



**ÉCOLE RÉGIONALE POST-UNIVERSITAIRE D'AMÉNAGEMENT ET DE
GESTION INTÉGRÉS DES FORÊTS ET TERRITOIRES TROPICAUX (ÉRAIFT)**

et

UNIVERSITE DE LIEGE (ULIEGE)

Thèse de doctorat en cotutelle

Présentée et défendue en vue de l'obtention des grades de Docteur en:

- *Aménagement et gestion intégrés des forêts et territoires tropicaux (ERAIFT)*
- *Sciences Politiques et Sociales (Université de Liège)*

**EVOLUTION DES MODES DE CONSOMMATION ALIMENTAIRES A KINSHASA :
ENJEUX POUR LA FILIERE MANIOC EN ZONE PERIURBAINE**

Par

BONKENA BOKOMBOLA Papy

*Master en Développement, Environnement et Sociétés
(ULiège/Gembloux Agro Bio Tech)*

Membres du jury :

Pr. LEBAILLY Philippe (ULiège/Gembloux), Président.
Pr. KAPAGAMA IKANDO Pascal (UNIKIN), Secrétaire.
Pr. PONCELET Marc (ULiège), Promoteur.
Pr. MICHEL Baudouin (ULiège & ERAIFT), Co-Promoteur.
Pr. NTOTO M'VUBU Roger (UNIKIN), Membre effectif.
Pr. RUBBERS Benjamin (ULiège), Membre suppléant.
Pr. HALLEUX Jean-Marie (ULiège), Membre suppléant.
Pr. LALLAU Benoît (Université de Lille), Evalueur externe.
Pr. Roch L. MONGBO (UAC, Bénin), Evalueur externe.

**EVOLUTION DES MODES DE CONSOMMATION ALIMENTAIRES A KINSHASA :
ENJEUX POUR LA FILIERE MANIOC EN ZONE PERIURBAINE**

DEDICACE

A ma très chère épouse Fanny TSHIMANGA

A mes très chers enfants : Brihanna, Gabriella, Savanha et Archimède BONKENA

REMERCIEMENTS

Au terme de ce travail qui sanctionne la fin de mes recherches doctorales, j'ai l'immense plaisir d'adresser mes sincères remerciements et mes sentiments de gratitude aux institutions et personnes physiques qui ont contribué d'une manière ou d'une autre à sa réalisation.

Le Professeur Marc Poncelet, Responsable de l'Unité « OMER » (Observer le monde en recomposition) de l'Université de Liège, Promoteur de la présente thèse, qui m'a témoigné de sa confiance et a accepté volontiers d'assurer mon encadrement scientifique. Ses observations, encouragements et surtout ses qualités humaines m'ont permis d'aboutir à la réalisation de cette thèse. Je ne peux, à cet égard, oublier son soutien financier à travers mon implication au projet de recherche : « *Innovations et technologies alimentaires adaptées à l'évolution des modes de consommation alimentaire des Kinois (RD Congo)* » (CM WBI-RDC 2014-2016).

J'exprime également mes remerciements et ma profonde gratitude au Professeur Baudouin Michel de l'Unité d'économie et développement rural de Gembloux Agro-Bio Tech/Université de Liège et de l'ERAIFT, Co-promoteur de cette thèse. Il n'a cessé de me manifester sa confiance depuis mon passage à Gembloux Agro Bio Tech, pendant ma formation en Master Complémentaire. Il reste très attentif à mon évolution et m'a toujours encouragé d'aller de l'avant.

Les Professeurs Philippe Lebailly, Rubbers Benjamin et Jean-Marie Halleux de l'Université de Liège ; Pascal Kapagama et Alphonse Roger Ntoto de l'Université de Kinshasa ont accepté de faire partie du jury de cette thèse. Je demeure convaincu que leurs remarques et observations pertinentes ne pourront manquer de me servir pour le reste de ma carrière académique et professionnelle.

Les Professeurs Charles Kinkela et Patience Mpanzu du département d'économie agricole de l'Université de Kinshasa et Madame Lucille Gretry, responsable locale du PACODEL, ont consacré une partie de leur temps à la lecture de mes travaux intermédiaires. Leurs contributions et suggestions de haute qualité scientifique ont permis d'affiner les fruits de mes recherches.

Les Professeurs Benoit Lallau de l'Université de Lille et Roch L. Mongbo de l'Université d'Abomey-Calavi qui ont accepté de lire le manuscrit de ce travail et d'apporter leur appréciation. Leurs observations pertinentes ont été déterminantes pour la finalisation de ce travail.

Je manifeste ma profonde gratitude vis-à-vis de tous les professeurs du département d'économie agricole de l'Université de Kinshasa qui m'ont soutenu et encouragé durant toute la période de mes recherches doctorales. Par des échanges informels, ils ont immensément participé à la matérialisation de cette recherche.

La convivialité et l'ambiance chaleureuse et fraternelle que j'avais toujours partagées avec mon frère Jean Marie Nkoy, mon oncle Benjamin Eale (noko Esombo), ma belle-sœur Nicole Tshimanga et la famille Eddy Maingbangba ont véritablement rompu ce qui aurait pu être un véritable « enclavement social » en Belgique.

Mes parents, Léon Bokombola et Véronique Boketsu, ont été là pour m'encourager et me soutenir, en ce compris dans leurs prières. J'espère au moins, être aujourd'hui, un sujet de fierté pour eux.

Ma très chère épouse Fanny Tshimanga a toujours été, de tous les combats, à mes côtés. Je ne pense pas que ces écrits suffiront pour lui exprimer ma gratitude ! C'est un tout grand MERCI. Je suis très fier d'elle, de son courage, de sa détermination, de son engagement, de son sens de responsabilité, de ses sacrifices... Elle a dû accepter mes absences et s'occuper de nos enfants.

Durant toute la période de cette thèse, mes enfants – Brihanna, Gabriella, Savanha et Archimède Bonkena – ont vécu des moments des privations de chaleur paternelle, ils les ont acceptées tout en étant fiers de leur papa. Que cette œuvre puisse vous inspirer et vous façonner.

Je pense également à ma famille, ma belle-famille et aux parentés pour le confort moral et les encouragements dont ils ne cessaient de m'entourer durant toutes mes études. Partout où ils se trouvent, que mes remerciements leurs parviennent et qu'ils trouvent en ce travail l'expression de la grandeur de leur amour pour moi.

Mes collègues doctorants dont le soutien moral et les conseils nous ont permis de cheminer ensemble jusqu'à la fin de notre formation doctorale : Krossy Mavakala, Jean-Pierre Messina, Don Jethro Mavungu et Raoul Sambieni.

Mes amis et frères de tous les temps : Christophe Ndjondo, César Mombango, Taty Inyanga, Ime Nkombi. Je pense particulièrement à Bob Bondjembo, à qui le destin a privé de voir cette œuvre, qu'il attendait pourtant, de tous ses vœux. Paix à son âme.

Enfin, cette thèse a été financée par le Centre pour le Partenariat et la Coopération au Développement (PACODEL) de l'Université de Liège à travers l'ERAIFT. Je tiens à remercier ici du plus profond de mon cœur les responsables de ces institutions : Monsieur Albert Corhay (Recteur de l'Université de Liège), Monsieur Baudouin Michel (Directeur de l'ERAIFT) et Monsieur Jan Bogaert (Président du PACODEL). Mes remerciements s'adressent également aux membres du personnel pour les orientations administratives et scientifiques qui m'ont été précieuses dans la conduite de mes recherches : Madame Bénédicte Maccatory, Madame Monique Marcourt, Monsieur Pierre Degee, Madame Christine Dasnoy, Madame Hélène Crahay, Madame Isabelle Seynhave, Madame Françoise Guillaume (Université de Liège) ; Monsieur le Professeur Jean Pierre Mate, Docteur Isaac Diansambu, Madame Aimée Luzingu, Madame Marie-Josée Matumbu, Madame Valentine Munzamba dont l'assistance administrative et scientifique nous a été précieuse dans la conduite de nos recherches à l'Université de Liège et à l'ERAIFT.

Que tous ceux dont les noms n'ont pas été cités dans ces lignes se rassurent de ma reconnaissance envers eux, qu'ils trouvent ici l'expression de ma profonde gratitude.

RESUME

La présente étude traite des chaînes de valeur de feuilles de manioc et de la chikwangue, au regard de l'évolution des modes de consommation alimentaires, de la croissance démographique et de l'urbanisation de la ville de Kinshasa. L'analyse de l'évolution des pratiques culinaires et alimentaires, en considérant ses racines historiques, a permis d'identifier les innovations et tendances actuelles dans les modes de consommation alimentaires. Elle s'est appuyée sur l'analyse documentaire approfondie des diverses études sur la consommation réalisées à Kinshasa. Certains documents et travaux publiés avant l'indépendance du pays ont aussi été d'une grande utilité pour situer certains repères historique. L'analyse de la chaîne de valeur a été rendue possible grâce une étude empirique réalisée auprès des acteurs directs et indirects aussi bien en zone urbaine que périurbaine de Kinshasa. Ainsi, une enquête au niveau des producteurs, transformateurs, des commerçants, des prestataires de services et des agents de services de l'Etat a effectuée pour cerner le fonctionnement de la chaîne de valeur en tenant compte de son environnement. Une autre enquête a été réalisée au niveau des ménages dans le but cerner le marché final et d'identifier les ressorts de la demande pour les feuilles de manioc et son potentiel.

L'analyse de changement des habitudes alimentaires des Kinois rend compte d'une culture propre liée à l'histoire de la formation et de l'évolution des identités sociales, économiques et culturelles. La consommation alimentaire dans la ville de Kinshasa met en évidence l'influence du brassage culturel dans les pratiques culinaires et alimentaires. La population de Kinshasa est cosmopolite ; l'hétérogénéité d'origine désormais enracinée dans une majorité native et le brassage avec des cultures étrangères ont favorisé l'apparition d'une culture urbaine particulière à Kinshasa et de nouveaux styles alimentaires. Les signes révélateurs de l'évolution des pratiques culinaires et alimentaires à Kinshasa étaient déjà perceptibles avant l'indépendance. La cuisine kinoise s'est élaborée sur la base d'influences culturelles, précoloniales, coloniales et plus récemment mondiales. Les tendances actuelles montrent que les populations kinoises cherchent à s'adapter en mettant l'accent sur quelques innovations tant au niveau de la consommation qu'au niveau de la distribution (pratique d'approvisionnement) alimentaires. Ces innovations sont reconnues comme phénomène incontournable lié à l'urbanisation. Elles se sont réalisées progressivement, et elles restent fortement marquées par l'histoire des positions sociales des consommateurs.

Cette évolution dans la demande et la consommation alimentaires a des conséquences importantes sur la problématique alimentaire du pays en général et de la ville de Kinshasa en particulier. Les styles alimentaires des citadins se différenciant de ceux des ruraux, une des questions essentielles pour l'avenir est de savoir à quelles conditions l'offre agricole du pays ou des zones périurbaines pourront contribuer à satisfaire la demande urbaine de Kinshasa (en constante évolution) ? Cette question ne se limite pas à estimer si les quantités d'aliments produites seront suffisantes à l'avenir pour nourrir les populations de la ville de Kinshasa. Elle renvoie aussi aux conditions d'une adaptation de cette offre aux nouvelles exigences des citadins de cette ville compte tenu en particulier de leurs revenus, de leur mode de vie, et de leurs modèles socioculturels. En effet, l'alimentation des Kinois de demain, en quantité et en qualité, sera en partie tributaire de la capacité du système alimentaire congolais en général et kinois en particulier à innover, de la semence à l'assiette.

L'enquête dans les ménages a montré que les feuilles de manioc et la chikwangue ont une valeur symbolique et culturelle forte. Il existe plusieurs modes de préparation de « pondu »

selon les provinces, dont les plus répandus sont : le *pondu ya madesu* (feuilles de manioc avec le haricot), le *limbondo* (pondu aux bicarbonates) et le *saka saka ou matamba* (feuilles de manioc sans bicarbonate ni haricot). Pour ce qui est de la variété, la majorité des consommateurs (72%) portent leur choix sur le *Manihot glazzioui*. La projection de la demande réalisée sur 5 à 10 ans, situe la demande potentielle en feuilles de manioc à 863.615 tonnes en 2022 et 1.070.221 tonnes en 2027 ; celle de la chikwangue est évaluée à 334.307 tonnes en 2022 et à 414.285 tonnes en 2027.

Les résultats de l'enquête révèlent que les chaînes de valeur de feuilles de manioc et de la chikwangue sont animées par plusieurs acteurs. Certains acteurs (directs et prestataires de service) contribuent au bon fonctionnement de la chaîne de valeur tandis que d'autres (agents de services de l'Etat notamment) s'illustrent par le phénomène de racket, contribuant ainsi au renchérissement des prix des produits au bout de la chaîne. La chaîne de valeur et les « contrats » entre les acteurs, les parties prenantes répondent à des logiques et contraintes économiques enchâssées dans des logiques sociales de sécurisation (pouvoir encore travailler demain, avoir des bons contacts avec des gens dont on aura besoin) plutôt que d'optimisation (gagner le maximum aujourd'hui).

La transformation des feuilles et de la chikwangue reste encore rudimentaire. Les parties prenantes mobilisent des techniques moins sophistiquées. La recherche ayant peu investi dans ces chaînes de valeur, l'expérience d'industrialisation est actuellement au stade embryonnaire. La commercialisation de ces produits reste une activité quasi informelle avec une forte présence des femmes. Tous les acteurs de la chaîne de valeur réalisent des bénéfices, ce qui atteste la rentabilité économique au niveau de chaque maillon. La chaîne de valeur de feuilles permet de réaliser une valeur ajoutée de l'ordre de 8,0 USD/kg de feuilles. Toutefois, la transformation est l'activité qui crée le plus de valeur et, par conséquent, les transformateurs sont ceux qui en prennent la plus grande part (au moins 90%). Pour la même quantité, la valeur ajoutée dans la chaîne de valeur de la chikwangue est évaluée à 1,19 USD/kg dont la plus grande portion est captée par le transformateur des racines de manioc en kimpuka (36,13%) et le commerçant détaillant (36,13%).

Les chaînes de valeur agroalimentaire marchande des feuilles de manioc et de la chikwangue font face à de nombreuses contraintes tant au niveau de la production, de la commercialisation que de la transformation. Malgré ces diverses contraintes, ces deux chaînes de valeur disposent d'atouts non négligeables, liés notamment à l'écologie du manioc, aux infrastructures de transport (Kinshasa est bien connecté à son hinterland grâce à la route nationale n°1, le chemin de fer et le fleuve Congo) et à la proximité géographique et l'accessibilité au marché urbain. Au-delà des atouts, plusieurs opportunités se présentent et peuvent être capitalisées pour booster les activités commerciales des chaînes de valeur des feuilles de manioc et de la chikwangue. On peut noter entre autres : la demande urbaine, la demande internationale en produits du manioc, la valeur symbolique et culturelle du produit, la prise en compte des chaînes de valeur du manioc dans divers projets et programmes dans la partie orientale du pays, et l'existence d'institutions scientifiques et de centres de recherche et d'encadrement.

Mots clés: Consommation alimentaire, agriculture périurbaine, feuilles de manioc, chikwangue, Kinshasa, République Démocratique du Congo.

SUMMARY

This study examines the value chains of cassava leaves and chikwangue, in light of the evolution of food consumption patterns, population growth and urbanization in the city of Kinshasa. The analysis of the evolution of culinary and food practices, considering its historical roots, has made it possible to identify current innovations and trends in food consumption patterns. It was based on an in-depth documentary analysis of the various reports on consumption carried out in Kinshasa. Certain documents and works published before the independence of the country have also been of great help in locating certain historical landmarks. The analysis of the value chain was made possible thanks to an empirical study carried out with direct and indirect actors in both urban and peri-urban areas of Kinshasa. Thus, a survey at the level of producers, processors, traders, service providers and state service agents was carried out to identify the functioning of the value chain taking into account its environment. Another household-level survey aimed at identifying the end market and identifying the drivers of demand for cassava leaves and its potential.

The analysis of the changing eating habits of the people of Kinshasa reveals a specific culture linked to the history of the formation and evolution of social, economic and cultural identities. Food consumption in the city of Kinshasa highlights the influence of cultural mixing in culinary and food practices. The population of Kinshasa is cosmopolitan; the original heterogeneity now rooted in a native majority and the mixing with foreign cultures have favored the appearance of a particular urban culture in Kinshasa and new eating styles. The telltale signs of the evolution of culinary and food practices in Kinshasa were already perceptible before independence. Kinshasa cuisine has been developed on the basis of cultural, pre-colonial, colonial and more recently global influences. Current trends show that the people of Kinshasa are seeking to adapt by emphasizing a few innovations, both in terms of consumption and distribution (food supply). These innovations are recognized as an unavoidable phenomenon linked to urbanization. They were achieved gradually, and they remain strongly marked by the history of consumers' social positions.

This evolution in food demand and consumption has important consequences on the food problem of the country in general and of the city of Kinshasa in particular. As the food styles of city dwellers differ from those of rural people, one of the essential questions for the future is to know under what conditions the agricultural supply of the country or of peri-urban areas can contribute to satisfy the urban demand of Kinshasa (in constant evolution) ? This question is not limited to estimating whether the quantities of food produced will be sufficient in the future to feed the populations of the city of Kinshasa. It also refers to the conditions for adapting this offer to the new requirements of city dwellers in this city, taking into account in particular their income, their way of life, and their socio-cultural models. Indeed, the food of the Kinshasians of tomorrow, in quantity and in quality, will be partly dependent on the capacity of the Congolese food system in general and Kinshasa in particular to innovate, from the seed to the plate.

The household survey showed that cassava leaves and chikwangue have strong symbolic and cultural value. There are several methods of preparing “pondu” according to the provinces, the most common of which are: *pondu ya madesu* (cassava leaves with beans), *limbondo* (laid bicarbonates) and *saka saka or matamba* (cassava leaves) without baking soda or beans). In terms of variety, the majority of consumers (72%) choose the *Manihot glaziovii*. Projecting demand over 5 to 10 years, places potential demand for cassava leaves at 863,615 tonnes in

2022 and 1,070,221 tonnes in 2027; that of the chikwangue is estimated at 334,307 tonnes in 2022 and 414,285 tonnes in 2027.

Survey results show that the cassava leaf and chikwangue value chains are driven by several actors. Certain actors (direct and service providers) contribute to the proper functioning of the value chain while others (State service agents in particular) are illustrated by the phenomenon of racketeering, thus contributing to the increase in product prices at the end of the chain. The value chain and the “contracts” between the actors and the stakeholders respond to economic logics and constraints embedded in social logics of security (being able to still work tomorrow, having good contacts with people we will need) rather than optimization (earning the maximum today).

The transformation of the leaves and the chikwangue is still rudimentary. Stakeholders are using less sophisticated techniques. Since research has invested little in these value chains, the experience of industrialization is currently in its infancy. The marketing of these products remains an almost informal activity with a strong presence of women. All actors in the value chain make profits, which attests to economic profitability at the level of each link. The leaf value chain achieves an added value of around USD 8.0 / kg of leaves. However, processing is the activity that creates the most value and, therefore, processors are the ones who take the largest share (at least 90%). For the same quantity, the value added in the chikwangue value chain is evaluated at USD 1.19 / kg, the largest portion of which is captured by the processor of cassava roots into kimpuka (36.13%) and the trader retailer (36.13%).

The agrifood market value chains of cassava leaves and chikwangue face many constraints in terms of production, marketing and processing. Despite these various constraints, these two value chains have significant assets, linked in particular to the ecology of cassava, to transport infrastructure (Kinshasa is well connected to its hinterland thanks to national road 1, the path to iron and the Congo river) and to the geographic proximity and accessibility to the urban market. Beyond the advantages, several opportunities arise and can be capitalized on to boost the commercial activities of the cassava leaf and chikwangue value chains. Among other things, we can note: urban demand, international demand for cassava products, the symbolic and cultural value of the product, taking cassava value chains into account in various projects and programs in the eastern part of the country, and the existence of scientific institutions and research and management centers.

Keywords: Food consumption, peri-urban agriculture, cassava leaves, chikwangue, Kinshasa, Democratic Republic of Congo.

