



*Institut de Recherches Agronomiques Tropicales
et des cultures vivrières*

*Département du Centre de Coopération Internationale
en Recherche Agronomique pour le Développement (CIRAD)*

Les filières maraîchères à Bangui

**Compte rendu d'une mission exploratoire
IRAT/AFVP du 2 mai au 31 mai 1990**

Paule Moustier

DCV/Labo agro-économie N° 06

Programme maraîcher

Juin 1990

Les filières maraîchères à Bangui

**Compte rendu d'une mission exploratoire
IRAT/AFVP du 2 mai au 31 mai 1990**

Paule Moustier
DCV/Labo agro-économie N° 06
Programme maraîcher

Juin 1990

Cadre de la mission

En mars 1988, le laboratoire d'agro-économie de l'IRAT a lancé un programme de recherche sur les filières maraîchères à destination des métropoles africaines. Brazzaville a été retenu comme premier terrain, car il permettait un partenariat avec un projet de recherche-développement.

La connaissance des principaux indicateurs de la dynamique des filières maraîchères à Brazzaville nous a armés pour étudier d'autres terrains. Il s'agit d'y diagnostiquer les principaux éléments de souplesse ou de paralysie du fonctionnement de l'approvisionnement légumier et surtout d'y déceler des spécificités induisant des évolutions nouvelles par rapport au schéma de Brazzaville.

En Centrafrique, l'AFVP a initié depuis 1985 un projet d'appui aux maraîchers de Bangui. Ces actions sont essentiellement la vulgarisation et l'organisation de l'approvisionnement en intrants au niveau des groupements.

L'AFVP s'interroge à présent sur l'évolution possible du maraîchage à Bangui : effectifs, surfaces et conséquences sur l'approvisionnement : quantités et prix. D'autre part, elle aimerait disposer d'une évaluation de l'efficacité de l'approvisionnement légumier. Elle fait l'hypothèse de prix très élevés à la consommation dus à un blocage de l'expansion de l'offre : chez les producteurs, il y aurait refus de recourir à de la main-d'œuvre extérieure et rationnement volontaire de la production pour que les prix ne diminuent pas. L'AFVP désire également connaître les conséquences de croissance de l'offre sur le comportement des consommateurs.

Pour cela, le délégué de Centrafrique a fait appel à une stagiaire du CNEARC, Hélène Baron*, dont l'IRAT assure la supervision scientifique.

Ma mission du 2 au 31 mai répondait aux objectifs suivants :

- identifier avec Hélène Baron les hypothèses de fonctionnement de la filière
- dresser une première typologie des producteurs-commerçants-consommateurs ;

* Cf. Hélène Baron — Avant projet de stage : Etude la filière maraîchère à Bangui — Avril 1990.

- établir des questionnaires sur les différents acteurs de la chaîne afin de tester et d'affiner ces hypothèses ;
- déterminer si le programme de recherche pouvait être pérennisé après le stage d'Hélène Baron, en association avec l'AFVP et des structures de recherche nationale.

Le laboratoire d'agro-économie de l'IRAT et la délégation nationale de l'AFVP ont déjà manifesté leur volonté de voir leurs liens se resserrer à travers de tels programmes.

Déroulement de la mission

Contacts pris avec des chercheurs

Sur le plan de la recherche nationale

En Centrafrique, il n'y a pas, jusqu'à présent, de laboratoire de recherche à proprement parler. Le Haut Commissariat à la recherche scientifique et technique est chargé de coordonner les activités de recherche concentrées au niveau de sociétés et projets. En agriculture, il s'agit essentiellement de la SOCADA pour le coton et du projet PRODEROM pour le développement rural. Les volets cultures vivrières restent très limités.

Sur le plan de la recherche étrangère

L'USAID finance depuis l'an dernier un vaste programme de recherche sur la commercialisation des vivres en Centrafrique. L'organisation chargée de cette recherche est AFRICARE. Il semble que l'objectif initial était d'identifier un projet d'aide à la commercialisation, et qu'il n'a pu aboutir. La recherche restera donc académique.

Les enquêtes entreprises jusqu'à présent par cinq étudiants centrafricains à Bangui, donnent des résultats très intéressants, surtout en ce qui concerne la consommation des centrafricains, les flux de produits, l'organisation interne des marchés.

Les chercheurs Boyer et Westneat m'ont également très utilement éclairé sur le commerce du vivrier et m'ont fait bénéficier de leur recherche bibliographique.

M. Boulvert, directeur de l'ORSTOM nous a permis de consulter les thèses de Prioul* et Villien**.

Enfin un entretien avec M. Vidal, anthropologue français travaillant en Centrafrique depuis trente ans, nous a permis d'avoir des éléments sur la vie économique du pays.

* Christian Prioul — Alimentation, approvisionnement et agriculture à Bangui —. Université de Bordeaux III, UER de géographie, 1971.

** François Villien — Bangui, ruralité et citoyenneté d'une ville d'Afrique centrale —. Thèse de doctorat d'Etat, 1987.

Enquêtes effectuées

Histoire de la production maraîchère :

- deux maraîchers âgés.

Caractéristiques socio-économiques de la production actuelle :

- deux maraîchers d'un groupement suivi par l'AFVP ;
- deux maraîchers isolés ;
- un maraîchère isolée ;
- un petit groupe de pygmées, cultivateurs (manioc, arachide...), cueilleurs de koko, et chasseurs.

Caractéristiques socio-économiques du commerce

- Cinq commerçantes grossistes apparentées à des producteurs urbains vendant au Km 12*, ces femmes sont également productrices de plein champ.
- Un transporteur commerçant des légumes exotiques** de Bouar.
- Une commerçante détaillante d'un petit marché de quartier.
- Etude des flux d'un marché de quartier proche du port (trafic avec le Zaïre).
- Une dizaine de détaillantes du Marché Central interrogées en groupe par AFRICARE.

Consommation des légumes

- Un chef de ménage instituteur retraité, de niveau de vie assez élevé.
- Une cuisinière d'une « gargotte » près du fleuve, de niveau de vie moyen.
- Une femme sans emploi, pratiquant de petits métiers, à faible niveau de vie.

Résultats

Quelques éléments sur la consommation

Les études d'AFRICARE ont mis en évidence la prépondérance dans l'alimentation du manioc sous forme de boule (préparation à partir de farine). Le manioc a largement supplanté le mil dans l'alimentation. Il est présent sur la table, même lorsqu'on y trouve du riz ou des bananes.

* Voir carte de Bangui en annexe.

** Légumes exotiques : légumes de type européen (tomates pour salade, choux, carottes, laitues, concombres...)

Après le manioc, ce seraient les légumes qui seraient le plus fréquemment achetés. Ils sont préparés comme sauce protéique du manioc, accompagnés ou non de viande ou de poisson.

En recoupant nos enquêtes et celles d'AFRICARE, nous arrivons à la gradation suivante des plats les plus fréquemment consommés :

❑ **Le koko (*Gnethum africanum*)**

Recette s'apparentant au trois pièces congolais* à base de pâte d'arachide, de viande ou poisson, cuit avec l'huile de palme ou d'arachide ; et de manière facultative : oignons et tomates.

❑ **Les feuilles de manioc : « gounja »****

Préparées comme la recette équivalente du « saka-saka » congolais. Préparation longue et difficile, d'où une fréquence qui ne dépasse pas une fois par semaine.

❑ **Plats à base de « ngago » (morelle amère) et « gboudou » (amarante)**

On ajoute éventuellement l'épinard. L'« endive » congolaise n'est pas connue en Centrafrique.

❑ **Le gombo frais**

❑ **Les ingrédients**

Oignons, tomate (qui peut être mélangée au concentré de tomate)

Pas de ciboule, son équivalent ici serait l'oignon vert, moins utilisé dans les plats que la ciboule au Congo.

Hypothèses concernant les stratégies d'alimentation

Pour un ménage disposant d'un niveau de vie relativement élevé (revenu > 50 000 F par mois), les mêmes types de plats sont conservés toute l'année. La variété des plats est très importante. Par contre, la quantité d'aliments dans un même plat peut varier selon le confort matériel effectif. Notamment, l'effet « fin de mois » joue comme à Brazzaville.

* Yolande Ofouémé, Ali Gaye — La consommation des légumes à Brazzaville. In Bilan Phase II de recherche IRAT/AGRICONGO, à paraître.

** Les noms entre guillemets sont les appellations locales, sango.

Il est possible d'effectuer des stocks de sacs de manioc. Par exemple : un sac de manioc (équivalent de trois à quatre cuvettes) peut nourrir huit à neuf personnes dans un mois.

Les ménages à pouvoir d'achat inférieur sont plus influencés par la disponibilité des produits sur le marché. Ainsi la consommation de gounja diminue en saison sèche, car c'est une culture pluviale. En saison des pluies, c'est le manioc, le poisson fumé, la viande de chasse et l'oignon qui deviennent plus rares et moins consommés.

Pour ces ménages, la farine de manioc est achetée au jour le jour. Les marchés périphériques (Combattant, Miskine...) sont préférés : pour 50 F les bottes de légumes peuvent être deux fois plus grosses qu'au marché central.

L'oignon est considéré comme trop onéreux donc peu acheté par la ménagère au pouvoir d'achat le plus faible.

Lorsque vraiment les moyens manquent, la ménagère peut se contenter de manioc parfumé par un ingrédient, le dadawa. Avec 225 F (200 F manioc, 25 F dadawa), elle peut alors alimenter dix personnes. Pour une sauce de légumes par contre, il faut compter entre 100 F et 150 F en plus des 200 F de manioc. La viande implique une dépense supplémentaire de l'ordre de 500 F, donc reste très épisodique.

