaba et, pour l'étranger, ce défilé inspire bien plus qu'une confrérie de cordonniers.

Elles sont couvertes de poudres, de plumes, d'ossements divers, de graines, de minerais, qui ne sont pas sans évoquer les manipulations occultes auxquelles se livrent les guérisseurs pour soigner ou pour envoûter. Ce

bois rouge, effrité, mêlé à de l'huile de palme soigne la rougeole, le piment apaise la toux, l'os de singe est mélangé à de l'eau que l'on donne aux enfants faibles pour leur redonner la "force"...Ajoutées à d'autres substances, les têtes de serpents et de lézards séchées sont enterrées à la porte des bars et des restaurants pour attirer la clientèle...

Ces vieux vendeurs grisonnants qui chaque matin déballent méticuleusement leurs marchandises semblent être imprégnés d'une expérience longue et nécessaire, d'un savoir faire et d'une sagesse ésotérique. Une petite enquête effectuée auprès de ces derniers vient confondre les apparences.

La vente de pharmacopée est dans la plupart des cas une activité de retraité destinée à faire quelque argent en l'absence d'une véritable retraite. Certains de ces vieillards étaient, il y a six mois encore, menuisiers ou cuisiniers et c'est plus souvent par besoin alimentaire que par tradition familiale qu'ils ont pris place derrière l'étal. Nous rencontrons même un commerçant qui avec l'argent de sa vente va acheter dans la pharmacie située en face de l'avenue Miadeka des ampoules buvables contre le surmenage.

Toutefois, les vieux connaissent les produits qu'ils vendent soit parce qu'un féticheur dans la famille en faisait l'usage, ou parce qu'ils ont été initiés par un ami lui-même vendeur sur le marché. A l'instar des autres commerces, l'initiation s'effectue toujours entre gens de même région, entre parents et amis, et les vieux sont tous sans exception de la région des Plateaux (Téké).

Les liens avec le village sont tenus, les

déplacements rares ; parfois, on écrit pour commander certains produits mais tous renouvellent habituellement leurs stocks auprès de commerçants ambulants qui font la tournée des marchés de Brazzaville. Les produits proviennent en grande majorité de la région de Lekana-Zanaga-Sibiti où ils sont abondants et variés mais aussi d'autres régions, à l'exception de celles du nord des Plateaux où Pygmés et Mbochi ne prodiguent traditionnellement les soins qu'avec les feuilles.

Certains produits tels que les têtes de poisson séchées sont même achetés au port de Brazzaville, à Yoro, où auprès des campements villageois du Pool.

Ces vendeurs voient défiler une vingtaine de clients chaque jour qui viennent acheter un remède, venus de leur propre chef, ou munis de l'ordonnance d'un guérisseur. S'il n'existe pas de relation véritable entre ces derniers et les vendeurs, le secteur de vente de la pharmacopée traditionnelle de Ouenzé est unanimement connu de tous, et les guérisseurs y envoient fréquemment leurs clients.

Parmi les produits non-alimentaires, c'est tout de même cette dernière spécialité qui fait la différence à Ouenzé au côté des articles de première nécessité ; loin d'être en déclin, elle ne tient pas qu'une fonction symbolique quand on sait l'importance qu'occupent les soins traditionnels à Brazzaville.

Pharmacopée et poisson sont les deux produits qui distinguent Ouenzé des autres marchés.

Enfin, si chaque produit connaît une localisation

précise, une grande partie d'entre eux est brassée sur la grande place centrale : les étals de légumes donnent d'un côté sur le secteur de vente du sel, de l'autre sur les oléagineux et les graines. Le poisson salé, la viande, le poisson congelé et la confection sont alignés tout en étant proches des étals de quincaillerie et de poisson fumé.

5- Regroupement ethnique

On constate un regroupement ethnique des vendeurs autour d'une même denrée. Les trois grands groupes ethniques du Congo, les Téké, les Kongo et les Mbochi sont présents sur le marché de Ouenzé et chacun est attaché très nettement à la commercialisation d'une denrée.

Les étals de légumes et de feuilles, partiellement de viande (gibier surtout) et de poisson salé sont le fait des vendeurs Kongo originaires du sud du pays.

Le maraîchage est traditionnellement pratiqué par les gens de la région du Pool, à Boko, Linzolo, Luingu... A l'intérieur même de Brazzaville, les zones de maraîchage sont aussi massivement entretenues par des gens du sud.

La commercialisation du poisson salé est liée à une habitude alimentaire plus répandue dans le sud du Congo.

En revanche dans le nord, on consomme traditionnellement le poisson du fleuve frais et fumé, pêché dans les campements villageois et dans les villages (Mpouya, Mossaka, Liranga) qui s'égrènent le long du fleuve. On y produit aussi (région des Plateaux) le

foufou et le "moungouele" (petit pain de manioc du nord), toutes ces denrées étant commercialisées à Ouenzé par des gens du nord.

En effet, L'essentiel du marché, les étals de poisson frais, fumé, congelé, de céréales-féculents-farine, de viande, de poulet sont tenus par des Mbochi et des Téké. Les vendeurs de pharmacopée traditionnelle appartiennent aussi à ce dernier groupe. Le commerce de la viande et des poulets n'est pas propre aux gens du nord mais résulte, à Ouenzé, de l'entreprise individuelle des femmes commerçantes Mbochi, résidant la plupart dans les quartiers voisins.

A tous ces égards, Ouenzé s'affirme comme un marché étroitement affilié au nord du Congo.

C'est par la connaissance d'un ami ou par le biais d'un parent qui prodigue "l'initiation" à la vente, que bien souvent, on devient occupant d'un étal sur le marché. Les amis et les parents étant la plupart du temps d'un même "patois", c'est ainsi que se perpétue l'attachement des groupes ethniques à une même denrée, tel que nous avons pu le constater lors d'une enquête menée auprès de cent vendeurs répartis sur dix postes de produits alimentaires.

Les vendeurs sont effectivement souvent proches d'un parent ou d'une connaissance installée à l'étal d'en face... Fréquemment, la "maman" en voyage au village, absente pour quelques jours, n'interrompt pas son commerce et se fait remplacer par la voisine de son quartier, sa belle-soeur ou sa cadette.

Entres elles, les femmes commerçantes s'interpellent d'étal en étal, échangent les nouvelles ; si

l'anonymat est impossible - il ne peut y avoir de vendeurs indépendants - une grande solidarité joue sur le marché, confortée et entretenue par l'appartenance à une même région, la vente d'une même denrée, et sa concentration dans un endroit précis du marché (voir carte 3).

Toutefois, les regroupements des vendeurs entre eux et la répartition spatiale des produits sur le marché n'est pas seulement du aux solidarités ethniques. Les regroupement sont aussi le fait du Comité de Marché.

III FONCTIONNEMENT DU MARCHE

1 - Le Comité de Marché

Chaque marché de la ville possède son Comité de Marché qui dispose de locaux situés en général au milieu des étals, au sein de l'agitation marchande quotidienne. Organe du Parti Congolais du Travail, il dépend de la mairie de son arrondissement et d'une façon générale de la mairie centrale de Brazzaville. Le fonctionnement des marchés municipaux est soumis au contrôle d'une commission présidée par le maire de Brazzaville.

Les Comités de Marché sont chargés de transmettre et d'appliquer les mesures et la législation émanant du Service d'Hygiène et des services de la Sécurité Urbaine. La mise en place des Comités de Marché "s'est faite à l'initiative du Parti qui voit dans tous les marchés, points de rencontre par excellence d'une foule de gens des deux sexes, d'origines diverses, de tous âges et de

toutes conditions, des structures dynamiques susceptibles d'être utilisée comme véhicule de son idéologie afin de la vulgariser auprès de toutes les couches sociales de la population" (*).

L'arrêté portant règlement des marchés municipaux établi par la mairie de Brazzaville comprend des articles réglementant les droits de place, leur cessation sur les marchés, les obligations des marchands...

Le code d'hygiène stipule des recommandations très précises quant à la vente des produits alimentaires sur les marchés, l'entretien des voies publiques et de l'espace du marché... Mais bien souvent, ces articles restent lettres mortes : sacs de viande et de poisson sont déposés à même le sol, les déchets jetés dans les caniveaux, les lieux d'aisance insuffisants autour du marché pour l'importance du nombre de vendeurs...

Les agents du Service d'Hygiène passent sporadiquement sur les marchés, pourchassant les petits revendeurs de médicaments, inspectant ici et là les étals, distribuant quelques amendes.

Le Comité de Marché entretient une présence plus réelle. Il impose notamment le regroupement des vendeurs afin de pouvoir contrôler tout l'espace du marché qui est divisé en secteurs , représentés par un chef de denrée dont le rôle est de servir d'intermédiaire entre les vendeurs et le Comité.

C'est lui qui rend compte au Comité des problèmes de fonctionnement de son secteur, des querelles pour un

* J.F.S. SOUKA, Le marché de Mougali, Université Marien N'Gouabi, 1979.

emplacement, du décès d'un vendeur, et qui prélève alors la cotisation de 100 CFA pour assurer les frais mortuaires.

De son côté, le Comité envoie quotidiennement trois receveurs qui prélèvent la taxe journalière de 30 CFA destinée à la mairie centrale. Cette dernière a la charge de s'occuper de l'aménagement général des marchés de Brazzaville en décidant notamment des financements. Les mairies d'arrondissement et les Comités de Marché, sans moyens propres, en l'absence de décision de la mairie centrale, ne peuvent mener que des actions réduites sur le terrain.

Avec l'extension du marché, les parcelles possédant des fosses septiques qui donnent sur l'avenue Ngamaba sont inaccessibles pour les camions de la voirie, de même que les caniveaux obstrués, enjambés par les étals, sont difficiles à entretenir. Il est souvent trop tard lorsque la mairie centrale s'efforce d'homogénéiser l'ensemble des étals et d'améliorer l'infrastructure matérielle du marché.

Actuellement, une rénovation des toitures est en cours, qui mettra fin à la circulation difficile et courbée des clients sous des tôles coupantes et irrégulières, s'envolant à la moindre rafale de vent.

Lors de ces grandes opérations de rénovation, décidées par la mairie centrale, souhaitées par le Comité de Marché et la mairie d'arrondissement, le Comité surveille le déroulement des travaux, procède à l'attribution de places provisoires pendant leur durée ainsi qu'à la réorganisation de certains étals...

A la municipalité centrale, par l'intermédiaire de la mairie d'arrondissement, il rend compte des problèmes

posés à Ouenzé notamment par l'absence de chambre froide et de complexe sanitaire. Cette année, en réponse à ces demandes, un projet vient d'être retenu qui prévoit la construction de ces infrastructures ainsi que d'un centre de secours et d'un magasin témoin.

Enfin, le marché de Ouenzé comme tous ceux de la ville connaît un jour de fermeture hebdomadaire, réservé au nettoyage des étals et des allées. Les commerçants, munis d'une balayette sans manche, nettoient le sol de leur emplacement et aspergent leurs tables sous les yeux des représentants du Comité qui veillent à l'observance des règles d'hygiène.

2 - Les vendeurs

Si le Comité est surtout tenu par des hommes, le marché au contraire est occupé par des femmes.

A côté d'elles, les hommes ne se partagent que quelques secteurs bien précis dont ils détiennent l'exclusivité : à Ouenzé, la vente de la viande sous le hangar, d'outils et de pharmacopée soit environ 5% des étals du marché.

. 3 - Marché de jour-marché de nuit

Entre huit et neuf heures, le marché est aux mains des pousse-pousse qui viennent livrer les stocks jusqu'aux tables des commerçants. Comme dans tous les marchés de la ville, l'activité culmine dans la matinée de dix à quatorze heures.

La foule envahit alors le marché ; derrière les tables, les commerçants prennent un petit déjeuner rapide tandis que les chalands circulent difficilement entre les

allées étroites, emjambant les caniveaux obstrués en tous lieux par les déchets de la vente. Puis l'activité du marché décroît dans l'après-midi... pour reprendre un peu plus tard.

En effet, le marché se poursuit dans l'après-midi et ce n'est que vers dix sept heures que la place centrale et le nord se vident tandis que toute la partie sud, avec la nuit tombante, intensifie son activité ; le marché de Ouenzé est le seul de Brazzaville à fonctionner du matin jusqu'à vingt heures. On y vend alors, à la lueur des bougies et des lampes à pétrole, le poisson frais et fumé du fleuve, la viande et le poulet... C'est le poisson du fleuve qui, à l'origine, a suscité le marché de nuit de Ouenzé, les commerçants s'attardant jusqu'à la nuit pour vendre le contenu de leurs bassines et éviter les pertes. Viande et poulet congelés en provenance du Zaïre se sont greffés récemment sur cette denrée traditionnelle.

* * * * *

Le marché de Ouenzé présente donc plusieurs originalités.

La présence de nombreuses sortes de poisson en fait un lieu de ravitaillement très apprécié des citadins.

Au côté des produits alimentaires, la proportion de produits manufacturés est loin d'être insignifiante. R. Desvauges considérait qu'elle était en moyenne inférieure à 25% pour les grands marchés alimentaires (*). Elle est de 32% à Ouenzé ; si la population apprécie ce marché

- - - - -
 (*) R. DESVAUGES, Les marchés de Brazzaville, ORSTOM, 1974.

pour la variété de son alimentation, elle s'y rend aussi pour la plupart de ses achats courants de produits manufacturés (mobilier et tissu exceptés).

Par ailleurs, Ouenzé est à la fois porteur des signes de la maintenance des traditions et du dynamisme commercial.

La commercialisation du poisson fumé et frais est une trace dans la ville, de l'attachement toujours très vif des ethnies du nord à une denrée traditionnellement consommée. Parallèlement, ces ethnies ont introduit à Ouenzé la commercialisation de denrées nouvelles (poisson de mer et viande congelée), étrangères à leurs habitudes, mais qu'ils ont su promouvoir et imposer.

L'analyse des filières d'approvisionnement du marché fait apparaître les raisons de la résurgence ou de la disparition d'une denrée.

Chapitre 2 : LES SOURCES D'APPROVISIONNEMENT DU MARCHÉ DE QUENZE

Les flux d'approvisionnement sont multiples et variés ; pour un même produit, plusieurs circuits apparaissent révélant l'existence de plusieurs lieux d'arrivage des denrées dans la ville, de centres de redistribution vers les points de vente qui constituent des liaisons entre le lieu de production et le lieu de consommation.

Une enquête sur les sources d'approvisionnement a été réalisée en interrogeant dix vendeurs parmi chacune des catégories de produits suivantes : fruits-légumes, feuilles, poisson fumé, poisson salé, poisson congelé, poisson frais, viande, poulet, gibier, céréales. En remontant certaines filières, on s'éloigne du marché pour s'entretenir avec les grossistes et les transporteurs sur les lieux d'arrivage et de pénétration des produits dans la ville (voir carte 4).

La différenciation des circuits d'approvisionnement peut se mesurer par le degré de maîtrise d'une filière par des individus. Certains commerçants ne sont qu'un maillon dans la chaîne. Ils connaissent une marge d'autonomie réduite qui s'arrête aux portes des comptoirs des offices publics comme l'OCV, l'OFNACOM, l'ONIVEG. D'autres supportent et organisent une part non négligeable de l'approvisionnement de la capitale en produits alimentaires.

I CIRCUITS CLASSIQUES ET REGLEMENTES : LE FAIBLE ROLE DES OFFICES DE COMMERCIALISATION

Au cours des années 1960 à 1975, les orientations théoriques du développement du Congo ont été fondées sur les activités industrielles et minières tandis que se désagrégeait, dans le même temps, le tissu productif agricole où s'amorçait un repli sur une économie d'auto-subsistance.