TABLE DES MATIERES

DEDICACE.....	i
REMERCIEMENTS.....	ii
RESUME.....	iv
SUMMARY.....	vi
TABLE DES MATIERES.....	xv
LISTE DES TABLEAUX.....	xv
LISTE DES FIGURES.....	xvii
SIGLES ET ABREVIATIONS.....	xviii
INTRODUCTION GENERALE.....	1
1. ETAT DE LA QUESTION ET PROBLEMATIQUE	1
2. OBJECTIFS ET HYPOTHESES DE RECHERCHE	5
3. DEMARCHE DE RECHERCHES ET APPROCHE ANALYTIQUE.....	6
4. INTERET DE L'ETUDE.....	8
5. STRUCTURE ET PLAN DE LA THESE.....	8
PREMIERE PARTIE.CADRE THEORIQUE GENERAL ET CONTEXTE DE L'ETUDE9	
INTRODUCTION.....	10
1. RDC : SITUATION DEMOGRAPHIQUE ET URBAINE	10
2. KINSHASA : UNE GRANDE CITE URBAINE	12
2.1.Localisation géographique et subdivision administrative	12
2.2.Croissance démographique à Kinshasa.....	12
2.2.1. Perspectives démographiques à Kinshasa	12
2.2.2. Les composantes de la croissance démographique à Kinshasa	13
2.3.Extension urbaine de la ville de Kinshasa.....	14
2.3.1. La ville d'avant l'indépendance : 1881 - 1960.....	14
2.3.2. La ville postcoloniale	15
2.3.3. Dynamique de la périurbanisation à Kinshasa	16
3. LES POLITIQUES ET ACTIONS DE DEVELOPPEMENT AGRICOLE EN RDC	18
3.1.Des efforts de planification depuis l'indépendance du pays	18
3.2.Les gaps en matière de politiques agricoles.....	21
4. IMPORTATION ET CONSOMMATION ALIMENTAIRES	23
4.1.Les importations alimentaires : vers un modèle de consommation extraverti ?.....	23
4.2. Une typologie alimentaire où prédomine un produit local : le manioc	25
4.2.1. Consommation des produits de base	25
4.2.2. Consommation des autres produits.....	28
5. ZONES DE PRODUCTION ALIMENTAIRE.....	30
5.1.Milieus villageois ou paysans.....	30
5.2.Milieus urbains et périurbains	30
CHAPITRE II. CADRE DE REFERENCE THEORIQUE.....	31
INTRODUCTION.....	31
1. CONSOMMATION ALIMENTAIRE.....	31
1.1.Définition des concepts	31
1.2.Le « Consommer local », une dynamique en Afrique.....	33
1.3.Kinshasa : des produits locaux à la rencontre des citoyens ?.....	34
1.3.1. Des circuits courts en zone urbaine et périurbaine de Kinshasa.....	34
1.3.2. Produits importés vs produits locaux	34

1.4.Représentation sociale de l'alimentation.....	35
2. AGRICULTURE URBAINE ET PERIURBAINE (AUP)	36
2.1.Définition et caractéristiques.....	36
2.2.Agriculture urbaine et périurbaine (AUP) au-delà de l'espace « urbain » et « périurbain ».....	37
2.2.1. Dimension spatiale : gestion de l'espace sous pression	37
2.2.2. Dimension écologique : gestion du site d'exploitation	38
2.2.3. Dimension sociale et économique : intégration dans la société et sur le marché	39
2.3.AUP et sécurité alimentaire	41
2.4.Aperçu sur les principales filières agricoles urbaines et périurbaines de Kinshasa	44
3. NOTION D'INNOVATION.....	46
3.1.Définition et évolution du concept	46
3.2.L'innovation dans les filières/chaînes de valeur : approche horizontale des stratégies	47
4. LA CHAÎNE DE VALEUR.....	49
4.1.Le concept de chaîne de valeur et le portefeuille d'activités	49
4.2.Chaîne de valeur en agriculture.....	50
4.3.Analyse de la chaîne de valeur de feuilles de manioc et de chikwangue.....	51
4.3.1. Le choix du produit : le manioc.....	51
4.3.2. La cartographie de la chaîne.....	51
4.3.3. L'analyse du marché	52
4.3.4. L'analyse économique de la chaîne de valeur.....	55
4.3.5. Analyse des relations et stratégies d'acteurs au sein de la chaîne	56
CONCLUSION.....	57
CHAPITRE III.....	58
1. PLURALITE ET DIVERSITE DES REFERENCES DES CONSOMMATEURS	59
1.1. Une population « étrangère » à l'origine.....	59
1.2. Emergence d'une population kinoise: « the urban native »	60
1.3. Configuration socio-ethnique de la ville de Kinshasa.....	62
2. TRAJECTOIRE HISTORIQUE DES PRATIQUES CULINAIRES ET ALIMENTAIRES	62
2.1. La période 1920 – 1930 : l'unanimité de la recette à la « moambe »	62
2.2. La période 1940 – 1960 : la formation à la cuisine.....	63
2.3. La période 1970 – 1980 : recours à « l'authenticité », émancipation culinaire et échange alimentaire	63
3. CARACTERISTIQUES DE LA CONSOMMATION ALIMENTAIRE	64
3.1. Consommation alimentaire et apports nutritionnels.....	65
4. INNOVATIONS ET TENDANCES ACTUELLES DANS LES MODES DE CONSOMMATION ALIMENTAIRES.....	68
4.1. Innovations dans la consommation alimentaire	68
4.1.1. Evolution des mets traditionnels et adoption des produits de terroir.....	68
4.1.2. Conception des mets ou menus typiquement urbains.....	69
4.1.3. Dépendance vis-à-vis des produits de la chasse et de la cueillette	70
4.1.4. Recours à la consommation hors-ménage	71
4.2. Innovations dans la distribution alimentaire	75
4.2.1. Recours à des pratiques d'approvisionnement alternatives	75

4.2.2. Apparition et émergence des « supermarchés »	76
CONCLUSION.....	77
DEUXIÈME PARTIE...PRESENTATION DES RESULTATS ET DISCUSSION DES TRAVAUX EMPIRIQUES	
CHAPITRE IV...METHODOLOGIE DES ENQUETES.....	79
INTRODUCTION.....	79
1. CHOIX DES ZONES D'ENQUETE.....	79
1.1.Sites de production de feuilles de manioc	80
1.2.Commercialisation des feuilles de manioc et de la chikwangue	82
1.3.Transformation de feuilles de manioc et de la chikwangue	83
2. ORGANISATION DE L'ENQUETE.....	84
2.1.Pré-enquête.....	84
2.2.Collecte de données.....	84
2.2.1. Orientation de l'enquête	84
2.2.2. Enquête sur les feuilles de manioc	85
2.2.3. Enquête sur la chikwangue.....	86
2.2.4. Enquête sur la consommation des feuilles de manioc	87
2.3.Restitution et échanges sur les résultats provisoires	89
3. ANALYSE DE L'INFORMATION ET INTERPRETATION DES RESULTATS	89
4. LIMITES ET DIFFICULTES LIEES A LA METHODOLOGIE	90
CHAPITRE V...ACTEURS, RELATIONS ET SITUATION DE LA PRODUCTION DU MANIOC EN ZONE PERIURBAINE DE KINSHASA	92
INTRODUCTION.....	92
1. IDENTIFICATION DES FONCTIONS ET ACTEURS DE LA CHAINE DE VALEUR.....	92
1.1.Chaîne de valeur de feuilles de manioc.....	93
1.1.1. Les acteurs directement impliqués	93
1.1.2. Les prestataires de services	95
1.1.3. Les agents des services publics	98
1.1.4. Cartographie de la chaîne de valeur de feuilles de manioc	100
1.2.Chaîne de valeur de la chikwangue.....	101
1.2.1. Les acteurs directement impliqués	101
1.2.2. Prestataires de service	102
1.2.3. Les agents des services publics	103
1.2.4. Cartographie de la chaîne de valeur de la chikwangue	104
2. RELATIONS ET STRATEGIES DES ACTEURS AU SEIN DE LA CHAINE DE VALEUR ..	105
2.1.Les relations/rapports entre les acteurs au sein de la chaine de valeur	105
2.2.Les stratégies des acteurs dans l'acte de vente.....	106
2.2.1. Stratégies de processus.....	106
2.3.Stratégies d'expansion	107
2.4.Stratégies de positionnement.....	108
3. SITUATION DE LA PRODUCTION DU MANIOC EN ZONE PERIURBAINE DE KINSHASA.....	108
3.1.Accès aux facteurs de production.....	108

3.1.1. Accès au foncier	108
3.1.2. Semences et variétés cultivées.....	109
3.1.3. Main d'œuvre et mécanisation agricole	110
3.2. Calendrier et activités de production.....	112
3.2.1. Calendrier agricole dans la zone périurbaine de Kinshasa	112
3.2.2. Entretien, fertilisation et association culturale	112
3.2.3. Récolte et rendement	113
CONCLUSION.....	114
CHAPITRE VI.....	116
TRANSFORMATION ET COMMERCIALISATION DES FEUILLES DE MANIOC ET DE LA CHIKWANGUE A KINSHASA.....	116
INTRODUCTION.....	116
1. TRANSFORMATION DES FEUILLES DE MANIOC ET DE LA CHIKWANGUE.....	116
1.1. Systèmes techniques de transformation des feuilles de manioc.....	117
1.1.1. Procédés et étapes de transformation	117
1.1.2. Equipement nécessaire pour la transformation.....	119
1.2. Système technique de fabrication de la chikwangue.....	121
1.2.1. Matière première et autres consommables	121
1.2.2. Procédés et étapes de fabrication de la chikwangue.....	122
1.2.3. Equipement nécessaire pour la fabrication de la chikwangue.....	126
1.3. Organisation sociale du travail au sein des ateliers.....	127
1.3.1. Atelier de transformation des feuilles de manioc	127
1.3.2. Atelier de transformation de la chikwangue.....	128
2. COMMERCIALISATION DES FEUILLES DE MANIOC ET DE LA CHIKWANGUE	129
2.1. Bassins d'approvisionnement desservant les marchés urbains et périurbains de Kinshasa	129
2.2. Conditions de transport des produits du manioc vers Kinshasa	131
2.2.1. Etat des voies d'évacuation des produits.....	131
2.2.2. Situation des moyens de transports utilisés dans l'évacuation des produits vers le marché urbain de Kinshasa	133
2.2.3. Transport du produit au départ du marché secondaire pour les marchés tertiaires ou les ateliers de transformation	134
2.3. Typologie des produits sur le marché urbain de Kinshasa	135
2.4. Prix, modalités et unités de vente des produits	137
2.4.1. Prix de vente des produits	137
2.4.2. Effet de saisonnalité sur les prix.....	139
2.4.3. Modalités de vente et utilisation des unités de mesure.....	142
2.4.4. Tricherie et supercherie dans la vente	143
2.5. Circuit de commercialisation des feuilles de manioc et de la chikwangue à Kinshasa.....	144
2.5.1. Kinshasa – Est : marchés et modalités d'approvisionnement.....	145
2.5.2. Kinshasa – Ouest : marchés et modalités d'approvisionnement	146
2.6. Information sur le marché des feuilles de manioc et de la chikwangue.....	147
3. STOCKAGE DES PRODUITS AU NIVEAU PERIURBAIN ET URBAIN DE KINSHASA	148

4. QUELQUES CONSIDERATIONS SOCIALES	149
CONCLUSION.....	151
CHAPITRE VII...PERFORMANCE ECONOMIQUE DES ACTEURS ET INNOVATIONS DANS LES CHAINES DE VALEUR.....	152
INTRODUCTION.....	152
1. PERFORMANCE ECONOMIQUE DES ACTEURS DE LA CHAINE DE VALEUR DE FEUILLES DE MANIOC.....	152
1.1. Analyse de la structure des coûts	152
1.1.1. Structure des coûts de production.....	152
1.1.2. Structure des coûts de commercialisation	154
1.1.3. Structure des coûts de transformation	156
1.2. Analyse de la marge commerciale	158
1.2.1. Marge commerciale dans la production des feuilles	159
1.2.2. Marge commerciale dans le commerce des feuilles de manioc.....	159
1.2.3. Marge commerciale dans la transformation des feuilles de manioc.....	162
2.2.3. Création et répartition de la valeur ajoutée directe entre les acteurs	164
3. PERFORMANCE ECONOMIQUE DES ACTEURS DE LA CHAINE DE VALEUR DE CHIKWANGUE.....	167
3.1. Analyse de la structure des coûts	167
3.1.1. Structure des coûts de production.....	167
3.1.2. Structure des coûts de commercialisation	168
3.1.3. Importance des frais de transport dans le commerce des produits étudiés	171
3.2. Analyse de la marge commerciale	171
3.3. Création et répartition de la valeur ajoutée directe entre les acteurs	171
4. INNOVATIONS DANS LES CHAINES DE VALEUR.....	173
4.1. Innovations technologiques de procédés.....	173
4.1.1. Recours au moulin à feuilles de manioc.....	173
4.1.2. Usage du tuyau en plastique «mutonga » et de la meule en bois	174
4.2. Innovations technologiques de produit	175
4.2.1. Accroissement de la durée de conservation de la pâte fermentée « Kimpuka ».....	175
4.2.2. Amélioration du profil nutritionnel de la chikwangue	176
4.3. Innovations dans la commercialisation	177
4.3.1. Une nouvelle habitude de vente/achat : « supermarchés ».....	177
4.3.2. Un nouvel emballage du produit : gaine en plastique et/ou sachet	178
4.3.3. Conquête des nouveaux marchés/débouchés.....	179
CONCLUSION.....	179
TROISIEME PARTIE ENJEUX ET PERSPECTVES POUR LA VALORISATION DES PRODUCTEURS PERIURBAINS DE KINSHASA	181
CHAPITRE VIII.....	181

CONTRAINTES, ATOUTS ET PERSPECTIVES POUR LA VALORISATION DES PRODUCTEURS PERIURBAINS DE KINSHASA.....	181
1. PRINCIPALES CONTRAINTES.....	181
1.1. Contraintes liées à la production	181
1.1.1. Perturbations climatiques	181
1.1.2. Coût de location, accaparement des terres agricoles et empiètements urbains	182
1.1.3. Faible accès aux semences de qualité.....	183
1.1.4. Manque ou insuffisance de formation et d’encadrement technique	183
1.1.5. Manque d’infrastructures de stockage.....	183
1.1.6. Faibles ressources financières et accès limité aux services financiers	184
1.1.7. Faiblesse des prix offerts aux producteurs	184
1.2. Contraintes liées à la commercialisation.....	185
1.2.1. Insuffisance du capital financier et nonaccès au crédit formel	185
1.2.2. Multiplication des unités de mesure locales de vente.....	185
1.3. Contraintes liées à la transformation.....	186
1.3.1. Coupures intempestives d’électricité.....	186
1.3.2. Insuffisance de connaissances technologiques	186
2. ATOUTS ET OPPORTUNITES DE MARCHE.....	187
2.1. Atouts.....	187
2.1.1. Ecologie du manioc	187
2.1.2. Infrastructures de transport.....	187
2.1.3. Proximité géographique et accessibilité au marché urbain de Kinshasa	188
2.2. Opportunités de marché	188
2.2.1. Demande alimentaire urbaine à Kinshasa	188
2.2.2. Demande internationale des produits dérivés du manioc	189
2.2.3. Représentations sociales des produits du manioc.....	190
2.2.4. Prise en compte de la filière manioc dans les projets/programmes autour de Kinshasa ...	192
2.2.5. Existence des institutions scientifiques et centres de recherche et d’encadrement	193
3. PERSPECTIVES POUR LA VALORISATION DES PRODUCTEURS PERIURBAINS.....	194
3.1. Au niveau des agriculteurs.....	195
3.1.1. Envisager la transformation et l’amélioration de la qualité.....	195
3.1.2. S’engager dans la normalisation et standardisation des produits	195
3.1.3. Organiser des opérations de suppression des obstacles au commerce des produits vivriers.....	196
3.1.4. S’organiser et développer des actions collectives	197
3.1.5. Accompagner les producteurs et faciliter l’accès au crédit	198

3.2. Au niveau de l'Etat et des partenaires du secteur agricole.....	198
CONCLUSION.....	199
CONCLUSION GENERALE ET PERSPECTIVES	200
1. CONCLUSION GENERALE.....	200
2. PERSPECTIVES DE RECHERCHE FUTURES.....	203
REREFENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	206
ANNEXES.....	223
Annexe 1 : Produits dérivés du manioc rencontrés sur le marché de Kinshasa.....	224
Annexe 2 : Lexique des concepts locaux	225
Annexe 3 : Part de l'agriculture urbaine dans l'approvisionnement des différentes villes du monde.....	226
Annexe 4 : Prix et valeur ajoutée (USD) dans la chaîne de valeur des feuilles de manioc	227
Annexe 5: Estimation de la demande des ménages et celle des institutions en feuilles de manioc et chkwangue à Kinshasa en 2016.....	228
Annexe 6 : Projection sur 10 ans de la demande réelle en feuilles de manioc et chikwangue consommés par les ménages kinois, en tonne/an.....	229
Annexe 9 : Guides d'entretien – acteurs chikwangue	236

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Répartition des paiements d'importations annuelles de marchandises par groupe d'utilisation sur ressources propres (en millions de USD).....	23
Tableau 2. Volume d'importations (en tonne) des produits de riz par pays d'origine	24
Tableau 3 : Volume d'importations (en tonne) des produits d'huile par pays d'origine.....	25
Tableau 4 : Contribution de la production agricole urbaine à la création d'emplois ou d'unités de production et bénéfices économiques.....	43
Tableau 5 : Les activités constitutives de la chaîne de valeur de l'entreprise	49
Tableau 6 : Consommation alimentaire par habitant et nutrition, Kinshasa (1975 – 2014).....	65
Tableau 7 : La consommation journalière par personne (kg) des produits de base à Kinshasa, 1975 – 2000.....	66
Tableau 8 : La consommation journalière par personne (kg) des produits animaux à Kinshasa, 1975 – 2000.....	66
Tableau 9 : La consommation journalière par personne (kg) de fruits et légumes à Kinshasa, 1975 – 2000.....	67
Tableau 10: Rémunération (en USD) de la main d'œuvre (pour 1 ha) selon les sites de production	110
Tableau 11 : Rendement moyen en feuilles de manioc (ha) pour année culturale	114
Tableau 12 : Les étapes de la transformation des feuilles entières en feuilles moulues.....	118
Tableau 13 : Les étapes de fabrication de la chikwangue	123
Tableau 14 : Importance relative des zones d'approvisionnement par produit	129
Tableau 15 : Bassins de production, marchés destinataires et modes de transport de Kimpuka.....	132
Tableau 16 : Marchés destinataires et modes de transport des feuilles de manioc et chikwangue.....	132
Tableau 17 : Prix de vente (USD/Kg) des feuilles de manioc à Kinshasa en fonction des saisons.....	140
Tableau 18 : Unités locales de vente et poids correspondants	143
Tableau 19 : Structure des coûts de production (USD/kg) des feuilles de manioc	153
Tableau 20 : Compte d'exploitation (USD/kg) du commerçant de feuilles de manioc.....	154
Tableau 21 : Compte d'exploitation (USD/kg) du transformateur de feuilles de manioc.....	156
Tableau 22 : Analyse de la rentabilité financière de la chaîne de valeur des feuilles de manioc.....	158
Tableau 23 : Structure des coûts de production (USD/kg) de la chikwangue à Kinshasa urbain.....	167
Tableau 24: Compte d'exploitation du Grossiste (USD/sac) de Kimpuka et chikwangue.....	169
Tableau 25 : Analyse de la rentabilité financière (1 sac) de la chaîne de valeur de la chikwangue....	171
Tableau 26 : Prix de vente et valeur ajoutée (USD) dans la chaîne de valeur de la chikwangue à Kinshasa.....	172

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Perspectives démographiques à Kinshasa (1960 -2030).....	13
Figure 2 : Extension urbaine de Kinshasa entre 1960 – 2005	17
Figure 3: Typologie des circuits courts de commercialisation.....	32
Figure 4 : Différences spatiales et caractéristiques communes de l’AUP	38
Figure 5 : Localisation de l'agriculture urbaine (UA), de l'agriculture périurbaine (PUA) et de l'agriculture rurale (RA) dans le continuum urbain-rural	38
Figure 6 : Différences écologiques et caractéristiques communes de l’AUP.....	39
Figure 7 : Différences socio-économiques et caractéristiques communes de l’AUP	40
Figure 8: Les principales filières agricoles urbaines et périurbaines de Kinshasa	45
Figure 9 : Représentation schématique d’une chaîne de valeur agricole.....	50
Figure 10 : Origine provinciale de la population de Kinshasa en 1946.....	59
Figure 11 : Evolution et répartition (hommes, femmes et enfants) de la population de Kinshasa entre 1923 et 1946	60
Figure 12 : Répartition de la population de Kinshasa entre les originaires et les gens nés ailleurs (1955 – 1975)	61
Figure 13 : Part de la population née à Kinshasa en 1955 et 1975.....	61
Figure 14 : Processus de choix des sites d’enquêtes.....	81
Figure 15 : Cartographie des acteurs impliqués dans la chaîne de valeur des feuilles de manioc à Kinshasa.....	100
Figure 16 : Cartographie des acteurs impliqués dans la production et commercialisation de chikwangue à Kinshasa.....	104
Figure 17 : Prix de vente (USD/kg) par type de chikwangue sur le marché de Kinshasa.....	138
Figure 18 : Pourcentage de l’emballage sur le poids net de la chikwangue	144
Figure 19 : Circuit de commercialisation des feuilles de manioc à Kinshasa	147
Figure 20 : Circuit de commercialisation de la chikwangue à Kinshasa.....	147
Figure 21 : Structure des coûts de production (%) des feuilles de manioc (1kg) à Kinshasa.....	153
Figure 22 : Structure des coûts de commercialisation (%) des feuilles de manioc (1 kg).....	155
Figure 23 : Structure des coûts de transformation (%) des feuilles de manioc	157
(Source : Auteur, Enquêtes transformateurs, 2016 & 2017)	157
Figure 24 : Marge commerciale dans le commerce (gros et détail) des feuilles de manioc	161
Figure 25 : Marge commerciale dans la transformation des feuilles de manioc	163
Figure 26 : Répartition de la valeur ajoutée directe entre les acteurs de la chaîne de valeur des feuilles de manioc.....	166
Figure 27 : Structure des coûts de production (%) de la chikwangue (1 kg).....	168
Figure 28 : Structure des coûts dans le commerce de gros de Kimpuka et de chikwangue	170
Figure 29 : Proportion des frais de transport dans les coûts de commercialisation et de transaction des produits étudiés (commerce de gros).....	171
Figure 30 : Répartition de la valeur ajoutée directe entre les acteurs de la chaîne de valeur de la chikwangue.....	172

LISTE DES CARTES

Carte 1 : Anneau urbain autour du centre de la RDC	11
Carte 2 : Carte de la ville de Kinshasa : subdivision administrative	12
Carte 3 : Catégorie des communes de Kinshasa.....	16
Carte 4 : Localisation des périmètres maraîchers périurbains de Kinshasa	46
Carte 5 : Zone d'étude (Kinshasa Ouest et Est).....	80

LISTE DES PHOTOS

Photo 1 : Equipements de transformation des feuilles de manioc	120
Photo 2 : Quelques intrants qui servent à la fabrication de la chikwangue	122
Photo 3. Matériels utilisés pour la fabrication de la chikwangue	126
Photo 4 : Atelier de transformation de feuilles de manioc	128
Photo 5 : Atelier de fabrication de la chikwangue	129
Photo 6 : Typologie des produits (feuilles de manioc et chikwangue) commercialisés sur le marché urbain de Kinshasa.....	136
Photo 7 : Moulin à feuilles de manioc.....	174
Photo 8 : Tuyau PVC servant au diagnostic de la qualité du Produit (g)	175
Photo 9 : Chikwangue jaune bio fortifiée.....	177

SIGLES ET ABREVIATIONS

ACF	: Action Contre la Faim
AFC	: Atelier de Fabrication de Chikwangue
AMAP	: Associations pour le Maintien de l'Agriculture Paysanne
APTM	: Association des Producteurs et Transformateurs de Manioc
ASVA	: Activités sans Valeur Ajoutée
ATFM	: Atelier de Transformation des Feuilles de Manioc
AU	: Agriculture Urbaine
AUP	: Agriculture Urbaine et Périurbaine
AVA	: Activités à Valeur Ajoutée
BAD	: Banque Africaine de Développement
BCC	: Banque Centrale du Congo
CARG	: Conseil Agricole et Rural de Gestion
CC	: Circuits Courts
CCN	: Conseil Consultatif National
CCP	: Conseil Consultatif Provincial
CDF	: Congo Démocratique Franc
CDI	: Centre de Développement Intégré
CEEAC	: Communauté Economique des Etats d'Afrique Centrale
CEPLANUT	: Centre National de Planification de Nutrition Humaine
CGV	: Chaîne Globale de Valeur
CIPS	: Comité Interministériel de Pilotage Stratégique
CIRAD	: Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement
CIVAK	: Centre d'Information et de Vulgarisation agroalimentaire de Kimpese
COMESA	: Common Market for Eastern and Southern Africa
CPOP	: Comités Provinciaux d'Orientation et de Pilotage
CTP	: Comité Technique de Pilotage
DGDA	: Direction Générale des Douanes et Accises
DMAP	: Dispositifs Marchands d'Approvisionnement de Proximité
DSCR	: Document de Stratégie de Croissance et Réduction de la Pauvreté
DVDA	: Direction des voies de desserte agricole
EBC	: Enquête Budget Consommation
EDS	: Enquête Démographie Santé
FAO	: Fonds des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture
FAOSTAT	: Division Statistique de la FAO
FC	: Franc Congolais
GFSI	: Global Food Security Index
GIEC	: Groupe International d'Etude sur le Climat
GRET	: Groupe de Recherche et d'Echanges Technologiques
GTZ	: Agence Allemande de Coopération Internationale
HORECA	: Hôtel, Restaurant et Café