La consommation de légumes exotiques est réservée à la clientèle aisée. Choux et laitue peuvent être consommés bouillis chez les « classes moyennes ». La laitue est particulièrement prisée des musulmans en grand nombre à Bangui.

Dans les ménages enquêtés, l'approvisionnement par des sources familiales n'a pas été mentionné (jardin de case, champ...). Pourtant Villien* le signale comme très important. Ainsi, 38 % des ménages qu'il a enquêtés déclaraient posséder un champ. Dans 55 % des cas, ce champ se situait à plus de 5 km de leur quartier dans la zone périurbaine.

□ Quelques spécificités ethniques sont signalées

Les banda, zandé et yakoma seraient particulièrement friands de feuilles de manioc, tandis que les mbaka, mbaya et mbah seraient surtout attirés par le koko.

* Villien, op. cité.

Les réseaux commerciaux

Origine des produits maraîchers

Une spécificité très importante de Bangui par rapport à Brazzaville est le sous-peuplement préalable de sa région signalé par Prioul*. Ainsi, contrairement à Brazzaville**, Bangui n'aurait pu compter sur le ravitaillement par son arrière-pays : « pour survivre et pour grandir, Bangui dut immédiatement assurer elle-même une large part de sa subsistance. La mise en culture des alentours urbains apparaît donc à la fois typique, vitale et ancienne* ». Selon une étude de Duault citée par AFRICARE***, 50 % de l'alimentation proviendrait du suburbain (moins de 10 km) et 70 % de moins de 100 km (pour le manioc ce pourcentage serait d'environ 50 %).

En ce qui concerne les produits maraîchers, l'essentiel est fourni par les jardins et champs de l'intra et du périurbain. La distinction entre intra et périurbain, comme le note Prioul, est fonction de la distance et du caractère de permanence de l'habitat.

Cependant, le koko est un produit de forêt, surtout fourni par les environs de Mbaiki.

Le commerce de longue distance ne concerne que certains produits :

- le poisson : 40 % seulement est produit dans une ceinture de 100 km ;
- l'huile de palme : essentiellement fournie par des commerçantes zairoises ;
- le trafic vivrier zairois concerne aussi les produits suivants : le poisson fumé, le sel, les cossettes de manioc, les feuilles de manioc, le koko, l'igname, la banane plantain, les grains et la farine de blé, la pâte d'arachide, le haricot blanc, le piment ;
- l'arachide, surtout fournie par le Tchad ;
- l'oignon est principalement fourni par le Cameroun (Maroua), et secondairement le Tchad.

Bouar est un important centre producteur de légumes exotiques, il ne s'est pas développé pour alimenter le marché de Bangui, mais d'abord pour ravitailler l'importante concentration de militaires français. Ce n'est que récemment et avec l'appui de l'AFVP, que la production se tourne vers le marché banguissois, essentiellement pour les supermarchés et collectivités. Les apports importés pour ces produits semblent de plus en plus faibles.

* Prioul, op. cité.

** Voir en particulier Alain Leplaideur et Paule Moustier — Dynamique du vivrier à Brazzaville, à paraître dans Cahier des Sciences humaines.

*** Duault M.Y. et al. Etude pour la définition d'une stratégie alimentaire. BDPA/SCET AGRI, nov. 85.

Modes de commercialisation

La chaîne la plus fréquente est la suivante :



A Bangui, l'intermédiaire entre producteur et détaillante est presque toujours présent, contrairement à Brazzaville où les chaînes sont souvent très courtes. Dans le cas des produits de province (par exemple : manioc de Bassengo), les grossistes empruntent les camions. Il est rare que les grossistes acquièrent les moyens nécessaires à l'achat d'un camion. Le transporteur est un prestataire de services qui taxe colis et passagers.

Dans le cas des produits de l'intra et du périurbain, les grossistes se déplacent à pied, en taxi, ou en pousse-pousse. D'après un maraîcher, pour les waligaras* qui se rendent sur son jardin, le taxi devient rentable quand la quantité achetée implique trois ou quatre pousse-pousses.

Il semblerait que, dans la sphère commerciale, les tontines soient à la base d'un accroissement possible du fonds de roulement — du moins quand les bénéfices ne sont pas absorbés dans des charges familiales trop importantes. On pourrait ainsi passer plus facilement qu'à Brazzaville, du stade de détaillant à celui de grossiste.

Lieu de transactions

On ne peut parler — et encore moins qu'à Brazzaville — de marchés de gros opposés à des marchés de détail. Les waligaras qui achètent aux producteurs revendent « en gros » — plutôt « demi-gros » sur des marchés à tendance grossiste. Sans doute n'est-ce pas la quantité qui permet de distinguer demi-gros et détail, mais plutôt l'heure de la journée où s'effectue la vente. Ainsi, au marché du Km 12, alimenté surtout par des waligaras achetant aux jardins des alentours de Mpoko, la vente s'adresse aux waligaras du Km 5, le matin, et plutôt à des ménagères l'après-midi, les unités variant légèrement. Le tas de concombres passe ainsi de quatre à trois unités au cours d'une journée.

Accès à la profession

Cinq grossistes rencontrées au Km 12 commercialisent la production de leurs maris producteurs. Ces femmes s'adonnaient au petit commerce (par exemple : cacahuètes) avant leur mariage, c'est après leur mariage qu'elles se sont installées à Bangui.

* Appellation sango désignant les commerçantes.

La dizaine de détaillantes enquêtées du marché central ont démarré leur activité grâce à un fonds donné par leurs parents ou leur conjoint — une détaillante d'un marché populaire a également commencé la vente du koko en utilisant une partie de l'argent popote pour l'achat d'un couteau et de marchandises.

Quelques exemples d'utilisation de l'argent :

Grossistes du Km 12

Avec un achat pour 10 000 F de légumes divers (concombre, haricot vert, persil...), elles réalisent un bénéfice moyen de 3 000 F — soit une marge de 30 % environ (pas de frais) —. Lorsqu'il y a de la tomate parmi les légumes achetés, elles peuvent atteindre un bénéfice de 8 000 F.

Les commerçantes contribuent à une tontine réunissant de cinq à dix femmes à raison de 1 000 F par jour. Le fruit de la tontine est utilisé essentiellement pour les habits et la popote.

Le reste du bénéfice est réparti dans les besoins du foyer et pour le mari.

Ni les bénéfices, ni la tontine ne sont utilisés pour accroître le fonds de roulement. La raison invoquée est la **faible vitesse d'écoulement des produits sur le marché**.

Notons que sur ce marché, il n'y a aucune structure de conservation. Les commerçantes signalent que le Km 5 est le seul marché où des produits peuvent être déposés au froid. Mais elles-mêmes ne peuvent en bénéficier car la chambre froide est occupée en priorité par ce qu'y déposent les waligaras du Km 5.

Une détaillante d'un marché de quartier

Elle s'approvisionne au Km 5 en concombres, « ngago », laitues, tomates...

Les quantités achetées et revendues sont très faibles : au maximum elle achète pour 1 200 F de produit par jour. Si elle a acheté de l'épinard pour 100 F, équivalant à quatre bottes de 25 F, elle s'arrange pour composer cinq bottes afin de gagner 25 F soit une différence de prix de 25 %.

Cette commerçante désire accroître son fonds de roulement pour pouvoir acheter du manioc en province. Mais ses faibles bénéfices ne le lui permettent pas.

Spécificité du commerce de longue distance

Les Zaïroises, surtout grossistes revendeuses au port, sont motivées par le CFA qu'elles changent au Zaïre. On signale que certaines achètent des vêtements avec le CFA pour les revendre au Zaïre.

Au cours d'une journée, on a noté la présence d'une dizaine de Zaïroises vendant des feuilles de manioc, au marché Oango. La vente s'effectue au détail, à terre.

Les commerçants « arabes », musulmans Foulbé et Haoussa se déplacent essentiellement entre Bangui et les marchés tchadiens et camerounais. D'après les chercheurs d'AFRICARE, ces marchands pratiqueraient un commerce triangulaire entre des produits de première nécessité : sel, sucre, kérosène, textile... et de produits agricoles : arachides, oignons, aulx... Les commerçants sont concentrés au Km 5.

Formation des prix pour le commerce de courte distance

Il semble qu'il n'y ait pas d'acteur qui ait plus de pouvoir sur le marché. Les prix suivent à peu près la loi de l'offre et de la demande. Ainsi, pour un légume donné, entre sa période de pénurie et sa période d'abondance, le prix par unité (ou la quantité à prix donné) peut varier du simple au double, à tous les stades du producteur au consommateur.

Ainsi la botte de feuilles de manioc vendue à 25 F en saison des pluies, période d'abondance, passe à 50 F en saison sèche.

Au niveau du détail, une hypothèse à tester est la suivante :

– entre période d'abondance et période de pénurie, c'est la quantité qui varie pour un prix donné, comme pour le marché brazzavillois*. Mais deux points rendent le marché de Bangui bien spécifique : d'une part il n'y a pas plusieurs gammes de prix par légume, par exemple des petites bottes de 25 F et des grosses bottes de 50 F. D'autre part, au cours d'une période donnée, le prix peut varier, et non la quantité en fonction des variations de la demande : la botte de 25 F passera ainsi à 20, 15 voire 10 F si la clientèle manque. Il semblerait donc qu'il existe un plafond de quantité de légumes que le consommateur est prêt à acheter, et que ce seuil satisfait, ce soit le prix avantageux qui va l'attirer plutôt que la quantité disponible à une dépense donnée.