La "nouvelle politique agricole" de 1977 consacre la reconnaissance de l'agriculture en tant que secteur prioritaire. A partir de 1972, le pétrole est exploité massivement ; à la suite du boom de 1973, les revenus accrus permettent d'injecter d'importants capitaux dans le secteur agricole et, en particulier, la création à grands frais d'unités de production étatiques modernes. Le redressement envisagé passe par un renforcement de l'intervention de l'Etat tant pour la production (fermes d'Etat) que pour la commercialisation (ONCPA : Office National de Commercialisation des Produits Agricoles) et la transformation.

C'est dans ce cadre que se sont progressivement mis en place les offices spécialisés dont l'OCV (Office de Commercialisation des Produits Vivriers), L'OFNACOM (Office National du Commerce) et l'ONIVEG (Office National de l'Importation de la Viande en Gros).

1- L'OCV

L'OCV a été créé en 1979 ; L'ordonnance présidentielle lui conférait la gestion des fermes d'Etat et le monopole du maïs, du manioc, du paddy, de l'arachide et éventuellement de toute production

vivrière.

Dans la pratique, l'OCV assure la commercialisation de cinq spéculations : maïs, arachide, paddy, haricot et pomme de terre.

Mais la situation de monopole est inégale selon les produits.

- Une situation de monopole effective : le riz

L'OCV détient le monopole de la collecte du paddy et de sa transformation dans ses trois rizeries d'Ewo (Cuvette), Mossendjo (Niari) et Loukouo (Pool). L'office est lié par contrat à l'OFNACOM qui a le monopole de l'importation et de la commercialisation ; il doit livrer la totalité de sa production, ce dernier assurant la vente aux détaillants. La production nationale étant insuffisante (700 tonnes en 82), l'OFNACOM a deux sources d'approvisionnement : L'OCV et l'importation (*).

Un décret ministériel régleme le prix de vente du riz fixé à 180 F/K en gros et 200 F/K au détail sur tout le territoire.

L'OFNACOM vend la majeure partie de son stock aux grossistes qui passent commande à Brazzaville et sont livrés à Pointe-Noire : le transport reste donc à leur charge.

Le riz traditionnellement consommé en fin d'année, la pénurie intervient à cette période. En 1983, le prix était monté à 700 F/K, le bénéfice de la spéculation revenant aux détaillants. Cette fluctuation saisonnière

(*) - Les principales filières vivrières en République Populaire du Congo, C. et B. DUHEM, Rapport OCV, 1983.

- Dossier OCV, M. de MONTGOLFIER, Mars 1983.

des prix peut s'expliquer par une production nationale insuffisante ne couvrant que 10% des besoins, ainsi que par une mauvaise planification des importations.

Durant les mois de décembre 85, janvier et février 86, des relevés ont été fait sur le marché de Ouenzé (*). Les prix les plus bas sont de 410 F/Kg en décembre 85, 285 F/Kg en janvier et de 395 F/Kg en février.

Les fluctuations, si elles revêtent un caractère saisonnier, apparaissent aussi sur les mêmes étals selon la taille de l'unité de mesure. : sur une même table, la boîte "Guigoz" à 200 CFA revient à 285 F/Kg, celle à 100 CFA à 555 F/Kg !!

En février 86, une différence de 100 CFA au kilo est observée entre le marché de Ouenzé et le marché des Dix francs : les points de vente étant nombreux et dispersés dans la ville, la réglementation du prix du riz est difficilement applicable et les spéculations des détaillants consistent simplement à changer en temps voulu la taille des boîtes "Guigoz" qui servent d'unité de mesure.

- Les autres produits : effacement de l'O.C.V. devant les filières parallèles.

* Arachide

Sa vente sur les marchés semble routinière : une bassine, un tas de feuille et une petite cuillère pour la pâte d'arachide, un petit verre et un cornet de papier pour les arachides grillées. En fait, les détaillantes ne réalisent que les dernières transformations :

(*) Enquêtes personnelles

décorticage, grillage, pâte.

Elles achètent les arachides coque chez des grossistes qui se fournissent eux-mêmes à l'OCV et auprès des paysans.

L'OCV qui représente la filière officielle ne contrôle qu'un tiers de l'arachide commercialisée.

Il y a d'une part la filière huilerie, l'OCV collectant auprès des producteurs pour transmettre à Huilka, une usine de traitement qui a dû cesser son activité en 82 du fait de problèmes aigus de trésorerie, le prix de revient du litre d'huile étant supérieur au prix de vente.

D'autre part, la filière arachide de bouche, demeure surtout une affaire privée. Si le transport vers Brazzaville est effectué par l'OCV, les circuits parallèles représentent les 2/3 du total commercialisé : l'inflation est forte, le marché chaotique, les importations du Zaïre quasiment incontrôlées. L'OCV est impuissant à stabiliser les prix et à régulariser le marché(*).

* Haricot

En 83, 150 tonnes ont été collectées par l'OCV, soit 1/4 des quantités potentiellement commercialisables, ceci en raison des retards de la collecte et des pertes au stockage. La demande urbaine est supérieure aux surplus et 600 tonnes sont vraisemblablement importées du Zaïre par des commerçants privés. Le prix moyen chez les détaillants est de 700 F/K mais, comme pour le riz, on observe sur les mêmes étals des différences importantes selon l'unité de mesure : de 600 à 1000 F/Kg.

(*) C. et B. DUHEM, op. cit.

* Pomme de terre

Introduite à l'époque coloniale, c'est une culture exclusivement paysanne pratiquée sur les plateaux de Djambala et Lekana.

Les 2/3 de la collecte sont assurés en bonne année par l'OCV. Sur une production de 1000 tonnes par an, l'OCV commercialisait en 82 250 tonnes, 200 tonnes étant vraisemblablement collectées par le marché parallèle.

Les prix au détail augmentent en fin d'année avant la récolte (décembre-janvier) : il atteignent parfois jusqu'à 800 F/Kg en septembre-octobre. En décembre 85, ils étaient à Ouenzé de 600 F/Kg, en janvier de 340 F/Kg, en février de 300 F/Kg.

* Maïs

Il est surtout destiné à l'élevage agricole. Selon les années, 20 à 40 % seulement des surplus ont été collectés. Le reste est perdu ou distillé ; à Brazzaville existent des distilleries artisanales aux alambics composés de fûts de deux cent litres raccordés les uns aux autres par des canalisations d'eau.

Le maïs est surtout commercialisé sur les petits marchés de nuit, tout préparé.

- Bilan OCV

Après cinq ans d'existence, le bilan de l'OCV est décevant :

- collectes effectuées avec plusieurs mois de retard
- pourcentages de collectes qui ont rarement dépassé

50 % des prévisions

- part non collectée par l'office de plus de 70 % de la production commercialisable

- pertes à la production de 60 % pour le maïs, de 70% pour l'arachide et vraisemblablement de 50 % pour la pomme de terre.

D'une manière générale, les prix à la production sont restés peu incitatifs, le soutien des pouvoirs publics s'est massivement porté sur le secteur étatique, alors que les fermes d'Etat n'ont produit en 82 que 1 % des cinq produits du monopole (le secteur paysan a assuré 99 % de cette production).

Une commercialisation mal assurée, des moyens de stockage insuffisants et l'absence d'intervention conséquente de l'office sur l'extrémité de la chaîne de distribution suscite une envolée des prix en milieu urbain, au détriment des consommateurs et sans bénéfice pour le monde paysan.

L'OCV a découragé les producteurs et anémié le commerce privé : celui-ci, tant dans les campagnes qu'en ville, souffre de l'état du monopole. Sur la route de Djambala, devant chaque bosquet Koukouya abritant un village sont proposés aux marchands ambulants, commerçants transporteurs et voyageurs des paniers de pommes de terre que les camions de l'OCV ne viendront pas enlever. Il arrive que des transporteurs privés renoncent à charger une récolte qui attend le passage des camions de l'office, le monopole imposant aux producteurs de lui réserver leurs productions(*).

- - - - -

(*) C. et B. DUHEM, M. de MONTGOLFIER, op. cit.

2-L'OFNACOM et les grossistes privés

En ville, les grossistes en huile, poisson salé, sel, sucre, haricot, riz sont simultanément associés à l'OFNACOM et à l'OCV.

Le marché de Ouenzé comprend de nombreuses boutiques de grossistes ; le stock est empilé tel quel à l'intérieur, un fût sert de table pour la comptabilité, au mieux un comptoir en bois.

Les détaillants issus des marchés de Poto-poto, Mougali, Talangaï, Bacongo, Soukissa, Mikalou et bien sûr de Ouenzé s'approvisionnent chez ces grossistes : un recrutement qui balaie la ville entière. Les clients attirés viennent toutefois surtout des marchés proches (Poto-poto et Soukissa).

Un grossiste en poisson salé : les commandes sont passées à Brazzaville mais la livraison faite à Pointe-Noire ; une grande partie des frais de transport (location d'un wagon CFCO, chargement et déchargement) sont à ses frais.

Le carton de 25 kilos est payé 24500 CFA à Pointe-Noire, revendu 26000 CFA en gros à Brazzaville. Il s'agit là du prix officiel fixé par l'OFNACOM qui est rarement respecté !

Lorsqu'une rupture de stock survient à Pointe-Noire, il se fournit chez les grossistes Sénégalais qui revendent plus cher : dès lors, s'il devait, à Brazzaville, respecter les tarifs de l'OFNACOM, il n'aurait plus aucune marge bénéficiaire. On se plaint souvent des lourdeurs du monopole : "si on avait la liberté de passer des commandes directement à l'étranger"...

3-La viande de l'ONIVEG : un monopole effrité

L'ONIVEG possède le monopole de l'importation et de la commercialisation de la viande, en majeure partie importée pour la viande bovine (*). Les vendeurs de Ouenzé s'approvisionnent à la chambre froide de l'aéroport de Maya-maya.

Le prix de détail est fixe : 1600 F/Kg sans os
1500 F/Kg avec os.

En 77, 219 vendeurs de viande étaient recensés par P.G. SAMINOU sur les vingt cinq marchés de Brazzaville .

Depuis les années 80, et l'amorce d'un mouvement d'ampleur du commerce parallèle, la filière ONIVEG est sérieusement concurrencée par la viande en provenance du Zaïre dont les prix de vente au détail ne sont soumis à aucun contrôle . A Ouenzé notamment, ce sont près d'une centaine de vendeuses qui commercialisent le boeuf, les tripes et les poulets congelés du Zaïre. En revanche, le nombre des vendeurs affiliés à l'ONIVEG a faiblement augmenté depuis.

4-Le poisson de la COPEMAR, ignoré à Ouenzé

Trois armements existent au Congo : Dubois et SOSIMPEX, entreprises privées et COPEMAR (Compagnie de Pêche Mariritime), Office d'Etat. Seul SOSIMPEX connaît une certaine importance au côté d'autres sociétés importatrices.

Le poisson de SOSIMPEX provient des eaux congolaises

- - - - -

(*) Approvisionnement en viande de boucherie de Brazzaville, P. G. SAMINOU, maîtrise, Faculté de Lettres et de Sciences Humaines de Brazzaville, 1979.

et en grande partie de Mauritanie, de Sénégal et de Suède, d'où l'important aussi les autres sociétés.

Les chambres froides sont situées au centre ville, près de la gare, dans le quartier Mpila. Les femmes commerçantes de Ouenzé s'y déplacent presque chaque jour.

Elles achètent 5000 CFA le carton de 20 kilos de chinchards, celui de bars et de capitaines à 11.000 CFA.

Lorsque se produit une rupture de stock occasionnée par le retard des bateaux ou des problèmes de transport sur la ligne CFCO, le prix du carton peut augmenter de 2000 à 3000CFA. L'augmentation est alors répercutée sur les étals : selon le prix de gros des cartons, les tas comportent de 4 à 6 poissons.

Certaines vendeuses écoulent jusqu'à dix cartons par jour ; la marge bénéficiaire brute est de 1000 à 2000 CFA par carton selon la qualité du poisson.

Les vendeuses de Ouenzé semblent se désintéresser de la COPEMAR qui connaît de fréquentes ruptures de stock, et s'approvisionnent exclusivement auprès des sociétés privées.

Comme dans la plupart des domaines , le monopole des offices d'importation subit la concurrence féroce du secteur privé. Souvent, les filières parallèles sont mieux organisées, plus souples, plus rapides, plus efficaces ; la notion de profit suscite des initiatives dynamiques. Certaines de ces filières, au début marginales, interdites par l'Etat, hors-la-loi vis à vis du monopole, connaissent aujourd'hui une ampleur considérable.

Producteurs ou grossistes, ils sont nombreux à utiliser le réseau des transports publics de l'ATC.

II L'AGENCE DES TRANSPORTS CONGOLAIS

L'ATC gère deux des principaux axes de transport du Congo : la ligne de chemin de fer Congo-Océan (CFCO) qui unit Pointe-Noire à Brazzaville, et le vaste réseau fluvial entre Brazzaville et le nord du pays.

1-CFCO

L'enquête menée auprès des vendeurs de fruits et légumes de Ouenzé a mis en évidence l'existence de plusieurs points de ravitaillement des détaillants dans la ville. Pas de lieu fixe mais une pluralité de filières que les commerçantes fréquentent selon les arrivages.

L'une des filières d'approvisionnement emprunte la ligne de chemin de fer du CFCO qui, reliant la capitale à Pointe-Noire, traverse la région du Pool, grande productrice de fruits et de légumes.

Cette filière résulte de l'exploitation par des particuliers de l'infrastructure de transport déjà existante.

Les commerçantes venant des villages du Pool prennent le train dans les petites gares situées à une ou deux heures de Brazzaville. Leurs bassines pleines de piments, d'aubergines, de tomates, de safous, de citrons encombrant tous les couloirs, wagons couchettes et premières classes compris.

Elles arrivent à Brazzaville tôt le matin avec le train de nuit ou tard dans la nuit avec le train de jour. Elles s'installent à deux pas de la gare, en bordure du ballast dans une rue du quartier Mpila : on appelle cet endroit le marché de la Petite Vitesse.

C'est, à Brazzaville, le dernier aiguillage du CFCO qui ventile les fruits et les légumes du Pool vers les marchés de détail. L'activité y est presque permanente.

Le gibier provenant de la Bouenza (Sibiti-Loudima) arrive irrégulièrement mais demeure une des spéculations les plus lucratives, comportant quelques risques en saison de fermeture de la chasse (saisie des marchandises par les agents forestiers). Singe et gazelle payés 3000 CFA en brousse se revendent au moins le double à Brazzaville.

Des produits typiques du sud du Congo y sont déchargés : La chikwangue, notamment reconnaissable par son volume (elle pèse de trois à quatre kilos), et la banane plantain de la Bouenza (sur 1100 tonnes transportées par CFCO jusqu'à Brazzaville en 1983, 800 tonnes proviennent de cette région) traditionnellement consommée par les Babembés .

La filière se compose en général de deux types d'intermédiaires : un grossiste et un détaillant. Pour le transport par voie de chemin de fer, les grossistes se regroupent à plusieurs pour louer un wagon mais nombreux sont aussi les petits commerçants qui empruntent les wagons des voyageurs avec leurs colis.

En quinze ans (*), l'approvisionnement de Brazzaville en manioc par le CFCO aurait baissé des 2/3 et notamment, les expéditions du Pool vers la capitale seraient passées de 7000 tonnes en 67 à 978 tonnes en 83, diminution qui selon l'étude Duhem est

- - - - -

(*) C. et B. DUHEM, op. cit.

particulièrement sensible pour les gares proches de Brazzaville.

Aujourd'hui, 1/6 seulement du manioc consommé à Brazzaville est transporté par le CFCO.

La part du manioc expédiée par le CFCO semble s'être réduite pour deux raisons : la difficulté qu'éprouvent les grossistes à obtenir des wagons disponibles et parallèlement, grâce à l'amélioration de la route du sud, le développement du trafic et des transporteurs privés et l'utilisation de plus en plus répandue de leurs véhicules.