IDH	: Indice de Développement Humain
IFAD	: International Fund for Agricultural Development
IFPRI	: International Food Policy Research Institute
IITA	: Institut International d'Agriculture Tropical
IMF	: Institution de Micro Finance
INERA	: Institut national pour l'étude et la recherche agronomique
INS	: Institut National de Statistique
MPEA	: Micro et Petites Entreprises Agro-alimentaire
MINDR	: Ministère de développement rural
MINREST	: Ministère de Recherche Scientifique et Technologique
NEPAD	: Nouveau Partenariat pour le Développement en Afrique
NPADR	: Note de Politique Agricole et de Développement Rural
OCA	: Office des cités africaines
OCC	: Office Congolais de Contrôle
OCDE	: Organisation de coopération et de développement économique
OFIDA	: Office des Douanes et Accises
OMD	: Objectifs du Millénaire du Développement
OMS	: Organisation Mondiale de la Santé
ONG	: Organisation Non Gouvernementale
ONU	: Organisation des Nations Unies
ONUDI	: Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel
OP	: Organisation Paysanne
PAI	: Parc Agroindustriel
PAM	: Programme Alimentaire Mondial
PAR	: Projet d'Appui à la Réhabilitation
PDDAA	: Programme Détaillé de Développement de l'Agriculture en Afrique
PDM	: Produits Dérivés du Manioc
PDPC	: Projet de Développement du Pôle de Croissance
PFNL	: Produits Forestiers Non Ligneux
PIA	: Petite Industrie Agroalimentaire
PIB	: Produit Intérieur Brut
PME	: Petites et Moyennes Entreprises
PNIA	: Programme National d'Investissements Agricoles
PNSA	: Programme National de Sécurité Alimentaire
PNSAN	: Programme National de Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle
PNSAR	: Programme National de Relance du Secteur Agricole et Rural
PNSD	: Programme National Stratégique de Développement
PNUD	: Programme des Nations-Unies pour le Développement
PPIA	: Plan Provincial d'Investissement Agricole
PRB	: Population Reference Bureau
RCAI	: Réseau Congolais des Acteurs de l'innovation
RDC	: République Démocratique du Congo
RN1	: Route Nationale N°1

SADC	: Southern African Development Community
SAP	: Stratégie d'aide-pays
SENAMA	: Service National de Motorisation Agricole
SENASEM	: Service National des Semences
SENATEC	: Service national des technologies appropriées en milieu rural
SENATRA	: Service national de la traction animale
SIM	: Système d'Information sur le Marché
SNCOOP	: Service national des coopératives et organisation des producteurs
SNDR	: Stratégie Nationale de Développement de la Riziculture
SNEL	: Société nationale d'électricité
SNHR	: Service national d'hydraulique rural
SNSA	: Service National de Statistiques Agricoles
SNTP	: Société Nationale de Transport et des Ports
SNV	: Service National de Vulgarisation
SRAI	: Stratégie de Relance de l'Agro-industrie
SSADR	: Stratégie Sectorielle de l'Agriculture et du Développement Rural
UML	: Unité de Mesure Locale
UNICEF	: Organisation des Nations Unies pour les Droits et le bien-être des Enfants
UNIKIN	: Université de Kinshasa
UNOPS	: Bureau des Nations Unies pour les Services d'Appui aux Projets
UPN	: Université Pédagogique Nationale
USA	: United States of America
USD	: United States Dollar

INTRODUCTION GENERALE

1. ETAT DE LA QUESTION ET PROBLEMATIQUE

Le monde ne cesse de s'urbaniser ; il devient globalement urbain. Majoritairement, les gens vivent plus dans les zones urbaines que dans les zones rurales. Selon les statisticiens des Nations Unies, 55% de la population mondiale vivent dans les zones urbaines en 2018. Si en 1950, 30% de la population mondiale était urbaine, cette proportion devrait passer à 68% à l'horizon 2050 (Nations Unies, 2018). Cette dynamique confirme les tendances à l'œuvre depuis plus d'un siècle.

Le phénomène d'urbanisation connaît une évolution progressive qui se réalise à des rythmes variés en fonction des continents ou des pays. En effet, les pays industrialisés (l'Amérique du Nord, l'Amérique du Sud, les Caraïbes et l'Europe) sont les plus urbanisés avec des taux d'urbanisation qui dépassent 70% en 2014. En Afrique et en Asie, les taux sont en revanche variables. Dans certains pays, le nombre des citadins s'accroît vite et dans d'autres la population rurale prédomine (Berton-Ofouémé, 2017).

L'urbanisation représente le fait le plus spectaculaire de la dynamique de peuplement dans les pays en développement (Losh *et al.*, 2103). Cependant, en Afrique, la croissance urbaine est très marquée en Afrique subsaharienne (3,6% par an) comparativement à l'Afrique du Nord (2% par an) (Bouba *et al.*, 2014). Aujourd'hui, la moitié de la population africaine vit en milieu urbain ; cette proportion augmentera encore dans les prochaines décennies.

Situé en Afrique Centrale, la République Démocratique du Congo (RDC) comptait 85 millions d'habitants en 2015¹ (Ministère du plan et INS, 2017). Avec un taux de croissance démographique estimé à 3,3%, cette population va continuer à croître puisqu'en 2020 la population congolaise va franchir la barre de 100 millions d'habitants et en 2030, à l'échéance des Objectifs de Développement Durable (ODD), son effectif attendu sera de 138 millions d'habitants. La RDC connaît une augmentation rapide de sa population citadine avec plusieurs pôles autour de certaines capitales provinciales (Kinshasa, Lubumbashi, Mbuji-Mayi, etc.). Le fait urbain en RDC est marqué par le taux d'urbanisation qui est passé de 11,9% en 1958 à 35,3% en 2010, et se situerait autour de 40% aujourd'hui. Essentiellement rural et paysan à plus de 85% en 1960 (e-Geopolis, 2010) au moment de l'indépendance, le réseau urbain de la RDC au seuil du troisième millénaire compte 180 villes/centres² (De Saint Moulin, 2010).

A côté de cette évolution générale de la RDC, il importe d'accorder une attention particulière à la situation de la ville de Kinshasa où en un demi-siècle, la cité modeste de « Léopoldville » est passée de la « bourgade coloniale à la capitale millionnaire » (Pain, 1984 : 17). La ville de Kinshasa, capitale de la RDC, connaît une croissance démographique rapide. Elle comptait officiellement, en 2014, un peu plus de 11,5 millions d'habitants, représentant environ 40% de la population urbaine du pays (Ministère du Plan et INS, 2015). Kinshasa frappe aussi bien par sa démographie que par son immensité et ses disparités morphologiques. Les documents photographiques qui décrivent l'évolution des surfaces urbanisées ou bâties montrent bien la

¹ À partir des mêmes données que celles utilisées par l'Organisation des Nations unies (ONU) – recensement de 1984 et enquêtes – Poutier (2018) estime que l'INS aboutit à un effectif de population nettement plus élevé.

² 3 villes de plus d'un million d'habitants (Kinshasa, Lubumbashi et Mbuji-Mayi), 15 villes de 200000 à 1 million d'habitants, 9 villes de 100000 à 200000 habitants, 27 villes de 50000 à 100000 habitants, 47 villes de 25000 à 50000 habitants et 79 centres ayant moins de 25000 habitants (De Saint Moulin, 2010).

véritable explosion urbaine de la ville après l'indépendance du pays (Kayembe et al, 2009). Si les tendances actuelles se confirment, sous les effets conjugués de l'accroissement naturel (4% par an) et de flux migratoire, Kinshasa devrait compter, à l'échéance des ODD en 2030, plus de 20 millions d'habitants.

Cette croissance a des incidences sur la production agricole et la sécurité alimentaire. En effet, avec une population toujours en augmentation, la ville de Kinshasa fait face à un triple défi : (i) le défi du changement de la composition de la demande alimentaire sous l'effet de l'urbanisation, (ii) le défi de la précarité et de la vulnérabilité croissantes des populations urbaines et (iii) le défi d'une demande alimentaire en constante augmentation (Broutin *et al.*, 2005) qui met à l'épreuve les modalités d'approvisionnement et nécessite des réadaptations incessantes. Les défis face à l'urbanisation posent deux questions majeures : « Qui va nourrir les villes, entre importation et production locale » (Bricas *et al.*, 1985) ? « Quelle est la capacité de l'agriculture locale, encore majoritairement familiale, à répondre à la demande croissante des villes tant sur les plans quantitatif que qualitatif ? » (Bouba *et al.*, 2014 : 170).

L'urbanisation est considérée comme un phénomène influençant à la fois la production et la consommation alimentaires : elle transforme profondément les habitudes alimentaires et se traduirait par une diminution de la consommation des denrées de base traditionnelles comme le maïs et les tubercules au profit de produits importés comme le riz, les pâtes alimentaires, le blé, etc., marquant ainsi un fort degré de mimétisme et d'occidentalisation de la production urbaine (Delisle, 1991 ; FAO, 1997). Toutefois, une autre approche a été relancée par la crise de 2008 qui a mis en évidence le rôle fondamental de la production de produits locaux pour les marchés régionaux. Face à la baisse des cours des cultures de rente exportées sur les marchés mondiaux, la flambée des prix des produits importés et la forte demande urbaine, les paysans-producteurs développent des stratégies visant à diversifier leurs sources de revenus en adaptant leur agriculture aux sollicitations des consommateurs urbains. En effet, plusieurs auteurs (Bricas et Seck, 2004 ; Fofiri *et al.*, 2008 ; Ndjouenkeu *et al.*, 2010) mettent en évidence que l'alimentation de consommateurs urbains est aussi basée, plus ou moins largement, parfois sur les produits locaux. Contrairement aux préjugés selon lesquels la ville serait l'instrument de la destruction des modèles alimentaires dits « traditionnels », les produits agricoles congolais constituent toujours une base essentielle de la préparation des plats en ville. En RDC en général et à Kinshasa en particulier, les populations se distinguent par un régime alimentaire dominé par le manioc qui reste le principal aliment de base. Ainsi, la ville – à l'instar de celle de Kinshasa – est aussi perçue comme la base du développement de la production et de la diversification agricoles.

L'agriculture urbaine et périurbaine semble pour certains (Vialfont et Eyaan, 2010) l'une des solutions à privilégier à mesure que l'urbanisation gagne du terrain, d'autant plus qu'elle a un rôle important à jouer comme composante d'un système complexe de sécurité alimentaire. Haleux (2014) considère que les espaces périurbains sont situés à l'extérieur des agglomérations mais à l'intérieur des aires fonctionnelles et des bassins d'emplois. Pour cet auteur (2014 : 56), « ils correspondent aux lieux où l'on trouve, sur le plan fonctionnel, des populations qui fréquentent quotidiennement la ville (l'agglomération) et, sur le plan paysager, une occupation du sol mixte qui mêle des implantations urbaines minoritaires à des espaces non bâtis majoritaires. Dans une perspective plus large, il ne s'agit plus nécessairement de relations impliquant des allers-retours quotidiens mais, plus globalement, de relations d'interdépendances liées tant à des fréquentations épisodiques de services (santé, administration, etc.) qu'à des flux de production (biens agricoles, ressources énergétiques, etc.) ». Cette approche qui est retenue par Trefon (2009) lorsque, dans son étude des espaces

périurbains en Afrique centrale, il fait référence à l'approvisionnement en charbon de bois de Kinshasa par des zones de production distantes de plus de 80 km. En effet, Kinshasa est globalement composé de deux zones : urbaine et préurbaine. La zone périurbaine est constituée par la couronne qui comprend les communes de Mont-Ngafula, Kimbanseke, N'sele et Maluku qui se caractérisent, d'une part, par un mélange d'activités agricoles, industrielles et de services et, d'autre part, par une extrême mobilité et fluidité des populations. Avec plus de 90% de son territoire en zone périurbaine, soit environ 8850 km² de surface à caractère rural et à vocation agricole, Kinshasa reste une région agricole en même temps qu'une grande cité urbaine.

Les résultats de l'enquête 1-2-3 menée en RDC montrent que l'incidence de la pauvreté à Kinshasa a certes été ramenée de 41,9% en 2005 à 36,8 %³ en 2012 (Ministère du Plan et INS, 2014), mais l'insécurité alimentaire qui s'y observe depuis plusieurs années révèle une pauvreté croissante pour certains ménages urbains. Pour faire face au problème d'insécurité alimentaire et de pauvreté, plusieurs cultures vivrières et maraichères sont pratiquées dans la zone périurbaine de Kinshasa dont les plus cultivées et les plus consommées sont le manioc, la patate douce, le maïs, l'amarante, la tomate, l'aubergine, le concombre et le piment (ACF, 2009, Minengu *et al.*, 2016). En RDC, le manioc est produit, transformé, commercialisé et consommé dans toutes les provinces. La culture du manioc y est garante de la sécurité alimentaire et peut ainsi contribuer, dans une certaine mesure, à la sécurité économique des ménages aussi bien en milieu rural qu'urbain. La promotion des filières agricoles à haut potentiel économique comme celle du manioc est dès lors un outil de lutte contre la pauvreté, préoccupation majeure des politiques du pays.

Plus d'une vingtaine de produits dérivés du manioc ont été identifiés par différentes études (Kinkela, 2009 ; PDPC, 2018) menées dans la partie Ouest de la RDC. Dans le cadre de ce travail, nous travaillerons plus précisément sur deux de ces dérivés : les feuilles de manioc et la chikwangue, en raison de leur forte demande sur le marché urbain de Kinshasa d'une part, et de leur valeur marchande d'autre part. En effet, Gossens écrivait déjà en 1997 que les feuilles de manioc constituent le premier légume consommé du pays. Douze ans plus tard, le Ministère de l'agriculture, pêche et élevage (2009) confirme cette tendance. En 2018, la consommation annuelle moyenne par congolais a été estimée à 29 kg de feuilles (Ndonga, 2018). Par ailleurs, Muteba (2014) indique que les feuilles de manioc sont un produit de consommation courante et généralisée dans la plupart des rations alimentaires de base, pas uniquement dans les couches populaires ou paupérisées, mais pour tous les Kinois. La chikwangue est le deuxième produit le plus prisé, dérivé des racines de manioc. Sa consommation moyenne est de 145 kg par personne par an (PDPC, 2017). La demande actuelle estimée à partir des quantités consommées par les ménages et les HORECA (Hôtels, Restaurants, Cafés) dans la ville de Kinshasa font état de 699.685 tonnes/an pour les feuilles de manioc et 276.949 tonnes/an pour la chikwangue (Kinkela *et al.*, 2017). Sur le plan qualitatif, il existe plusieurs modes de préparation de *pondu* selon la province d'origine. Les plats de *pondu* épicés, typiquement kinois, les plus répandus sont : le *ntsaka-madesu* (feuilles de manioc avec le haricot), le *limbondo* (feuilles de manioc aux bicarbonates alimentaires) et le *saka saka* (feuilles de manioc sans bicarbonates). On trouve, sur le marché kinois, plusieurs types de chikwangue qui varient par leur couleur, leur grosseur ou encore leur élasticité.

La consommation du manioc en général et des feuilles de manioc et de la chikwangue en particulier, demeure, dans une large mesure, un élément identitaire et patrimonial de la société

³ Néanmoins ce chiffre cache une disparité, notamment au sein des groupes socio-démographiques et du secteur institutionnel des ménages.

Congolaise à tel point que les Congolais peinent à concevoir que cet aliment puisse être un aliment importé d'Amérique il y a moins de quatre siècles. La croissance exponentielle de la population et l'urbanisation de la ville Kinshasa soulignent encore davantage le rôle crucial que doivent jouer des produits de grande consommation tels que les feuilles de manioc et la chikwangue. Le marché urbain dans cette ville mégapole désindustrialisée où s'impose l'économie informelle (Kinshasa) représente un débouché de plus en plus important pour la production alimentaire locale.

Présentes et très actives dans les secteurs aussi variés que l'agriculture, l'élevage, etc., les petites exploitations familiales de la zone périurbaine de Kinshasa reposent généralement sur des systèmes économiques combinant une production destinée à l'autoconsommation et une production orientée vers les marchés. La croissance de la demande en produits du manioc en général et en feuilles et chikwangue en particulier, induite par la croissance démographique, l'explosion urbaine et la hausse du pouvoir d'achat, renforcent la part de la production destinée aux marchés locaux. L'implication croissante dans le fonctionnement des marchés devrait renforcer le rôle de petits producteurs agricoles périurbains dans les chaînes de valeurs de feuilles de manioc et chikwangue.

Par ailleurs, les agriculteurs qui cultivent le manioc et sont en même temps les producteurs des feuilles et de la chikwangue sont des acteurs cruciaux. Leur situation au sein de ces chaînes de valeur est le principal facteur déterminant la soutenabilité de celles-ci en zone urbaine et périurbaine de Kinshasa. Ainsi, l'objet de cette recherche se traduit par la question principale suivante : *Comment les producteurs périurbains de Kinshasa captent-ils la valeur ajoutée générée au sein des chaînes de valeur des feuilles de manioc et de la chikwangue ?*

De cette question principale, découlent les quatre sous-questions ci-après :

- Quelles sont les innovations et les tendances actuelles dans les modes de consommation alimentaires à Kinshasa ?
- Comment fonctionnent les chaînes de valeur de feuilles de manioc et de la chikwangue en zone urbaine et périurbaine de Kinshasa ? Sont-elles performantes économiquement ?
- Quelles sont les dynamiques d'innovations dans les chaînes de valeurs de valeur de feuilles de manioc et de la chikwangue au regard de l'évolution de la demande alimentaire à Kinshasa ?
- A la lumière de ce qui précède, quelles sont les perspectives possibles d'une meilleure valorisation des producteurs périurbains dans le contexte de la ville de Kinshasa marqué par l'évolution des modes de consommation alimentaire et l'urbanisation ?

Autant de questions centrales auxquelles la présente étude entend apporter un éclairage factuel à partir d'une analyse en termes de chaîne de valeur des produits du manioc en zone urbaine et périurbaine de Kinshasa.

2. OBJECTIFS ET HYPOTHESES DE RECHERCHE

L'objectif principal de cette recherche est d'analyser les chaînes de valeur agroalimentaires périurbaines en vue d'identifier les axes stratégiques de leur valorisation dans un contexte marqué par l'urbanisation de la ville de Kinshasa.

Les objectifs spécifiques de cette étude sont définis comme suit :

- Analyser et comprendre les transformations dans les modes de consommation urbaine de Kinshasa. Il est question ici d'identifier les signes révélateurs du processus de métissage et transformation des pratiques de cuisine et de consommation alimentaire ; mais aussi les innovations et tendances actuelles dans les modes de consommation alimentaires à Kinshasa.
- Décrire et réaliser une analyse des chaînes de valeur des feuilles de manioc et de chikwangue à Kinshasa.
- Evaluer performance économique des acteurs impliqués dans ces chaînes de valeur en zone urbaine et périurbaine de Kinshasa.
- Identifier et décrire les innovations dans les filières d'approvisionnement des feuilles de manioc et de chikwangue à Kinshasa.
- Proposer des actions qui permettent une meilleure valorisation des producteurs périurbains, premier maillon de la chaîne.

Pour mener cette recherche, trois hypothèses opératoires sont proposées :

HO₁ : Les habitudes actuelles de consommation alimentaire dans la ville de Kinshasa ont évolué. Elles seraient le résultat d'un processus de développement de longue durée de cette ville lié à l'évolution historique des identités sociales, économiques et culturelles.

HO₂ : Les chaînes de valeur de manioc (feuilles de manioc et chikwangue notamment) présentent une grande importance dans la consommation alimentaire des Kinois. Plusieurs acteurs (directs et indirects) seraient impliqués et animent ces chaînes de valeur en zone urbaine et périurbaine de Kinshasa. Ils sont économiquement performants mais la répartition de la valeur ajoutée serait en défaveur des producteurs.

HO₃ : Quelques innovations ont vu le jour sur les marchés des feuilles de manioc et de chikwangue de la ville de Kinshasa. Elles seraient technologiques (des procédés et des produits en lien direct avec la science et les évolutions technologiques) et commerciales et auraient des effets positifs sur la sécurité alimentaire. Toutefois, les chaînes de valeurs de feuilles de manioc et de chikwangue font face à des multiples contraintes tant au niveau de la production, de la transformation que de la commercialisation ; mais tout en présentant aussi des atouts majeurs et des opportunités de marchés qui favoriseraient la valorisation de la filière manioc dans son ensemble à Kinshasa.

3. DEMARCHE DE RECHERCHES ET APPROCHE ANALYTIQUE

Pour comprendre l'évolution des modes de consommation alimentaires dans une ville comme Kinshasa, il faut la situer dans le temps. C'est dans ce contexte qu'on peut situer certains repères historiques de la cuisine et de l'alimentation urbaine kinoise. En outre, la chaîne de valeur est un cadre d'analyse qui reste pertinent afin « d'identifier les sources réelles de création de valeur, matérialisée dans la marge de l'entreprise » (Justin *et al.*, 2009 : 179). L'approche agro-économique occupe une place centrale dans l'analyse de chaînes de valeur agricoles. Mais la compréhension du fonctionnement des chaînes de valeur et l'analyse de la performance des acteurs et de la dynamique interne nécessitent la connaissance d'éléments qui ne relèvent pas strictement du domaine agro-économique. Ainsi, une approche interdisciplinaire s'avère dès lors nécessaire dans une perspective de complémentarité entre la sociologie, l'agronomie et l'économie. L'interdisciplinarité est entendue ici comme la tentative de réunir au sein de l'analyse de la « consommation alimentaire » et de la « chaîne de valeur », les dimensions sociologique et agro-économique.

La démarche interdisciplinaire se reflétait aussi dans l'analyse des systèmes d'approvisionnement et de distribution alimentaires (SADA) des villes dans les pays en développement. Selon la FAO (1997a), elle offre un cadre cohérent d'interprétation dès lors que chaque aspect spécifique (sociologique, agronomique, économique...) est lié à l'autre. Ainsi, cette approche propose des parcours de réflexion pour analyser, de manière complémentaire, les différents aspects de problématique de cette étude.