Notons également que les différentiels de prix entre production et consommation sont importants, non pas parce que les marges des intermédiaires sont élevées, mais plutôt parce qu'il y a deux intermédiaires entre producteur et consommateur, pour des quantités

* Cf. Paule Moustier et D.L. Naire, — Performance du système d'approvisionnement légumier de Brazzaville. Séminaire MESRU, septembre 1989.

faibles à chaque transaction. Ainsi, des marges brutes relatives comprises entre 30 et 50 % à chaque stade impliquent des différentiels de prix de 1 à 2 voire de 1 à 2.5 entre producteur et consommateur.

Enfin, le cas particulier du transporteur-commerçant des légumes de Bouar a été enquêté. Il s'agit d'un ancien fonctionnaire. Le commerce de province semble particulièrement risqué vu le mauvais état de la route. Cela explique d'après lui le petit nombre de ses concurrents. Ses marges nettes restent faibles, vu le coût élevé du transport (carburant, entretien). Mais les différentiels de prix sont élevés (près d'un quadruplement) :

	Prix d'achat (F/kg)	Prix de revente (F/kg)
Tomate	130	390
Haricot vert	230	410
Oignon	250	450
Poireau	175	460

Estimation coût de transport : 200 F/kg

Soit une marge nette relative d'environ : 50 F/kg, qui correspond à 25 à 40 % du prix d'achat.

Le coût de transport représente donc 75 % du différentiel de prix entre production et vente.

Notons qu'il est difficile d'estimer les marges de revente au détail au niveau des supermarchés vu l'importance de leurs frais fixes.

Producteurs

Il semblerait que les légumes les plus consommés à Bangui : koko et feuilles de manioc soient produits par des cultivateurs discrets : **les cultivateurs de forêt et de plein champ**. Il est bien sûr plus facile d'interroger un producteur d'un groupement qu'un jardinier isolé, ou pire, un cultivateur itinérant. Cet aspect explique le risque de biais d'enquêtes qui tendent à privilégier le producteur fixe et « assis » dans un cadre tel qu'un groupement.

Caractéristiques des cultures de forêt

Une entrevue courte mais passionnante avec des pygmées de Mbaiki nous a permis de comprendre que le koko fait partie d'une gamme de productions — manioc, arachide, viande de chasse... — que les pygmées produisent pour leurs propres besoins, et pour l'échange de cigarettes, savons... apportés par les commerçantes. Il est probable que l'essentiel du prix de vente en gros du koko à Bangui (par exemple au Km 5), soit constitué du coût de transport par camion.

□ Cultures de plein champ

Villien* en distingue deux types :

- l'agriculture des fronts pionniers : agriculture provisoire, pratiquée pour indiquer que la terre est occupée par un particulier qui veut construire. Mais elle peut revêtir un caractère plus durable. Il s'agit d'après Prioul surtout de maïs ;
- l'agriculture de la zone périurbaine : il s'agit en particulier de la zone de la Mpoko qui serait le principal fournisseur régional de manioc de Bangui.

Les principaux légumes cultivés dans ces zones sont : les feuilles de manioc (« gounja »), l'amarante (« gboudou »), la morelle (« ngago »), la jute (gousa), la tomate (dite tomate de quartier, pour la sauce).

Ces légumes sont semés à la volée, ils sont cultivés exclusivement en saison des pluies.

Il est difficile de faire ici une distinction entre culture d'auto-consommation et culture de rente, ou de parler de surplus commercialisé. En tout état de cause, les deux formes — récolte pour le foyer, récolte pour la vente — coexistent.

Il est probable, mais il faut absolument le vérifier par enquête, que ces activités représentent essentiellement un appoint pour les ménages, complémentaires d'autres activités. On a ainsi rencontré un instituteur retraité qui a acheté un terrain à 5 km et un autre à 8 km du centre de Bangui pour produire essentiellement manioc et arachide, pour la vente avec une main-d'œuvre extérieure. Cinq producteurs jardinier de kokoro bénéficiaient des produits vivriers d'un champ périurbain, soit par leur travail, soit par celui de leur femme. Les commerçantes interrogées au Km 12 cultivaient également leurs propres champs. Rappelons aussi ici le chiffre de 38 % de ménages déclarant posséder un champ et ce pour toutes les classes de revenus, avec cependant une dominance des revenus de plus de 50 000 F* :

Pourcentage	Revenu
20	Moins de 20 000
13	20-30 000
18	30-50 000
34	50-100 000
30	+ de 100 000

Les variétés de légumes de plein champ sont très anciennes. Ainsi, un producteur né en 1913 fait la liste des légumes produits par sa mère au village :

* Villien, op. cité.

- le « ngago » (morelle amère) ;
- le « gboudou » (amarante) ;
- le gombo ;
- le « gousa » (dite jute) ;
- les feuilles de manioc ;
- le « karakansi » (oseille) ;
- le « gboko » (feuilles de courge, aussi appelées melon) ;
- le « babolo » (feuilles de patate).

□ Cultures de jardin

La distinction plein champ/jardin est ici définie par la préparation de planches et l'apport en fumure organique.

Principales étapes historiques

Cette technique semble avoir été diffusée à partir de Français en poste dans les différentes villes du pays : Bangui, Bossangoa, Bangassou... Ces Français avaient tous des jardins qu'ils faisaient cultiver par leurs cuisiniers.

Après l'indépendance, les producteurs s'installaient à leur compte et vendaient chez les blancs, à domicile, ou dans les supermarchés. Sous Boganda, les magasins d'alimentation étaient surtout portugais. Ils étaient également ravitaillés par l'importation de vivres frais de France et du Portugal, de variété et de qualité différente de ceux des jardins de Bangui.

Aux dires de deux vieux producteurs interrogés, les installations comme maraîchers se seraient multipliées avec l'accroissement du chômage. Ce serait à partir de 72, sous Bokassa, que des femmes auraient commencé à venir acheter des légumes de type européen sur les jardins, alors qu'auparavant, elles se limitaient à la vente des légumes africains (dont elles étaient sans doute productrices).

Dans la littérature, on signale quelques projets de développement maraîchers :

- L'opération Bokassa en 1968, décrite par Prioul*

Le responsable du service de l'horticulture fut alors chargé de trouver 300 hectares de terrains cultivables. La zone retenue fut la Plaine Centrale de part et d'autre de l'aéroport. L'Etat défrichait et labourait mécaniquement. La participation de l'Etat comprenait également l'encadrement par des cadres du Parti (MESAN). Mais les travailleurs conservaient intégralement les produits de leur travail : maïs, arachide, riz et manioc. Villien** ne parle pas de la manière dont ce projet a évolué.

* Prioul, op. cité.

** Villien, op. cité.

Menye* signale des projets initiés depuis les années 80 : Le micro-projet FED en 1980-1981 était chargé de l'aménagement de trois périmètres maraîchers : Fatima, Sakay et PK 10.

Menye signale qu'en décembre 1981, le projet ne disposait plus de carburant pour alimenter la motopompe.

En 1983, la municipalité lança une opération de transfert de jeunes maraîchers de Fatima vers un périmètre du PK 13 et organisa leur approvisionnement en petit matériel et intrants.

En 1985, fut lancé le projet FAC/AFVP.

En 1987, un projet chinois fut initié sur la MPOKO, fondé sur le maraîchage et l'élevage des volailles.

Un maraîcher du groupement de Kokoro III nous a signalé un don important d'outils (brouettes, arrosoirs...) au groupement par le ministère français de la Coopération, il y a quelques années.

Caractéristiques actuelles

Quelques estimations

L'inspection agricole** faisait état en 1985 de 2,37 hectares cultivés en intra et périurbain, et d'un nombre de 228 maraîchers. Un volontaire du progrès estime aujourd'hui que ce nombre est largement sous-estimé. Il y en aurait d'après lui au moins 800.

En tout état de cause, voici la répartition par zone en juin 1984 qui figure dans Menye :

Fatima	42
PK10	20
PK14	6
Ouest I	14
Ouest II	35
N.F.	4
Castor	31
Kokoro	31
Ngara	2
Total	184

* Menye — La survie du secteur primaire traditionnel en milieu urbain. Le cas de Bangui. Mémoire de licence de géographie. Université de Bangui, juin 1987.

** Cité dans Menye, op. cité.

Toutes les exploitations que nous avons visitées sont cultivées de manière permanente et constituent la principale source de revenus dans le ménage que ce soit un homme ou une femme qui cultive. On nous a cependant signalé à plusieurs reprises des activités intermittentes :

- dans la zone de Ouango, des employés d'une ferme d'élevage font le jardin en saison sèche ;
- le long de la rivière Bea-Rex, Ndamobissi signale que des femmes ne cultivent que pendant la saison sèche*. Le défrichage est pratiqué en décembre, surtout par les hommes. Il dure de trois jours à une semaine. Puis on fait sécher les herbes pendant cinq à sept jours. On les brûle, puis on laboure et on sème en janvier. Les récoltes sont terminées au mars-avril. Les cultures principales seraient le gombo et l'amarante.

Sur trente-cinq femmes recensées pratiquant des cultures de ce type, Ndamobissi en avait compté dix-sept dont le maraîchage représente un complément de revenus de leur conjoint employé.