2- Le fleuve

Une grande partie du poisson fumé proposé à Ouenzé arrive jusqu'à Brazzaville par le fleuve. Il provient des campements villageois établis de part et d'autre du Congo. Mossaka, Imfondo, Liranga, Makotopoko notamment sont de grands marchés où les villageois viennent proposer leur pêche à des grossistes ou embarquer eux-mêmes sur les bateaux courriers de l'ATC qui assurent des liaisons hebdomadaires avec la capitale.

Le poisson fumé est conditionné dans des casiers d'osier, le poisson frais dans des fûts remplis d'eau. A Brazzaville, la vente s'effectue au port ATC.

C'est le port moderne de la capitale où accostent les bateaux courriers et les barges de transport. Les quais de déchargement sont équipés de grues et sont reliés à la gare du CFCO.

Brazzaville constitue le point de rupture de charge d'un vaste réseau fluvial ; les produits comme le bois, collectés dans les régions du nord et destinés à l'exportation, sont ensuite acheminés jusqu'à la façade

côtière par le chemin de fer. Pour l'acheminement des fûts de poisson frais, le bateau est le mode de transport le plus simple.

Les détaillantes achètent le fût de poisson frais 30.000CFA. La course en taxi leur coûte 800 à 1000 CFA. Elles réalisent un bénéfice de 8 à 10.000 CFA par fût et il leur arrive d'en vendre deux par jour.

Certaines commerçantes de détail de Ouenzé font elles-mêmes le voyage en bateau jusqu'à Impfondo ou Liranga (six jours A/R, 5800 CFA), achètent sur place cinq à dix casiers de poisson fumé (petit casier : 20.000 CFA, gros casier : 50.000 CFA) qu'elles revendent le double sur le marché.

La bonne conservation de cette denrée permet aux détaillantes, ce qui est rare, de faire elles-mêmes le voyage au village pour acheter directement leurs stocks auprès des pêcheurs.

D'autres enfin se font envoyer par la famille restée au village les casiers qu'elles récupèrent à Brazzaville.

D'une façon générale, les prix du poisson du fleuve augmentent en saison des pluies ("la Cuvette est inondée, il y a trop d'eau, le poisson se cache") et baissent en saison sèche en période de basses eaux.

Mais tout le poisson du fleuve que l'on trouve à Ouenzé n'est pas transporté par les bateaux de l'ATC.

A Brazzaville se trouve un port de pêcheurs renommé pour son marché au poisson frais et fumé et pour ses piroguiers. Il s'agit de Yoro, "petit village-port traditionnel où piroguiers de toutes sortes se livrent à une activité commerciale intense"(*). Situé à l'est de la

(*) J. OUABARI, Le rôle des piroguiers du village Yoro dans le ravitaillement de Brazzaville, Bordeaux, 1971.

ville, il anime un quartier un peu à part, isolé du centre ville par les entreprises de Mpila.

Le port proprement dit contraste avec les installations modernes de l'ATC : ici, la berge, boueuse à la moindre pluie, ravinée et couverte par endroits de dépôts d'ordures, descend en pente douce jusqu'au fleuve. C'est sur cet espace dégagé, mais nullement aménagé, surplombé à une trentaine de mètres par les habitations et les étals du marché de Yoro, que s'effectuent les transactions entre pêcheurs, grossistes et détaillants.

La pêche qui est l'activité traditionnelle s'y maintient encore . Les piroguiers lancent toujours leurs filets dans les eaux du Stanley Pool. Ils font aussi la collecte du poisson dans les petits villages sur l'île Mbamou. A six heures du matin, les détaillantes de Ouenzé sont déjà là pour acheter les bassines de poisson frais et les casiers de poisson fumé.

Toutefois, au fond de la pirogue, ce n'est plus toujours la sagaie que l'on trouve mais le bidon de vingt litres d'essence. Equipé d'un moteur hors-bord, la remontée du fleuve se fait plus rapidement : d'embarcation de pêcheur, la pirogue à moteur est devenue le moyen de transport privilégié des commerçants grossistes.

Pour les longues distances et les frets plus importants, on utilise la "baleinière" à moteur, grande embarcation couverte d'un toit, comme les sampans d'Asie.

Une clause des règlements de l'ATC permet aux piroguiers d'accrocher leurs embarcations au bateaux courriers qui remontent le fleuve.

Aujourd'hui, le port de Yoro, dans l'esprit des

Brazzavillois, ne renvoie plus seulement à la pêche et au poisson du fleuve. A l'activité traditionnelle des pêcheurs s'est ajoutée la pratique d'une multitude de commerces résultant des initiatives d'individus entreprenants. Yoro est devenu le haut lieu du commerce avec le Zaïre.

En effet, les ports, comme les gares routières de Brazzaville, représentent pour l'approvisionnement le secteur spontané, régi exclusivement par des petits et grands commerçants privés. Certains itinéraires individuels sont significatifs du dynamisme de ces modes d'approvisionnement.

III L'IMPORTANCE DES CIRCUITS DYNAMIQUES ET SPONTANES

1- Trafic fluvial et commerce individuel : la filière zaïroise

"Ca vient du Zaïre", s'exclament fréquemment les commerçantes du marché du Plateau, légitimant ainsi le coût élevé des légumes. En réalité, les prix des produits zaïrois sont moins élevés que les produits locaux : l'argument ne vise qu'à camoufler des marges bénéficiaires importantes.

Un flux considérable de marchandises unit les deux pays et plus spécialement les deux marchés urbains de Brazzaville et de Kinshasa.

L'importance de ces échanges est due à la disparité monétaire entre les deux pays, à la différence des prix

et pour certains produits à la faiblesse de la production congolaise.

La disparité monétaire résulte des dévaluations successives enregistrée par la monnaie zaïroise : en 67, un zaïre valait 375 CFA, en 77, il vaut 35 CFA et en 84, 11 CFA seulement.

Trafics en tous genre de produits alimentaires réellement moins chers au Zaïre : fougou, manioc roui, tomates, haricots, conserves, poisson, viande et poulets congelés considérés comme un "mal nécessaire" par les autorités au regard des déficiences de la production locale.

Des produits alimentaires, certes, mais aussi des téléviseurs, des rames de papier, des photocopieuses, des pièces de voiture, des ordinateurs même : à Brazzaville, on est persuadé que tout est possible, et à bon marché, puisque le Zaïre est en face et qu'il suffit de traverser le fleuve, vaste frontière naturelle qui sépare les deux pays sur 900 kilomètres.

Aucune statistique ne mentionne les échanges avec l'autre rive dans les régions des Plateaux, de la Cuvette et du Pool, mais de Ngabé à Impfondo, rares sont les pirogues qui pourrissent dans l'eau : matériel Hi-Fi et fougou gagnent ensuite Brazzaville par la route.

D'une manière générale, les Zaïrois viennent vendre leurs marchandises puis rachètent aussitôt avec les Francs CFA obtenus des produits congolais (tissus de pagne, produits laitiers, riz, sucre, sel, poisson de mer et salé) "estimés" ou introuvables en période de crise sur le marché de Kinshasa.

Le port de Yoro à Mpila, célèbre pour ses piroguiers

et le Beach Fima, embarcadère pour Kinshasa constituent les lieux privilégiés des échanges avec le Zaïre.

70 % du manioc consommé à Brazzaville transite par le port de Yoro et la majeure partie de la viande commercialisée à Ouenzé rentre au Congo par le Beach Fima.

- "Les baladeuses" du Beach

Par le Beach arrivent à Brazzaville viande, poulet, poisson, tomates, biscuits...etc. Les abords du port connaissent une circulation incessante de taxis et de pousse-pousse, des étals de fortune sont dressés et abandonnés : les détaillantes arrivent, règlent leur stock et repartent aussitôt au marché ; les lieux de rendez-vous se trouvent à l'écart du port lorsque la police devient trop gênante. On sait alors sur les marchés que les Zaïrois s'installent dans telle rue de Mpila, près d'un bâtiment administratif.

Les transactions ont leurs lois et leurs repères : ils sont familiers des femmes Mbochi de Ouenzé qui commercialisent la viande et le poulet congelés. Cette filière a pris pied à Ouenzé au début des années 80, inaugurée par les femmes de ce marché. L'une d'entre elles nous a raconté son commerce.

Elle prenait le bateau au Beach une fois par semaine pour se rendre à Kinshasa à la Société Générale d'Alimentation. Là-bas, elle achetait 8 à 10 cartons de 25 kilos de viande de boeuf et de tripes à 11500 CFA. Au prix du carton, il lui fallait ajouter les frais divers de la traversée : 600 CFA au contrôle vétérinaire, 1000 CFA pour l'ONIVEG, 300 pour le pousse-pousse, 500 pour le taxi, 1000 pour le bateau, 2000 pour les miliciens et les

militaires du Beach des deux côtés du fleuve... en tout 4400 CFA par carton.

A Ouenzé, elle revendait le carton 17000 CFA aux détaillantes, et, habitant près du marché, conservait son stock dans son propre congélateur.

Aujourd'hui, les commerçantes de Ouenzé ne se déplacent plus. Elles ont, semble-t-il, abandonné en raison de l'insécurité qui existe à Kinshasa, où, entre le Beach et la chambre froide, elles doivent affronter l'habileté des pickpockets et les contrôles fréquents de la milice : "les Zaïrois ne veulent plus que les Congolais aillent acheter au Zaïre, ils s'entendent avec la police pour qu'elle les rackete..."

Aussi se sont-elles fait remplacer par les femmes Zaïroises qui effectuent de même chaque jour la navette entre les deux villes dans le sens inverse. A Ouenzé, le lieu consacré à la vente en gros se trouve proche du secteur de la viande dans la rue Bangangoulou.

Les grossistes écoulent 25 à 30 cartons par jour, effectuant la tournée des marchés Total, MOUNGALI, et pour finir, Ouenzé. Les agents municipaux chargés de l'hygiène au Beach, un peu débordés, les surnomment "les baladeuses".

Les commerçantes de poulet congelé vont trouver les grossistes Zaïrois au Beach. Ce sont de petits poulets de réforme de la CEE, pesant un kilo, importés de Belgique par le Zaïre ; ils sont vendus 1000 CFA au Beach et 1200 CFA à Ouenzé. Les Congolais "estiment" leur chair ferme qu'ils préfèrent à celle des poulets de la SOCAVILOU trop tendres, dont les comptoirs en préfabriqués sont établis à deux pas des étals où sont proposés les poulets du

Zaire. Le poulet congolais, nous dit une commerçante, "ça ne tient pas, tu l'achètes à 1400 CFA, tu le vends à combien ?!"

- Yoro : le manioc des citadins

A côté du poisson du fleuve, le manioc est la principale denrée déchargée à Yoro. Sur les 77000 tonnes consommées en 83 à Brazzaville, 52000 tonnes proviennent du Zaire, transportées sur le fleuve en pirogue et en baleinière jusqu'au port de Yoro.

Il est produit en grande partie dans la région de Bandundu dont c'est la première culture vivrière.

Le tubercule amer du manioc n'est consommé qu'au terme de longues transformations, aboutissant à la confection du fougou et de la chikwangué, qui constituent la base de l'alimentation quotidienne.

Des champs du producteur au consommateur en ville, ces deux plats d'apparence très simples sont en fait le produit de filières particulièrement longues.

* Les étapes de la transformation

Le manioc peut être commercialisé à plusieurs étapes de sa transformation. Jusqu'en 1983, il était déchargé au port de Yoro sous forme de "cossettes" (morceaux de tubercules rouis, écorçés et séchés). Depuis, le trafic des "cossettes" de manioc a disparu pour céder la place à celui manioc roui (tubercules avec l'écorce, rouis) conditionné dans des sacs de farine.

Le type de commercialisation dépend du produit fini auquel on veut parvenir, ainsi que des consommateurs auxquels ce dernier est destiné : entre le village et la ville, les tubercules subissent une autre transformation

qu'entre le champ et le village.

On distingue deux méthodes dans la préparation du manioc amer.

A- Ancienne méthode toujours pratiquée au village.

1- on déterre les tubercules

2- écorçage : c'est une opération longue et laborieuse

3- rouissage : on laisse les tubercules plongés dans l'eau pendant plusieurs heures. Cette opération est indispensable pour rendre le manioc amer consommable : elle élimine l'acide cyanhydrique.

Puis pour le fougou :

4- séchage

5- émiettage des tubercules : opération longue et "compliquée". Les "cossettes" sont ensuite broyées par les moulins à fougou.

Pour la chikwangué :

4- égouttage, défibrage, pétrissage et cuisson

B- Nouvelle méthode, pratiquée pour le manioc à destination de Brazzaville :

1- on déterre les tubercules

2- rouissage avec l'écorce : c'est à ce stade que les tubercules prennent un goût différent qui persistera dans la chikwangué fabriquée en ville.

3- conditionnement dans les sacs et transport

4- on écrase les tubercules rouis et on enlève

l'écorce facilement en ville

Pour le fougou :

- 5- séchage des tubercules déjà émiétés = cossettes
- 6- moulin

Pour la chikwangué :

- 5- égouttage, défibrage, pétrissage et cuisson

On évite par conséquent deux opérations considérées comme laborieuses :

- au village, l'écorçage
- en ville, l'émiéttage

Les changements de méthode de fabrication et l'évolution des types de conditionnement ont ensuite pour but de réduire les manipulations et le temps de préparation de la chikwangué et du fougou à Brazzaville.

Il existe deux sortes de chikwangués : la ckikwangué fabriquée au village et celle fabriquée en ville.

1- Au village, la préparation du pain de manioc est effectuée par les femmes. Elle nécessite des opérations longues et laborieuses (trois phases de pétrissage) qui sont garantes du bon manioc : le manioc du village a "bon goût", sa pâte est blanche. Il était dans le passé réservé à l'auto-consommation.

2- En ville, les femmes ne veulent plus se plier aux exigences de la préparation traditionnelle : d'une part, celle-ci est fatigante, d'autre part, elle est longue et amoindrit par conséquent la rémunération du temps de travail. Elles préparent donc la chikwangué différemment

(deux pétrissages seulement), plus rapidement ; son goût est différent et sa pâte souvent grise. Destiné exclusivement à la vente, le mode de production s'est adapté aux exigences d'une meilleure rentabilité.

* Prix et spéculations

En temps normal, le sac de manioc roui coûte 6000CFA à Yoro. Avec un sac, les commerçantes fabriquent environ 120 maniocs (chikwangué), pesant dans les 600 grammes et vendus en avril 86 à 100 CFA. Ajouté au coût du sac, les commerçantes dépensent 1500 CFA pour le transport et 1500 CFA pour le bois de cuisson et les feuilles d'emballage. La marge bénéficiaire peut s'élever à 3000 CFA par sac.

En période d'abondance, trois jours sont nécessaires pour écouler les pains de manioc. En période de pénurie, le sac est vendu en une journée.

Le prix de la chikwangué fabriquée à Brazzaville reste stable toute l'année ; c'est la taille et le poids du pain qui diminuent en période de crise : il pesait 400 grammes en janvier et 740 grammes en mars toujours pour 100 CFA .

A cette étape de la commercialisation intervient aussi l'adaptation au marché urbain. Le pain de manioc fabriqué en ville est petit, son prix modique et son achat simplifié : une seule pièce de cent francs.

La stabilité du prix est aussi une façon de tromper l'acheteur, qui, en période de pénurie, préfère déboursier la même somme.

D'ailleurs, pour les autres maniocs, le compte ne tombe jamais juste : 125 CFA pour le "moungouele" du

nord, 550, 650 ou 700 CFA pour la chikwangué du sud.

Ce manque périodique de manioc peut s'expliquer de deux façons. D'une part le manioc cultivé en période de fête est réservé à l'auto-consommation, d'autre part, après Noël, les femmes commencent à délaisser le manioc pour cultiver l'arachide. Sa fabrication étant un travail long et pénible, exclusivement féminin, les femmes ont peu de temps à lui consacrer aux moments les plus chargés du calendrier agricole.

En fait, les écarts de prix dans une même période sont importants et il demeurerait possible cette année de contourner la spéculation des fabricantes de manioc de Brazzaville en choisissant le manioc meilleur marché à 180 CFA/Kg.