- **Approche sociologique**

L'étude des habitudes alimentaires impose une vue diachronique et une sensibilité historique (Abramson, 2014). Ainsi, l'approche sociologique offre un champ analytique utile qui permet d'appréhender, sur fond d'histoire, les tendances évolutives des modes de consommation alimentaires et des innovations associées.

Les comportements des acteurs de la chaîne de valeur vont au-delà de la simple logique économique. L'approche sociologique permet de construire la continuité existant entre les logiques sociales et économiques des acteurs de la chaîne de valeur et d'identifier les comportements qui échappent à la logique économique, mais qui peuvent influencer le développement de l'activité commerciale des feuilles de manioc et de la chikwangue. L'approche sociologique concerne aussi la question des représentations sociales dans un contexte marqué par l'évolution des modes de consommation alimentaires. La valeur symbolique et les significations que les consommateurs donnent aux feuilles manioc et à la chikwangue ont été abordées sous leur double aspect « cognitif et social » (Vergès, 2001).

Ce type d'analyse – tendances évolutives des pratiques alimentaires, logiques sociales, représentations des valeurs symboliques et sociales du produit – doit fournir des informations fondamentales en prévision de toute action d'amélioration (innovation) des produits (feuilles et chikwangue) et des processus. Car, l'on doit produire pour répondre aux attentes croissantes des populations urbaines de Kinshasa.

- **Approche agro-économique**

Dans la mesure où l'on s'intéresse aux chaînes de valeur du manioc, il est bien évident que l'approche agro-économique doit être mobilisée. L'agriculture est d'abord une activité économique. En effet, les activités qui sous-tendent la production, la transformation et la commercialisation des feuilles de manioc et de la chikwangue sont fortement structurées par la logique économique. Les tendances nouvelles des pratiques alimentaires urbaines constituent une opportunité pour les acteurs du paysage agricole urbain et périurbain de Kinshasa. De manière générale, le but de l'approche agro-économique est d'analyser les systèmes de production et la performance des acteurs de la chaîne de commercialisation des feuilles de manioc et de la chikwangue.

L'approche agro-économique s'applique principalement à l'analyse des aspects suivants : (i) la demande alimentaire et les comportements d'achat ; (ii) les systèmes de production et de transformation des produits, les rendements, (iii) les circuits de commercialisation, les acteurs et leurs fonctions, les quantités et la typologie des produits ; (iv) les prix, la structure des coûts et les marges bénéficiaires de production, transformation et commercialisation ; et (v) la valeur ajoutée et sa répartition entre les acteurs de la chaîne de valeur.

- **Une démarche analytique, descriptive et compréhensive**

Dans cette perspective, notre visée, dans cette recherche est analytique, descriptive et compréhensive. La recherche combine donc une dimension descriptive quantitative de type agro-économique (produits, quantités, prix...) et une analyse davantage qualitative de type socio-anthropologique des pratiques alimentaires et commerciales, des représentations sociales, etc. Il s'agit, en effet, moins de quantifier (sans souci de représentativité statistique par rapport à l'ensemble de la population sur laquelle les résultats seront appliqués) que de documenter des pratiques (production, transformation, commercialisation et consommation) et les innovations dans les chaînes de valeur des feuilles de manioc et de la chikwangue.

Ainsi, les approches aussi bien qualitatives que quantitatives ont été intéressantes, tout en étant cohérentes avec notre problématique. Comme Dubouloz (2013), nous avons décidé de conjuguer les deux types de méthodes (qualitative et quantitative), non pas dans une perspective purement séquentielle selon laquelle l'approche qualitative constitue un préalable exploratoire dont les propositions seront ensuite testées par le biais de méthodes quantitatives. Il s'agit plus d'une triangulation dans laquelle des données qualitatives sont jumelées à des données quantitatives afin d'enrichir la méthodologie et, éventuellement, les résultats de recherche.

Une enquête de terrain, mêlant récolte de données qualitatives et quantitatives, a été réalisée pour recueillir les données nécessaires à la présente étude. La récolte de données qualitatives a été menée auprès des acteurs directs (producteurs, transformateurs et commerçants) et indirects (prestataires de services et agents de services publics) des chaînes de valeurs de feuilles de manioc et de la chikwangue. La récolte de données quantitatives s'est focalisée, quant à elle, sur les ménages ; elle a permis de réunir les informations sur la consommation des feuilles de manioc.

Les données recueillies ont été complétées par une série d'observations réalisées sur le terrain : les sites de production du manioc, les marchés, les Ateliers de Fabrication de la Chikwangue (AFC) et les Ateliers de Transformation des Feuilles de Manioc (ATFM).

4. INTERET DE L'ETUDE

L'étude de l'alimentation est un domaine capital en milieu urbain, car la ville est un vecteur de transformations culturelles (Greindl, 1996). La périurbanisation rapide de la ville de Kinshasa et les corollaires qui en résultent méritent, notamment en ce qui concerne les pratiques et demandes alimentaires, qu'une attention particulière soit accordée à cette ville. D'autant plus que les habitudes alimentaires subissent de profondes modifications et que des comportements nouveaux sont de plus en plus visibles dans le parcours alimentaire des ménages kinois. Dans cette optique, la consommation alimentaire devrait faire partie des problématiques susceptibles de susciter l'intérêt des milieux scientifique et politique. D'une part, en vue de la quête des éclaircissements sur l'évolution des modes de consommation alimentaires et les innovations apportées par les marchés urbains. D'autre part, dans l'objectif d'orienter la politique sectorielle de la sécurité alimentaire dans la ville de Kinshasa en termes d'anticipation de l'offre alimentaire et de valorisation des ressources locales en zone périurbaine.

Dans le contexte actuel où la question de la sécurité alimentaire est posée (Delpeutch, 2006), la présente étude contribue à documenter les études sur l'évolution des modes de consommation alimentaires en milieu urbain, notamment dans la ville-province de Kinshasa. Sur le plan théorique, l'étude a été une contribution au processus de mise en place d'une base de données sur les modes de consommation alimentaires à Kinshasa. En effet, l'étude a généré des connaissances sur la filière manioc en général et les chaînes de valeur ciblées (feuilles de manioc et chikwangue) à Kinshasa en particulier. Elle constitue, dans la pratique, un outil pouvant servir à la définition de la politique sectorielle de sécurité alimentaire de la ville-province de Kinshasa, vue l'importance de la filière manioc dans le régime alimentaire des populations. Les résultats peuvent donc être utilisés par les services étatiques dans l'orientation des interventions sur le terrain, à travers notamment la prise en compte du potentiel économique des feuilles de manioc et de la chikwangue.

Enfin, l'importance de cette recherche en études du développement réside dans le fait qu'elle s'intéresse aux acteurs vulnérables que sont les petits producteurs, transformateurs et commerçants, aux énergies créatrices qu'ils dégagent et qui peuvent être mieux valorisées si les conditions sont favorables.

5. STRUCTURE ET PLAN DE LA THESE

Le présent travail est structuré en trois grandes parties pour un total de 8 chapitres.

Dans sa première partie, l'étude fixe le cadre conceptuel et le contexte général de l'étude. Le premier chapitre donne un aperçu en matière d'urbanisation et d'alimentation en République Démocratique du Congo, avec un focus sur la ville de Kinshasa. Le deuxième chapitre apporte un éclairage théorique des concepts de base mobilisés dans le cadre de cette étude. Dans le troisième chapitre, nous traitons de la consommation alimentaire à Kinshasa. Il présente les résultats relatifs à l'évolution des modes de consommation alimentaires en lien avec l'histoire urbaine et la configuration socio-ethnique de la ville de Kinshasa.

La deuxième partie présente les principaux résultats des investigations menées sur les chaînes de valeur de feuilles de manioc et de la chikwangue. Le quatrième chapitre détaille les dispositifs empiriques mis en œuvre dans le cadre de ce travail pour collecter les données et les analyser en vue d'une interprétation adéquate en lien avec les objectifs de l'étude. Le processus d'échantillonnage y est aussi décrit. Le cinquième chapitre apporte un éclairage factuel à partir d'une analyse en termes de cartographie des chaînes de valeurs de feuilles de manioc et de la chikwangue à travers la diversité d'acteurs impliqués en zone urbaine et périurbaine de Kinshasa. La situation de la production du manioc en zone périurbaine de Kinshasa y est aussi analysée. Le sixième chapitre traite respectivement de la transformation et la commercialisation des produits étudiés. Il aborde aussi les aspects liés aux conditions de transport et de stockage/conservation des feuilles de manioc et de la chikwangue à Kinshasa. Dans le septième chapitre, consacré à l'analyse de la performance économique des acteurs et des innovations dans les chaînes de valeur, sont analysés les rendements, les quantités manipulées par les commerçants, les coûts de production, de transformation et de commercialisation ainsi que leur structure, la marge brute, la valeur ajoutée et sa répartition entre les acteurs directs. Ce chapitre analyse aussi les innovations émergentes sur le marché urbain des feuilles de manioc et de chikwangue à Kinshasa.

La troisième partie, qui traite des perspectives, comprend le huitième et dernier chapitre qui examine les contraintes, les atouts et les opportunités pour les chaînes de valeur étudiées. Il présente les pistes de valorisation et de développement des chaînes de valeur des feuilles de manioc et de chikwangue dans le contexte actuel de la ville de Kinshasa, avec un focus sur la situation des producteurs. Ce dernier chapitre est suivi par les conclusions générales.

PREMIERE PARTIE
CADRE THEORIQUE GENERAL ET CONTEXTE DE L'ETUDE

CHAPITRE I.

URBANISATION ET ALIMENTATION A KINSHASA

INTRODUCTION

A l'époque Jadis une station de Stanley pool, Kinshasa (la capitale de la RDC) est aujourd'hui une cité gigantesque, caractérisée par son immensité avec une superficie 9000 km². La ville de Kinshasa 24 communes comprenant plusieurs quartiers qui présentent des disparités manifestes aussi bien, en termes de superficie que de niveau de vie par exemple.

La population de Kinshasa est cosmopolite. Elle se compose de différentes ethnies représentatives du pays ainsi que de plusieurs ethnies étrangères. Cette hétérogénéité culturelle locale associée aux cultures étrangères a entraîné l'apparition d'une culture urbaine spécifiquement qui se caractérise par des nouvelles habitudes culinaires et des nouvelles techniques de transformation des produits agricoles.

L'agriculture et l'élevage sont pratiqués national aussi bien dans les zones rurales, périurbaines qu'urbaines. Cependant, les grands centres urbains sont beaucoup plus approvisionnés en denrées alimentaires provenant des importations. C'est le cas de la ville de Kinshasa dont le gros d'aliments, particulièrement les produits carnés, proviennent des importations via les ports de Matadi et Boma situés dans la province du Kongo Central.

Le présent chapitre propose un aperçu général du contexte national en matière d'urbanisation et de consommation alimentaire en RDC, avec un focus sur la ville de Kinshasa. L'urbanisation est décrite sous l'angle de la population (configuration socio-ethnique et perspectives démographiques) mais aussi de l'aire urbaine (dynamique de la périurbanisation). L'analyse de la consommation alimentaire ne se focalise pas que sur les produits de base mais prend en compte aussi les différents produits alimentaires habituellement consommés en RDC.

1. RDC : SITUATION DEMOGRAPHIQUE ET URBAINE

La RDC présente une réelle diversité avec des territoires hétérogènes (Poutier, 2008) : « le centre, occupé par le massif forestier⁴ et quasiment vide de population, peu attractif sinon répulsif, et des périphéries regroupant l'essentiel du peuplement et des activités, privent le pays d'une centralité géographique forte, l'exposant à des tensions centrifuges renforcées par ailleurs par la désagrégation des transports terrestres ». La population est très inégalement répartie à l'image de la structure spatiale du réseau routier et des outils de communication.

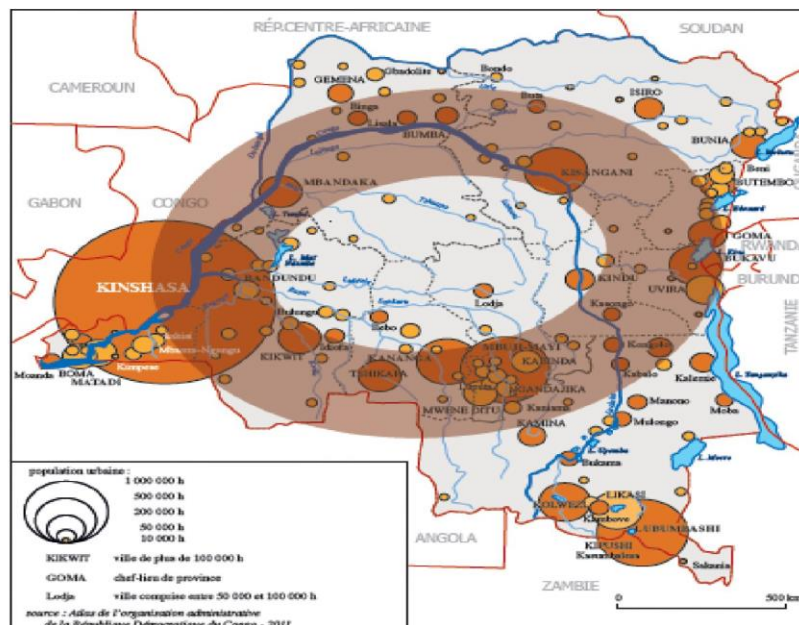
Avec une population estimée à 96,8 millions en 2019 (INS), la RDC est le quatrième pays le plus peuplé d'Afrique après le Nigeria, l'Egypte et l'Ethiopie. La RDC et l'Ethiopie émergent comme des nouvelles puissances démographiques dans les prochaines décennies : « les deux pays vont intégrer le classement sur la liste des dix pays les plus peuplés de la planète. Ils remplaceront la Russie et le Mexique, actuellement dans le classement de 2015 » (Bazzara, 2015 :1).

⁴ Trois anciennes provinces (Bandundu, Equateur et Orientale) totalisent à elles seules près de 1 million de Km² de forêt (sur 1,45 millions de Km² que compte la RDC).

Le taux de fécondité constitue la variable essentielle la croissance de la population. La RDC fait partie des 5 pays au monde, tous africains⁵, où ce taux dépasse, en 2017, 6 enfants par femme (Ministère du Plan et de la Santé Publique, 2014 ; Poutier, 2018).

Les observations de terrain et les images satellitaires témoignent de la rapidité de l'urbanisation en RDC, à tous les niveaux statistiques, de la petite ville aux agglomérations millionnaires, la croissance de ces dernières étant particulièrement spectaculaire. La population urbaine de la RDC était de 12% en 1960 ; elle a été évaluée à 38,8% en 2012 (Ministère du Plan et INS, 2014).

Selon Poutier (2018 : 19), « l'urbanisation remodèle le territoire congolais ». Elle est construite sur trois axes majeurs : (i) un premier axe, grossièrement Ouest-Est, construit sur l'exploitation minière prend en écharpe Kinshasa, Kikwit, Kananga et Mbuji-Mayi ; (ii) un deuxième axe (Nord-Sud) égrène son chapelet de villes sur les hautes terres de l'extrême Est (Uvira-Bunia, via Bukavu - Goma, Butembo-Béni) ; et (iii) un troisième axe, moins dynamique mais qui pourrait se renforcer à l'avenir, suit la courbe du fleuve Congo de Kisangani à Mbandaka et Kinshasa. Ces trois axes dessinent un « anneau urbain » gravitant autour du centre peu peuplé du territoire.



Carte 1 : Anneau urbain autour du centre de la RDC
(Source : Poutier, 2018)

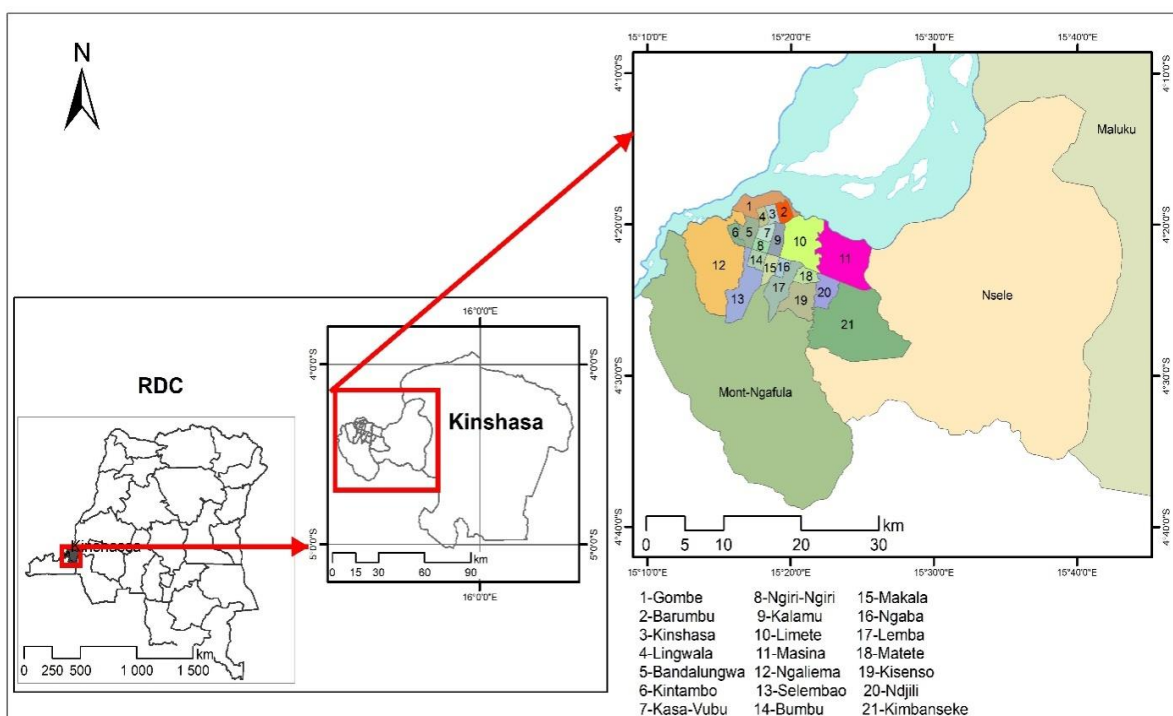
⁵ Angola, Niger, RDC, Somalie et Tchad

2. KINSHASA : UNE GRANDE CITE URBAINE

2.1. Localisation géographique et subdivision administrative

La ville de Kinshasa s'étend sur 9.965 km². Elle est située à l'Ouest du pays entre, 3,9 et 5,10° de latitude Sud et entre 15,2 et 16,6° de longitude Est. Elle est limitée au Nord-Est par la province du Bandundu, au Sud par celle du Bas-Congo, au Nord-Ouest et à l'Ouest par la République du Congo Brazzaville, sur une frontière naturelle formée par une partie du Fleuve Congo.

Administrativement, Kinshasa est subdivisée en 24 communes et 326 quartiers. La ville est gérée par un Gouvernement Provincial dirigé par un Gouverneur assisté d'un Vice-gouverneur, tous deux élus par l'Assemblée Provinciale. Ils sont assistés par les 24 Bourgmestres administrant les communes.



Carte 2 : Carte de la ville de Kinshasa : subdivision administrative

(Source : Messina et Bonkena, 2018)

2.2. Croissance démographique à Kinshasa

2.2.1. Perspectives démographiques à Kinshasa

Kinshasa est l'une des villes d'Afrique subsaharienne qui connaît une croissance sans précédent de la population accompagnée de modifications de l'environnement physique significatives.

La ville de Kinshasa comptait en 300.000 habitants à la fin des années 1950 (Duwez, 1959) ; et 402.000 habitants en 1960 (selon l'Institut National des Statistiques), lorsque le Congo accède à la souveraineté nationale. Immédiatement après l'indépendance, le phénomène démographique prend l'allure d'une progression géométrique jusqu'à ce jour (figure 1). Entre

2015 et 2030, la population totale va croître de 42,1%. Ces données statistiques soulèvent une quantité de préoccupations liées aux questions de sécurité alimentaire, d'effets environnementaux, de surpeuplement et au chaos politique et social qui en résulteraient.

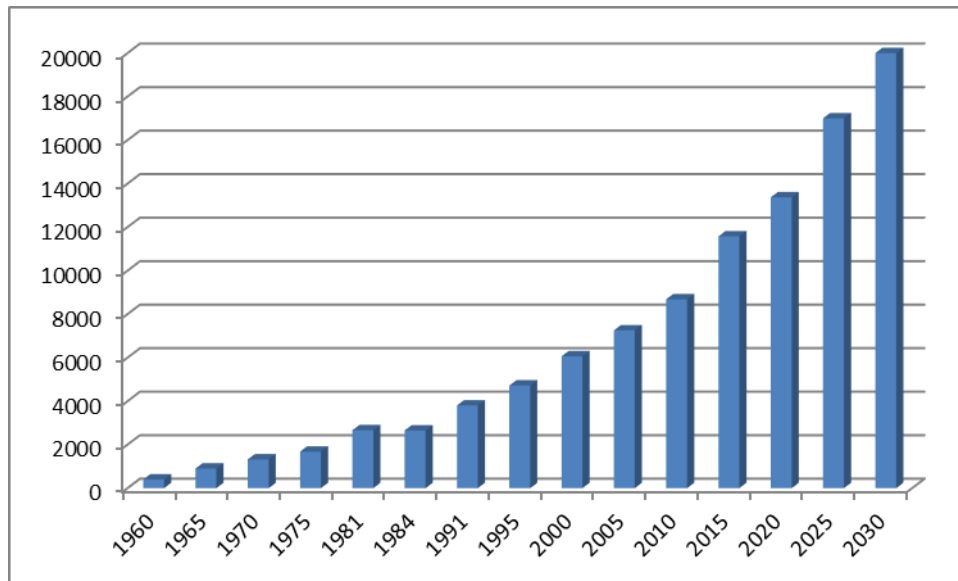


Figure 1 : Perspectives démographiques à Kinshasa (1960 -2030)

(Source : Duwez, 1959 ; INS, 2015 ; Nations Unies, 2018)

2.2.2. Les composantes de la croissance démographique à Kinshasa

Les causes qui ont généré la croissance spectaculaire de la démographie de la ville de Kinshasa peuvent être classées en deux catégories : les migrations et le taux de natalité.