Très schématiquement, on aboutit aux hypothèses suivantes d'accès à la profession :

- la culture de légumes de plein champ est très ancienne, elle a été reproduite par les Banguissois venus des villages, hommes et femmes, en plus d'une autre activité dans le ménage ;
- la diffusion par les colons du jardinage en planches de variétés exotiques a été, comme à Brazzaville, réappropriée par les nationaux qui se sont réinstallés dans des zones proches d'un point d'eau et ont intégré des légumes africains, pour des raisons de cycle, de disponibilité en graines et leur consommation personnelle.

On trouve à présent les descendants de ces maraîchers, hommes et femmes, apparemment avec une prédominance d'hommes. Au groupement de Kokoro, on compte trois femmes pour trente hommes. On trouve aussi des jeunes hommes installés récemment après des problèmes d'emploi, sans initiation parentale préalable.

- des urbains se livrent de manière intermittente, en saison sèche, à la culture extensive des légumes africains pour compléter d'autres sources de revenus : petit commerce, artisanat...

Accès à la terre

Le foncier ne semble pas un facteur limitant, ni à l'installation ni à l'expansion de l'activité. Attention de ne pas conclure trop rapidement à une facilité d'acquisition du foncier sans régulation par les

* Robert Ndamobissi — Les cultures maraîchères de Kokoro III à Bea-Rex — Mémoire de licence en géographie. Université de Bangui, juin 1984

propriétaires coutumiers. En réalité, les chefs coutumiers sont présents, ce sont à Bangui les chefs de quartier. On s'adresse à eux avant de faire immatriculer au cadastre le terrain sur lequel on veut s'installer.

Les conflits sur le foncier — terrain cédé pour la construction alors qu'il porte une activité maraîchère — sont moins intenses qu'à Brazzaville.

Cependant, ils frappent de plein fouet les exploitations saisonnières des bords de cours d'eau urbains.

Dans le cas d'un groupement de Kokoro III, il y avait, avant 1987, une trentaine de maraîchers dispersés dans la zone. Ils décidèrent de se regrouper sur un terrain plus favorable, appuyés pour cela par le projet VP et la direction du secteur rural. Le terrain retenu, celui de l'aéroport, sans doute le site de l'opération Bokassa, fut cédé par l'ASECNA aux maraîchers. Déjà, en 1980, le ministère de l'Aviation civile avait favorisé l'installation de cultivateurs afin de dissuader le brigandage. Ces cultivateurs ont dû céder la place au groupement maraîcher, sans recevoir de dédommagement. Mais cette année, l'ASECNA a fait connaître aux maraîchers son intention de clôturer le terrain et de les évincer. Le comité de gestion du groupement est à la recherche d'un nouveau terrain favorable. Pas de difficulté particulière pour trouver ce terrain n'est évoquée.

A l'heure actuelle, on ne peut donc parler de conflits entre objectifs de construction et objectifs de cultures maraîchères, mais plutôt entre objectifs de cultures de champ et cultures de jardin, les champs étant sans cesse repoussés à la périphérie.

Cette facilité d'acquisition du foncier est sans doute à l'origine de cas plus nombreux qu'à Brazzaville de reproduction élargie de l'activité.

Citons en ici quelques exemples :

❑ **Omar et Louis, jeunes maraîchers individuels à Catin**

- ❑ Accès à la profession : l'un en 1985, l'autre en 1987, après divers échecs : scolarité et emplois (boucherie).
- ❑ Parents cultivateurs, apprentissage au maraîchage sur le tas.
- ❑ Accès au foncier : terrain cédé par un ex-ministre.
- ❑ Accès à l'équipement : au départ, soutien de l'inspection agricole qui prêtait des matériels (exemple : le pulvérisateur) et leur a consenti un crédit pour acquérir deux arrosoirs.
- ❑ Force de travail : eux deux seulement. Refus d'ouvriers par manque de confiance dans la qualité du travail. Travaillent « du matin au soir ». Arrosage : 4 à 5 heures par jour, le soir.

❑ Cultures : chou hybride, salade, tomate, courgette, piment, épinard, gombo, « gousa », « gboudou ».

❑ Mode de commercialisation : vente sur place aux waligaras, du Km 5 pour les légumes locaux, du Marché central et vendeuses ambulantes pour les légumes exotiques. Parfois, vente en gros par leurs femmes.

❑ Gestion de la trésorerie : tous deux sont chargés d'assurer les besoins matériels de leurs foyers respectifs. Les femmes complètent avec des activités occasionnelles : vente d'alcool de maïs, champ de manioc, arachide, maïs à 10 km. Montant moyen d'un marché quotidien : 1 200 F. Les légumes locaux rapportent un peu d'argent chaque jour.

Les autres légumes, et surtout la salade, permettent de faire des économies pour la popote, les dépenses éventuelles de santé.

❑ Achat d'intrants :

- Fumier de poule : ils en achètent au fur et à mesure de la diminution des stocks, soit une benne de 5 000 F tous les un à deux mois.

- Achat de semences : au coup par coup à la caisse du groupement de Kokoro III.

❑ Estimation des revenus : de 70 à 80 000 F par mois.

❑ Projets : Tous deux envisagent d'ouvrir un compte à la banque (BCAO). Ces économies leur permettraient :

- d'une part, l'achat d'une maison ;

- d'autre part, l'achat d'un terrain pour pratiquer l'élevage de volailles en plus du maraîchage.

Il est intéressant de noter que le dépôt en banque joue la fonction de la tontine : un montant régulier est déposé, plutôt que l'intégralité des recettes. Ainsi, l'un des maraîchers envisage le versement de 50 000 F par mois et de garder tout le reste des recettes chez lui.

❑ Contraintes signalées à la production

- limitation par l'équipement : il leur faudrait deux arrosoirs de plus. Avantage du groupement de Kokoro III qui bénéficie de matériel en commun.

- limitation par les pluies : empêchent la culture des tomates en saison des pluies (« les fleurs tombent »).

- carence de fumier pendant la saison sèche : « tout le monde en demande ».

□ Second exemple : un jeune maraîcher du groupement de Kokoro III

□ Accès à la profession : Père commerçant et maraîcher à Bouar. Frère à l'école d'agriculture à Bangui, pratiquait aussi le maraîchage. Echecs scolaires (a raté deux fois le bac). « Pas de soutien ». A commencé à travailler avec son frère en 1983-1984.

□ Accès au terrain : Au début, terrain de son frère, puis terrain ASECNA (constitution du groupement en 1987).

□ Accès à l'équipement : Outils obtenus grâce aux revenus du maraîchage : six arrosoirs, un râteau, un pulvérisateur, un coupe-coupe. Outils donnés par le ministère de la Coopération : deux arrosoirs, une pelle, une machette, une houe.

□ Force de travail : Travaille tous les jours de 5 h-5 h 30 à 12 h. Puis de 14 h à 18 h. Arrosage le matin de 6 h à 10-11 h, le soir de 15 h à 18 h. Travaille avec son frère cadet qu'il « nourrit comme son enfant ». Travaille aussi avec un employé. Pas de tâche particulière, mais surtout le binage et l'arrosage. Pas de difficulté pour trouver des employés, il s'en présente toujours : de jeunes hommes. Salaires communs pour tous les membres du groupement : 8 000 F par mois.

□ Mode de commercialisation : Vente sur place aux waligaras. A obtenu un marché auprès de militaires français grâce à un encadreur du projet AFVP. Dans les périodes d'abondance, sa femme vend en gros au Km 5. Avec les waligaras, crédit, fixation des prix à l'avance, mais il est bien rare qu'elles leur rapportent la totalité. Quelques clientes « fidèles ».

□ Gestion de la trésorerie : C'est lui qui assure les besoins matériels du foyer. Sa femme complète « à sa guise ». Elle est aussi membre du groupement. Comme les rentrées d'argent sont fluctuantes, il juge nécessaire de planifier afin qu'il n'y ait pas de moment creux dans la trésorerie. Pour cela, il veille à bien échelonner les cultures. Les cultures de légumes africains lui permettent d'attendre les rentrées d'argent de tomates et de piments. Les cultures qui lui rapportent de fortes sommes d'un coup sont :

- 1. la tomate ;
- 2. le piment ;
- 3. le gombo ;
- 4. le chou.

□ Choix des cultures en fonction de ses prévisions de carence/abondance sur le marché.

Tomate : recette maximale déjà obtenue pour une année	200 000 F
Piment : recette maximale	300 000 F
Chou : recette maximale recette minimale	400 000 F 50 000 F

Ces fortes recettes lui permettent des économies gardées à la maison. Depuis son installation comme maraîcher, il a déjà effectué les dépenses suivantes :

- construction d'une maison ;
- dot pour son mariage.

□ Gestion des intrants :

- renouvellement du stock de fumier de poule au fur et à mesure ;
- achat d'engrais auprès des encadreurs VP et de l'ADECAF (café) ;
- achat de semences à la caisse de semences du groupement.

□ Projets

Comme il est victime de la dilapidation de ses économies par sa famille, il projette d'ouvrir un compte bancaire.

André veut monter une vraie entreprise maraîchère, avec des employés et une comptabilité. Il désire une motopompe.

Il compte également faire construire un kiosque en ville pour du petit commerce.

□ Difficultés de production évoquées

- souvent des carences de graines de légumes exotiques, en particulier le chou hybride ;
- carence de fumier en saison sèche.

On nous a signalé le phénomène récent de fonctionnaires, en service ou à la retraite, qui achètent des terrains à la périphérie de Bangui. Comme à Brazzaville, ces fonctionnaires emploient une main-d'œuvre salariée et se livrent à toute une gamme d'activités productives, parmi lesquelles l'élevage (volailles, lapins...) occupe une place importante.