Prix au kilo de la chikwangué sur le marché de Ouenzé(*):

| DECEMBRE | JANVIER | FEVRIER | MARS |
|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 100F=180F/K | 100F=250F/K | 125F=170F/K | 100F=135F/K |
| | 125F=180F/K | 150F=180F/K | 125F=170F/K |
| | 150F=190F/K | 150F=160F/K | 150F=200F/K |
| | 175F=210F/K | 250F=170F/K | 350F=105F/K |
| | 500F=155F/K | 700F=170F/K | |

La pénurie si elle est sensible au niveau de la vente au détail l'est aussi lors de la vente en gros au

(*) Enquêtes personnelles.

port de Yoro.

Une des spéculations courantes consiste, pour certains commerçants de Brazzaville couverts par les autorités du Comité de Marché de Yoro, à affréter une pirogue et à acheter, sur l'eau, les cargaisons des Zaïrois (6000 CFA le sac). Ils revendent alors le sac à 10000 CFA sur la terre ferme auprès des autres commerçants qui ne bénéficient pas de ce passe-droit. Le caractère systématique de ces spéculations provoque de temps à autre la chute d'un membre de la municipalité impliqué dans ces histoires mercantiles.

On ne peut pas véritablement parler de pénurie cette année. Les relevés des prix effectués à Ouenzé en décembre 85, janvier, février et mars 86, dans une période où intervenait la pénurie les années passées, n'ont permis de constater qu'une légère augmentation pour certains types de chikwangué ; le pain de manioc fabriqué à Brazzaville valait 250 CFA/Kg en janvier contre 135 CFA/Kg en mars), le "moungouele" s'est vendu 150 CFA en février au lieu des 125 CFA habituels.

Cette amélioration par rapport aux années précédentes est en grande partie due à l'essor des échanges routiers.

Si l'on excepte la part du trafic avec le Zaïre qui a lieu dans les ports fluviaux de Brazzaville, une grande partie des produits alimentaires rencontrés sur les marchés est en effet transportée par la route jusqu'à Brazzaville, et déchargée dans les gares routières de la cité.

2-Les gares routières

La route constitue une donnée nouvelle dans

l'approvisionnement de Brazzaville : le réseau routier du sud, le premier, est entré en concurrence avec la ligne de chemin de fer. Aujourd'hui, c'est la route du nord qui rentre en compétition avec la route du sud ainsi qu'avec le port de Yoro.

Transport et commercialisation sont alors exclusivement le fait de particuliers qui se sont lancés dans le commerce de gros de produits alimentaires. Parmi la foule de commerçantes en semi-gros voyageant comme passagères, perchées sur les foula-foula, se distinguent les organisateurs, propriétaires ou locataires des véhicules, qui, dans l'exploitation du réseau routier et dans l'approvisionnement de Brazzaville, ont trouvé l'occasion d'un commerce lucratif.

- Total, un circuit bien établi

La gare routière de Total est la plus importante, la plus ancienne aussi. Le premier goudron construit sous la colonisation reliait Brazzaville à Boko, petite ville de brousse où l'on passait volontiers le dimanche. Cette route, endommagée en certaines parties mais entièrement praticable en saison des pluies, connaît un trafic intense. La production fruitière et maraîchère de Boko fut très tôt acheminée par la route vers Brazzaville et déchargé à Total, contribuant ainsi à l'essor du grand marché.

Les abords du marché Total à sept heures du matin : c'est dans la chaleur montante une profusion de sacs à demi ouverts, de pyramides de conserves empilées à même le sol, les safous, les tomates, les arachides, éparpillés au milieu des régimes de bananes tandis que les pousseurs dans une attente nonchalante, observent les

mamans qui débattent les prix à vive voix, fourageant dans leurs pagne pour en extraire des liasses de billets de dix mille francs.

Ernest travaillait dans une entreprise de transports. Il a abandonné son emploi de salarié il y a un an pour venir entretenir, tôt le matin, la fièvre commerçante de Total. Son véhicule Toyota a été acheté grâce à l'aide d'un ami. Tous les jours, du mardi au dimanche, il fait l'aller-retour entre Louingui (District de Boko) et Bacongo pour vendre en semi-gros safous, ananas, manioc, fougou, noix de palme et légumes de toutes sortes, emmenant aussi quelques femmes commerçantes qui viennent vendre pour leur propre compte, et que l'on trouve installées tout autour à même le sol.

Gagnant entre 40 à 50.000 CFA par semaine (*), il a remboursé la voiture en six mois et possède aujourd'hui une seconde voiture, un Break 404, que conduit son beau-frère sur le même trajet.

Environ une cinquantaine de véhicules (breaks et camions) à l'instar de celui d'Ernest effectuent ces pendulations quotidiennes ou bi-hebdomadaires pour les distances plus longues. Surchargés de produits et de passagers, ils pourraient évoquer une scène d'exode ... mais, sitôt le véhicule garé, la cargaison s'ébranle et c'est un verbiage alerte qui fuse et donne le ton sur l'espace du grand marché.

Total irradie une grande partie des marchés de détail de Brazzaville. On retrouve le gros manioc du sud jusque sur le marché de Ouenzé mais, avec la chikwangue

- - - - -

(*) le salaire minimum est de 25.000 CFA par mois

fabriquée en ville avec le manioc roui du Zaïre, il n'a plus l'exclusivité totale dans les bassines des détaillantes ; il faut compter désormais avec le manioc qui vient du nord.

Depuis peu, la partie nord-est de la ville est venue briser l'hégémonie du marché Total en constituant son propre réseau d'approvisionnement. Si le marché Total et de la Petite Vitesse, drainant les régions productrices, conservent toujours l'exclusivité pour l'approvisionnement en fruits et légumes du Pool et de la Bouenza, les gares routières de Mikalou et de Texaco occupent désormais une place de première importance dans l'approvisionnement de Brazzaville en manioc, fougou, saka-saka, gibier, poisson du fleuve...

- L'effet d'entraînement de la route du nord

Trois lieux d'arrivage se sont succédés dans l'est de la ville, qui par leur inscription dans l'espace témoignent de l'accroissement du trafic sur la route du nord.

Les alentours du marché de Ouenzé tout d'abord, la rue Gamboma, plus particulièrement, tenait lieu de gare routière. Devenue trop exigüe, il fut décidé de la transférer dans l'avenue des Chars, plus spacieuse, située près du rond point Texaco où s'étendait jusque dans les années soixante dix la limite nord de la ville. Enfin, dans le quartier de Mikalou (situé à deux kilomètres au nord de Texaco), à la limite actuelle de l'urbanisation continue et du front d'urbanisation, a grandi la gare routière de Mikalou, qui est vite devenue le centre actif de ces quartiers récents.

Ce n'est que depuis la construction de la route du nord en 1984 que le marché de Mikalou s'est transformé en gare routière : les camions arrivent et partent chaque jour par dizaines, approvisionnant Brazzaville en poisson fumé de Bouamba, en fougou de Djambala, en coco d'Abala, en gibier de Ngabé, en manioc de Gamboma... Avant la construction de la route, l'essentiel du manioc venait du sud par le CFCO et par la gare routière du marché Total : "il fallait parler Monokotuba pour acheter"(*). Le trafic certes existait au nord mais dans une moindre mesure ; trois à quatre jours étaient nécessaires pour aller de Brazzaville à Djambala, les pistes étaient mauvaises et les pannes fréquentes.

Aujourd'hui, Mikalou est en train de devenir à la route du nord ce que Total est à la route du sud. On parle d'un petit Lomé et plus précisément du Lomé du coco et du "jacquard", c'est à dire du pain de manioc vanté par les gens du nord pour sa grande qualité.

Voici, interceptée dans ses aller-retours entre la ville et la campagne, l'histoire de Joséphine, femme commerçante de Mikalou.

* Une commerçante entreprenante

Comme beaucoup de commerçantes, Joséphine a déjà pratiqué plusieurs métiers. Après avoir vendu des beignets dans une bassine devant sa porte, elle a décidé d'investir l'argent mis de côté dans un petit commerce de coupons de pagne qu'elle allait chercher au Zaïre pour les revendre à Brazzaville.

- - - - -

(*) Monokotuba : langue nationale, surtout parlée dans le sud du Congo. Le Lingala est parlé dans le nord

Enfin, dernièrement, elle s'est lancée dans le commerce du manioc, voyageant en passagère dans les camions, rapportant trois à quatre sacs de chikwangu qu'elle revendait à Mikalou.

Aujourd'hui, Joséphine n'est plus simple passagère: pour 250.000 CFA, elle loue son propre camion, avec essence et chauffeur. Elle vit désormais entre le village et Brazzaville : ses sept enfants voient plus souvent son mari qui exerce un emploi salarié. Avec le frère de ce dernier, elle prend la route plus d'une fois par semaine.

Leur fond initial était de 500.000 CFA, 100.000 CFA d'avance pour le propriétaire du véhicule, 400.000 CFA pour l'achat des denrées en brousse. A présent, les propriétaires sont payés comptant et, depuis un mois, Josephine peut financer la location d'un deuxième camion qu'elle confie à son fils.

Ce matin, pas de camion à louer, le départ est reporté à demain. Nombreuses sont les femmes qui pratiquent ce commerce et il devient parfois difficile de trouver un véhicule disponible. Toute la journée est employée à en trouver un sur la place de Brazzaville, de Talangaï à Bacongo. Une fois le marché conclu avec le propriétaire du véhicule, parfois tard le soir, le départ a lieu, au petit matin, à la gare routière de Mikalou qui s'étend indistinctement des bords de la Nationale deux aux rues sableuses qui entourent le marché.

Les commerçantes de détail venues de tous les marchés de cette partie est de la ville y passent la nuit pour être les premières lors de l'arrivée des camions, s'y pressent du matin au soir au milieu d'une foule de pousseurs et de petits revendeurs où se mêlent les pick-pockets familiers des lieux d'échange.

Dès six heures du matin, le camion de Joséphine arrive à Mikalou, s'immobilise sur le sable de la rue et commence à charger une dizaine de commerçantes qui feront le voyage aller-retour (700 kms) comme passagères, emmenant avec elle, selon la demande des clients en brousse, du poisson de mer, des poulets... qu'elles troqueront contre du manioc, du fougou, du saka-saka...

Joséphine encaisse 3000 CFA par passager pour le voyage aller-retour et 500 à 1000 CFA par carton de marchandise. Elle-même emporte de Brazzaville du poisson de mer (11.000CFA le carton à BZV revendu 14 à 15.000 CFA à Gamboma), des poulets (1000 CFA à BZV, 1500 CFA à Gamboma) de la viande congelée, du savon, du linge, toutes choses que l'on trouve facilement dans la capitale mais qui sont denrées rares en brousse.

L'essentiel du commerce s'effectue tout autour de la ville de Gamboma dans les petits villages que Joséphine connaît bien, puisqu'avant de venir s'installer à Brazzaville, il y a six ans, elle habitait à la ferme d'Etoro située dans ce district. Partant un samedi matin, le camion atteint Gamboma le soir. Le lendemain, c'est la collecte du manioc dans les villages. Joséphine achète pour 400 à 500.000CFA de manioc et complète le chargement par une vingtaine de sacs de fougou (70 kgs, 6000 CFA) parfois par des feuilles.

Lundi matin, le camion quitte Gamboma, arrive à Brazzaville le soir et décharge le mardi matin à Mikalou. Une fois le camion garé, c'est l'attroupement et la bousculade à l'arrière, les femmes vendeuses de détail sur les marchés tendent des liasses de billets tout en interpellant les convoyeurs sur la plate-forme. Il est préférable de connaître quelqu'un sur le plateau du

camion pour ne pas repartir les mains vides. Elles possèdent un étal dans l'un des marchés de cette partie de la ville et achètent couramment pour 40.000CFA de manioc qu'elles écouleront en trois ou quatre jours. Leurs familles attendent leur retour pour préparer le repas. Lorsqu'elles ne rapportent rien, le ménage passe souvent la journée sans manger.

* Le manioc du nord : comme au village

C'est le pain de manioc qui constitue la denrée prioritaire des chargements. Préparé au village, selon les méthodes traditionnelles, il est particulièrement prisé à Brazzaville ; pesant entre 700 et 900 grammes, Joséphine l'achète 50 CFA et son prix reste fixe toute l'année.

A Mikalou, le sac de fougou se revend 11.000 CFA et le pain de manioc se vend normalement à 100 CFA. Toutefois, lorsque plusieurs camions reviennent le même jour et que l'offre devient supérieur à la demande, les prix baissent et le "jacquard" ne se vend plus qu'à 75 CFA, parfois même à son prix d'achat à 50 CFA, sa conservation devenant délicate au bout de quatre à cinq jours. Mais la plupart du temps, les six tonnes de manioc entassées dans le vieux Mercedes sont écoulées dans la matinée.

Sur les marchés, le manioc se revend à 125 CFA en temps normal. En période de crise pendant et après les fêtes de fin d'année, le "jacquard" peut atteindre de 150 à 200 CFA.

Joséphine quant à elle, rapporte aussi des denrées destinés à la famille, fougou, ananas, safous alimenteront la "popote" familiale (pour dix personnes, un sac de fougou dure trois semaines) et le petit

commerce. Elle possède une table au marché de l'Intendance où sa fille va vendre, et, devant la maison, disposés sur un fût, elle propose modestement à ses voisins quelques pains de manioc.

* Quantités transportées

Il faudrait pour obtenir des données fiables, effectuer des comptages pendant une année à la gare routière de Mikalou, tout en établissant une fiche d'identité des camionneurs qui permettrait d'observer l'agrandissement du parc de véhicules et l'arrivée sur le marché de nouveaux commerçants.

D'après les comptages réalisés en septembre, octobre et novembre 1983, 80 tonnes de chikwangué étaient déchargées à Mikalou soit environ 960 tonnes par an (*).

Sur deux jours, nous avons établi les fiches d'identité de six transporteurs de chikwangué. Chaque mois, ces derniers effectuent au moins trois à quatre voyages, souvent plus. Ces six transporteurs, à eux seuls, déchargeraient au moins 1000 tonnes de chikwangué par an.

Si l'on considère l'ensemble du parc de camions de Mikalou, les tonnages transportés en 1985 pourraient donc atteindre le triple de ceux transportés en 1983.

En l'absence d'enquête quantitative, on peut néanmoins avancer le scénario suivant :

1- Depuis la construction de la route du nord en

(*) rapport DUHEM, annexe 2 : J. KIBIADI, L'approvisionnement en produits vivriers de Brazzaville, Nkayi, Pointe-noire par voie routière, 1983.

1983, la multiplication des transporteurs a provoqué une stimulation de la production paysanne, orientée vers le marché urbain, désormais assurée d'être écoulée sans trop de perte grâce à la fréquence des passages.

2- "Le mougouele" vient inonder les marchés du nord est de la ville où prévalaient la chikwangu du sud et le manioc fabriqué en ville avec les tubercules du Zaïre vendus au port de Yoro.

3- Le manioc fabriqué en ville étant peu apprécié et la chikwangu du sud étant d'une manière générale plutôt choisie pour nourrir toute la famille que pour satisfaire le goût, on assiste à un report de la consommation sur le manioc du nord, aux dépens de ces deux derniers, dans les quartiers nord-est de la ville peuplés en majeure partie par des ressortissants du nord.

4- Ce report de consommation conjugué à l'augmentation de la production paysanne peut entraîner à long terme une baisse de la demande en manioc du Zaïre dont Brazzaville dépend pour 70% de sa consommation.

* Le cas du gibier

A côté des transporteurs, propriétaires et locataires assurant la collecte de toutes les denrées du nord, il en est une qui demeure l'exclusivité des passagers : il s'agit de la viande de brousse, appréciée surtout par les hommes et proposée chez de nombreux restaurateurs en ville.