A première vue, la principale cause de l'explosion démographique à Kinshasa est la migration. Il s'agit des migrations soit infranationales soit internationales. Les migrations infranationales se font non seulement des zones rurales vers la ville de Kinshasa mais aussi à partir des autres centres urbains du pays. Selon les résultats de l'enquête 1-2-3 de 2012 réalisée par le Ministère du Plan et l'Institut National de Statistique, Kinshasa se distingue avec une proportion d'immigrants plus faible (14,8%) que la moyenne nationale (18,4%). Toutefois, la proportion d'immigrants urbains y est la plus élevée avec 76,9%. De manière générale, les migrations internes se passent par étapes successives : des zones rurales vers les villes secondaires, et de ces dernières vers la capitale. Les migrations ont pour cause des situations complexes et souvent superposées : le regroupement familial, la poursuite des études (pour profiter des institutions et études spécialisées), etc. La migration est favorisée aussi par des causes contingentes (les conflits, les guerres, les catastrophes naturelles, etc.) ou économiques (recherche d'emploi ou du bien-être social) (Ministère du Plan et INS, 2014). En effet, les rebellions et sécessions (1960-1967), la Zaïrianisation (1973-74) ainsi que les rebellions successives (1996 – 2001) ont favorisé le déplacement massif de la population vers Kinshasa à la recherche de la sécurité et des conditions de vie favorables.

Plusieurs provinciaux désertent leurs milieux d'origine pour venir s'établir définitivement à Kinshasa. Depuis l'indépendance jusqu'à présent, Kinshasa est en train d'absorber l'un des plus grands épisodes d'exode rural de son histoire. Et aucun indicateur ne montre une tendance au fléchissement de l'exode rural dans un avenir proche.

La ville de Kinshasa attire et retient aussi une importante population étrangère : les fonctionnaires internationaux (ceux qui travaillent dans les grandes organisations internationales telles que les agences des Nations Unies et autres) ainsi que les commerçants venus de divers pays d'Afrique et du monde. Conscient de la présence de plusieurs communautés étrangères à Kinshasa, le gouvernement de la ville-province de Kinshasa avait procédé, en mars 2012, au lancement officiel de l'opération d'identification et de délivrance des cartes de résidence aux étrangers. Récemment encore (2019), la Direction Générale de Migration (DGM) vient de lancer l'opération d'identification des étrangers vivant en RDC en général et à Kinshasa en particulier.

S'agissant de la natalité, le rapport technique sur la Santé Sexuelle et Reproductive des Adolescents et Jeunes (SSRAJ) indique un taux moyen de fécondité à Kinshasa de 4,2%, bien en dessous de la moyenne nationale qui se situe à 6,6%. Par ailleurs, le pourcentage d'adolescentes (15-19 ans) qui ont déjà connu une naissance vivante est de 9% (21,2% en RDC) (E2A, 2017). La persistance de cette forte fécondité est attribuée au faible niveau d'instruction, à la faible connaissance et la non utilisation des méthodes contraceptives par les adolescents (EDS II, 2013-2014). Pourtant, les adolescents sont, selon E2A, éligibles à l'utilisation de toutes les méthodes de contraception. Pour ce faire, il est capitale que : « (i) les prestataires soient formés non seulement sur la technologie contraceptive, mais aussi sur l'offre de services adaptés aux adolescent(e)s et jeunes, (ii) l'accès à l'information complète et à des services de counseling de qualité sur toutes les options contraceptives soit assuré et (iii) un environnement favorable au choix contraceptif complet et éclairé pour les adolescents et jeunes soit créé : lois, politiques et lignes directrices pour garantir l'accès à la gamme complète de méthodes contraceptives, soutien communautaire et promotion de l'approche par genre, participation des adolescents et jeunes aux différentes initiatives en rapport avec la Santé Sexuelle et reproductive/planification familiale » (E2A, 2017 : 15).

2.3. Extension urbaine de la ville de Kinshasa

L'évolution fonctionnelle de la ville de Kinshasa peut être appréhendée à travers les deux grandes périodes de l'histoire du Congo: avant et après l'indépendance. La période d'après l'indépendance reste marquée par la dynamique de la périurbanisation à Kinshasa.

2.3.1. La ville d'avant l'indépendance : 1881 - 1960

La ville d'avant l'indépendance (1881 -1960) fut marquée par le capitalisme (Ayimpam, 2013). Les premières structures de la capitale sont réalisées dans les années 1910 sous l'égide du commissaire de district Georges Moulaert. C'est dès 1920 que Kinshasa atteint sa « maturité urbaine » et que l'on assiste à la naissance d'une ville. En 1923, par ordonnance du Gouverneur général, le district urbain de Léopoldville est créé. Entre 1923 et 1929, il y eut une période de haute conjoncture économique, d'équipement et d'investissement. Cette période coïncide avec le temps qui s'écoule entre la décision administrative de faire de Léopoldville la capitale du Congo Belge (1923) et l'application effective de la décision (1929). L'expansion géographique s'observe dans l'aménagement de nouveaux sites, tels que la plaine de Kalina, pour accueillir les nouvelles fonctions politiques et administratives de la ville. La deuxième guerre mondiale sera le prélude à l'extraordinaire expansion urbaine de Léopoldville après 1945 (De Saint Moulin, 1985). En effet, après la seconde guerre mondiale, et en dépit d'un fort encadrement, la croissance urbaine surprit les autorités coloniales. La pression dans la Cité indigène, la forte demande en logements des populations africaines et la distance toujours plus grande entre les cités africaines et les zones d'emploi au

bord du fleuve, posèrent alors le problème de l'extension maîtrisée de la ville : les autorités coloniales ordonnèrent par décret un plan d'aménagement de la ville qui verra le jour en 1952. Ce qui a tenté de contenir l'exode rural et de réguler la croissance urbaine en construisant massivement, avec l'aide de l'Office des Cités Africaines (OCA), des logements pour les Africains. Des « nouvelles cités »⁶ furent construites dès 1946. Mais très rapidement, elles s'avèrent insuffisantes et des « cités planifiées »⁷ furent construites à partir de 1953 (Pain, 1984). La prospérité de la période d'après-guerre provoqua donc une urbanisation rapide dans des proportions sans comparaison avec le reste de l'Afrique subsaharienne, excepté l'Afrique du Sud (Ndaywel, 1998). Jusqu'en 1960, la ville occupait une superficie estimée à environ 5440 hectares (De Maximy, 1984).

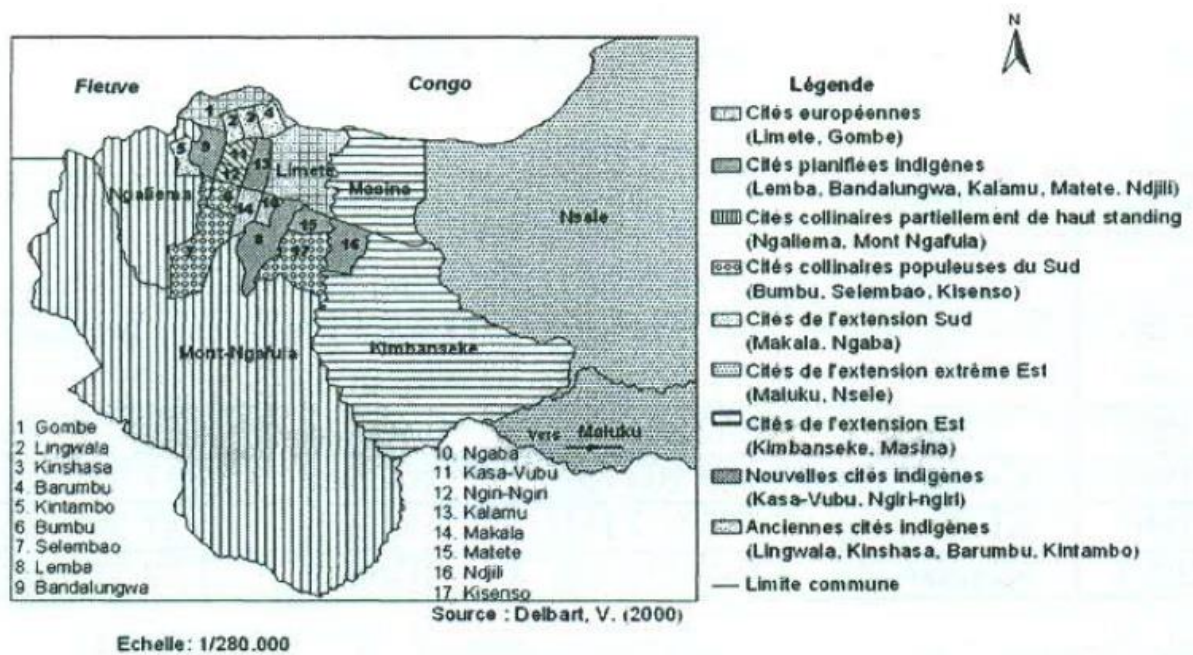
2.3.2. La ville postcoloniale

La ville récente n'existe que depuis 1960. Elle s'est faite à partir des extensions urbaines postcoloniales Sud, Est et Ouest. Il s'agit bien de l'extension des cités existantes qui croissent en auréoles périphériques, puis en quartiers « excentriques » fixés sur un axe routier et cernant la ville. En effet, il s'est érigé, à la périphérie de l'ancienne Léopoldville, une nouvelle ville, différente en termes d'infrastructure matérielle comme en termes de conscience urbaine et de tissu social (De Boeck, 2007). La ville récente s'est développée, à quelques exceptions près, de manière incontrôlée, sans architecte ni architecture (Katalayi, 2014 ; Lelo, 2011 ; Delbart et Wolff, 2002 ; Delbart, 2000 ; Pain, 1984). Déjà en 1967, la ville présentait une grande disparité représentée en six strates : (i) les cités résidentielles ; (ii) les anciennes cités ; (iii) les nouvelles cités ; (iv) les cités planifiées ; (v) les extensions Sud et (vi) les Excentriques (Houyoux, 1973). Au fil du temps, la ville a connu de nouvelles évolutions donnant lieu à des nouvelles classifications dont celle présentée par Delbart (2000) avec neuf strates : (i) les cités résidentielles ou cités européennes ; (ii) les anciennes cités (Barumbu, Kinshasa, Lingwala et Kintambo) ; (iii) les nouvelles cités (Kasa-Vubu et Ngiri-Ngiri) ; (iv) les cités planifiées (Lemba, Bandalungwa, Kalamu, Matete et Ndjili) ; (v) les cités d'extension Sud (Makala et Ngaba) ; (vi) les cités d'extension à l'Est (Kimbanseke et Masina) ; (vii) les cités d'extension à l'extrême-Est (Maluku et Nsele) ; (viii) les cités collinaires de haut standing (Ngaliema, Mont Ngafula et Lemba/Righini) ; (ix) les cités collinaires populeuses du Sud (Bumbu, Selembao et Kisenso).

La carte 3 ci-dessous présente les différentes catégories des communes de la ville de Kinshasa. Les qualificatifs "européens" ou "indigènes" permettent de faire la différence entre les communes habitées par les colons et celles des indigènes (populations locales) pendant la période coloniale.

⁶ Barumbu, Kinshasa, Lingwala « ex Saint Jules », Kintambo, Kasa-Vubu « ex Dendale » et Ngiri-Ngiri.

⁷ Les cités planifiées se trouvent dans les communes de Lemba, Matete, N'djili (quartiers 1 à 7), Kalamu, Bandalungwa.



Carte 3 : Catégorie des communes de Kinshasa
(Source : Delbart, 2000)

Considérant l'histoire du développement de Léopoldville-Kinshasa, Lusamba (2008) décrit les différents quartiers de cette ville comme suit : *les quartiers résidentiels, les quartiers des anciennes cités, les quartiers des cités planifiées, les quartiers excentriques d'extension et les quartiers semi-ruraux*⁸.

2.3.3. Dynamique de la périurbanisation à Kinshasa

L'extension urbaine de la ville de Kinshasa depuis sa création illustre une occupation exponentielle par une population qui augmente presque au même rythme. En effet, plus la population augmente, plus le besoin d'occupation spatiale ne s'accroît. La figure 2 montre que la croissance spatiale s'est brusquement accélérée au lendemain de l'indépendance. La surface urbaine a été multipliée par 11 entre 1960 (5.512 ha) et 2005 (60.000 ha).

⁸ Les quartiers résidentiels se trouvent dans les communes de Lemba (Righini), de la Gombe, de Limete (résidentiel et industriel), de Ngaliema (Mbinza Ma Campagne et Mbiza UPN). Les quartiers des anciennes cités se trouvent dans les communes de Kinshasa, Lingwala, Barumbu, Kintambo. Les quartiers des cités planifiées se trouvent dans les communes de Lemba, Matete, N'djili (quartiers 1 à 7), Kalamu, Bandalungwa. C'est ici où se trouve le célèbre quartier Matonge (dans la commune de Kalamu), cité d'ambiance très animée tant le jour que la nuit. Les quartiers excentriques d'extension se trouvent dans les communes de Masina, Kisenso, Selembao, Makala, N'djili extension, Bumbu, Kimbanseke, Ngaba. Les quartiers semi-ruraux se trouvent dans les communes de Maluku, Nsele, Mont-Ngafula (Lusamba, 2008).

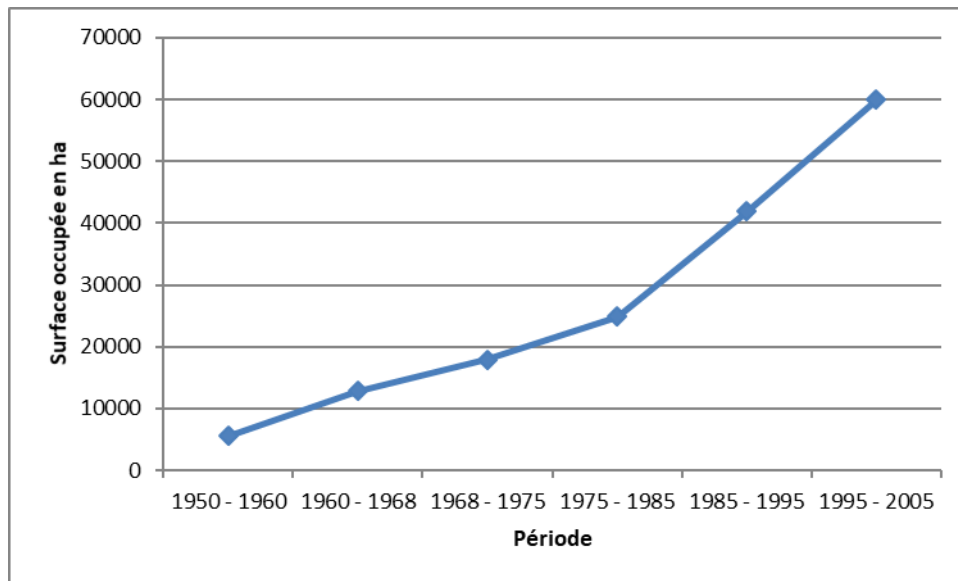


Figure 2 : Extension urbaine de Kinshasa entre 1960 – 2005

(Source des données : Atlas de Kinshasa, 1975 ; Pain M., 1984 ; René de Maximy R., 1984 ; Lubamba, 2008)

Abordant la question de la dynamique de la périurbanisation, plusieurs auteurs (Bogaert *et al.*, 2015 ; Trefon et Kabuyaya, 2015, Fumunzanza, 2014 ; Lelo, 2011) ont révélé une forte présence de ce phénomène à Kinshasa, marqué par une évolution globale du statut des communes dans le gradient urbain-rural. Récemment, les travaux de Sambieni *et al.* (2018), ont permis de confirmer cette tendance. Sur la base de la morphologie d'urbanisation dominante, la typologie réalisée par ces auteurs distingue 15 communes urbaines (Bandalungwa, Barumbu, Bumbu, Gombe, Kalamu, Kasa-Vubu, Kinshasa, Kintambo, Limete, Lingwala, Matete, N'djili, Ngaba, Ngaliema et Ngiri Ngiri), 4 communes périurbaines (Kisenso, Lemba, Makala et Selembao) et 5 communes rurales (Mont Ngafula, Masina, Kimbanseke, Maluku, N'sele). Cette typologie rend compte de la morphologie d'urbanisation actuelle à plus de 80% de précision d'après les vérités de terrain recueillies. Subséquemment, la superficie cumulée de la ville à morphologie urbaine s'élève à 381,91 km² soit 3,8% de l'étendue totale de la ville avec une densité moyenne de 29457,6 habitant/km² ; celle de l'étendue à morphologie actuellement périurbaine est de 69,08 km² soit 0,7% de l'aire totale de la ville ; la densité moyenne est évaluée à 21.618,9 habitants/km² dans cette zone. L'étendue à morphologie rurale est la plus importante. Elle représente 9.514,22 km², soit 95,5% du territoire de la ville et affiche une densité moyenne de 2.855,4 habitants/km². Ces chiffres mettent en évidence le fort potentiel de périurbanisation qui prévaut à Kinshasa.

Cependant, il convient de signaler que l'étude de Sambieni *et al.* (2018) est principalement exploratoire, car basée sur une échelle grossière. Il existe au sein de certaines communes de Kinshasa, d'importants espaces à morphologie périurbaine, bien que n'ayant pas le statut de périurbain dans la typologie présentée par ces auteurs. Les observations faites sur le terrain montrent que la ville de Kinshasa serait constituée globalement de deux principales zones : urbaine et périurbaine. La zone périurbaine étant constituée par la couronne comprenant les communes de Mont-Ngafula, Kimbanseke, N'sele et Maluku.

3. LES POLITIQUES ET ACTIONS DE DEVELOPPEMENT AGRICOLE EN RDC

La RDC est l'un des rares pays en Afrique qui disposent d'atouts éco-climatiques et pédologiques. Son potentiel agricole, unanimement reconnu, est colossal : près de 80 millions d'hectares de terres arables (TECSULT & AECOM, 2009 ; Chaussée *et al.*, 2012 ; RDC, 2017), 4 millions de terres irrigables (RDC, 2009 ; RDC, 2017). Avec cette potentialité, la RDC est en mesure non seulement de nourrir sa population mais aussi de devenir un des greniers agricoles importants en Afrique.

Ce défi ne peut être transformé en opportunité qu'à travers une politique agricole à la dimension de ses potentialités et susceptible de favoriser l'émergence et le développement du secteur par la promotion agricole et le développement rural.

3.1. Des efforts de planification depuis l'indépendance du pays

Le secteur agricole congolais a toujours été déclaré « priorité des priorités » par les différents gouvernements successifs. A cet égard, différents efforts de planification ont été entrepris, avec le plus souvent l'accompagnement des partenaires au développement. On peut noter successivement :

- Le *Plan intérimaire de relance agricole (1966-1972)* caractérisé entre autres par l'absence de cohésion nationale et de volonté politique.
- Le *Programme Agricole Minimum (1980 – 1981)* qui se borna à quantifier la production de certaines spéculations retenues dans le cadre des cultures vivrières comme prioritaires, par entités provinciales.
- Le *Plan de relance agricole (1982 – 1984)* : malgré le diagnostic des problèmes propres au secteur agricole, le Plan de relance agricole a négligé la vision de référence du métier de l'agriculteur, pourtant capable de conduire à la relance du secteur agricole et rural.
- Le *Programme d'Autosuffisance Alimentaire (1987-1990)* dont l'objectif était d'atteindre l'autosuffisance alimentaire par l'encadrement des provinces à haute productivité vivrière (maïs et riz notamment).
- Le *Plan Directeur du Développement Agricole et Rural (1991 – 2000)* : le vent de libéralisation politique et le désordre institutionnel qui va s'installer à partir des années 90 n'ont pas facilité la mise en œuvre de ce programme.
- Le *Programme National de Relance du Secteur Agricole et Rural « PNSAR » (1997-2001)* : conçu sur base de l'approche-programme, le PNSAR a été exécuté avec le PNUD comme partenaire principal dans un environnement sociopolitique défavorable marqué par la guerre (1998 – 2001) et la crise économique et financière de l'Etat.
- Le *Programme triennal d'appui aux producteurs du secteur agricole (2000 – 2003)* : ce programme triennal a été lancé presque à la même période que le PNSAR avec des objectifs ne cadrant pas avec celui-ci. Malgré une série d'actions à court terme mise en œuvre, les stratégies appliquées n'ont pas eu d'effets sur l'accroissement et la valorisation de la production agricole et alimentaire.

La RDC a élaboré au cours des dix dernières années plusieurs documents de politique impactant directement ou indirectement sur la sécurité alimentaire et nutritionnelle (SAN) dont voici quelques-uns :

- **Note de Politique Agricole et de Développement Rural (NPADR)**

La NPADR a été élaborée en novembre 2009. Elle visait la sécurité alimentaire, conformément à l'Objectif du Millénaire pour le Développement (OMD) 1, « éliminer l'extrême pauvreté et la faim ». A travers la NPADR, le pays visait ainsi un développement agricole durable, susceptible de sauvegarder le patrimoine productif, lequel constitue le socle de la relance de l'économie nationale (RDC, 2009).

Les axes stratégiques de la NPADR se déclinent comme suit : (i) améliorer l'accès aux marchés et aux infrastructures rurales ainsi que les capacités commerciales ; (ii) développer la production végétale, animale, halieutique et artisanale ; (iii) renforcer la gouvernance ainsi que les capacités institutionnelles et des ressources humaines ; et (iv) organiser le monde rural en structures auto gérées et assurer le financement du secteur.

- **Document de la Stratégie de Croissance et de Réduction de la Pauvreté (DSCR 2)**

Dans le souci d'améliorer les conditions de vie des populations, le Gouvernement congolais a adopté en juillet 2006 le Document de Stratégie de Croissance et de Réduction de la Pauvreté de première génération (DSCR 1). Le DSCR 2 a été conçu comme le seul cadre fédérateur de l'ensemble des politiques macroéconomiques et sectorielles du Gouvernement pour la période 2011-2015. Il était censé permettre à la RDC de quitter la phase des urgences ayant caractérisé le DSCR-1 pour se fonder sur un développement durable. Ses objectifs, pour la période 2012-2016, consistaient en la réalisation d'une croissance annuelle de 7,2% et une réduction de l'incidence de pauvreté à 60% en 2015 et plus généralement l'amélioration des conditions de vie des populations.

La stratégie du DSCR se fonde sur quatre grands piliers : (i) renforcer la gouvernance et la paix ; (ii) diversifier l'économie, accélérer la croissance et promouvoir l'emploi ; (iii) améliorer l'accès aux services sociaux de base et renforcer le capital humain ; et (iv) protéger l'environnement et lutter contre le changement climatique. La contribution du secteur agricole se situe dans le second pilier « Diversifier l'économie, accélérer la croissance et promouvoir l'emploi » (RDC, 2011). C'est sous le pilier 2 que sont mentionnées les préoccupations relatives à la relance de l'agriculture et à la sécurité alimentaire. Le pilier 3 prend en compte notamment les préoccupations en rapport avec l'état nutritionnel et la démographie.