Spécificité des filières maraîchères à Bangui

Du point de vue de la consommation, les préférences sont très similaires à celles des Brazzavillois. Il semble, selon l'impression recueillie auprès de différents acteurs de la chaîne, que les pénuries saisonnières soient beaucoup moins marquées que dans le cas de Brazzaville, les dégâts des pluies étant moins importants et le relais étant pris par les « paysans ». Cependant, du point de vue du commerce, les opérations ne revêtent pas, semble-t-il, les mêmes souplesse et fluidité qu'à Brazzaville. En particulier, il y a moins de facilité de passage d'une fonction à l'autre, il n'y a pas de point

reconnu où les producteurs peuvent venir vendre en gros. La vente en gros ne s'individualise ni dans l'espace, ni dans le temps : au Km 5, les camions chargés de manioc et de ballots de feuilles diverses passent à toute heure de la journée. Cet aspect ne favorise pas la transparence des transactions.

Au sein de la filière de Bangui, il n'apparaît pas comme à Brazzaville la cohésion sociale apportée par l'origine ethnique et l'histoire souvent communes des producteurs et commerçants. Cependant, dans le secteur des légumes, les volumes négociés et les moyens mis en œuvre sont en général faibles donc on ne voit pas apparaître de pôle de pouvoir au sein des commerçants. Dans le commerce de plus longue distance par contre, comme celui du manioc, ou de la viande de chasse, de tels monopoles sont signalés. Dans le cas du commerce des légumes de Bouar, on a vu que les marges couvraient surtout les frais de transport.

Au niveau des producteurs, Bangui est révélateur selon moi d'une étape dans la dynamique de création-expulsion d'espaces agricoles dans la ville. Cette dynamique est liée à deux évolutions :

- **le rythme de construction de la ville détermine les contraintes d'accès au foncier**, s'exprimant en termes de précarité de l'activité agricole et de capital à l'installation sélectif (monétarisation des terres) ;
- **la conjoncture économique de la ville se répercute sur le rythme d'entrées-sorties de l'activité agricole urbaine.**

Dans le cas de Bangui, l'espace urbain reste assez clairsemé pour que l'accès au foncier ne soit pas encore limitant. Aucun producteur enquêté n'a signalé de difficulté pour trouver un terrain propice au maraîchage, en particulier dans la zone de Kokoro. Du moment que le terrain est enregistré au cadastre et que le chef de quartier a donné son accord, le producteur est assuré de cultiver durablement. Les cas mentionnés d'expulsion ne concernent que des producteurs saisonniers dans des zones marginales, ou les maraîchers du groupement de Kokoro qui n'avaient eu qu'un accord verbal des autorités de l'ASECNA pour occuper le terrain.

Reste à connaître comment la situation va évoluer et surtout si la valeur monétaire des terrains peut devenir un facteur sélectif des installations. Peut-être est-il envisageable de prévoir dès à présent des zones de protection du maraîchage et de l'agriculture vivrière de plein champ, de plus en plus repoussée à la périphérie.

Par rapport à Brazzaville, on serait donc dans une phase antérieure de moindre degré de l'urbanisation. L'activité qui peut s'exercer sur de vastes terrains est plus attractive pour des jeunes peu qualifiés en quête d'emploi, sans forcément de liaison parentale avec le milieu maraîcher. Il est possible que les femmes soient plus occupées à l'activité vivrière « extensive » qu'à l'activité maraîchère, la culture de plein champ valorise sans doute mieux le temps de travail, et elle est rendue encore possible par l'espace disponible.

Rappelons enfin que, par rapport à Brazzaville, la complémentarité entre légumes de plein champ et légumes de jardin s'exprime différemment : il n'y a pas à proprement parler un apport de « légumes du village » venus par train ou camion. Les légumes proviennent d'une zone de moins de 100 km. On parlera plutôt des « légumes du paysan » et des « légumes du jardin ». En ce qui concerne les légumes locaux, pour le moment, il y a un relais entre les légumes du paysan abondants en saison des pluies et les légumes que les jardiniers privilégient en saison sèche pour profiter de prix plus favorables.

Les légumes pour lequel ce relais n'existe pas sont :

- les feuilles de manioc, non produites par les jardiniers « pour ne pas gêner les planches ». Ces légumes manquent donc en saison sèche ;
- les légumes exotiques. Bouar a un avantage comparatif en termes de volume de production et de possibilité de cultiver toute l'année. Bangui a un avantage comparatif en termes de distance par rapport au marché. La demande concernée étant particulièrement étroite et facile à cibler (supermarchés, collectivités, marché central), il est important que le projet AFVP détermine ses priorités ;
- l'oignon sec, qui n'est pas produit en Centrafrique.

En tout état de cause, il y a des signes actuels de reproduction élargie de l'activité maraîchère : installations en progression, projets d'expansion de l'activité évoqués par des producteurs et mentionnés aussi par Villien*. Il est important de mieux étudier les déterminants de la présence de deux intermédiaires entre producteur et consommateur, en particulier en cernant les contraintes d'accès aux marchés de détail, afin de juger l'impact d'une augmentation de l'offre sur la dépense finale du consommateur. D'autre part, le facteur limitant à l'expansion de la filière peut se révéler être le faible pouvoir d'achat des consommateurs, qui constitue un frein aux quantités mises en jeu.

Perspectives

Ce décryptage du fonctionnement des filières nous a permis de mettre en évidence les indicateurs qui nous paraissent clés pour expliquer le comportement des producteurs-commerçants-consommateurs. Il a donné lieu à une série de questionnaires pour ces groupes d'acteurs, joints en annexe. Une trentaine d'acteurs de chaque groupe sera enquêtée, leur choix sera fonction des critères distinctifs déjà identifiés. Pour les consommateurs on tiendra compte des données de l'enquête PNUD Budget/Consommation 1975. Pour les transporteurs (camions, pousse-pousse) on étudiera les thèmes suivants :

* Villien, op. cité.

- caractéristiques du « service » transport : transport de colis ou personne, intervention du transporteur dans l'achat, coûts ;
- accès au capital véhicule, profits et leur réutilisation ;
- détermination de « monopoles » éventuels.

On procédera également à un suivi de chaînes de vente entre producteur et commerçant pour bien comprendre la formation du prix. Les cinq produits suivants sont retenus :

- koko ;
- feuilles de manioc ;
- « ngago » ;
- tomate (de quartier + salade) ;
- oignons.

Il est important de dépasser le périurbain et de préciser les flux de longue distance, en particulier ceux qui sont liés aux anciennes voies commerciales par la terre et surtout le fleuve.

Enfin, il est utile d'affiner l'historique de l'activité productive et commerciale.

Un bilan de la recherche d'Hélène Baron sera effectué en septembre à Montpellier. Il a été prévu une réunion intermédiaire à Bangui courant juillet afin de restituer les premiers résultats d'Hélène Baron auprès de l'AFVP et de producteurs maraîchers.

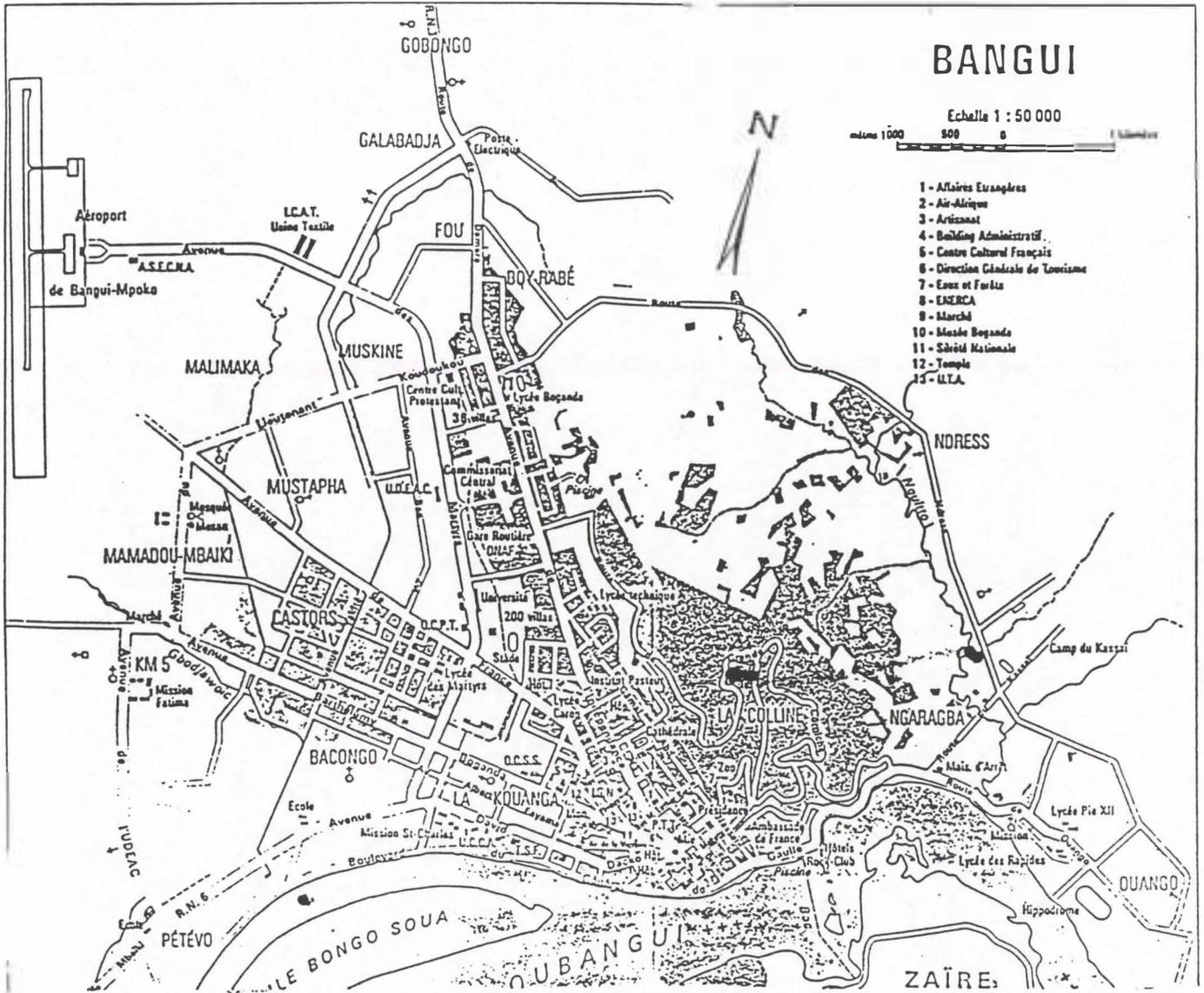
Le contact s'opérera régulièrement entre Hélène Baron et AFRICARE pour échange d'informations et d'analyses.