La fermeture de la chasse, d'octobre à avril, n'empêche pas l'approvisionnement de Brazzaville. Dans le nord, la chasse a lieu à 250 kilomètres à peine de la

capitale dans le district de Ngabé et dans la réserve de la Léfini. Quelques trafiquants sont spécialisés dans ce commerce.

Les voyages de ces derniers dans les camions sont connus d'avance : l'un d'eux effectue son passage au village chaque mardi. Les chasseurs "rentrent" en forêt le dimanche et sortent le mardi lui proposer leur chasse. La collecte se fait aussi dans tous les petits villages traversés sur la piste. Les agents forestiers de la région sont payés en nature. Les patrouilles volantes contrôlant la route sont plus intransigeantes : le véhicule est fouillé et le gibier confisqué dans le silence général sans qu'il soit possible d'identifier et d'inquiéter son propriétaire;

A l'entrée de Brazzaville lorsque le voyage s'est bien passé, le trafiquant descend et prend place avec ses sacs dans un taxi qui lui permettra plus facilement de parvenir à Texaco sans être fouillé par les policiers du poste à l'entrée de la ville.

Le gibier se revend généralement le double du prix payé en brousse, parfois plus. Le sanglier payé 25.000 CFA dans la Léfini se vend 100.000 CFA à Ouenzé en période de fermeture de la chasse.

3- Production à Brazzaville : le maraîchage

La commercialisation des feuilles à Ouenzé est étroitement liée au travail des maraîchers dans la ville. Amarante, endives, ciboules, épinards, oseille, gambo, saka-saka sont les spéculations les plus courantes mais, la tomate, l'aubergine locale et importée, le poireau, la laitue sont aussi cultivés.

L'éventail des productions est le plus varié en saison sèche ; en saison des pluies, les jardins souvent situés dans les bas-fonds et dans les petites vallées intra-urbaines sont inondés et en partie délaissés (voir carte 1).

La culture maraîchère de l'agglomération de Brazzaville s'est surtout développée à partir de 1965. Les périmètres ont été installés dans le cadre de groupements précoopératifs, si bien que le secteur organisé représente aujourd'hui l'essentiel des producteurs maraîchers de la ceinture de Brazzaville. Parmi ces groupements, on compte une grande majorité de femmes (235 femmes pour 29 hommes à Yala-yala).

Ces périmètres cultivés sont au nombre de sept : Talangaï, Yala-yala, Kombé, M'bana, M'foa, M'filou, Vallée Orstom. Les trois premières représentent 87% du tonnage comptabilisé dans les états statistiques du Service Agronomique (*).

Les superficies vont de 150 à 2300 mètres carrés . A partir de 500 mètres carrés, les maraîchers se font aider par des travailleurs journaliers .

La plupart emploient de la fumure : il s'agit plus précisément d'ordures ménagères. Elles sont ramassées par les camions de la voirie qui n'effectuent souvent que quelques passages dans les rues des quartiers pour remplir le véhicule et aller aussitôt vendre le contenu aux maraîchers. Le bénéfice de la vente revient directement aux employés municipaux.

 (*) - F. REMY, L. COURBE, Projet de création d'une usine de traitement d'ordures ménagères dans l'agglomération de Brazzaville, SEP développement, 1982.

- Enquête DUHEM sur les maraîchers, CIATA, décembre 1985.

Certains maraîchers bénéficient d'une assistance technique régulière ; des échanges d'expériences et de techniques culturelles se font parfois avec d'autres maraîchers.

Sur le marché de Ouenzé, la commercialisation est faite par les femmes. D'après une enquête réalisée par C. PENARD sur les marchés de Brazzaville (ORSTOM, septembre 1985), 35 vendeuses de feuilles de Ouenzé sur les 54 enquêtées sont propriétaires de leur jardin. Elles viennent en majorité des zones de "Talangai", "Cent fils" et "M'filou". Mais la plupart des autres zones de maraîchage sont représentées à Ouenzé . Certaines viennent de zones situées en dehors de la ville (Kombe, Djiri). Le rattachement des vendeuses de Ouenzé est directement lié à la proximité géographique des jardins.

Les autres détaillantes achètent soit par planches (une planche d'endive produit 10 à 12 kilos par an, d'épinard 40 à 50 kilos), soit par paquet ou par botte.

Les produits locaux sont vendus à Ouenzé et sur les autres marchés de la "cité". Durant la saison sèche, certains maraîchers vendent chaque soir dans les petits hôtels et les nganda (petits restaurants familiaux).

D'autres effectuent des livraisons directement chez les Européens du centre ville et auprès des ambassades ; ils fournissent aussi les détaillantes installées sur les marchés du centre (Plateau et Plaine) et devant les magasins d'alimentation européens (Score, Presto).

* * * * *

Le marché de Ouenzé constitue donc l'aboutissement de filières multiples et très différentes. Les intermédiaires, le système de formation des prix et les coûts de

revient varient, selon qu'elles sont maîtrisées par des offices ou des particuliers.

Les carences du secteur public dans ce domaine ne doivent pas faire oublier les difficultés inhérentes à l'organisation et à la gestion de filières d'approvisionnement dans des conditions parfois difficiles : infrastructure routière déficiente, moyens de stockage insuffisants, productions inférieures à la demande nationale.

Le secteur privé, de son côté, concurrence et complète le rôle des offices. La multiplication de ses interventions sur la route du nord a enrayé cette année la pénurie chronique du manioc, que les Brazzavillois avaient subi les années passées.

Ainsi, à la fin des années soixante dix, le "moungouele" était en voie de disparition sur les marchés. Sa réapparition actuelle est à la fois liée à la vitalité du secteur privé, et surtout, au parti que celui-ci a su tirer de la construction de l'axe routier du nord par les pouvoirs publics.

Enfin, les ressources des commerçants privés ont imposé sur le marché de Ouenzé le développement spectaculaire de certaines denrées : poisson et viande congelés, qui correspondent aussi désormais à une demande réelle des habitants du quartier, pour qui le marché est un lieu de ravitaillement exclusif.

Ces derniers sont en relation constante avec le marché ; les achats alimentaires se font, soit au marché pour les produits frais, soit dans les nombreuses boutiques qui l'entourent. Rares sont les achats réalisés à l'extérieur du quartier.

Il représente pour tous un lieu de fréquentation quotidienne.

Chapitre 3 : LE MARCHÉ AU QUOTIDIEN

Le marché est le lieu où s'effectuent les dernières transactions entre détaillantes et ménagères sur des produits qui, après avoir suscité la spéculation d'intermédiaires, vont nourrir les citadins.

On a ainsi, sur l'espace et autour du marché, interaction et rencontre de plusieurs perspectives.

Les habitants vivent quotidiennement le prix et la nature des produits qu'ils consomment, en fonction de leurs moyens et de leurs habitudes.

Les femmes du marché sont souvent à la fois détaillantes et chefs du ménage, ménagères et salariées... Le commerce sur le marché fait vivre, et les femmes se livrent à tous les commerces.

Enfin, la vie dans le quartier n'est pas indifférente à la proximité du marché ; les activités débordent et s'installent dans la rue, devant les parcelles. Le commerce est contagieux. On achète une bassine, on fabrique une table ou une boutique.

Une petite enquête était nécessaire pour démêler tous ces rapports de la vie quotidienne avec le marché.

L'enquête :

1- Objectifs

Elle s'est déroulée durant le mois de février 86 et a consisté en un suivi d'une quinzaine de ménages, avec un passage quotidien dans les parcelles. Les objectifs étaient multiples:

Déterminer :

- les relations des habitants avec le marché
- les échanges de produits qui lui échappent
- les liens des ménages avec le village
- la place du travail des femmes aux champs et au marché dans l'économie des ménages
- dans le budget des ménages, estimer l'importance des dépenses pour l'alimentation et, parallèlement, approcher les motivations des choix, c'est à dire la nature des comportements et des habitudes alimentaires
- observer l'effet des revenus sur l'alimentation
- en ce qui concerne les revenus, évaluer la pluralité des entrées d'argent, des échanges monétaires qui ont lieu au sein et en dehors de la famille.

2- Methodologie

L'enquête a porté sur des ménages déjà enquêtés lors des travaux de J. Buya et de E. Dorier (*), et habitant autour du marché dans le quartier de Ouenzé.

La définition du ménage a été dictée par la mise en commun, par un groupe de personnes vivant ensemble dans la même parcelle, des revenus afin de subvenir à leurs besoins essentiels, notamment alimentaires. Les personnes résidant sur les même lieux mais ne contribuant pas à la "popote" ont donc été exclues des ménages enquêtés.

Le choix de l'échantillon n'a pas été fait au hasard, on a plus particulièrement tenu compte de la catégorie socio-professionnelle du chef de ménage, de son statut d'occupation et de la date de son arrivée à Brazzaville.

En réalité, la situation dans les parcelles n'est jamais simple et ne correspond jamais au "formalisme" du questionnaire. Des ajustements ont été nécessaires lors du premier passage : déménagements, voyages... nous ont contraint à choisir d'autres ménages dans un quartier où 63 % d'entres eux sont propriétaires (53 % en moyenne dans la ville).

De même, les professions des chefs de ménage ne sont pas toujours très significatives : le cumul de tous les revenus représente parfois le triple du salaire de base.

- - - - -
 (*) - J. BUYA, Enquête sur l'assainissement à Brazzaville, CREHT, 1984.

- E. DORIER, Typologie des quartiers est de Brazzaville, journées d'étude sur Brazzaville, ORSTOM/AGECO, avril 86.

- Questionnaire (*)

Il comporte trois volets :

- Le premier a été rempli lors du premier passage dans les parcelles. Il comporte des questions relatives à l'ensemble du ménage portant sur les données suivantes :

- ethnie, région d'origine
- durée d'installation dans le quartier / en ville
- relations avec le village
- statut d'occupation
- dépenses générales occasionnée par l'équipement de la parcelle
- composition du ménage
- structure des revenus
- épargne

- Le second volet est composé d'une fiche alimentation.

Il s'agissait de recueillir le détail du marché effectué par le ménage (prix, denrée) ainsi que la nature de chaque repas de la journée et le nombre de personnes les partageant.

- Enfin, afin de compléter les informations économiques des fiches précédentes, une troisième fiche comportait des questions relatives à l'alimentation, abordées cette fois sous un aspect plus qualitatif.

- - - - -

(*) Copie du questionnaire en annexe

3- Fiabilité des résultats

On s'est heurté, sur le terrain, à certains comportements susceptibles de fausser considérablement les données chiffrées (revenus et dépenses). Malgré plusieurs passages, certains enquêtés ont persévéré dans la présentation d'un train de vie volontairement sous-estimé (petit marché, revenu unique...).

D'une façon générale, la question du revenu en milieu africain demeure une question délicate : les personnes enquêtées ne dévoilent pas volontiers la multitude des ressources du ménage, ou bien, pour les petits commerces, il est bien souvent difficile de distinguer les marges bénéficiaires réelles.

Les informations quantitatives contenues dans les résultats ont une valeur indicative ; dans la mesure du possible, elles ont été approfondies par des informations qualitatives recueillies au cours d'entretien.

I ENTRE LA PARCELLE ET LE MARCHE, UNE AFFAIRE DE FEMMES

1- "Popote" et petites habitudes

Au cours de la matinée, les parcelles connaissent une activité réduite, animées seulement par le jeu des enfants : les femmes sont parties au marché pour effectuer les achats du jour ou pour y travailler.

L'enquête révèle une fréquentation quotidienne du marché.

Il se fait le matin, souvent peu de temps avant la préparation du repas, en raison de l'absence de réfrigérateur, parfois la veille du jour de fermeture du marché pour le lendemain afin d'éviter d'avoir à se

déplacer jusqu'au marché de Mougali ou de l'Intendance.

Les ménages sont fidèles à Ouenzé pour les achats alimentaires et exceptionnellement se déplacent à Mougali ou à Poto-poto pour l'achat d'un pagne ou d'un ustensile de cuisine.

La préparation du repas principal, pris autour de midi, connaît une résolution au jour le jour, même pour les ménages possédant un réfrigérateur. La règle du partage dans la famille africaine empêche la constitution d'un stock de nourriture trop important et le marché, de toute façon, représente un lieu de retrouvailles pour les femmes où l'on se rend volontiers, pour échanger les nouvelles et rencontrer les amies.

Lors de la préparation, qui s'effectue le plus souvent dehors dans la parcelle lorsqu'il s'agit de feux de bois et à l'intérieur lorsqu'existe un réchaud à pétrole, l'homme ne joue que le rôle de "conseiller", communiquant à son épouse, qui fait le marché, son "goût" du jour. Il contribue en revanche presque systématiquement en lui donnant chaque jour une somme fixe d'argent (de 1000 à 3000 CFA).

La femme, de son côté, organise son budget en fonction des revenus et de cette contribution, afin de déterminer quel sera chaque jour le montant des achats. Ainsi, lorsque le marché est confié à la fille de la ménagère, cette dernière lui remet en même temps que la liste des denrées la somme exacte d'argent correspondante.

Un seul repas est pris dans les parcelles : la grande cuisine n'a lieu qu'une seule fois par jour pour préparer le plat de midi. On mange les restes le soir

lorsqu'il y en a, ce qui arrive rarement ; lorsque l'argent manque, on attend le repas du lendemain. Le matin, le pain et le thé sont largement consommés et constituent bien souvent aussi le repas du soir.

2- La composition du menu quotidien

- Les plats traditionnels

D'une façon générale, le poisson omniprésent au marché occupe aussi dans le menu des ménages enquêtés une place importante.

Le poisson de mer est cuisiné en grillades, poisson fumé et salé sont associés au saka-saka (à base de feuilles de manioc) et au mfumbu (appellé aussi "trois-pièces", composé de coco - poisson fumé - pâte d'arachide), deux plats particulièrement consommés par l'ensemble des Congolais. Avec le poisson du fleuve est préparé le maboque (bouillon), plat lui aussi très apprécié.

Ces quatre sortes de poisson reviennent souvent plus de quatre fois par semaine surtout chez les gens originaires du nord.

La viande constitue la base des autres repas : poulet et viande du Zaïre surtout. Le gibier n'est apparu dans aucun des repas des dix ménages sans doute à cause de son prix excessif (2000 à 3000 CFA le kilo contre 700 à 1000 CFA pour le boeuf du Zaïre).

Le plat de midi est accompagné soit par du pain de manioc, soit avec du fougou (farine de manioc mélangée à de l'eau et cuite), en aucun cas avec le pain.

On assiste chez certains ménages à un recul très net de la chikwangu par rapport au fougou qui dans certains

cas remplace entièrement le pain de manioc (pour huit personnes, un sac de fougou dure trois à quatre semaines).

De plus, la conservation du fougou ne pose pas de problème et se prête à l'achat d'un sac entier en début de mois.

Dans les ménages au marché quotidien supérieur à 2000 CFA (*), on rencontre l'alternance fougou-manioc, la chikwangu demeurant très appréciée.

- Augmentation de la consommation de pain de blé

Les pénuries chroniques du manioc sur les marchés les années précédentes semblent être à l'origine de l'augmentation de la consommation de pain de blé.

Un ménage de treize personnes faisant un marché de 2400 CFA par jour consomme en moyenne seize pains chaque jour. Dans ce dernier cas, en plus du petit déjeuner et du dîner, le pain est donné aux enfants pour le goûter.

Il est en effet habituel de voir le matin, dans n'importe quel quartier de la ville, dans les parcelles, sur les marchés et dans la rue, les Brazzavillois consommer un pain entier (150 grammes) trempé dans du thé. Chez certains ménages, ce type de consommation n'a pas encore pris et l'on s'arrange pour cuisiner largement le midi afin de manger les restes le soir.

Chez un des ménages aux revenus très modestes, la consommation de pain est plus fréquente que celle du manioc, sans doute aussi à cause de la possibilité de

- - - - -

(*) Pour un ménage de dix personnes, le marché moyen est de 1500 CFA. Un marché de 2000 CFA correspond en général à des revenus supérieurs à 100.000 CFA.

manger le pain seul alors que le manioc sert en général d'accompagnement au plat principal que cette famille ne peut pas toujours préparer.