- **Stratégie Sectorielle de l'Agriculture et du Développement Rural (SSADR)**

Adoptée en avril 2010, la SSADR visait à redynamiser la structure productive du monde rural axée sur le développement d'une production agro-industrielle moderne et sur le renforcement des petits exploitants, dans un contexte de conservation des ressources naturelles du pays.

La SSADR se déclinait en quatre axes : (i) améliorer l'accès aux marchés et aux infrastructures rurales ainsi que les capacités commerciales, (ii) développer la production végétale, animale, halieutique et artisanale, (iii) renforcer la gouvernance ainsi que les capacités institutionnelles et des ressources humaines et, (iv) organiser le monde rural en structures autogérées et assurer la coordination des interventions de financement du secteur.

- **Plan National d'Investissement Agricole (PNIA)**

L'objectif global poursuivi par le PNIA (2013 – 2020) est de stimuler une croissance annuelle soutenue du secteur agricole de plus de 6%, indispensable pour réduire la pauvreté, assurer la sécurité alimentaire et nutritionnelle des populations congolaises et générer durablement des emplois et des revenus.

Cinq grands axes prioritaires ont été identifiés, consistant à : (i) améliorer la gouvernance agricole, promouvoir l'intégration de l'approche genre et renforcer les capacités humaines et institutionnelles ; (ii) promouvoir durablement les filières agricoles, au premier rang desquelles les filières vivrières, et développer l'agribusiness afin d'améliorer les revenus des paysans avec un focus sur les jeunes et les autres opérateurs du secteur ; (iv) améliorer la gestion de la sécurité alimentaire et nutritionnelle des populations et constituer des réserves stratégiques ; (v) développer et diffuser les produits de la recherche auprès des utilisateurs et améliorer le niveau de compétence professionnelle des différents acteurs ; et (v) réduire la vulnérabilité du secteur agricole aux changements climatiques (RDC, 2013).

- **Stratégie de relance de l'agro-industrie (SRAI)**

La SRAI a été élaboré en mai 2015 par le ministère de l'agriculture et du développement rural, dans le cadre du projet d'appui à la réhabilitation et à la relance du secteur agricole (PARRSA) en vue de promouvoir l'agro-industrie qui était naguère florissante.

Cette stratégie est fondée sur quatre piliers complémentaires : (i) organiser les filières et articuler l'agro-industrie avec l'agriculture paysanne ; (ii) renforcer les infrastructures de soutien aux activités de production ; (iii) renforcer et redynamiser les services d'appui aux producteurs et aux entreprises et ; (iv) améliorer le climat des affaires et mettre en œuvre des mesures d'incitation à l'investissement.

- **Plan National Stratégique de Développement (PNSD)**

Le PNSD, adopté en 2016, traduit la volonté du Gouvernement congolais de s'engager dans le programme des ODD. La RDC a opté particulièrement pour la réalisation de l'ODD2 consistant à « Eliminer la faim, assurer la sécurité alimentaire, améliorer la nutrition et promouvoir l'agriculture durable ». Le PNSD devrait permettre à la RDC d'obtenir, par une séquence de trois étapes, en 2050, le statut de pays développé avec un revenu par habitant porté à 12.000 USD. La première séquence à l'horizon 2021, devrait induire la transformation de l'agriculture avec, notamment l'accroissement de la productivité de l'agriculture et le développement des parcs agroindustriels (PAI) et des centres de développement intégré (CDI) et aura pour effet le passage de la RDC au statut de pays à revenu intermédiaire avec un PIB par habitant de 1.050 USD.

- **Politique Nationale de Sécurité alimentaire et Nutritionnelle (PNSAN)**

Récemment (2017), avec l'appui de la FAO, la RDC a élaboré la Politique Nationale de Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle (PNSAN 2017 – 2030)⁹. Considérée comme un cadre fédérateur qui intègre le caractère multisectoriel et multi-acteurs de la sécurité alimentaire et

⁹ Le financement de la politique nationale de sécurité alimentaire et nutritionnelle se fera à travers les ressources publiques, notamment le budget national, le financement paritaire Etat-Partenaires à travers les partenaires techniques et financiers, le secteur privé et les collectivités territoriales.

nutritionnelle¹⁰, la vision de la PNSAN s'énonce comme suit : « assurer à tout moment, à l'ensemble des populations de la RDC un accès équitable à une alimentation équilibrée, suffisante et saine afin de contribuer à la réduction de la pauvreté, à la consolidation de la paix sociale et à la réalisation d'un développement durable » (RDC, 2017 : 8). La PNSAN se fixe comme objectif général la contribution à l'éradication de l'insécurité alimentaire et de la malnutrition sous toutes ses formes en RDC afin de permettre à la population congolaise de jouir des capacités physiques, intellectuelles et psychoaffectives optimales et de mener une vie active et productive à l'horizon 2025. Elle intègre les engagements de l'Agenda 2030 et la vision exprimée dans le Plan National Stratégique de Développement (PNSD) de la RDC à l'horizon 2030¹¹ ; et prend en considération l'agriculture familiale et le développement des exploitations agricoles familiales.

Les axes stratégiques retenus dans la PNSAN sont les suivants : (i) amélioration de la sécurité alimentaire de la population congolaise ; (ii) amélioration de la situation nutritionnelle des populations ; (iii) renforcement de la capacité de prévention et de gestion des crises agricoles, alimentaires et nutritionnelles ; (iv) promotion de la communication en faveur de la sécurité alimentaire et nutritionnelle et ; (v) renforcement de la gouvernance en matière de sécurité alimentaire et nutritionnelle.

3.2. Les gaps en matière de politiques agricoles

Dans l'ensemble, les différentes politiques du secteur agricole et autres programmes visent l'augmentation de la production agricole et sa contribution à l'amélioration durable des conditions de vie des populations. Ces politiques se complètent pour couvrir les différents sous-secteurs de production agricole (végétale, animale et halieutique) et les aspects de renforcement des capacités des services publics, de manière à les rendre plus efficaces sur le terrain.

On peut constater que dans leur conception et leurs objectifs, les différents documents de politique agricole se rapprochent certes des problèmes de l'agriculture congolaise, mais « c'est dans la matérialisation des aspirations qu'il y a des préoccupations » (ICREDES, 2019 : 110). En effet, malgré les bonnes intentions à travers les discours politiques, rien n'a été fait pour permettre au secteur agricole congolais de jouer pleinement son rôle d'antan d' « african subsaharian agriculture leader country des années 1950 et 1956 » (Michels et Laude, 1938 et Van Den Abeele et Vandemput, 1956 cités par Mazigwa, 1999 : 18). Pourtant, il demeure la pierre angulaire et le pilier de la croissance économique et de la réduction de la pauvreté.

Plus de quarante ans après les mesures de zairianisation, la politique de financement du secteur agricole n'a pas changé. Dans la pratique, ce secteur ne reçoit que très peu de financement en termes d'allocations budgétaires qu'en termes de crédit à l'économie. En effet, les allocations budgétaires en faveur de l'agriculture et du développement rural sont modiques par rapport aux autres secteurs. Elles ne traduisent pas les priorités du secteur agricole, comme on pouvait s'y attendre. La Revue diagnostique des Dépenses Publiques de base du secteur Agricole et

¹⁰ Il convient de noter que dans le domaine de la santé publique, plusieurs politiques en rapport avec la nutrition ont été élaborées. Il s'agit (i) du Plan stratégique national pour la fortification à grande échelle en vitamines et minéraux des aliments consommés en RDC de 2010, (ii) de la politique nationale de nutrition (PNN) de 2013, (iii) du plan stratégique national multisectoriel de nutrition (PSNMN) et son plan opérationnel 2016-2020.

¹¹ Un pays à revenus intermédiaires, libéré de la faim et de la malnutrition où tous les congolais, y compris les personnes vulnérables disposent d'un bon état alimentaire et nutritionnel leur permettant de jouir des capacités physiques, intellectuelles et psychoaffectives optimales et de mener une vie active et productive.

Rural (RDPA) réalisé en 2015 démontre suffisamment le gap : la moyenne des budgets prévisionnels en faveur du secteur agricole et rural pour la période allant de 2007 à 2013, est respectivement de 2,96% et 2,03%. Cette moyenne a été en hausse pour la période 2014 à 2016, soit 5,82%. Toutefois, l'exécution des budgets alloués au secteur agricole et rural n'a jamais dépassé 3% du budget global de l'Etat (Banque Mondiale, 2015). Dans ce contexte, les engagements pris par les Chefs d'Etat de l'Union Africaine en 2003 à Maputo au Mozambique d'allouer au moins 10% du budget national annuel au secteur agricole sont loin d'être atteints en RDC. Contrairement au discours politique, on peut facilement comprendre que l'agriculture ne constitue pour le gouvernement congolais, ni une priorité encore moins un secteur privilégié.

En outre, le secteur bancaire qui devrait jouer un rôle majeur dans l'offre de crédit, n'accorde que peu d'attention au secteur agricole. L'agriculture a reçu, selon la Banque Centrale du Congo (BCC, 2015), moins de 5% de l'enveloppe du crédit octroyé par les banques commerciales, alors que le secteur tertiaire a bénéficié de 80,2 % du total du crédit de ces banques à la fin 2014. Ce crédit agricole concerne, dans beaucoup de cas, l'agriculture de rente ou le crédit de campagne.

Historiquement, sous la période coloniale, le secteur primaire (agriculture et industrie extractive minière), constituait le pilier porteur de la croissance économique, contribuant pour environ 80 % du PIB (ICREDES, 2019). En 1960, les exportations agricoles représentaient 40% du PIB (Kika *et al.*, 2007). Après l'indépendance, le secteur agricole, négligé au profit des activités du secteur minier, a connu une chute remarquable. Selon les données de la Banque Centrale du Congo¹² (BCC), l'industrie minière représente aujourd'hui environ le tiers du PIB en moyenne, tandis que l'agriculture et l'industrie manufacturière proprement dite ne représentent plus que respectivement 17% et 3% du PIB, en moyenne sur la période de la dernière décennie. Ceci dénote une productivité faible du secteur agricole par rapport à l'ensemble de l'économie.

La chute du secteur agricole témoigne de la faible place qu'il occupe dans les politiques nationales de croissance et de développement. Il en résulte une faible production alimentaire. Dans son rapport d'étude sur « le secteur agricole, bilan diagnostique et note d'orientation », réalisée en 2009 pour le compte du Ministère de l'agriculture, TECSULT & AECOM indique que la production vivrière nationale, estimée à 20 millions de tonnes en 2006, est composée essentiellement de manioc, de maïs, de banane plantain, de riz, d'arachide et de haricot. Cette production est en deçà des besoins alimentaires actuels évalués à 25 millions de tonnes par an. Le déficit alimentaire est évalué entre 20 et 30% selon les régions. La même étude rapporte que la production de viande, après un sommet de 84.663 tonnes en 1994 n'atteignait que 68.278 tonnes en 2006, dont à peine 33.800 tonnes de viande produite sur des pâturages (Ministère de l'agriculture, pêche et élevage, 2009). COMESA *et al.* (2009) évaluent la production locale de viande à une moyenne de 2 kg de viande/personne/an, alors que la norme internationale est de 36 kg/personne/an.

¹² Banque Centrale du Congo (BCC), Rapports annuels 2008 - 2016

4. IMPORTATION ET CONSOMMATION ALIMENTAIRES

4.1. Les importations alimentaires : vers un modèle de consommation extraverti ?

Il reste évident que la SAN dépend avant tout de la capacité productive de la population d'un pays¹³. Pourtant, il apparaît clairement, en ce qui concerne la RDC, que l'accroissement de la population (3,2%) ne correspond pas à l'accroissement de la production agricole (2%). La croissance démographique accélérée a créé une demande alimentaire sans cesse croissante. Face à cette situation, conjuguée avec le niveau de pauvreté de masse et les inégalités (PNUD, 2015), confortée par ailleurs par l'adoption d'un mode de consommation extravertie, le pays est obligé de faire recours aux importations pour couvrir le déficit alimentaire.

L'analyse du tableau 1 ci-dessous, au regard des données de la BCC, montre que les besoins directs et indirects en importations alimentaires sont ainsi à la fois importants et croissants en RDC.

Tableau 1 : Répartition des paiements d'importations annuelles de marchandises par groupe d'utilisation sur ressources propres (en millions de USD)

Groupe d'utilisation	2008	2010	2012	2014	2016
A. Biens de consommation	1.450,6	1.342,4	1.871,5	3.758,8	2.714,4
Dont Alimentation, boisson, tabac	864,6	880,1	1.100,8	2.197,8	1.614,1
B. Energie	194,2	755,1	2.929,8	1.081,1	552,2
C. Matières premières et semi-produits	306,8	235,3	775,4	411,3	286,6
Dont destinés à l'alimentation	143,6	110,1	379,4	198,6	141,9
D. Biens d'équipement	3.874,3	5.709,7	3.100,4	7.455,1	6.655,2
TOTAL	6.725,8	8.042,5	8.677,2	12.706,3	10.208,4

Source : Banque centrale du Congo, Rapport annuel 2016.

Les importations alimentaires ont pratiquement doublé au cours de la période allant de 2008 à 2016. Comme on peut le constater (tableau 1), les importations alimentaires représentent en moyenne 60% de l'ensemble des importations des biens de consommation. Les importations des biens de consommation en général représentent en valeur plus ou moins le quart (2,7 milliards de USD) du total (10, 2 milliards de USD) des importations du pays en ressources propres ; soit environ ¼ du budget actuel du pays.

Par ailleurs, ces importations exacerbent la concurrence très forte, qui existe entre les produits locaux et ceux d'importation, toujours disponibles sur le marché et parfois, à moindre coût (les prix des produits très concurrentiels). En effet, les importations pèsent négativement sur les filières locales. Ce qui ne stimule pas les producteurs locaux. Cette dépendance aux importations expose fortement le pays aux chocs du marché international avec des

¹³ Bien que la sécurité alimentaire ne dépende pas uniquement de la production nationale parce que la capacité d'importations alimentaires du pays compte aussi.

conséquences graves pour sa sécurité alimentaire et sa stabilité politique comme l'ont démontré les événements qui ont eu lieu lors de la crise alimentaire de 2008.

La RDC importe surtout des céréales (maïs, farine de maïs, riz, blé dur), du sucre et l'huile végétale et des produits carnés (viande et poisson). A partir des données fournies par le service statistique de l'Office Congolais de Contrôle (OCC), les paragraphes qui suivent décrivent la situation des deux produits (riz et huile végétale).

- **Riz**

Au niveau de la production céréalière, le riz est classé en deuxième position, loin derrière le maïs en RDC. L'offre locale d'environ 5.000 tonnes en 2014 était très loin de couvrir les besoins du pays, la RDC est obligée de recourir aux importations de riz pour satisfaire la demande interne. Selon les données de l'Office Congolais de Contrôle (OCC), les importations de riz entre 2014 et 2016 ont atteint 150.306 tonnes, correspondant à une valeur totale de 115,1 millions USD, soit environ un prix à l'import de 765,6 USD la tonne, pour un prix à l'import de 765,6 USD la tonne du riz. Le volume des importations nationales était de 67.426,6 tonnes de riz en 2014 et de 67.426,6 tonnes en 2015, alors qu'elles se situaient à 17.254,8 tonnes en 2016. La raison de la baisse en 2016 n'a pu être élucidée. Près de 70,9% de ces importations ont été effectuées à partir du port de Matadi, en provenance de la Thaïlande (66%) où le prix par tonne à l'import avoisine 832,8 USD et du Pakistan (27,4%) dont le prix à l'import se situe à 421,1 USD (voir tableau 3). Les principaux importateurs sont la firme Union Invest SPRL et SOCIMEX SPRL qui assurent plus de 60% d'importations en riz.

Tableau 2. Volume d'importations (en tonne) des produits de riz par pays d'origine

Pays d'origine	2014	2015	2016
Inde	716,63	565,18	83,63
Kenya	3611,52		93,1
Pakistan	24467,62	14816,43	1849,61
Vietnam	2980,81		
Thaïlande	35254,71	50023,9	13990,08
Ouganda	50	90	
Autres	345,38	129,85	1238,35
Total	67426,67	65625,36	17254,77

Source : OCC, 2017

- **Huile végétale**

L'offre nationale en huile de palme se situe largement en dessous de la demande nationale. Durant la décennie 1960, la RDC produisait autour de 270.000 tonnes d'huile de palme par an dont plus de 50% de la production (environ 170.000 t) étaient destinés au marché extérieur (Kinkela *et al.*, 2017). A ce jour, la production nationale oscille autour de 50.000 tonnes et les importations de l'huile de palme continuent d'être importantes (tableau 4), alors que le pays est doté des conditions agro-écologiques propices pour l'exploitation du palmier à huile. Le volume des importations d'huiles de palme de divers types représente une demande réelle en huile sur le marché congolais.

D'après les statistiques de l'Office Congolais de Contrôle (OCC), les importations d'huile de palme rouge en volume ont atteint 34.744 tonnes sur les trois années (2014, 2015 et 2016), correspondant en valeur à 30,5 millions USD, pour un prix à l'import de 785 USD la tonne. Les importations d'huile de palme ont connu une forte augmentation entre 2014 et 2016, avec un pic en 2015 (27.885,36 tonnes). Le tableau ci-dessous présente l'évolution de volume d'importation des produits d'huile par pays d'origine.

Tableau 3 : Volume d'importations (en tonne) des produits d'huile par pays d'origine

Pays d'origine	2014	2015	2016	Total
Indonésie	1 052,48	17 232,84	1 877,83	20 163,14
Malaisie	838,19	9 740,00	1 082,20	11 660,40
Autres pays	556,89	912,52	1 451,31	2 920,72
Total	2 447,56	27 885,36	4 411,34	34 744,25

Source : OCC & DGDA, 2017

Les importations d'huile de palme sont justifiées d'une part par une forte demande en huile raffinée pour la cuisine, et d'autre part par les exigences de qualité et des normes requises pour une utilisation dans la transformation industrielle (savons, margarines, etc.). Près de 92% de ces importations ont été effectuées à partir des ports de Matadi et de Boma.

4.2. Une typologie alimentaire où prédomine un produit local : le manioc

4.2.1. Consommation des produits de base

Le manioc, le maïs, la banane et le riz constituent la base de l'alimentation de la population congolaise. Dans la production nationale d'aliments de base, le manioc vient largement en tête avec une production de 14683266 tonnes en 2014, suivi de maïs (1174427 tonnes), de la banane plantain (1117017 tonnes) et du riz paddy (101997900 tonnes) (FAOSTAT ; SNSA, 2016).

1° Le manioc

Le manioc est la principale culture vivrière en RDC. La demande nationale en manioc place cette culture en première position quant au volume total des cultures vivrières consommées, soit environ 70% de la demande totale des produits vivriers (FAO, 2009 ; Ministère de l'agriculture, pêche et élevage, 2009.).

La chikwangue et les feuilles de manioc sont les deux produits dérivés du manioc (PDM) qui font l'objet de la présente étude. La consommation de ces deux produits de manioc est analysée dans le chapitre 8.

2° La banane plantain

L'importance de la production comme celle de la demande font de la banane plantain la seconde culture du pays après le manioc. La banane se cultive dans tout le pays. Les plantains sont surtout importants en zone forestière où ils constituent parfois la base même de l'alimentation, comme c'est le cas au Bas-Fleuve dans la province du Kongo Central, à

Kisangani et ses environs dans l'ancienne Province Orientale, au Maniema, au Mai-Ndombe et à l'Equateur ; mais aussi pour certaines ethnies de deux anciens Kasai (Ministère de l'agriculture, pêche et élevage, 2009).

En 1975, la consommation des bananes plantains à Kinshasa était évaluée à 3,85 kg/tête d'habitant. Environ 7 ans plus tard, cette consommation avait beaucoup augmenté pour atteindre 8,89 kg/tête en 2002 (Tollens, 2004), soit environ 5 kg de plus en termes de consommation par tête d'habitant. En RDC, la banane est consommée sous forme plusieurs formes : fruits verts bouillis, dans la sauce ou grillés ; ou fruits mûrs frits à l'huile (un peu partout dans le pays). Elle est consommée sous forme de « lituma », banane bouillie, puis pilée au mortier avec ou sans manioc dans l'ancien Equateur, l'ancienne Province Orientale et au Maniema. Au Kivu, la plus grande partie de la banane cultivée (banane douce) est destinée à la fabrication de la bière locale « Kasikisi » qui, en outre, constitue une source appréciable de revenus pour les producteurs.

3• Le maïs

La République Démocratique du Congo est déficitaire en maïs. Ce déficit a été estimé, en 1995, à 71067 tonnes. Le maïs est un produit qui était surtout consommé par la population de deux Kasai et les provinces de l'Est du pays¹⁴ (Gossen *et al.*, 1994). Aujourd'hui, sa consommation s'étend dans toutes les provinces. La ville de Kinshasa par exemple consomme une grande quantité de maïs.

Au niveau des provinces, l'ancien Katanga vient en tête avec une demande totale annuelle équivalant à 34% de la consommation nationale, suivi des anciennes provinces de Kasai Oriental (18%), Kasai Occidental (16%) et Bandundu (8%). La ville de Kinshasa occupe la cinquième position, sa demande n'excède pas plus de 6% de la consommation nationale. Dans cette ville (Kinshasa), la consommation annuelle (kg/tête) de maïs grains est passée de 2,84 kg en 1975 à 6,68 kg en 2000, soit une augmentation de 235% (Ministère de l'agriculture, pêche et élevage, 2009). Le maïs constitue l'une des denrées de grande consommation dans la ville de Kinshasa. La plupart des ménages mélangent le maïs avec la farine du manioc.

Préparé seul ou mélangé à la farine du manioc (fufu), le maïs intervient dans le repas des populations de ces provinces. Les épis sont aussi consommés frais (bouillis ou grillés) un peu partout à travers le pays. Le maïs est également utilisé, mélangé avec le manioc, dans la préparation de l'alcool traditionnel.

4• Le riz

En termes de consommation, le riz se place en septième position avec 2,5% de la demande nationale d'aliments. Kinshasa vient en tête avec une consommation de 27,6% du volume national consommé. Il est suivi de la Province Orientale, du Kasai-Oriental, du Maniema et du Nord-Kivu avec respectivement 18%, 10,3%, 7,5% et 6,1% (Ministère de l'Agriculture et du développement rural, 2013).

Avec le phénomène d'urbanisation, le riz s'impose de plus en plus dans la consommation alimentaire des ménages, non seulement, dans les grandes villes, mais aussi, dans certaines zones rurales du pays du fait de sa conservation et sa préparation faciles. En effet, il s'observe de plus en plus, ces derniers temps que, suite à la sa facilité de cuisson, de conservation, le riz

¹⁴ Haut Katanga, Haut Lomami, Lualaba, Tanganyika, Nord Kivu, Sud Kivu et Maniema

se consomme davantage (ou plus fortement) par les populations des grandes agglomérations congolaises. C'est un aliment qui se prête aussi bien pour le petit déjeuner.