En ce qui concerne la pérennisation de ce travail, M. Brochard a marqué son intérêt pour qu'une collaboration avec l'IRAT soit formalisée. Cette association permettrait la mise en place d'un suivi permanent des filières maraîchères : évolution du fonctionnement mis en évidence par le stage d'Hélène Baron, donc des indicateurs pertinents et notamment surfaces cultivées, niveaux de production, prix...

La période de décembre a été retenue pour discuter des termes de ce programme commun.

M. le Haut Commissaire à la recherche scientifique et technique a été informé du lancement de cette recherche et de ces perspectives. La participation d'un chercheur national nous permettrait un meilleur ancrage du programme dans la recherche nationale. M. le Haut Commissaire nous signalera la disponibilité en compétences dans le domaine qui nous intéresse.

ANNEXES



***Données d'enquêtes à recueillir
telles qu'elles ont été définies par
Hélène Baron et moi-même
fin mai 1990***

II - Installation comme producteur

21 - Date et lieu d'installation initial :

- Choix du lieu :
- Changement du lieu d'installation :

22 - Qui l'a initié à l'activité ?

23 - Appartient-il/elle à un groupement ?

24 - Moyens à l'installation :

241 - Capital financier

Terrain

242 - Mode d'acquisition :

243 - Relation avec le chef de quartier au moment de l'acquisition :

244 - Se sent-il/elle en sécurité sur ce terrain (pérennité de l'activité de production) ?

245 - Cultive-t-il/elle toute l'année au même endroit (saisonalité) et chaque année au même endroit ? Et pourquoi ?

246 - Situation et qualité du terrain :

- Où se trouve le terrain (quartier, village) :
- Distance par rapport au centre ville :
- Distance par rapport au lieu d'habitation :
- Proximité d'un point d'eau (puits, cours d'eau) :
- S'agit-il d'un bas-fonds ? Quels sont les risques d'inondation ?
- Appréciation approximative de la qualité du sol :
- Toutes les cultures y sont-elles possibles ?

Équipement :

247 - Liste des outils à l'installation et évolution jusqu'à aujourd'hui ? Moyen de transport ?

248 - Mode d'acquisition de cet équipement (acquisition individuelle ou collective, au comptant ou à crédit, aides diverses) ?

249 - Utilise-t-il/elle collectivement certains outils ? Si oui, comment s'arrange-t-il/elle ?

Force de travail :

2410 - Avec qui travaillait-il/elle sur le jardin à l'installation et évolution jusqu'à aujourd'hui ?

2411 - Si il/elle travaille seul(e), combien d'heures par jour et combien de jours par semaine passe-t-il/elle sur le jardin ?

2412 - Sinon :

Relations avec les personnes qui travaillent avec lui/elle (familiales, amicales, autres) et âge de chacune ?

Comment sont-ils rentrés en contact ? A-t-il/elle eu des difficultés à trouver cette (ces) personne(s) ?

Temps de travail effectué (nombre de jours par semaine et nombre d'heures par jour) :

Fonction (tâches particulières) ?

Mode de paiement éventuel et montant (à l'heure, à la tâche, forfait par jour ou par mois) :

Logement et/ou nourriture :

Arrangements (entraide, partage du terrain, utilisation collective des outils, redistribution du revenu) :

III - Objectifs socio-économiques

31 - Motivation et objectif

311 - Qu'est-ce qui l'a poussé à pratiquer cette activité ?

312 - L'objectif principal de sa production est-il/elle la vente ou l'autoconsommation ?

32 - L'unité de consommation

321 - Vit-il/elle seul(e) ? Si oui, depuis quand ?

322 - Si non, avec qui vit-il/elle ? (liste des personnes, liens de parenté, âge des enfants) :

33 - Activités et revenus annexes

331 - Exerce-t-il/elle une autre activité ? Si oui :

Laquelle et depuis quand ?

Comment cette activité s'est-elle mise en place ? (à partir des revenus du jardin ?) :

Temps passé à cette activité par rapport au jardin ?

Importance de cette activité (appoint ou part importante dans la consommation ou dans les rentrées d'argent) ?

Utilisation des revenus :

332 - Activités pratiquées par les autres membres de l'unité de consommation ?

Par qui ? Quelle activité ? et depuis quand ?

Importance de ces activités (appoint ou part importante dans la consommation ou dans les rentrées d'argent) ?

Utilisation des revenus ?

333 - Si l'un des membres cultive (jardin de case, champ, maraîchage,...),

Localisation du terrain et taille approximative :

Techniques culturales

- Association/assolement/rotation :

- Culture itinérante et saisonnalité :

- Achat des graines ou graines produites localement :

- Type de semis (en ligne, en poquet, à la volée) :

- Fumure et produits de traitement :

- Culture pluviale ou irriguée :

- Utilisation des produits (vente ou autoconsommation) :

34 - Alimentation du foyer

341 - Qui contribue à l'alimentation du foyer et en quelle proportion ?

342 - Dépense-t-il/elle en fonction des rentrées d'argent au jour le jour ? De façon irrégulière ? Ou planifie-t-il/elle sur une plus longue période ?

343 - Sait-il/elle à peu près la somme minimale dont il/elle dispose pour l'alimentation grâce à sa production (par jour ou sur une plus longue période) ?

IV - Production

41 - Caractéristiques du système de production

411 - Terre :

- Surface exploitée en moyenne et variations saisonnière :
- Surface moyenne des planches (fourchette de variation) :
- Nombre de planches en moyenne et variations saisonnières :

412 - Cultures :

- Liste des cultures pratiquées :
- Associations/assolement/rotation, temps de jachère :

42 - Intrants

Type d'intrants et cultures concernées	Provenance	Stratégie d'approvisionnement (fréquence d'achat, planification, stock)	Quantité et prix

43 - Techniques culturales

431 - Réalisation de pépinière, pour quelles cultures :

432 - Type de semis (en ligne, en poquet, à la volée) :

433 - Enfouissement du fumier ou laissé en surface :

434 - Apport d'engrais avant la plantation ou au cours de culture :

435 - Enrichissement complémentaire du sol à partir de :

- Résidus de récolte :
- Drêche :
- Résidus de tabac :
- Herbe de la parcelle :
- Compost :
- Autre :

436 - Culture pluviale ou irrigation ?

- Irrigation de quel type ? Durée de cette opération :
- Arrosoir, tuyau :
- Inondation :
- A la raie :
- Autre :

437 - Binage de surface ou passage de la houe ?

438 - Selon votre calendrier agricole, avez-vous des pointes de travail à certaines époques de l'année (« goulots d'étranglement ») et pour quelle(s) opération(s) ?

V - Commercialisation

51 - Mode de commercialisation

511 - Comment commercialisez-vous vos produits :

- Par un membre de la famille ?
- Personnellement (transport jusqu'au client) :
- Les commerçantes viennent-elles acheter vos produits sur place ?

512 - Avez-vous une clientèle fidélisée ?

513 - Comment se fait la fixation des prix : avant la récolte et réajustement après ?

514 - Vendez-vous au comptant ou à crédit ?

515 - Sur quel(s) marché(s) sont écoulés vos produits ?

52 - Ventes

521 - Parmi vos cultures, y en a-t-il qui vous rapportent de fortes sommes ? Type 1 :

- Si oui, remplir pour chacune d'elle le tableau A, par ordre hiérarchique.

522 - Parmi vos culture, y en a-t-il qui vous rapportent un peu d'argent chaque jour ? Type 2

- Si oui, remplir pour chacune d'elles le tableau par ordre hiérarchique.

53 - Tableau A

531 - Culture ? Variété ? Type 1 ou 2 ?

532 - Longueur du cycle de cette culture :

- Durée en pépinière :
- Durée entre le semis et le début de la récolte :
- Durée de la récolte :

533 - Cette culture se fait-elle sur toute l'année ou seulement à certaines périodes ?

Choix des périodes de culture ?

Y a-t-il des difficultés particulières pour produire ce légume à certaines périodes ?