Le rapport Duhem présente le prix à la calorie de ces aliments dont la comparaison permettrait "en partie d'expliquer l'évolution des habitudes de consommation en ville" : le fofou (59 CFA/kilo-calorie) reste l'aliment le moins cher suivi du pain de blé (84 CFA/ kilo-calorie) et du riz (86 CFA/kilo-calorie). Le pain de manioc revient à 152 CFA/kilo-calorie et la banane à 250 CFA/kilo-calorie.

Ainsi, si l'on ne peut pas encore dire que le manioc est devenu une alimentation de "riches", on observe son remplacement par le pain chez les ménages aux revenus modestes.

Le pain de la ville est fabriqué dans des boulangeries industrielles, modernes et bien équipées, disséminées dans les quartiers. Ce sont les femmes qui en grande majorité en assurent la commercialisation. Les commerçantes indépendantes l'achètent 40 CFA et le revendent 50 CFA dans des bassines au bord des avenues. D'autres sont liées par contrat aux boulangeries : elles vendent le pain 40 CFA et touchent un pourcentage sur le nombre de pains vendus.

D'une manière générale, le pain de blé renvoie de plus en plus à la vie urbaine et tend à devenir l'alimentation type du citadin ; en brousse, il est rare et demeure encore un "produit de luxe".

Il jouit aussi d'un certain prestige auprès des jeunes qui le consomment "comme à Paris", en "sandwich" avec de la margarine et du saucisson, alors que les

génération précédentes restent attachées au manioc, nourriture que l'on apprécie d'autant plus lorsqu'elle est préparée au village.

A part le pain de blé, aucune denrée européenne n'est intervenue dans la composition des repas. Le beurre, le fromage, les conserves autres que celles du marché ne sont consommés couramment que par les hauts fonctionnaires.

- Les interdits alimentaires

Ils connaissent une existence discrète dans la vie quotidienne des parcelles.

La tradition interdit encore timidement le piment, les oeufs, pour la femme enceinte, la tortue pour les Bacongo et les Mbochi.

En dehors de ces quelques règles, "on mange de tout" dans les parcelles. Les "mamans" veillent seulement à préparer pour les jeunes enfants un autre plat que le saka-saka où le mfumbu qui leur donnent la diarrhée.

- Quantités achetées et consommées

Qu'on ait affaire à de hauts ou de bas revenus, les plats cuisinés dans les parcelles restent les mêmes. Ce sont les quantités achetées qui varient.

Pour la préparation du poisson fumé au coco, un ménage de douze personnes, aux revenus supérieurs à 100.000 CFA, achète 1250 CFA de poisson fumé (50 grammes par personne).

Un ménage qui gagne moins de 50.000 CFA par mois, toujours pour douze personnes, achète 500 CFA de poisson fumé (20 grammes par personne).

Il en va de même pour tous les plats.

L'accompagnement, les haricots pour la viande, le coco pour le poisson fumé et salé, ne varie pas. C'est la quantité de viande, de poisson, de poulet, qui fait la richesse d'un plat. Pour douze personnes, 500 CFA de poisson fumé équivalent à un accompagnement des légumes par le poisson.

F. Tchibindat, Nutritionniste à l'ORSTOM, a calculé le coût de repas équilibrés, pris dans une journée par un ménage de trois personnes, et totalisant 2200 calories par personne. Les repas ont été composés, les denrées achetées sur le marché de Ouenzé et les plats cuisinés. Un petit déjeuner et deux repas principaux (poisson de mer, fougou, épinards, tomates) à 2200 calories reviennent à 460 CFA par personnes. Ce prix peut varier selon les saisons (kilo de tomate à 625 CFA en décembre, à 1000 CFA en février) mais il ne peut descendre en dessous de 350 CFA, soit environ 10.000 CFA par mois et par personne.

Dès lors, à raison de 10.000 CFA par mois, un ménage de sept personnes adultes devrait dépenser 70.000 CFA par mois pour l'alimentation : cette situation se vérifie chez un seul des ménages, aux revenus supérieurs à 100.000 CFA (*).

Mais comment fait un ménage composé de neuf adultes et de deux enfants pour survivre avec moins de 50.000CFA?

Dans ce cas, l'apport de 2200 calorie peut être atteint par la consommation fréquente de pain et de manioc ; pour l'adulte, elle ne porte pas à conséquence. En revanche, les enfants en bas-âge ont besoin pour leur

(*) Le revenu moyen à Brazzaville était évalué à 35.000 CFA en 1980, par l'enquête URBANOR/CRETH.

croissance d'une alimentation plus diversifiée.

3- Economie domestique

- Le budget familial

Un ménage composé de deux adultes et de deux trois enfants consomme de 5 à 10 litres de pétrole par mois, soit de 850 à 1600 CFA par mois.

Le feu de bois est employé pour les gros récipients: les ménages utilisent environ un tas tous les deux jours (un tas vaut 100 CFA), soit 1500 CFA par mois.

La sciure des ateliers de menuiserie est utilisée à l'aide d'un système de fûts où elle est disposée verticalement, formant un foyer circulaire. Ramassée gratuitement, il en est fait usage chez les ménages les plus démunis.

Le reste du temps, on peut dire que les dépenses mensuelles en combustible équivalent à peu près au montant quotidien moyen d'un marché.

La somme dépensée quotidiennement au marché va de 2500 CFA par jour pour les ménages à hauts revenus (plus de 130.000 CFA) à 800 CFA pour les ménages aux revenus plus modestes (moins de 50.000 CFA).

La plupart du temps, le mari donne chaque jour à sa femme l'argent pour le marché. Lorsque plusieurs personnes dans le ménage ont des revenus, elles contribuent à tour de rôle ou ensemble à la "popote".

Chez les ménages à hauts revenus, le budget alimentation (y compris le bois de chauffe) représente environ un tiers du budget total.

Chez les gens aux revenus plus modestes, mais aux

familles tout aussi nombreuses, il représente souvent plus des deux tiers.

La façon dont certains les ménages survivent apparaît alors énigmatique. Rapporté aux revenus et à la taille des ménages, le montant de la "popote" mensuelle ne donne que des moyennes générales qui reflètent partiellement la réalité.

Il faut tenir compte, dans l'économie domestique des ménages, des liens entretenus avec la famille restée au village, des échanges de produits en général entre Brazzaville et la campagne, de la débrouillardise, du travail des femmes dans les lieux de maraîchage à l'intérieur même de la ville et enfin de leurs activités commerciales.

- Les apports extérieurs

* Liens avec le village

Les échanges de produits avec le village sont en fait assez complexes. Plusieurs cas se sont présentés qui tous s'articulent autour de relations familiales.

Les relations avec le village existent toujours au moins sous leur forme la plus ténue qui est celle des visites mutuelles lors d'un décès, lorsque parents et amis sont tenus d'assister à la veillée et à l'enterrement. Le voyage au village permet alors au citadin d'acheter directement aux producteurs des denrées qu'il consommera en ville.

Toutefois, de la même façon que les parents en visite en ville apportent avec eux manioc, fougou, poisson fumé, le citadin se doit d'offrir, lors de chaque

voyage, à sa famille restée au village du poisson salé, des conserves...

Les échanges de produits ne sont pas toujours réciproques et dépendent du statut de l'individu dans le lignage.

L'oncle maternel, dans le système matriarcal, demeure pour les enfants d'une famille le tuteur véritable, celui qui s'occupe des enfants de sa soeur. Il paie les frais de scolarité, les habits... Quand les enfants sont grands, l'échange est inversé, l'oncle devient demandeur : en visite dans son village, paré de ses plus beaux habits, le neveu s'il n'a pas apporté avec lui quelques cadeaux risque de se voir enlever sa tenue, et, si l'oncle est contrarié, de tomber malade.

Lorsque toute la famille est installée à Brazzaville, ou qu'une branche importante du segment est parvenue à une certaine autonomie vis-à-vis du reste de la famille de la campagne, les solidarités restent les mêmes, un chef de lignage citadin peut s'affirmer, parallèlement à l'autorité du chef de famille resté au village(*).

Les relations s'espacent avec ce dernier, mais dans la ville même, le neveu en visite dans la parcelle de sa famille doit contribuer ponctuellement par exemple à la "popote du jour", en donnant 1000 CFA.

Certains échanges bénéficient aussi du commerce des

- - - - -

(*) M.E. GRUENAI, Pour une étude des systèmes familiaux en milieu urbain, journées d'étude sur Brazzaville, ORSTOM/AGECO, avril 1986.

transporteurs.

Le père d'une ménagère enquêtée possède un camion qui effectue des voyages entre Brazzaville et les villages du nord. La mère établie dans un de ces village fait parvenir presque chaque mois par ce moyen un sac de fougou et de manioc à sa fille. Régulièrement, celle-ci lui envoie en contrepartie par le même camion du poisson salé, du riz, des haricots, des conserves...

Cette femme, pour nourrir sa soeur et son enfant, fait en moyenne un marché de 900 CFA, mais certains jours, grâce aux réserves envoyées par sa mère, elle ne dépense que 200 à 300 CFA seulement.

Ainsi, les échanges de produits au sein de la famille entre la ville et la campagne ont quelquefois un impact sur le budget alimentaire réel mais ils demeurent souvent réciproques.

Plus qu'à des échanges entre la ville et la campagne, il s'agit de relations familiales hiérarchisées et codifiées qui prennent des allures occasionnelles au fur et à mesure qu'un segment de lignage acquiert de l'indépendance en ville.

* Maraîchage

Parmi un ménage se composant de quatorze personnes, l'épouse du chef de ménage, la soeur aînée et la cadette sont maraîchères : elles cultivent épinards, poireaux, choux, carottes, celeri, persil, salade à Talas, un des plus grand lieu de maraîchage de Brazzaville.

Toutefois leur production n'intervient que partiellement dans la composition des menus ; elle demeure surtout orientée vers la commercialisation sur le

marché. L'argent est ensuite réinvesti dans la popote familiale pour l'achat d'autres denrées de consommation plus courante.

* Débrouillardise

Chez un des ménages s'est posé d'emblée le problème des revenus.

Il est composé de douze personnes, le chef de ménage âgé de cinquante cinq ans est retraité, sa femme a soixante dix ans, puis viennent les fils, tous sans emploi, les filles et enfin les petits fils et petites filles.

Seule la fille, Mireille, âgée de vingt neuf ans exerçait une activité (vendeuse de viande à Total) qu'elle a dû interrompre récemment à cause de problèmes de santé.

Le père tient une petite boutique devant la parcelle où il vend sporadiquement des allumettes, de l'huile, quelques cigarettes... Ce petit commerce peut rapporter de 3000 à 5000 CFA par mois auxquels s'ajoutent les 5000 CFA par mois de location d'une habitation sur la parcelle.

Le chef de ménage, en effet, est propriétaire de sa parcelle.

En l'absence de loyer à payer, le problème de survie se pose quotidiennement pour la préparation du repas.

Le marché se fait selon les revenus du jour et il arrive souvent qu'aucun repas ne soit pris à midi dans la parcelle ; les fils vont manger à droite et à gauche dans le quartier... Parfois, une voisine donne un reste de viande, ou bien l'on prépare le saka-saka, accompagné de quelques fruits, le tout cueilli dans la parcelle. Le

safoutier notamment donne lieu à un petit commerce : cuisinés , les fruits sont vendus au marché sur un plateau par une des filles du chef de ménage.

En un mois, la situation extrêmement précaire de ce ménage a évolué : dernièrement, devant l'impossibilité pour l'une des filles de reprendre son activité au marché Total à cause de ses problèmes de santé, les femmes du ménage se sont organisées. Avec un peu d'argent, elles achètent du poisson congelé ou des haricots qu'elles cuisinent et revendent à Ouenzé en plats préparés dans le secteur de la viande zaïroise sur une table prêtée par une amie.

Ainsi, la gratuité du logement pour les citadins représente un facteur de résolution important des problèmes de survie en milieu urbain.

Malgré tout, la préparation des repas dans les ménages les plus démunis connaît une résolution au jour le jour véritablement aiguë : les marchés sont tantôt de 500 CFA, les jours d'abondance de 1500 CFA et parfois inexistantes.

Ce sont les filles et les femmes qui, dans beaucoup de parcelles, supportent la survie des ménages grâce à leur petit commerce sur le marché.

Les femmes occupent en effet un rôle important dans les rentrées d'argent des ménages grâce aux activités commerciales auxquelles elles se livrent souvent.

II LE TRAVAIL AU MARCHÉ

1- A la tête de l'animation et des activités du marché : les femmes

Rares sont en effet les ménages au revenu unique. On est au contraire souvent en présence d'une multiplication des sources de revenu même pour les hauts salaires.

A côté de l'activité salariée du mari ou de sa qualité de retraité, l'épouse et les filles du chef de ménage exercent la plupart du temps une activité commerciale.

Sur le marché, on rencontre d'abord les détaillantes. La "maman" porte un premier pagne qu'elle couvre d'un second qui se défait sans cesse et dans lequel bien souvent, au fond d'un noeud de tissu, elle cache l'argent de la vente.

Présentes en grande majorité à Ouenzé comme dans les autres marchés, elles voient défiler chaque matin d'autres femmes qui investissent massivement le marché pour faire les achats du jour, pour s'arrêter devant les étals de produits de beauté et de tissus de pagnes ; on échange les nouvelles, on règle à grand bruit les querelles de voisinage...

Certaines femmes "maquillées", aux cheveux décolorés inscrivent fréquemment leur présence au beau milieu des étals pour une parade gratuite et ostensible. Le marché se prête à toutes les exhibitions.

Le quartier entier s'y retrouve en même temps, les bruits et les informations circulent : c'est un des relais volubile de radio-trottoir.

Les mères y viennent avec leurs jeunes enfants sur

le dos, de toutes jeunes filles font le marché pour la grande soeur ; devant les étals, on discute le prix. Sur certains marchés de la ville , le "premier prix" et le "deuxième prix" sont affichés ensemble. A Ouenzé, la palabre rituelle fait rapidement tomber le "premier prix".

Dans la matinée, clientes et détaillantes vont parfois faire une pause et "boire la bière" dans les bars qui se tiennent près du marché ; elles y rencontrent certains grossistes qui se déplacent quotidiennement de marché en marché.

- Présentes à tous les stades de la commercialisation

A Ouenzé particulièrement, les femmes ont pris d'assaut certains secteurs, viande et poulets congelés notamment dont elles maîtrisent la commercialisation mais aussi une partie de la filière.

Dans certains cas même, la filière entière est contrôlée par des femmes. En effet, si la fonction de commerçante sur les marchés de détail est largement établie, celle de grossiste et de transporteur, en général d'intermédiaire, est moins répandue.

Les femmes qui auparavant se contentaient souvent de la culture dans les campagnes et de la commercialisation sur les marchés de détail, sans intervenir dans le reste du circuit, se sont grandement investies, ces dernières années, dans le transport des denrées et le commerce de gros, jouant désormais un rôle de première importance dans le ravitaillement de certains secteurs du marché.

Elles sont présentes à tous les stades de la commercialisation. Pour le manioc, depuis la production

dans les campagnes jusqu'au transport et à la commercialisation en ville, les affaires demeurent du domaine des femmes. Ce sont elles aussi qui fabriquent le manioc à Brazzaville, qui animent en grande majorité les petits marchés de nuit, les buvettes et les stands de petite restauration rapide en préparant les plats, les beignets et le Tangawisi (boisson à base de gingembre-cola-piment-eau).

Grossistes, elles font le commerce de tissu de pagne, de viande ou de biscuits avec le Zaïre, ou bien, elles ouvrent boutique et traitent les affaires sans bouger de chez elles.

Souvent, à l'origine du grand ou du petit commerce, il y a un fond initial donné par l'époux ou l'amant pour que la femme se débrouille et "rapporte un peu d'argent à la maison".