Pour Kinshasa par exemple, il a été trouvé que la consommation tant de riz local que de riz importé progresse beaucoup. En effet, entre 1975 et 2000, la consommation de riz local a été multipliée par 2,7 et celle de riz importé par 2,4 (Tollens et Biloso, 2006). Dans son étude sur « la Stratégie de Relance de l'Agro-industrie en RDC », IDEA Consult (2013) estime que la demande en riz à Kinshasa représente à elle seule 33% de l'offre globale. La consommation de riz a fortement augmenté dans cette mégapole, progressant de 4,91 kg/capita à 13,09 kg de 1975 à 2000, soit une hausse de 270% ; celle du riz importé est passée de 3,50 kg à 8,42 kg, soit une augmentation de 240%.

Plus récemment, Muteba (2014) s'est intéressé à la caractérisation des modes de consommation alimentaires des ménages à Kinshasa. L'importance des céréales dans les dépenses alimentaires a pu être démontrée. Ils sont des aliments prépondérants dans l'alimentation des ménages kinois. En outre, « la consommation de riz tend à augmenter dans les ménages aisés plus que dans les ménages pauvres, mais avec une fréquence inférieure à celle de maïs. Cette fréquence de consommation de riz par semaine ne semble pas présenter de différences entre les saisons » (Muteba, 2014 : 112).

L'étude réalisée en 2017 par le bureau d'études Multina-DKM pour le compte du PDPC (Projet de Développement du Pôle de Croissance Ouest)¹⁵ dans les villes de Moanda, Boma, Matadi et Kinshasa montrent que Matadi est en tête avec une consommation moyenne de 21,7 Kg/tête d'habitant par mois suivi de Boma avec 17,5 Kg/tête d'habitant par mois par ménage. Moanda vient en troisième position avec une consommation moyenne de 16,3Kg de riz par mois tandis que Kinshasa, en dernière position, présente une consommation moyenne de 14,8 Kg de riz par mois par ménage. La même étude rapporte que la demande actuelle réelle en riz blanc dans la capitale congolaise se chiffre à 259.299,715 tonnes/an. Au regard de la quantité de riz consommé hebdomadairement par ménage, la demande potentielle à Kinshasa est de l'ordre de 300.000 tonnes par an ; la demande par ménage serait donc de 180 kg par an. Considérant la demande de 2016 et dans l'hypothèse de l'augmentation de la population au taux 6,7% à Kinshasa, la demande en riz blanc en 2030 serait de 642841 tonnes/an à Kinshasa (RDC, 2017b).

D'autres enquêtes, renseignées par AGRER et EARTH (2017), ont montré que la consommation du riz varie selon les origines ethniques des consommateurs. En effet, les originaires de Sankuru, les Tetela particulièrement, consomment le riz de manière quasi quotidienne, souvent accompagné de feuilles de manioc. Par contre, pour les originaires du Kwango, Kwilu, Kongo Central (à l'exception du Bas-Fleuve), Kasai, ancienne province du Katanga, ancienne province de l'Equateur et Kivu, le riz ne constitue pas un aliment de base. Les populations de ces provinces consomment le riz moins de 5 fois par mois dans un ménage.

De manière générale, on peut affirmer que le riz entre de plus en plus dans les habitudes alimentaires des populations de la RDC tant en milieu rural qu'urbain. De toutes les qualités du riz rencontrées en RDC (long grain, arrondi, gonflant, collant, parfumé, ferme à la cuisson

¹⁵ Avec le financement de Banque mondiale, ce projet contribue au second pilier du DSCR II du gouvernement, à savoir la « diversification de l'économie pour accélérer la croissance et créer des emplois ».

etc.), les populations congolaises portent leur choix sur le riz long grain, gonflant, ferme à la cuisson et aromatique. La préférence est portée sur le riz à pouvoir gonflant élevé (Ministère de l'agriculture et du développement rural, 2013).

Les provinces grandes consommatrices de riz, en l'occurrence la Province Orientale, le Sankuru et le Maniema, sont en même temps productrices et autosuffisantes.

Sur le plan qualitatif, plusieurs modes de préparation peuvent être citées (AGRER et EARTH, 2017) :

- Le *riz pâte molle* est le mode de préparation du riz le plus répandu. Il consiste à bouillir le riz dans l'eau jusqu'à ce qu'il soit bien cuit avec coloration blanche. On le consomme accompagné de sauces de viandes ou de légumes (surtout haricot).
- Le *riz mijoté* communément appelé *boulaille* est préparé directement avec les épices, principalement, oignons et tomates ainsi que de l'huile. On le consomme sans aucun autre accompagnement. Ce mode de consommation est rencontré souvent dans les ménages en état de crise et sans possibilité de se procurer de la viande ou d'autres aliments pouvant se consommer avec le riz. La *boulaille* est aussi consommée dans les ménages aisés, cette fois-ci par habitude alimentaire.
- La *bouillie* y est un troisième mode de préparation du riz. On peut y ajouter du sucre et/ou du lait. On la consomme avec ou sans pain surtout le matin comme petit déjeuner. Ce mode de consommation du riz est moins fréquent.
- Le *beignet* est un autre mode de préparation du riz. Il est préparé avec du sucre et frit dans l'huile. On le consomme seul ou avec la pâte d'arachide ou l'arachide grillé.

4.2.2. Consommation des autres produits

Cette section traite de la consommation des produits d'origine animale classés en quatre groupes d'aliments : (i) la viande d'élevage, (ii) la viande de brousse, (iii) les larves et insectes et (iv) les poissons.

1° La viande d'élevage

Les produits d'élevage concernent la viande de volailles, de porcs, de petits ruminants (ovins, caprins) et de bovins. A cela, il faut ajouter les œufs et les produits laitiers. La production d'élevage en RDC n'arrive pas à combler tous les besoins ; la demande croissante pour ces produits, surtout dans les centres urbains, est satisfaite presque totalement par des importations toujours plus importantes.

2° La viande de brousse

La viande de brousse est reconnue comme une source importante de protéines animales en RDC. Mais il est difficile d'estimer avec précision le taux de consommation per capita (moyenne nationale), comme le montrent les estimations fort variées selon les sources : 30 gr/jour (Fa *et al.*, 2003) ; 41 gr/jour (Wilkie et Carpenter, 2005) ; 35 gr/jour (Ministère de l'agriculture, pêche et élevage, 2009). La consommation totale en RDC est évaluée à 857.600 tonnes, environ 10 à 12 fois celle de la production de viande d'élevage déclarée (Ministère de l'agriculture, pêche et élevage, 2009). Certains auteurs (Fa *et al.*, 2003 ; Brown, 2003) font

remarquer que les prélèvements de mammifères seraient d'environ 50% supérieurs à la production et quatre fois supérieurs aux niveaux soutenable. Ceci laisse présager des fortes pressions écologiques que ces prélèvements font peser sur les ressources animales.

La viande de brousse est consommée pendant toute l'année sous différentes formes. Elle est consommée fraîche ou fumée assaisonnée de légumes, ou toute autre sauce disponible, avec le manioc (chikwangué, fufu), le riz ou la banane.

3• Les larves, insectes et chenilles

Selon Latham (2002), les larves, insectes et chenilles constitueraient 10 à 40% des protéines d'origine animale consommées en RDC. La productivité de la cueillette par hectare en chenilles comestibles pourrait varier de 2 à 15 kg/ha (Latham, 2002 ; Bonannée, 1999).

Selon l'étude réalisée par Mapunzu (2004) pour le compte de la FAO, Kinshasa est un marché de chenilles et de larves comestibles important. En effet, 70% des kinois consomment des insectes, principalement en raison de leur valeur alimentaire (teneur élevée en protéines d'environ 55%, supérieure au soja, spectre intéressant en acides aminés, teneur élevée en vitamines, sels minéraux, acides gras indispensables, etc.), mais également pour leur goût ou par habitudes alimentaires. Le même auteur indique que le marché de Kinshasa est permanent, les chenilles et les autres larves étant commercialisées durant 10 mois par an grâce aux approvisionnements estimés à 13.440 tonnes de chenilles : l'ancien Equateur (64%), l'ancien Bandundu (24%) et les autres provinces (12%).

Considérant que les chenilles représentent un ingrédient courant dans la préparation locale des plats, la FAO (2004a : 11) décrit différents types de préparation : « Pour préparer les larves fraîches, il faut les vider, les laver puis les cuire, les frire ou les griller de différentes manières. Une des possibilités peut être de préparer les chenilles dans l'eau ou de l'huile (l'huile de palme de préférence), ou en y ajoutant différentes associations d'épices (sel, piment, etc.) ou d'autres ingrédients comme la pâte d'arachide ». Il faut noter que le plus souvent, dans ces préparations, les Kinois mélangent les chenilles avec de la sauce, du poisson, de la viande et/ou des légumineuses, des champignons, des feuilles (*Gnetum africanum*, etc.).

En raison de leur forte valeur nutritionnelle, dans certaines régions du pays, les chenilles sont mélangées à la farine afin de préparer une bouillie pour lutter contre la malnutrition des enfants.

4• Les poissons

La production de poisson varie en moyenne de 200.000 à 250.000 tonnes pour un potentiel estimé entre 350.000 et 700.000 tonnes. Selon le rapport du PNIA, les productions halieutiques qui étaient en moyenne de 250.000 tonnes entre 2000 et 2002 sont tombées à 237.000 tonnes entre 2008 et 2010. Pour faire face aux besoins estimés à 850.000 tonnes (Malu-Malu, 2014). Les productions piscicoles restent à un niveau marginal.

Toutefois, il faut noter le développement, en périphérie des grandes villes comme Kinshasa, des initiatives locales d'aquaculture, le plus souvent dans une approche « système intégré » associant la production agricole, l'élevage et la pisciculture.

5. ZONES DE PRODUCTION ALIMENTAIRE

5.1. Milieux villageois ou paysans

Le milieu villageois ou paysan constitue une diversité de sites où se pratiquent l'agriculture et l'élevage à petite échelle (élevage de case) sur tout le territoire national. Le système d'exploitation est du type traditionnel, à faible productivité, et ne consomme pratiquement pas d'intrants. Il n'existe aucun programme de gestion rationnel des cultures ni des troupeaux.

C'est dans les milieux villageois et paysans, répartis dans tout le pays, que se concentre la quasi-totalité des exploitations agricoles et des cheptels de volaille, de petits ruminants et de porcs. La petite agriculture et le petit élevage, souvent réalisés par les femmes et les enfants contribuent de façon significative à la diversification, à l'accroissement et à la flexibilité des revenus des familles paysannes. Ce qui a un impact sur la qualité du régime alimentaire des ménages qui ne seraient pas en mesure d'acheter et de consommer régulièrement des protéines végétales et animales.

Tout en reconnaissant le potentiel productif des grandes exploitations de type commercial, il faudra des programmes adaptés aux conditions particulières des millions de petits d'exploitants disséminés à travers le territoire national. Car vu leur nombre et la taille réduite de leurs exploitations réparties, ces paysans pourraient générer une production totale beaucoup plus importante qu'elle n'apparaît dans les statistiques de production.

5.2. Milieux urbains et périurbains

Les problèmes logistiques liés à l'évacuation de la production sont moins aigus en milieux urbains et périurbains que dans les zones rurales. Ces milieux présentent des conditions propices au développement de l'agriculture et de l'élevage (volaille et porcs), sur les modes semi-intensif, intensif ou industriel.

La forte croissance de la demande urbaine en produits agroalimentaires, animaux et végétaux, constituent une opportunité à saisir pour les producteurs installés en périphérie, notamment pour les productions vivrières, maraîchères, avicoles et porcines.

C'est dans ce contexte que les zones périurbaines sont mises à profit, particulièrement dans la périphérie des grands centres urbains de la RDC. A Kinshasa par exemple, l'on a pu observer le développement des grandes exploitations dans l'hinterland : SAN GIRO, datant des années 80, ferme DOKOLO rachetée par Congo Futur, Kimwenza, etc. (Ministère de l'Agriculture, 2009).

Même s'il semble se dégager une tendance vers le développement d'unités de production de type commercial et intensif. On retrouve néanmoins dans les zones périurbaines des exploitations à petite échelle, pratiquant l'agriculture et l'élevage de type villageois, paysan ou traditionnel. Compte tenu de l'immensité des besoins à satisfaire, il ne fait pas de doute que toutes ces productions trouveront preneurs.

CHAPITRE II. CADRE DE REFERENCE THEORIQUE

INTRODUCTION

Ce chapitre a pour objet d'apporter un éclairage théorique des concepts de base utilisés et sur lesquels s'est basée l'interprétation des résultats de ce travail.

L'étude aborde la question de la consommation alimentaire dans une perspective de valorisation des chaînes de valeur des produits du manioc en zone périurbaine de Kinshasa. La consommation alimentaire peut être faire l'objet d'une démarche économique orientée vers l'affectation d'un budget de consommation. Elle peut aussi faire l'objet d'une approche socio-historique en termes de modèles de consommation. Dans la cadre de la présente étude, la « consommation alimentaire » est appréhendée sous l'angle de la consommation alimentaire locale. La chaîne de valeur est analysée et définie est tenant compte des logiques et stratégies des acteurs qui y sont impliqués. En effet, au-delà des relations marchandes (vendeurs/clients), la chaîne de valeur permet de mettre en évidence les relations et stratégies d'acteurs en présence.

D'autres concepts, comme l'agriculture urbaine et périurbaine et l'innovation seront également analysés. L'agriculture urbaine ou périurbaine fait l'objet de définitions multiples dans la littérature. De manière générale, l'innovation est une notion relative. Humphrey et Schmitz (2000) introduisent également dans les théories sur les chaînes globales de valeur des acquis de l'économie de l'innovation, en particulier sur les *clusters*¹⁶, en ce qui concerne l'amélioration des performances (« *upgrading* »).

1. CONSOMMATION ALIMENTAIRE

1.1. Définition des concepts

La cinquième enquête mondiale sur l'alimentation de la FAO avait défini la consommation alimentaire comme l'ensemble des aliments accessibles à un groupe de population, quelle qu'en soit l'origine (production locale ou importations) (FAO, 1987). La consommation alimentaire est appréhendée comme une ration alimentaire apportant à l'organisme une certaine quantité d'énergie évaluée en calories et un certain nombre de nutriments nécessaires à son équilibre. Cette définition permet de disposer d'unités pour évaluer les disponibilités alimentaires. En projetant dans le temps disponibilités et besoins, il est possible de faire de la prévision (Requier-Desjardin, 1989).

La consommation alimentaire locale est majoritairement abordée comme la « consommation de produits conçus et transformés dans un espace géographique restreint » (Merle. et al, 2011). Cette définition permet de considérer la « distance » qui sépare le lieu de production et celui de la consommation, d'une part et les « liens » qui existent entre le producteur et le consommateur, d'autre part. Toutefois, Hinrichs (2003) fait remarquer qu'il n'existe pas aucune définition stricte puisque la notion de proximité géographique est contingente à l'étendue d'un territoire donné.

¹⁶ Humphrey et Schmitz évoquent une quatrième forme d'amélioration : "*inter-sectoral upgrading*" correspondant au cas où les firmes appliquent dans un deuxième secteur d'activité les compétences acquises dans un premier.

La consommation locale est souvent associée à une forme de distribution spécifique, le « circuit court » comportant au plus un intermédiaire entre le producteur et le consommateur (Amilien, 2005). Le circuit court est vécu comme alternatif à la grande distribution (Goodman, 2004). Par ailleurs, le terme de « circuit court » ne fait l'objet d'aucune définition officielle, ce qui induit parfois des confusions, par exemple avec le terme « vente directe ». En effet, Aubry et Chiffolleau (2009) soulignent deux points importants dans la distribution en circuit court :

- La « limitation » du nombre d'intermédiaires : les circuits courts ne sont en effet pas synonymes de « remise directe » (aucun intermédiaire). Il s'agit par contre des formes de commercialisation où intervient, comme l'indique Maréchal (2008), au maximum un intermédiaire.
- La distance géographique : elle est prise en compte pour distinguer des circuits courts dits « de proximité » ou « locaux ». La distance géographique est également importante en matière réglementaire puisque les modalités de contrôle de la qualité sont adaptées dans le cas d'une vente à plus de 80 kilomètres du lieu de production.

A partir de ces deux entrées, on constate une grande variabilité des circuits courts. Chaffotte et Chiffolleau (2007), cités par Aubry et Chiffolleau (2009), distinguent par exemple les circuits courts sur leur dimension individuelle ou collective et la présence ou pas d'un intermédiaire.

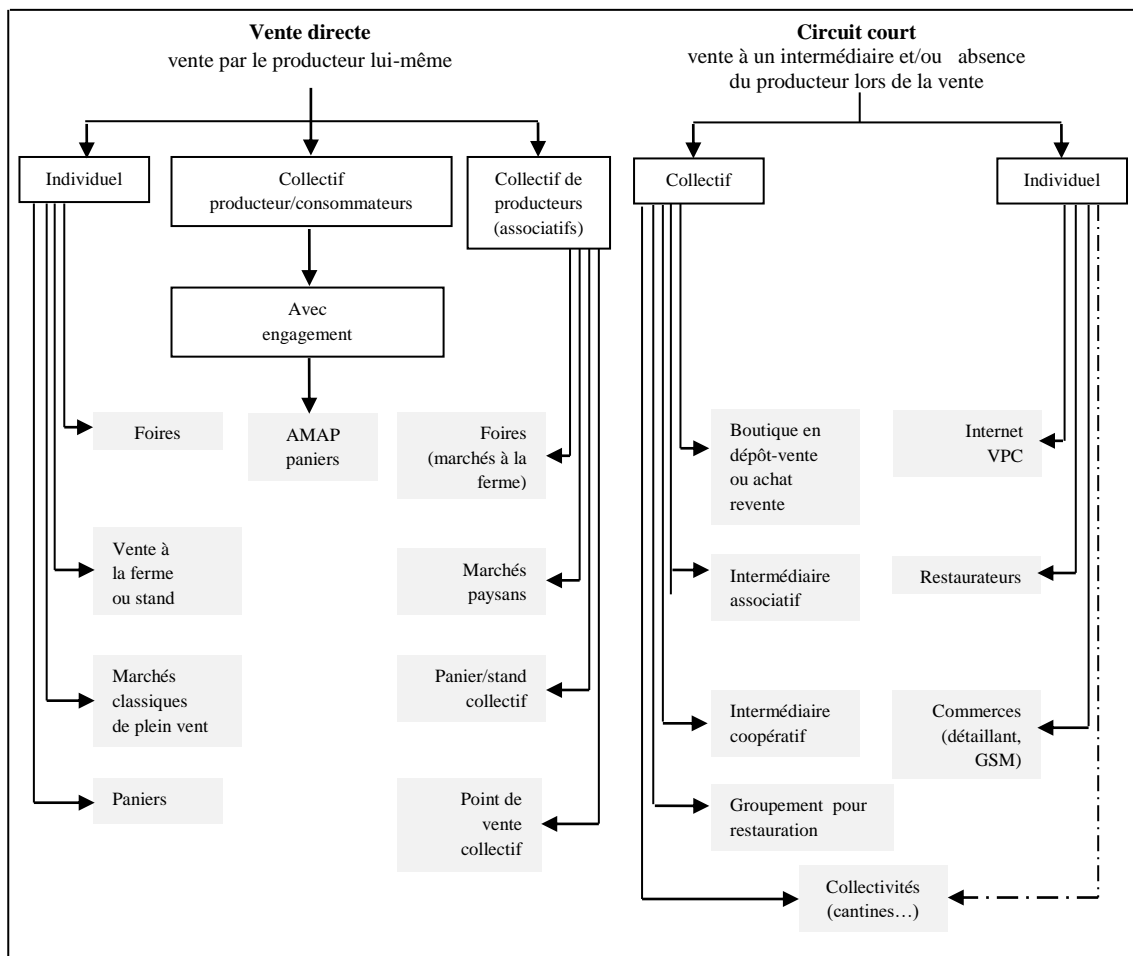


Figure 3: Typologie des circuits courts de commercialisation
(Source : Chiffolleau, 2007)

1.2. Le « Consommer local », une dynamique en Afrique

Le mode de vie et les habitudes alimentaires des ménages ont changé sous l'effet de la croissance des villes, l'émigration et les politiques de libre-échange. Ce qui entraîne une dépendance massive à l'égard des produits importés prêts à l'emploi. Dans ce contexte, « la valorisation des produits locaux en milieu urbain est un enjeu primordial pour renforcer la souveraineté alimentaire et éviter une fracture des sociétés africaines » (<http://souverainetealimentaire.org/organiser-2/>). Par ailleurs, le « consommer local » est devenu depuis une dizaine d'années un slogan répandu en Afrique. Et cela, dans plusieurs domaines : l'alimentation, l'habillement, les produits cosmétiques et bien d'autres. Le « Consommer local » est un enjeu de développement économique, social, politique et culturel¹⁷. Il permet de stimuler l'économie et promouvoir des petits et moyens producteurs locaux. Il a y a trente ans de nombreux sociologues notaient la réinvention des traditions dans divers domaines en Afrique. Aujourd'hui le recours tout azimut au local (beauté, manger, parler, se soigner..) est devenu un leit-motiv identitaire des classes moyennes lettrées.

Le slogan « consommer local » prend de plus en plus de la place en Afrique de l'Ouest où, surtout dans les zones périurbaines, la tendance d'un soutien aux producteurs par les consommateurs va croissant. Une étude récente révèle la part importante des produits locaux et régionaux dans la consommation urbaine dans la zone de l'Afrique de l'Ouest (Grain de sel-Inter réseaux, 2012). La même étude renseigne que le panier de la ménagère dans cette région est suffisamment diversifié pour constituer un potentiel important pour le développement d'une grande variété de filières agricoles. Selon Mamadou Goïta, Secrétaire exécutif du Réseau des Organisations Paysannes et de Producteurs Agricoles de l'Afrique de l'Ouest (ROPPA), plusieurs facteurs contribuent au regain de confiance des consommateurs aux produits locaux dans cette partie de l'Afrique : les publicités, la communication, les campagnes de valorisation des unités de transformation des céréales, la sensibilisation, les foires agricoles, la qualité du produit et le développement des restaurants (Revue TRANSRURAL Initiatives, 2011). A cela, il faut ajouter la dynamique des mouvements associatifs (des producteurs, transformateurs et consommateurs) et le soutien des acteurs de la coopération.