534 - Pour l'année passée (à partir de la précédente saison des pluies, mai 1989)

	Période où cela a bien marché	Période où cela n'a pas bien marché
Période (quels mois et quelle saison)		
Somme globale perçue		
Si vente par planche : Prix de la planche Nombre de planches vendues		
Si vente par pièce, cuvette ou tas (de combien ?) : - Prix à l'unité - Unités vendues - Fréquence des ventes - Etalement de la récolte		

535 - Utilisation du revenu correspondant

VI - Système de gestion

Reproduction simple ou élargie de l'activité productrice et enrichissement personnel

61 - Utilisation du revenu ou des produits

Type d'actif (producteur ou autre)	Type d'activité ou type de culture	Utilisation des produits ou des revenus/objectifs
Le producteur		

Option :

- a - Assurer la base de l'alimentation du foyer toute l'année
- b - Contribution à l'alimentation
- c - Subvenir aux autres besoins de la famille (habitat, vêtements, matériel...)
- d - Scolariser des enfants
- e - Economiser pour les cérémonies ou les maladies
- f - Achat d'effets personnels
- g - Voyage, loisirs
- h - Réinvestir dans la culture (intrants, main-d'œuvre, équipement, terre)
- i - Réinvestir dans une autre activité productrice

62 - Economies

621 - Fait-il/elle des économies régulières ou par à-coups ?

622 - Mode de conservation des revenus ?

- Epargne à la maison
- Tontine (précisez fonctionnement)
- Compte en banque

63 - Réalisations passées ou en cours

Qu'avez-vous réalisé depuis votre installation comme producteur de légumes avec les revenus générés par votre activité ?

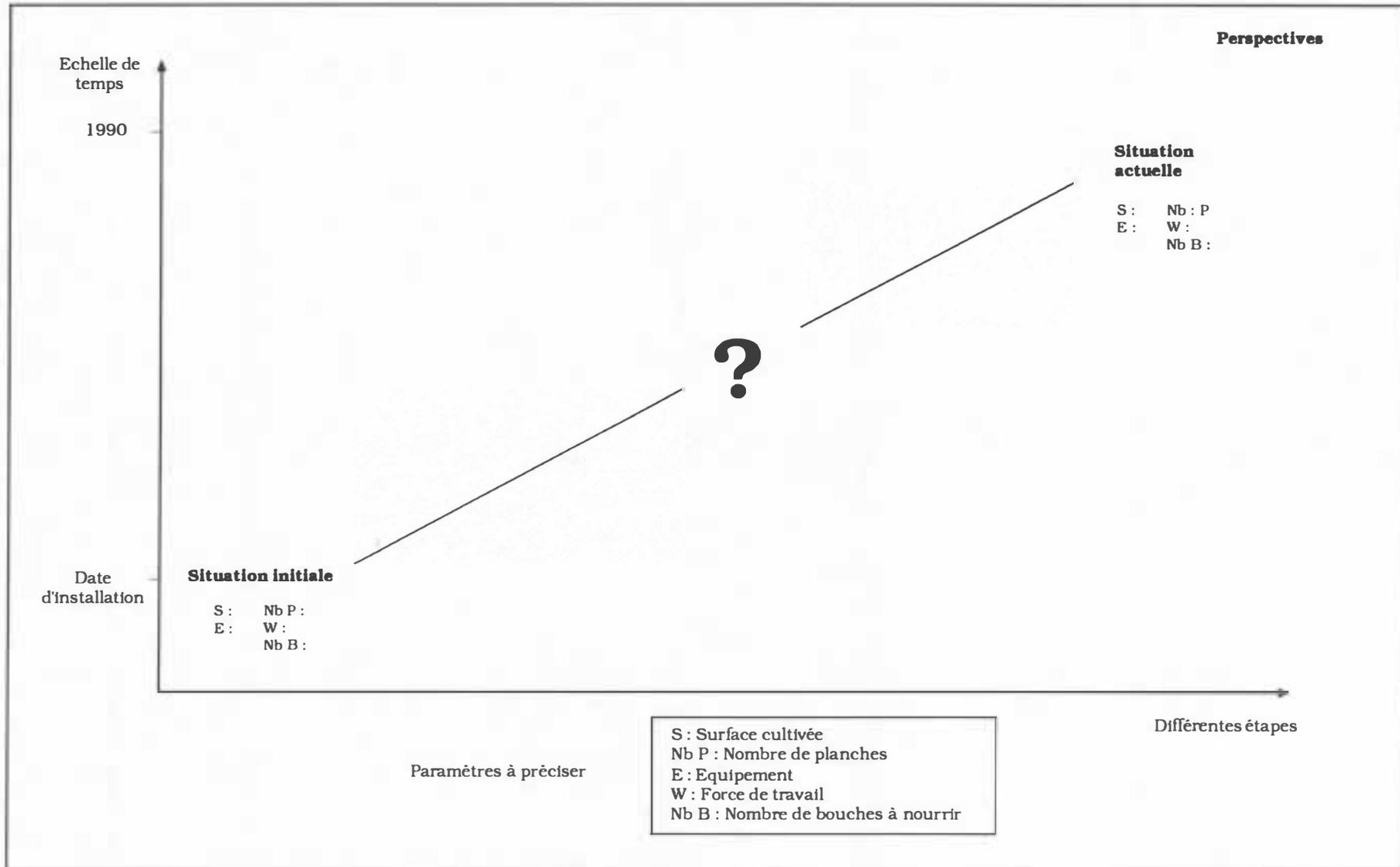
64 - Projets d'avenir

- Enrichissement personnel
- Reproduction élargie de l'activité maraîchère, comment ?
- Début d'une autre activité (parallèlement au maraîchage ou en abandonnant celui-ci ?) :
- Principaux obstacles à la réalisation de ces projets, s'il y en a ?

VII - Auto-analyse

- Bilan personnel : points forts et points faibles de son activité ?
- Comment se situe-t-il/elle par rapport aux autres producteurs ?
- Comment perçoit-il/elle l'évolution de la production de légumes autour de Bangui ?
- La succession de son exploitation est-elle assurée ?

Trajectoire d'évolution de l'unité de production



Guide d'entretien commerçant(e)

N°

Date : Heure : Durée : Lieu :

Nom : Sexe : Age :
Lieu de naissance : Ethnie : Nationalité :
Niveau d'études :

I - Histoire jusqu'à l'installation comme commerçant(e)

11 - Quelles ont été (et quelles sont actuellement) les activités de vos parents ?

12 - Depuis votre naissance, jusqu'à votre installation comme commerçant(e), quelles ont été les différentes étapes de votre vie ?

Si vous n'êtes pas originaire de Bangui, depuis quand et pourquoi êtes-vous installé(e) ici ?

Précisez les différentes activités professionnelles que vous avez pratiquées et les lieux fréquentés :

II - Depuis l'installation comme commerçant(e)

21 - Type d'activité et évolution

211 - Depuis quand êtes-vous installé(e) et qu'est-ce qui a motivé votre installation ?

212 - Que vendiez-vous quand vous vous êtes installé(e) ?

Quels changements ont été opérés dans votre activité jusqu'à aujourd'hui et pourquoi ?

213 - A quelle catégorie de commerçants appartenez-vous ?

Détaillant(e) :

Grossiste s'approvisionnant principalement chez un producteur (et complétant éventuellement avec d'autres) :

Grossiste collectant les produits de plusieurs producteurs :

Grossiste s'approvisionnant en dehors de Bangui

Avez-vous toujours appartenu(e) à cette catégorie (si oui, précisez) ?

214 - Y a-t-il eu et y a-t-il actuellement des variations dans votre commerce suivant les saisons ?

Si oui, pourquoi (choix stratégique, variation dans l'approvisionnement) ?

215 - Depuis que vous avez commencé à vendre des légumes jusqu'à aujourd'hui, avez-vous exercé une autre activité (vente d'autres produits, culture...) ?

22 - Moyens

221 - Qui vous a initié(e) au commerce ?

Avez-vous été aidé(e) depuis votre installation (pour l'approvisionnement, le transport ou la vente) ou avez-vous toujours travaillé seul(e) ?

222 - Quel a été votre capital financier de départ (source, montant, utilisation) ?

Comment a évolué votre fonds de roulement jusqu'à aujourd'hui ?

223 - Quel était votre équipement au départ (cuvettes, sacs, moyen de transport, table,...) et comment l'avez-vous acquis (achat, héritage, location, arrangement,...) ?

Comment cet équipement a t-il évolué jusqu'à aujourd'hui ?

23 - Lieu d'approvisionnement

231 - Où vous approvisionnez-vous initialement ?

Cela a t-il changé jusqu'à aujourd'hui (en quoi et pourquoi) ?

232 - Y a t-il des variations suivant les produits et/ou les saisons ?

233 - Quels ont été et quels sont actuellement vos liens avec vos fournisseurs ?

Vente de vos propres produits, de ceux du mari ou d'un parent ?

Achat à des producteurs ou des revendeurs fixes ou variables ?

Achat à comptant ou par bons (précisez le type d'arrangement) :

24 - Lieu de vente

241 - Où vendiez-vous vos légumes initialement ? Où étaient-ils revendus (pour les grossistes) ?

Cela a t-il changé jusqu'à aujourd'hui (en quoi et pourquoi) ?

242 - Y a t-il des variations suivant les produits et/ou les saisons ?

243 - Quelle a été votre clientèle depuis votre installation ?

Comment a t-elle évolué (l'avez-vous fidélisée) ?

25 - Transport

251 - Depuis votre installation, suivant l'évolution de votre commerce, quels moyens de transport avez-vous utilisé (précisez les distances approximative parcourues) ?

252 - Y a t-il des variations suivant les produits et/ou les saisons ?