2- La question des revenus

Ces activités d'appoint dépassent parfois le salaire du chef de ménage et constituent souvent la rentrée d'argent principale du ménage.

Une enquête qualitative sur l'emploi réalisée par J.P. Poaty (*) montre que les personnes exerçant la commercialisation de produits vivriers souhaitent continuer leur activité, alors que les petits artisans désirent soit devenir salariés, soit se lancer dans le commerce.

 (*) J.P. POATY, les problèmes de survie en milieu urbain, journées d'étude sur Brazzaville, ORSTOM/AGECO, avril 1986.

- contribution des femmes au revenu familial

Dans une famille, la femme du chef de ménage tient un commerce d'huile et sa fille un étal de lingerie à Ouenzé. La première gagne environ 30 à 40.000 CFA par mois, la seconde environ 100.000 CFA par mois : à elles deux, elles rapportent sept fois plus que le mari retraité (22.000 CFA par mois).

Dans deux autres ménages, l'une est vendeuse de viande, l'autre vendeuse de manioc ; elles ramènent autant sinon plus que le salaire de leur mari par mois (65.000 CFA), sans compter la part de produits en nature qui rentrent dans la "popote".

Ainsi, l'épouse, en tant que femme commerçante, joue un rôle stratégique dans la survie ou dans la prospérité du ménage : en l'absence de tout apport extérieur, de l'aide de la famille, elle représente souvent la seule source de revenu d'un ménage. Son aide est un support plus durable que le recours aux solidarités familiales. Au sein des ménages, c'est l'épouse qui veille à l'éducation des enfants, qui paie les frais vestimentaires, les fournitures scolaires. Les proches de Joséphine sont formels : "elle s'occupe mieux des enfants que Papa !"

- Budget, relations conjugales et extra-conjugales

Parallèlement à ces activités commerciales, le statut même de femme et d'épouse se monnaie dans la vie quotidienne.

Pour l'homme, une relation avec la femme congolaise signifie automatiquement le cadeau de biens matériels dont la valeur rassure (c'est un gage de fidélité) et enorgueillit l'amant. Il circule pourtant de nombreuses

histoires de "deuxièmes bureaux" infidèles, qui ont trompé le bienfaiteur une fois la voiture climatisée et la villa cédée.

A Ouenzé, une femme vivant avec sa famille, devenue le "deuxième bureau"(*) d'un militaire haut placé, a fait bénéficier toute la parcelle de la générosité de ce dernier : il faisait livrer chaque jour, plusieurs kilos de viande dans le congélateur familial, qui allégeaient considérablement les frais d'une popote de vingt personnes. Plusieurs membres de la famille habitant en dehors de la parcelle passaient même fréquemment s'approvisionner pour la semaine.

Dans les ménages "réguliers", la part donnée par l'homme à la femme pour la "popote" est comptée : il s'agit d'une somme fixe avec laquelle la ménagère doit se débrouiller. Si elle le peut, elle s'arrange pour compléter l'argent conjugal de la "popote" par les revenus d'un petit commerce. L'homme, de son côté, n'avance pas plus que le montant prévu à cet effet ; il dispose personnellement de l'emploi du reste de son revenu.

Quant aux femmes à qui l'on fait des cadeaux, elles le font souvent fructifier, de telle sorte qu'une liaison suivie avec un "deuxième bureau" est fréquemment à l'origine d'un petit commerce.

- Multiplicité des sources de revenu

Les sources de revenu sont souvent multiples. Edith

- - - - -

(*) Terme consacré au Congo, qui, plus que la maitresse, désigne une liaison établie au point de former un ménage parallèle.

est salariée dans une entreprise nationale ; licenciée depuis deux mois, elle touche toujours son salaire (le cas n'est pas rare, certains perçoivent le salaire de l'emploi qu'ils ont quitté pendant des années). Elle élève seule ses sept enfants, le mari pilote d'avion, est décédé dans un accident.

En plus de son salaire, elle dispose de quatre autres revenus.

1- Son amant avec qui elle a eu un enfant continue de lui verser 30 à 40.000 CFA par mois.

2- Elle touche 40.000 CFA par mois de sa belle famille pour l'éducation de ses cinq enfants

3- Pour la location d'un logement sur sa parcelle, elle touche 20.000 CFA de loyer

4- Sa fille aînée vend le bois de cuisine devant la parcelle, ce qui rapporte environ 5000 CFA par mois.

- Multiplicité des activités

A côté de son emploi de salarié, le Brazzavillois se livre souvent à d'autres activités en dehors ou même pendant ses heures de bureaux. Le salaire constitue alors une base fixe à laquelle on s'efforce d'ajouter les bénéfices d'une ou de plusieurs spéculations (taxi, utilisation du matériel de l'entreprise, divers petits métiers...).

3- la survie sur le marché

Susceptible d'augmenter les revenus d'un ménage, le marché est aussi le lieu où les plus démunis peuvent trouver l'occasion d'exercer une petite activité. La famille de Mireille y avait eu recours tout en connaissant déjà par son activité de détaillante l'espace du marché.

Certain viennent y ouvrir un petit commerce pour la première fois sachant que c'est là "qu'ils auront la chance de s'en sortir" et de réaliser quelques bénéfices.

A une des extrémités du marché se sont installés deux jeunes lycéens qui ont échoué au Baccalauréat. Comme le Bac, "ça ne tient pas", ils ont monté petit à petit un commerce de boîtes de conserves installé sur un étal ordinaire. L'ensemble des marchandises ressemble peu à celles que l'on peut trouver sur les mêmes catégories d'étals : pas de sel, d'oignon et d'épices, que des conserves faciles à stocker.

En fait, ce commerce constitue pour eux à la fois un volant de survie et un tremplin permettant d'amasser un peu d'argent pour le réinvestir aussitôt : "on ne veut pas passer notre vie sur le marché"... mais le marché est le lieu où ils ont pu mettre en route leur commerce.

Chez un grossiste Ouest-Africain établi à Poto-poto, ils achètent des vêtements, des draps, des pagnes, des fournitures de bureau qu'ils revendent en colportant dans les entreprises. Ils prennent aussi des commandes d'articles qu'ils vont chercher à Kinshasa.

Lorsque la possibilité d'un investissement intéressant se présente et que l'argent dont ils disposent ne suffit pas, ils empruntent à la mère ou aux soeurs. Ces dernières tiennent à proximité un étal de lingerie et il leur arrive à tous de faire "la ristourne".

A six, avec l'ami d'une des soeurs, ils versent chacun au caissier 2000 CFA par jour pendant une semaine. A la fin de la semaine, le caissier touche 1400 CFA et un des six membres de la ristourne 82.600 CFA.

La ristourne fonctionne sur six semaines ; au départ, l'ordre de sortie des participants est tiré au sort ; ils savent à l'avance quand ils toucheront la ristourne. Le système leur permet donc d'investir successivement dans leurs commerces respectifs, mais il n'est viable qu'à l'intérieur d'un groupe restreint où règne une confiance mutuelle.

* * * * *

L'espace du marché suscite d'importants flux monétaires. Dans plusieurs marchés de la ville, des systèmes d'épargne se sont organisés qui dépassent l'échelle du petit groupe pour se mettre au service de l'ensemble des commerçants.

En outre, il attire commerces, boutiques, échoppes, et constitue un véritable point de cristallisation des activités dans le quartier.

III CRISTALLISATION DES ACTIVITES AUTOUR DU MARCHE

1- Au service du marché

- les mobikissi

Une grande circulation d'argent s'effectue sur le marché entre les femmes commerçantes et les clients qui

viennent acheter les victuailles pour la popote de la journée.

Parmi la foule déambulant entre les étals se glissent aussi d'autres individus, qui à la place du panier de la ménagère, portent un sac en bandoulière et perçoivent des commerçants une somme d'argent.

Ce sont les agents municipaux qui prélèvent quotidiennement la taxe de 30 CFA. Vêtus d'une tenue unie agrémentée parfois par la casquette officielle, on les distingue facilement des agents qui officient au nom de la mobikissi.

Ces derniers circulent aussi chaque jour dans le marché rendant visite aux adhérents de cette forme d'épargne populaire.

La mobikissi est le moyen pour les commerçants de mettre de l'argent de côté, de le soustraire à la famille et au vol. Ce système d'épargne est bien plus populaire que la caisse d'épargne dont l'implantation dans les marchés fut souvent un échec. Il intéresse fondamentalement les commerçants illettrés rebutés par les formulaires et les formalités de la Caisse d'Epargne.

Selon l'importance du commerce, on remet chaque jour à la mobikissi une somme fixe qui est enregistrée sur un carnet personnel et sur le cahier du receveur. Les commerçantes lui donnent les premiers gains de la journée: c'est autant d'argent qu'elles mettent de côté chaque jour et qui leur assurent la possibilité de renouveler leur stock avec les bénéfices ainsi épargnés. A la fin du mois, un commerçante qui donne 1000 CFA par jour dispose de 30.000 CFA restitués par la mobikissi ; Le responsable de la mobikissi quant à lui touche 1000CFA pour prix de son intervention.

Trois responsables de mobikissi ont été rencontrés qui ont pour clients des commerçantes du marché de Ouenzé mais aussi d'autres marchés. Le fonctionnement de base est partout le même ; pour le reste , cela dépend largement de la personnalité du responsable.

La mobikissi d'Henri fonctionne depuis cinq ans. Installée dans la rue Djambala, sa boutique (boucherie, quincaillerie de gros) donne directement sur la grande place principale du marché. A plusieurs reprises durant l'entretien, des commerçantes viendront payer un versement en retard ou se plaindre de problèmes familiaux exigeant une somme importante d'argent, se heurtant alors au regard inflexible du boucher.

Henri est sans conteste un homme de confiance auquel les femmes peuvent donner leur argent d'autant plus facilement que son cousin, installé sous la grande halle, qui est aussi boucher, représente la profession au Comité de Marché.

La famille est donc solidement établie sur le marché et ce n'est précisément qu'avec cette qualité que l'on peut prétendre raisonnablement créer une mobikissi. Chacun connaît plusieurs cas d'escrocs qui se sont enfuis avec l'argent des commerçantes.

Henri restitue l'argent aux adhérents à la fin du mois et exceptionnellement dans le courant du mois en cas de dépenses imprévues (ordonnances, hospitalisation, deuil ...).

Avec environ deux cents clients qui lui versent en moyenne 1000 CFA par jour, Henri doit réaliser 200.000CFA par mois de bénéfice. Il affirme être dans l'impossibilité d'investir convenablement cet argent ; il désirerait obtenir un crédit de deux millions pour aller

en Europe et diversifier son stock qui provient de différentes entreprises d'Etat congolaises. Mais les banques lui refusent un tel crédit et les produits de son magasin ressemblent à tous ceux que l'on trouve chez les Maures et les Libanais.

Toutefois, ce magasin semble n'être que la façade volontairement modeste d'un champ d'activités plus diversifiées et plus lucratives.

Monsieur Pierre habite à Talangaï. Sa mobikissi est vieille de trois ans. Au début, elle passait sur trois marchés : Ouenzé, Soukissa et Mpila et réalisait de 50 à 75000 CFA de bénéfice par mois. Aujourd'hui, il ne passe plus qu'à Ouenzé, est déficitaire et a dû vendre trois parcelles pour assainir ses comptes et éponger ses dettes. L'une d'entre elle située à Ouenzé, vendue il y a à peine une semaine, lui a rapporté 1,5 millions de CFA avec lesquels il compte recommencer à zéro (*).

Les commerçants qui viennent retirer leur argent avant la fin du mois ne le font qu'exceptionnellement, mais à toutes heures du jour et de la nuit nous dit fièrement Pierre.

La gestion de ces deux mobikissi ne s'écarte en rien du fonctionnement de base : restitution de l'épargne à la fin du mois, avance exceptionnelle en cas de dépenses imprévues.

Concernant les pertes d'argent de la seconde, voici l'explication avancée :

La responsabilité de ce déficit est attribuée à

 (*) les mobikissi ne dévoilent jamais entièrement leurs compte et ont plutôt tendance à sous-estimer les revenus et à passer sous silence les spéculations sur l'argent.

"l'argent magique", aux billets que verse la commerçante qui disparaissent de la sacoche du receveur pour revenir dans le porte-monnaie initial. Cet argent versé mais volatilisé étant consigné sur la carte du commerçant, la mobikissi est tenue de le restituer à la fin du mois.

Ce phénomène de l'argent magique est bien connu en milieu Africain ; on s'en protège de diverses façons. Certains mettent du piment dans leur porte-monnaie pour éviter "la fuite" de l'argent, d'autres tout simplement prient Dieu comme cet Ouest-Africain dont la gestion n'est pas affectée par ce problème.

Etablie depuis 1983, sa mobikissi passe à Poto-poto et possède quelques clients à Quenzé. Elle compte environ cent cinquante adhérents, un peu moins que la moyenne mais il préfère pouvoir compter sur des clients fiables et prendre moins de risque.

A la différence des autres mobikissi, il ne restitue pas simplement l'argent à la fin du mois : il accorde systématiquement à ses clients une avance sur recette cinq à dix jours après leur premier versement du mois. Le commerçant peut donc, le 5 du mois, retirer la somme globale de son épargne qu'il rembourse jusqu'à la fin du mois en versant chaque jour la somme fixe. C'est pour cette raison qu'il doit être sûr de ses clients pour qu'ils ne s'enfuient pas avec l'argent.

Il arrive ainsi qu'un adhérent affirme avoir perdu sa carte et exige à la fin du mois une épargne plus élevée que la réelle.

C'est indirectement que nous avons appris que sa femme était commerçante en demi-gros, fournissait les marchandes de Poto-poto et plus particulièrement les clientes de la mobikissi. Elle leur fait crédit en vendant sa marchandise contre des bons et est ainsi assurée qu'à la fin du mois, leur épargne revient à la

mobikissi. Les clients paient donc leur stock sur une durée d'un mois directement à la mobikissi.

Ce système présente au moins deux intérêts pour le foyer ; les femmes du marché vont d'abord se fournir de préférence chez la femme du responsable de la mobikissi, et, c'est l'assurance pour le ménage d'être payé à la fin du mois.

- A la recherche d'un peu de fraîcheur : "les mamans frigo".

Le marché de Ouenzé n'a pas encore de chambre froide. Sa construction fait partie des projets retenus par la municipalité. Cela n'empêche pas, tous les matins, la vente de poissons, de viande et de poulets congelés qui vers treize heures sont en partie décongelés.

Mais la conservation des stocks n'est plus un problème pour les "mamans" depuis que se sont multipliés, à proximité du marché, les congélateurs d'une nuit où elles portent le soir leurs cartons qu'elles récupèrent le lendemain matin.

On a pu recenser 46 congélateurs autour du marché, issus directement de la nécessité de conserver les denrées des commerçantes.

Ce sont elles surtout qui ont induit cette "chaîne du froid" à la mesure de leurs commerces, concentrée essentiellement autour du secteur où elles débitent la viande zairoise (voir carte 5).

C'est le commerce avec le Zaïre et son développement dans ce secteur du marché qui a consacré l'importance de ce réseau de congélateurs. Les années passées, les femmes allaient chaque jour à Kinshasa, vendaient leur stock en gros sur le marché et payaient

avec les premiers bénéfiques le congélateur permettant d'augmenter les quantités rapportées à chaque voyage.

Qu'elles soient grossistes ou détaillantes, les commerçantes font d'abord un usage personnel de leur congélateur qui sert à conserver leur propre stock. D'autres sans être vendeuse en possèdent pour le rapport.

Albertine a acheté le sien il y a un an. Il est utilisé pour son commerce, celui de la grand-mère et de la cadette. Puis la famille a appris que certaines commerçantes, sur le marché, cherchaient un endroit où entreposer leurs stocks. Tenant compte de cette demande, la cadette a acheté deux autres congélateurs destinés exclusivement cette fois au petit commerce.