253 - Quels ont été et quels sont actuellement vos liens avec les transporteurs ?

III - Fonctionnement du commerce

31 - Détail de la dernière journée d'activité

311 - Pour votre dernière journée d'activité (la veille, par exemple), quel a été le montant global que vous avez dépensé pour acheter des légumes à revendre ?

312 - Quelle a été votre recette globale ?

313 - Remplir le tableau A (renseignements à fournir pour chaque produit)

314 - Bilan de la journée

Σ montants d'achat par produit Σ recettes potentielles par produit Σ recettes effectives par produit Σ charges	
Bénéfices net total	

32 - Utilisation de la recette

321 - Gardez-vous une somme fixe pour l'achat de produits le lendemain ? Quel est ce montant (maintien, diminution ou augmentation du fonds de roulement) ?

322 - Gardez-vous une somme fixe pour les charges du lendemain ? Combien ?

323 - Gardez-vous une somme fixe pour participer à une tontine ? Quelles sont les modalités de fonctionnement de cette tontine ?

313 - Tableau A

	Produit
<p>Approvisionnement</p> <p>Lieu et distance parcourue Moyen et coût de transport Heure et durée</p>	
<p>Vente</p> <p>Lieu et distance parcourue Moyen et coût de transport Heure et durée</p>	
<p>Stratégie commerciale</p> <p>Marchandises non achetées Quantité produite Quantité en stock (mode de conservation) ?</p> <p>Marchandises achetées - Montant Modalités (comptant, bon réajustement,...) Prix d'achat à l'unité, planche, cuvette, tas Nombre d'unités achetées</p> <p>Marchandises vendues Recomposition des unités Prix vente à l'unité Quantité vendue</p> <p>Marchandises non vendues Pratique du cadeau Devenir des invendus</p>	
<p>Bilan par produit</p> <p>Recette potentielle (RP) Recette effective (RE) Charges :Transport Taxes Autre Bénéfice net Explication de la différence (RP - RE)</p>	

324 - Gardez-vous une somme fixe pour l'alimentation journalière ou achetez-vous la nourriture en fonction de vos bénéfices ?

Combien dépensez-vous pour la nourriture et faites-vous des stocks de certains produits ?

33 - Généralisation

331 - Comment jugez-vous cette journée particulière par rapport aux autres jours ?

332 - Observez-vous des variations saisonnière (et quelles sont-elles) au niveau :

des produits (nature, quantité, origine) ?

des commerçants (nombre) ?

333 - A votre niveau, quelles sont les différences (journalières ou saisonnières) dans :

la nature de produits commercialisés ?

la quantité des produits commercialisés ?

le lieu et la facilité d'approvisionnement ?

le lieu et la facilité d'écoulement ?

334 - Quelle est la période de l'année qui vous est la plus favorable (saison sèche ou saison des pluies) et pourquoi ?

335 - Quelle stratégie adoptez-vous pour la reconstitution des unités de vente et la fixation des prix (variation journalière et saisonnière) ?

336 - Comment réagissent les clients face aux variations saisonnières ?

337 - Comment se font les cadeaux et quelles en sont les conséquences sur votre commerce ?

IV - Gestion

41 - Unité de consommation

411 - Avec combien de personnes vivez-vous et quels sont vos liens avec ces personnes ?

- enfants,
- sœurs, frères
- parents
- autre

412 - Y a-t-il d'autres membres de votre foyer qui travaillent (nature et apport de cette activité) ?

42 - Utilisation des revenus

421 - Quelle est l'utilisation des différents revenus ou produits du foyer ?

422 - Comment conservez-vous votre argent (épargne à la maison, compte en banque, tontine) ?

423 - Qu'avez-vous réalisé depuis votre installation comme vendeur(se) de légumes avec les revenus journaliers générés par votre activités ?

424 - Quels sont vos projets d'avenir, et quels sont les obstacles éventuels à leur réalisation ?

V - Bilan personnel

51 - Auto-analyse

511 - Considérez-vous votre commerce comme une activité suffisamment rentable ou pas ?

Comment cette rentabilité a-t-elle évolué depuis votre installation ?

512 - Quels sont selon vous les points forts et les points faibles de votre activité ?

513 - Comment vous situez-vous par rapport aux autres commerçants et aux producteurs ?

514 - Aimeriez-vous que vos enfants prennent votre succession ? Pourquoi ?

52 - Analyse générale

521 - Comment percevez-vous l'évolution de la production et de la commercialisation des légumes à Bangui ?

523 - Que faudrait-il faire selon vous pour améliorer la situation ?

Guide d'entretien consommateur(trice)

N°

Date : Heure : Durée : Lieu :

Nom : Sexe : Age :
Lieu de naissance : Ethnie : Nationalité :
Niveau d'études :

I - Historique personnel

11 - Activités des parents ?

12 - Depuis la naissance jusqu'à maintenant, différentes étapes de sa vie, activités professionnelles pratiquées et lieux fréquentés ?

13 - Si il/elle n'est pas né(e) à Bangui, depuis quand est-il/elle arrivé(e) dans cette ville ?

Cause de cette installation ?

II - L'unité de consommation

21 - Situation sociale :

- | | |
|--------------------------------------|----------------|
| <input type="checkbox"/> célibataire | depuis quand ? |
| <input type="checkbox"/> couple | depuis quand ? |
| <input type="checkbox"/> séparé(e) | depuis quand ? |
| <input type="checkbox"/> veuf(ve) | depuis quand ? |

22 - Composition de l'unité de consommation

- époux(se)(s) ?
- enfants ?
 âge ?
- frères, sœurs ?
- parents ?
- autres ?

23 - Activités productrices au sein de l'unité de consommation

Actif	Activité	Production ou revenu (montant ou fourchette)	Utilisation des produits ou des revenus par objectifs

III - La consommation

31 - Alimentation de la journée

311 - Qu'ont-ils mangé aujourd'hui ?

312 - Plat pour combien de personnes et pour combien de repas (midi, soir, lendemain matin) ?

313 - Ingrédients du plat principal du jour

Ingrédients	Quantités et prix à l'unité	Somme dépensée (si achat le jour même)

314 - Mode de préparation de ce plat ?

32 - Alimentation de la veille

321 - Qu'ont-ils mangé la veille ?

322 - Plat pour combien de personnes et pour combien de repas (midi, soir, lendemain matin) ?

323 - Ingrédients du plat principal de la veille

Ingrédients	Quantités et prix à l'unité	Somme dépensée (si achat le jour même)

324 - Mode de préparation de ce plat ?

33 - Alimentation habituelle

331 - Combien de repas font-ils habituellement par jour et quel est le plat principal ?

332 - Quels sont les plats les plus consommés à la maison (composition et importance des légumes dans le plat : base ou complément) ?

333 - Fréquence de consommation de chaque plat ?

IV - Stratégie alimentaire

41 - Dépenses pour l'alimentation du foyer

411 - Qui contribue à l'alimentation du foyer et en quelle proportion ?

412 - Les dépenses pour l'alimentation se font-elles au jour le jour, en fonction des rentrées d'argent ou sont-elles planifiées sur une plus longue période ?

413 - Fréquence des achats pour l'alimentation ? Réalisation de stock pour certains produits ?

414 - Fourchette du montant disponible pour l'alimentation et quantités achetées par jour, par semaine ou par mois

Montant disponible

Produit + : abondance
 - : pénurie

Produits principaux	Saison des pluies				Saison sèche			
	+ -	Prix	Quantité achetée	Somme dépensée	+ -	Prix	Quantité achetée	Somme dépensée
Manioc								
Vlande								
Poisson								
Légumes								

42 - Sources d'approvisionnement pour les aliments

421 - Lieux d'achat des aliments ?

Raison(s) de ce choix (proximité de la maison ou du travail, prix, qualité, diversité,...) ?

423 - Autre(s) source(s) d'approvisionnement que l'achat d'aliment ?

Si oui, laquelle ?

Autoconsommation (jardin ou champ cultivé par l'un des membres de la famille) ?

- Quelles cultures ?

- Quelles périodes dans l'année ?

- Quelle part dans l'alimentation (satisfaction respective des besoins en manioc et en légumes) ?

Aide de parents ou d'amis

- Produits ?

- Période ?

- Part dans l'alimentation ?

Approvisionnement en province ou chez producteurs

- Produits ?

- Périodes ?

- Part dans l'alimentation ?

Autre(s) source(s) ?

43 - Stratégie suivie quand il y a moins d'argent disponible pour l'alimentation (préciser la période) :

431 - Quelle est alors la priorité des achats ?

432 - Choix :

- Diminuer la diversité des plats ?
- Diminuer le nombre d'ingrédients par plat ?
- Diminuer la quantité d'aliments par repas ?

V - Analyse

51 - Impressions sur l'évolution du montant global consacré à l'alimentation dans le foyer, et sur le pouvoir d'achat ?

52 - Impressions sur le prix des denrées (cherté, variations saisonnières) ?

53 - Considère t-il/elle qu'ils mangent

- suffisamment ?
- de façon équilibrée ?

54 - Aimerait-il/elle cultiver un jardin ou un champ ?

- Si oui, quelles sont les contraintes à la réalisation de ce souhait ?

55 - Impressions sur la comparaison de l'alimentation en ville par rapport à la vie au village ?

56 - Y a t-il des plats que leurs parents consommaient et pas eux ? Lesquels ? Pourquoi ne les consomment-ils pas ?

57 - Y a t-il des plats que leurs parents ne consommaient pas et qu'ils consomment ? Lesquels ?