Amis et connaissances viennent y laisser leurs cartons, certains viennent même des marchés de Mougali et de Mikalou. La conservation du carton de viande et de poisson coûte 500CFA pour la nuit et 25 CFA par poulet. Les bénéfiques servent souvent à payer la note d'électricité des autres congélateurs.

Dans la rue Mvouti, entassés les uns contre les autres, ce sont sept congélateurs qui se partagent deux minuscules pièces ; sur l'un d'eux dort un pousseur zaïrois.

Il sont deux à avoir travaillé pendant trois ans à Ouenzé, transportant, matin et soir, la viande de la rue Bangangoulou des étals aux congélateurs, et gagnant au fur et à mesure la confiance des commerçantes.

La parcelle ne leur appartient pas, elle est la propriété de Marthe, vendeuse de viande. Parmi les sept congélateurs, deux lui appartiennent, l'un servant pour son propre commerce, l'autre pour le rapport. Elle loue l'habitation aux Zaïrois en échange de leur travail de

pousseurs journaliers entre son étal et ses congélateurs. Par ailleurs, ceux-ci lui rendent un petit service supplémentaire. Chaque fois qu'une de ces femmes Zaïroise, grossiste sur le marché n'a pas écoulé son stock et que l'heure de rentrer à Kinshasa arrive (elles savent que le dernier bac quitte vers dix sept heures), ils emmènent directement le stock invendu dans la rue Mvouti.

Ainsi, ces pousseurs habitant l'une des maisons de Marthe et gardant ses congélateurs, lui assurent un service quotidien régulier en transportant son stock, ainsi qu'en lui amenant quelques clientes supplémentaires qui, surprises par le temps, sont dans l'obligation de trouver rapidement un congélateur.

Toujours dans le même lieu, deux autres congélateurs appartiennent à deux bouchères. Résidant trop loin de Quenzé, elles louent le local de Marthe.

Sur les trois autres appareils de rapport, deux appartiennent sans doute à des amis des Zaïrois et le dernier aux pousseurs eux-mêmes, qui bénéficient cette fois directement, pour leur compte, de la conjonction du petit métier de pousseur et de celui de gardien de congélateur.

Marthe est l'une de ces femmes qui aurait souhaité construire une chambre froide privée dans sa parcelle aux abords du marché. Mais elle en a été dissuadée par les textes officiels qui l'interdisent. Certains, se plaint-elle, possèdent une chambre froide grâce à leurs relations.

* Tout un éventail de services dans les parcelles

Dans la rue Bangangoulou, chez madame Paulette, une

pièce réservée à cet effet abrite quatre congélateurs. Elle n'en possède qu'un, offert son fils. Les trois autres appartiennent à des parentes vivant à Mikalou : le local leur est prêté, elles ne paient que l'électricité. Aucune de ces femmes n'est vendeuse, le froid est tout simplement leur source de revenu.

Juste en face de la parcelle, les Zaïroises viennent écouler leurs cartons de viande. En fin de journée, qu'ils soient achetés par les détaillantes ou invendus, ils sont alors conservés chez Paulette.

Le commerce ici bat son plein : contre le mur de la parcelle avec quelques tôles ondulées et quelques chevrons, elle a ouvert une cantine.

Autour d'une grande table, assises sur des bancs, toutes ces femmes qui gravitent autour du marché viennent se restaurer.

Les pousse-pousse vont et viennent entre le marché et les lieux consacrés à la vente en gros, les congélateurs, les habitations des commerçants et les boutiques. Du matin au soir, une fièvre incessante anime ce secteur de la rue Bangangoulou comme les autres rues tout autour qui ressemblent aux coulisses d'un théâtre où le marché occupe l'avant de la scène.

2- Autour du marché

Autour de Ouenzé, les activités sont nombreuses et variées ; la proximité du marché constitue pour le commerce un milieu favorable (voir carte 5).

Dans la cité, deux types de facteurs attirent les activités : d'une part, les grands marchés comme Ouenzé, qui s'insèrent dans des quartiers très animés ; d'autre part, les axes goudronnés qui, tout en canalisant les

flux de produits et de transports collectifs, fixent les services publics et les commerces les plus variés.

Les autres marchés de la ville, plus petits, ne recrutant qu'une clientèle de quartier, n'ont pas assez d'influence sur l'agglomération pour inciter les commerçants à installer boutique. Mikalou est le seul qui suscite actuellement une propagation importante des activités, mais il le doit à sa gare routière et à la route du nord plus qu'au dynamisme même du marché.

L'avenue de la Tsiémé qui traverse du nord au sud les quartiers est de Brazzaville est un des axes goudronnés qui, indépendamment de tout marché, connaît une activité commerciale intense.

Dans le quartier de Ouenzé se trouvent réunis un marché dynamique et deux axes goudronnés : l'avenue Miadeka et la rue des Trois martyrs.

- Ouenzé et l'avenue Miadeka

Une grande variété de commerces y est représentée. Tout le long de l'étendue du marché, de la rue des Trois martyrs à la rue Lénine, se trouve une concentration de boutiques, tenues généralement par des Maures ou des Libanais, proposant produits alimentaires, quincaillerie et ustensiles divers. Certains font aussi le commerce de farine en semi-gros. Un magasin de chaussures BATA et la pharmacie de Ouenzé font face à la grande place du marché.

Devant tous ces établissements construits en dur, à la comptabilité souvent plus organisée qu'elle ne paraît (dans les arrière-salles, calculatrices, et téléphones contrastent avec les marchandises négligemment entreposées dans les boutiques) sont installés les

tréteaux pliants des Ouest-africains ; ils proposent tous les mêmes articles : imitation des grandes marques pour les ceintures, cassettes et montres. Le soir, ils partent avec leur table pliée sous le bras. A côté d'eux, près des entrées du marché, sont installés à terre les vendeurs d'arachides grillées, de pain et de beignets , et sur de petites tables, les vendeurs de "sandwiches".

Les artisans sont surtout regroupés à l'écart de l'animation directe du marché, dans l'avenue, au sud de la grande place. Leurs petites échoppes déjà plus précaires, composées souvent de quelques planches, côtoient les ateliers de réparation, de pièces détachées "autos et cycles de toutes marques", et de vulcanisation. Les bars installés dans l'avenue et dans les ruelles du côté du marché fonctionnent surtout le jour : le quartier n'est pas réputé pour son animation nocturne. Toutes ces activités ne dépassent que discrètement l'avenue à l'ouest du marché.

- La rue des Trois martyrs

Elles se propagent assez peu vers l'ouest dans l'avenue de Trois martyrs ; en revanche, elles sont nombreuses dans cette rue entre le marché et la jonction avec l'avenue de la Tsiémé.

- A l'intérieur du quartier

Sur les voies de passage qui relient les étals à l'avenue, de nombreux commerces se sont installés ; de l'autre côté du marché, au fur et à mesure que l'on s'éloigne du goudron et que l'on rentre dans le quartier, les activités changent de nature et se raréfient. Mais

elles demeurent circonscrites autour du marché.

Parmi les ateliers des artisans et les bars qui participent aussi le matin à l'éveil du quartier ("café, thé chez Tonton Américain noir, force matinale"), dominant les kiosques.

Il s'agit de constructions assez sommaires, mais peintes avec fantaisie, ornées de dessins publicitaires et de maximes fulgurantes. On y vend des articles variés (cigarettes, conserves, piles électriques...) qui s'adressent directement à la clientèle du quartier.

Une rue plus loin, ce type de commerce, installé en général devant la parcelle de son propriétaire, disparaît.

On assiste ainsi à une gradation dans la nature dans la nature des commerces. L'avenue goudronnée est caractérisée par la présence de boutiques en dur, bien achalandées, ainsi que par une multitude de petits commerces flottants installés partout à Brazzaville dans les endroits les plus fréquentés. La densité de ces boutiques culmine véritablement dans le secteur proche du marché.

De l'autre côté du marché, les kiosques relèvent beaucoup plus du petit commerce : les produits vendus, une clientèle de quartier, ne se prêtent pas au développement du négoce. Ils constituent pour leurs propriétaires une source de revenu subsidiaire, tandis que les boutiques sur l'avenue, bien établies, appartiennent aux grands commerçants Maures et Libanais de Brazzaville.

* * * * *

Le marché est un des lieux vitaux du quartier. C'est

par excellence le lieu de ravitaillement de tous les habitants de Ouenzé : lieu de retrouvailles, lieu où l'on travaille, lieu près duquel il est pratique d'habiter.

Il représente un milieu favorable pour lancer un petit ou un grand commerce, sa proximité permet de mener de petites activités au jour le jour, qui se fondent dans l'ensemble fourmillant du grand marché. Une grande complicité unit tous ces commerçants : des intérêts communs, des systèmes de survie et de débrouillardise familiers à tous.

La femme y occupe quotidiennement un rôle stratégique ; mais sa place derrière l'étal n'est pas le fait du hasard.

Dans les ménages, c'est elle qui doit "joindre les deux bouts" : la "popote" pour une famille souvent nombreuse, l'éducation des enfants, les frais scolaires, l'habillement... Pour faire face à toute ces dépenses, le petit métier est devenu sa vocation.

Elles sont souvent sans formation professionnelle, d'un niveau scolaire faible (les mères lycéennes arrêtent fréquemment leurs études avant le Baccalauréat), voire illettrées. De la même façon que dans les campagnes, le travail aux champs et la préparation du manioc sont des tâches confiées aux femmes, en ville, la commercialisation des produits vivriers est devenue une activité presque exclusivement féminine. Ce travail est aussi le seul auquel elles puissent se livrer spontanément pour assurer la survie ou la prospérité des ménages.

Autour de cet espace essentiellement féminin, les activités attirées par son rayonnement sont tenues par la gent masculine. Boutiquiers, grossistes, artisans, marchands ambulants sont des hommes.

Il y a ainsi dans le complexe de services que

propose le marché, symbiose entre plusieurs types d'activités très différentes, avec des infra-structures matérielles et des investissements mis en oeuvre plus ou moins importants, dont la cohérence générale donne au quartier sa place dans la hiérarchie urbaine.

* * * * *

Une ultime visite à Ouenzé a permis de constater les améliorations apportées à l'infra-structure du marché.

Huit mois après le début de l'enquête, les travaux de rénovation sont achevés.

Les petits étals aux toitures inégales ont maintenant fait place à une structure d'ensemble homogène plus élevée, plus solide, qui fait de Ouenzé l'un des marchés les mieux aménagés de la capitale, consacrant ainsi son importance dans le système d'approvisionnement des quartiers est de Brazzaville.

Ces quartiers sont en train d'acquérir leurs propres réseaux d'approvisionnement, fondés sur les échanges avec le nord du pays. Le développement de la gare routière de Mikalou, grâce à l'amélioration de la route du nord, concurrence de plus en plus, dans les quartiers est, les flux de produits en provenance du Zaïre et de la région du Pool, qui jusqu'alors irriguaient la ville dans son ensemble.

Cette efficacité résulte essentiellement de la multiplicité des initiatives individuelles, qui trouvent sur le marché un terrain de prédilection. Situation paradoxale dans un système économique où prévaut officiellement le monopole des offices d'Etat, ce sont surtout les circuits dynamiques et spontanés qui, convergeant de toutes part vers l'agglomération urbaine, alimentent le marché de Ouenzé.

Dans cette maîtrise des filières d'approvisionnement et dans la vente des denrées au détail, les femmes occupent un rôle de première importance, qui répond à celui qu'elles remplissent dans le ravitaillement de la famille au jour le jour.

L'articulation d'un grand marché alimentaire, situé dans un quartier peuplé par des ressortissants du nord et d'une gare routière, stimulée par le revêtement récent de la route du nord, représente une donnée nouvelle dans l'approvisionnement des quartiers est de Brazzaville.

ANNEXE

MENAGE

QUARTIER:

BLOC:

ADRESSE:

Ethnie:

Region d'origine:

Date d'installation dans le quartier:

Résidence antérieure:

Date des deux dernières visites au village:

Rapportez-vous des marchandises du village?

Recevez-vous des visites du village?

Vous apporte-t-on des marchandises?

Statut d'occupation:

Montant du loyer/mois:

Montant eau(abonnement,détail)/mois:

Montant électricité:

STRUCTURE REVENUS:

| N° Pers. | Salaire /mois | Prime/mois | Alloc., bourse/mois | Revenu extérieur | Total/Pers. | Contribution popôte |
|----------|---------------|------------|---------------------|---------------------|-------------|---------------------|
| | | | ; | | | |
| | | | | Total ménage /mois: | | |
| | | | | | Total/jour | |

Y-a -t-il des revenus extérieurs au ménage?

EPARGNE

| N°Pers. | Nature épargne | Période | Mtant versé | Mtant encaissé | Nbre de membres | Motifs |
|---------|----------------|---------|-------------|----------------|-----------------|--------|
| | | | ! | | | |

Frigo-congelateur-rien

ADRESSE:

Quels aliments ne mangez-vous jamais (femme enceinte : piment, tortue, oeuf, avocat, banane douce, plantain...)?

Pourquoi ?

Vous arrive-t-il de jeter des aliments?

Pourquoi?

Y-a-t-il des aliments qui vous rendent malade?

Mangez-vous des légumes crus?

Quel est le plat que vous mangez le plus souvent?

Quels sont ses avantages?

Quels sont les aliments que vous aimeriez manger plus souvent?

Combien de repas par jour pour les petits enfants?

Pbles liés à la préparation de plusieurs repas par jour pour les enfants ?

Quels plats ?

Contribution à une autre popote en dehors de la parcelle (montant, fréquence) ?

BIBLIOGRAPHIE

- C. APPRILL, L'approvisionnement de Brazzaville : l'exemple de l'entreprise individuelle d'une femme commerçante, journées d'étude sur Brazzaville, ORSTOM/AGECO, 1986.
- A. AUGER, Etude sur l'arrière pays Brazzavillois, ORSTOM, 1967.
- J. BUYA, Enquête sur l'assainissement à Brazzaville, CRETH, 1984.
- Carte au 1/5000 de Brazzaville, CRETH, 1983.
- H. DIDILLON, D. BOUNSANA : La pratique du maquillage à Brazzaville, journées d'étude sur Brazzaville, ORSTOM/AGECO, 1986.
- E. DORIER, Typologie des quartiers est de Brazzaville, journées d'étude sur Brazzaville, ORSTOM/AGECO, 1986.
- C. et B. DUHEM, Les principales filières vivrières en République Populaire du Congo, Rapport OCV, 1983.
- C. DUHEM, Enquête sur les maraîchers de Brazzaville, CIATA, 1985.
- F. FREMY, L. COURBE, Projet de création d'une usine de traitement d'ordures ménagères dans l'agglomération de Brazzaville, SEP developpement, 1982.

- M.E. GRUENAI, Pour une étude des systèmes familiaux en milieu urbain, journées d'étude sur Brazzaville, ORSTOM/AGECO, 1986.
- J. KIBIADI, L'approvisionnement en produits vivriers de Brazzaville, Nkayi, Pointe-Noire par voie routière, annexe 2 du rapport DUHEM, 1983.
- M. de MONGOLFIER, Dossier OCV, 1983.
- L. NZENGELI, Le marché Brazzavillois des produits alimentaires en provenance du Zaïre, Faculté de Lettres et de Sciences Humaines de Brazzaville, 1985.
- J. OUABARI, Le rôle des piroguiers du village Yoro dans le ravitaillement de Brazzaville, 1971.
- M. PAIN, Kinshasa, écologie et organisation urbaines, Université Toulouse le Mirail, 1979.
- Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), Congo: problématique pour l'auto-suffisance alimentaire, deuxième partie, étude sectorielle, Rome, 1982.
- P.G. SAMINOU, Approvisionnement en viande de boucherie de Brazzaville, maîtrise, Faculté de lettres et de Sciences Humaines de Brazzaville, 1979.
- J.F.S. SOUKA, Le marché de Mougali, Faculté de Lettres et de Sciences Humaines de Brazzaville, 1979.
- Etude socio-urbaine, URBANOR/CRETH, Brazzaville, 1980.