Des initiatives visant à renforcer le rôle des petits producteurs et à orienter la consommation urbaine vers les produits locaux ont été développées au Mali et au Bénin dans le but de créer des filières de commercialisation qui soient à la fois accessibles au plus grand nombre et rémunératrices pour les paysans. Une limite commune à la plupart de ces initiatives réside dans leur caractère de « niche » : « leurs produits coûtent relativement cher et s'adressent plus particulièrement à des ménages aisés » (Rodriguez *et al.*, 2016).

En 2015, le gouvernement congolais, à travers le Ministère de l'industrie, a incité les populations à privilégier la consommation des produits locaux. Pour y arriver, la campagne de sensibilisation de la population pour valoriser le label « Made in Congo » a été lancée au mois de janvier de la même année. Le ministre de l'Industrie estimait que « consommer congolais » est une manière de témoigner son patriotisme économique. En outre, dans un pays comme la RDC, la consommation locale serait un acte politique et exprimerait une forme de résistance face à la dépendance et aux importations alimentaires qui représentent annuellement une valeur de plus d'un milliard de dollars américains. Consommer local permet

¹⁷ <https://thisisafrika.me/fr/2017/06/01/consommer-local-dynamique-soutenir-afrique/>

de soutenir les agriculteurs locaux ; c'est aussi soutenir le développement du secteur agricole de la RDC. Mais pas seulement, puisqu'il y a aussi tous les secteurs d'activité qui y sont liés.

1.3. Kinshasa : des produits locaux à la rencontre des citoyens ?

1.3.1. Des circuits courts en zone urbaine et périurbaine de Kinshasa

Pour l'agriculture, il y a, par définition, un bassin de consommateurs proches : cette agriculture a donc *a priori* des opportunités pour développer les circuits courts. Cependant, comme le soulignent Aubry et Chiffolleau (2009 : 57), « la fréquence, les formes et les devenir possibles de ces circuits courts « périurbains » dépendent fortement des systèmes de production dominants, des pratiques et attentes des consommateurs ainsi que des politiques de soutien traduites ou mises en place à l'échelle locale ». Sur ces différents points, le cas de Kinshasa présente une diversité.

Kinshasa est une région agricole en même temps une grande cité urbaine. Il semble, d'après nos entretiens avec les agents des services techniques du Ministère de l'agriculture, sans que nous puissions avoir des données statistiques fiables, que l'effectif des petites exploitations augmente sans cesse ces dernières années en zone périurbaine de Kinshasa. Les produits issus de ces exploitations sont destinés au marché urbain de Kinshasa. Considérant le rayon d'influence de la zone périurbaine (autour de 100 km de Kinshasa), ces exploitations sont engagées dans une forme ou une autre de circuit de court périurbain. Les exploitations en circuits courts seraient plus nombreuses à l'approche du centre urbain de Kinshasa.

En termes de produit, ces circuits concernent principalement les sous-secteurs de l'agriculture et de l'élevage ; c'est-à-dire des productions sans spécificité autre que leur origine locale.

On rencontre diverses formes de circuits courts à Kinshasa :

- les producteurs-vendeurs : les producteurs urbains et périurbains se rendent sur le marché (municipal ou urbain) et vendent les produits directement aux consommateurs.
- les ventes à la ferme ou sur le site agricole : les consommateurs urbains et/ou périurbains se présentent à la ferme (cas des produits d'élevage) ou sur le site agricole (les ménages dont les habitations se trouvent à proximité des sites maraîchers notamment) pour s'approvisionner en divers produits, qualifiés de « frais ».
- les ventes par le canal d'un seul intermédiaire ou en l'absence du producteur : les commerçants qui s'approvisionnent auprès des producteurs périurbains et viennent revendre en détail aux marchés municipaux.
- les ventes à la foire agricole : elles constituent des occasions pour les producteurs ou les transformateurs de présenter leurs produits et de les vendre directement aux utilisateurs et/ou consommateurs.

1.3.2. Produits importés vs produits locaux

Dans un contexte de crise tel que vécu en RDC, l'alimentation prend une connotation essentiellement quantitative : « les ménages se tournent vers les produits les moins coûteux et d'apport calorifique élevé au détriment d'aliments riches en protéines » (Muteba 2014 : 78). Cette situation est accentuée par la présence massive des produits importés sur le marché kinois, lesquels se vendent à des prix concurrentiels et répondent à des nouvelles pratiques alimentaires des ménages urbains. En RDC en général et à Kinshasa en particulier,

les produits locaux sont généralement qualifiés de « très chers » par rapport aux produits importés. Pourtant, les ménages opèrent leur choix alimentaire en fonction du prix, les autres considérations (qualité diététique, date de péremption) étant reléguées au second plan. Cette attitude favoriserait la consommation des produits de mauvaise qualité.

Toutefois, Kinshasa est une ville cosmopolite où les populations étrangères et nationales (issues des différentes provinces) cohabitent et que les styles alimentaires mélangent des « références d'origines locales ou plus lointaines et d'innovations propres à la ville » (Bricas *et al.*, 2014 : 17). Même s'ils mangent énormément les produits importés (disponibles et relativement moins chers), les Kinois restent demandeurs des produits locaux. Tout indique qu'il reste encore un énorme potentiel pour les produits locaux adaptés à la demande des citoyens dont les modes de consommation alimentaire subissent des évolutions rapides. Il ne s'agit pas seulement d'une production urbaine ou périurbaine, souvent limitée aux produits frais en toute saison. Cette demande devrait concerner aussi d'autres produits de base (bruts ou transformés valorisant la matière première rurale) provenant des régions capables de se spécialiser sur différentes productions (végétales et/ou animales), parfois éloignées, et circulants via des réseaux marchands provinciaux.

Les populations kinoises ont une préférence sur les aliments locaux, considérés « de chez nous » et « frais » ; des recettes locales ayant valeur de spécialité nationale marquant une identité culturelle. C'est le cas par exemple des feuilles de manioc et de la chikwangue, produits analysés dans ce travail.

Aujourd'hui, il est admis que les politiques alimentaires durables doivent reposer, non plus sur une approche exclusivement orientée vers l'offre, méthode classique de « la nourriture-avant-tout », mais bien sur le tryptique « offre-accès-utilisation ». Car au-delà de l'aspect disponibilité, la sécurité alimentaire suppose également que la nourriture soit accessible, sans danger pour la santé et acceptable culturellement. Les caractéristiques qualitatives, en liaison avec le mode de préparation et les référents socioculturels, sont cruciales dans le choix des produits (Choléard *et al.*, 2002).

1.4. Représentation sociale de l'alimentation

Les théories développées ici sont tirées de Lavallée et al. (2004) qui s'appuient sur un cadre théorique élaboré par Moscovici (1961).

Les représentations sociales (RS) sont conçues comme des « *systèmes de valeurs, de notions et de pratiques* » (Moscovici, 1969 : 11), ou encore comme des ensembles sociocognitifs (Abric, 1994) formés « d'images, de symboles, de croyances d'opinions, de connaissances et de concepts construits et socialement partagés par des individus et des groupes en interaction » (Lavallée *et al.*, 2004 : 103). Ces représentations sont à la fois psychologiques, et sociales (Abric, 1994 ; Garnier, 2000 ; Jodelet, 1989). Selon Doise (1990) cité par Lavallée et al. (2004), les interactions sociales jouent un rôle déterminant dans le processus de construction et maintien des RS mais aussi dans la régulation des rapports sociaux.

Au-delà de la satisfaction (besoin psychologique), l'alimentation est un acte complexe qui renvoie à diverses réalités ; à savoir : psychologiques, sociales et culturelles (savoirs, émotions, valeurs et rituels) (Lahlou, 1998). Cela implique des interventions éducatives à divers niveaux familial (Baughcum *et al.*, 2000 ; Gillis, 1995), scolaire (Lytle et Perry, 2001), voire sociétal.

La famille et l'école, entant qu'institution, sont des laboratoires d'apprentissage des habitudes alimentaires (Lavallée *et al.*, 2004). Toutefois, en dehors de la famille et de l'école, en RDC d'autres sphères d'apprentissage ou d'influence jouent un rôle important sur la consommation alimentaire, notamment : l'église, le quartier, la famille élargie. Certains interdits alimentaires par exemple se rattachent aux religions. Les fidèles des religions qui observent ces interdits alimentaires se basent sur l'Ancien Testament, plus particulièrement sur le Lévitique. Dans ce livre, Dieu établit la liste des prohibitions alimentaires que devront respecter les Juifs (Lévitique 11 : 2-15). Selon Kakudji et Kahola (2004), les Eglises indépendantes africaines (postolo, ngunga ya Afrika, kitawala, etc.) mettent davantage l'accent sur les indications de l'Ancien Testament alors que les Eglises dites « modernes » (catholiques, protestantes, etc.) les transgressent et se justifient en disant que tout a été purifié par Jésus-Christ.

Pour devenir un aliment, un produit naturel doit pouvoir être l'objet de projection de sens de la part des mangeurs. Il doit pouvoir devenir signifiant, s'inscrire dans un réseau de communications, dans une constellation imaginaire, dans une vision du monde. « L'aliment doit non seulement être un objet nutritionnel, mais aussi faire plaisir et posséder une signification symbolique. Un aliment est une denrée comportant des nutriments, donc nourrissante, susceptible de satisfaire l'appétit, donc appétente et habituellement consommée dans la société considérée, donc coutumière » (Trémolières, 1968 cité par Poulain, 2002 : 113).

La présente étude s'intéresse à certains aspects d'une réalité profondément ancrée dans la vie quotidienne, l'alimentation. Cet acte universel, porteur de traditions et rejoignant l'identité des gens, leur rang social et leur appartenance culturelle (Fischler, 1988), a depuis longtemps retenu l'attention des chercheurs (Giacheti, 1996). Notons que l'extraversion alimentaire des kinois n'est pas incompatible avec le fait d'identifier des produits locaux néo-traditionnels comme identitaires.

2. AGRICULTURE URBAINE ET PERIURBAINE (AUP)

2.1. Définition et caractéristiques

Localisée dans (intra) ou autour (péri) des mégapoles, l'agriculture urbaine et périurbaine (AUP) est considérée comme celle dont les produits agricoles et les services annexes sont en partie à destinés des villes, et pour laquelle les ressources productives (le foncier, la main d'œuvre, le capital) font l'objet d'usage en partie concurrentiels avec ces villes (Moustier et Mbaye, 1999 ; Mougeot, 2005 ; van Veenhuizen, 2006).

De manière générale, l'agriculture urbaine (AU) renvoie à la production alimentaire dans les zones urbaines. Tandis que l'agriculture périurbaine (APU) est une forme d'agriculture résiduelle en périphérie des villes. Les zones périurbaines étant décrites comme la zone de transition entre zones urbaines et zones rurales.

Dans ce travail, nous utiliserons le terme d' « agriculture urbaine et périurbaine » (AUP) (FAO 2007; De Zeeuw *et al.*, 2011) dont l'une des caractéristiques souvent mise en avant est sa multifonctionnalité (Fleury, 2005; Mundler, 2010; Zasada, 2011; Antonelli et Lamberti, 2011). En effet, l'AUP est productrice d'aliments mais aussi productrice des fonctions économiques, sociales (Wegmüller et Duchemin, 2010) et environnementales (Parrot *et al.*, 2009 ; Cofie *et al.*, 2011).

2.2. Agriculture urbaine et périurbaine (AUP) au-delà de l'espace « urbain » et « périurbain »

La comparaison entre l'agriculture urbaine et périurbaine, faite par Opitz *et al.* (2015) au Nord, révèle plus de différences que des similitudes tant du point de vue spatial, écologique que socio-économique. Ce qui ouvre une compréhension de l'agriculture urbaine et périurbaine au-delà de l'espace considéré de « urbain » et « périurbain ».

2.2.1. Dimension spatiale : gestion de l'espace sous pression

L'analyse faite par Opitz *et al.* (2015) porte sur les facteurs spatiaux ci-après : l'emplacement, la taille de l'exploitation, l'occupation du sol, le statut légal et la stratégie d'adaptation spatiale. La figure 4 donne un aperçu des différences et des similitudes en ce qui concerne les caractéristiques de l'AU et l'APU. Les éléments de similitudes sont moins nombreux et concernent le statut légal, le contrat d'utilisation des terres qui sont limités, la taille d'exploitation qui peut être faible dans tous les cas (AU et APU) et la zone de chevauchement spatial.

L'agriculture urbaine est principalement située dans les zones densément peuplées d'une ville (Lovell, 2010; Rosol, 2010); tandis que l'agriculture périurbaine est située à la périphérie urbaine, en dehors de la ville (Steel, 2009). Toutefois, les emplacements de ces deux formes d'agriculture (AU et AUP) ne sont pas absolument séparés les uns des autres par des bordures rigides; dans des nombreux cas, une zone de chevauchement se superpose, comme illustré dans la figure 5.

Dans le contexte de Kinshasa, on peut situer l'agriculture urbaine dans les communes à morphologie « urbaine » (Sambieni *et al.*, 2018). Ces communes, densément peuplées (29457,6 hab/km²), offrent peu d'espace pour l'exploitation agricole. On y pratique une agriculture à petite échelle : les exploitations de moins d'un hectare. Contrairement aux contextes périurbains, les zones urbaines offrent des possibilités d'innovation, en termes de gestion d'espace : jardins communautaires, agriculture dans et sur les bâtiments (Prain et De Zeeuw, 2007). Ceci reste valable dans le contexte de Kinshasa où les différents bâtiments (zone urbaine) peuvent être exploités. Mais cette pratique n'est pas encore développée dans la capitale congolaise. L'agriculture périurbaine (APU) est pratiquée dans la couronne périurbaine de la ville de Kinshasa, comprenant, notamment les communes de Maluku, Kimbanseke et Mont-Ngafula. Avec une superficie d'environ 9500 km², cette zone moins peuplée (2855,4 hab/km²) offre des possibilités d'exploitation à grande échelle (au-delà de 1 ha).

Selon Opitz *et al.* (2015 : 346), « l'AU est traditionnellement une activité sans statut juridique; tandis que les exploitations agricoles, telles qu'elles prévalent dans l'APU, sont des entités légales qui doivent composer avec des lois agricoles spécifiques ». C'est le cas de la loi portant principes fondamentaux sur l'agriculture en RDC.

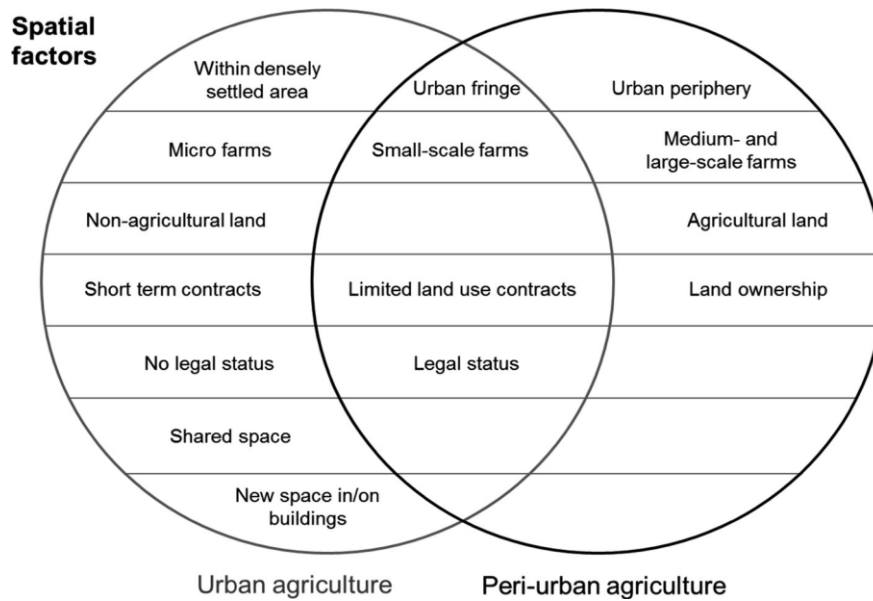


Figure 4 : Différences spatiales et caractéristiques communes de l'AUP
(Source : Opitz *et al.*, 2015)

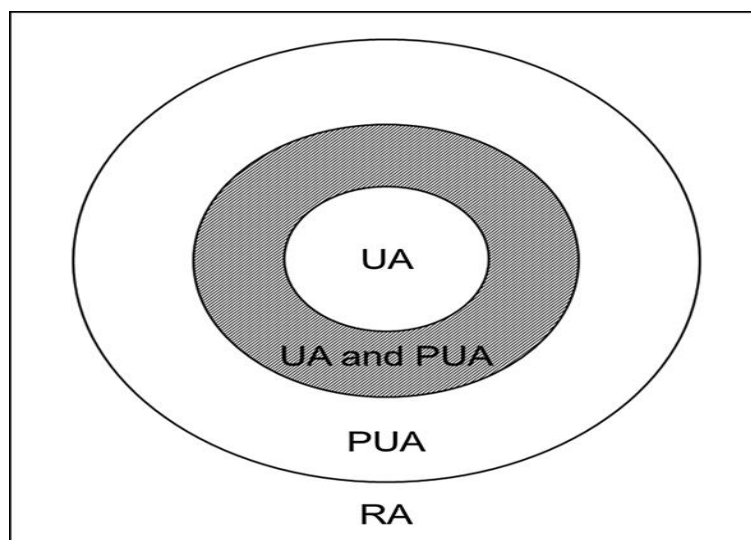


Figure 5 : Localisation de l'agriculture urbaine (UA), de l'agriculture périurbaine (PUA) et de l'agriculture rurale (RA) dans le continuum urbain-rural
(Source : Opitz *et al.*, 2015)

2.2.2. Dimension écologique : gestion du site d'exploitation

La dimension écologique renvoie à la gestion du site d'exploitation agricole : l'utilisation du sol, la gestion des déchets, la gestion de l'eau et la stratégie d'adaptation des conditions du site. Les différences et similitudes entre l'agriculture urbaine et périurbaine en ce qui concerne leurs caractéristiques sont résumées à la figure 6.

Les deux systèmes (agriculture urbaine et périurbaine) sont similaires en termes de leurs stratégies d'adaptation aux conditions écologiques en utilisant des stratégies : (i) de gestion de

l'eau : l'irrigation, l'eau de pluie, la réutilisation de l'eau, le paillage (Nolasco, 2011 ; Mees et Stone 2012) et (ii) d'adaptation aux conditions locales du site d'exploitation : la lumière supplémentaire, le chauffage, l'irrigation et les supports de culture dans les serres afin de produire toute l'année et avec une qualité constante (Opitz *et al.*, 2015). Les deux stratégies sont également exploitées en AUP dans la ville de Kinshasa, notamment l'irrigation, le recours à l'eau de pluie et le paillage (cas des sites maraîchers).

Dans le système d'AU, la gestion des déchets et l'utilisation des matériaux recyclés sont des composantes clés de l'approvisionnement en nutriments organiques (Minengu, 2007 ; Ackerman 2011; Grewal et Grewal 2012; Mees et Stone, 2012). A Kinshasa, où les sols sont très sablonneux avec une faible teneur en argile, les maraîchers utilisent en fonction des opportunités disponibles : le compost, la parche de café, la drêche de brasserie, le fumier de ferme, les ordures ménagères, les feuilles d'arbres, les différentes plantes fertilisantes (*Tithonia diversifolia*) (Minengu *et al.*, 2018). Ces apports en fumure organique permettent d'améliorer le rendement de certains légumes dans les différents sites maraîchers. Il convient toutefois de signaler que le coût élevé de transport limite l'utilisation des matières organiques dans les périmètres maraîchers de Kinshasa. En outre, le fumier de ferme est de plus en rare compte du faible développement de l'élevage à Kinshasa (Chaussée *et al.*, 2012).

En ce qui concerne l'utilisation du sol, l'AU - au-delà du sol local - peut être pratiquée dans des lits surélevés (moins onéreux) sur divers substrats (Goldstein, 2009; Lovell, 2010; Ackerman, 2011). Par contre, l'APU utilise principalement le sol local et applique donc des pratiques de gestion liées aux conditions du sol du site d'exploitation (Opitz *et al.*, 2015).

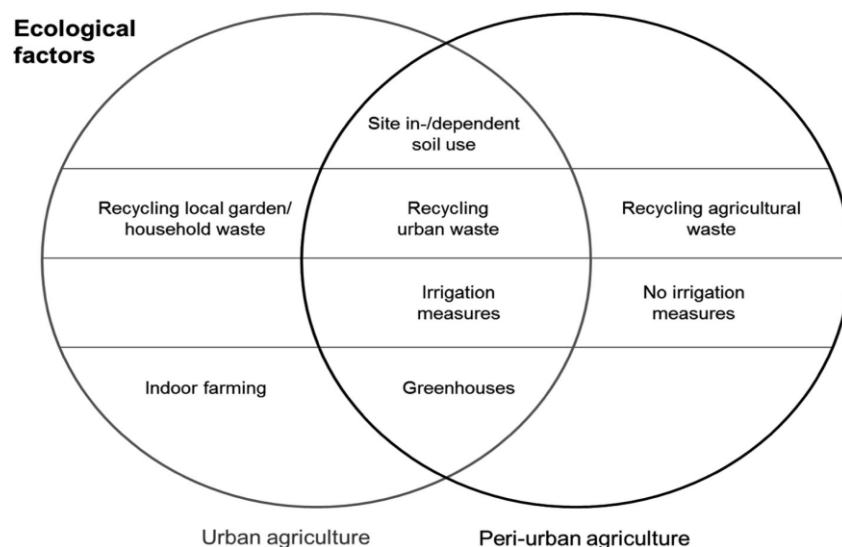


Figure 6 : Différences écologiques et caractéristiques communes de l'AUP
(Source : Opitz *et al.*, 2015)

2.2.3. Dimension sociale et économique : intégration dans la société et sur le marché

Les facteurs sociaux et économiques sont ceux qui permettent l'intégration de l'activité agricole dans la société et sur le marché. Il s'agit entre autres du professionnalisme, de la motivation, de la structure de réseau, des voies de distribution et des stratégies de diversification.

Des nombreuses motivations sont à la base de l'agriculture urbaine : la fourniture de nourriture, le loisir, l'expérience de la nature, l'exercice et la santé ainsi que le revenu supplémentaire (Armstrong, 2000; Holland, 2004; Bleasdale *et al.*, 2011; Turner 2011; Cohen, 2012). Tandis que l'agriculture périurbaine est d'abord et avant tout économiquement motivée (génération de revenus) et est exploitée par des professionnels qui pratiquent des mécanismes de gestion modernes (Andersson *et al.*, 2009).

Meenar et Hoover (2012) ont identifié trois canaux de distribution des produits agricoles : (i) la distribution informelle en tant que consommation personnelle (autoconsommation) ; (ii) les ventes réalisées via le marketing direct sur des stands agricoles et (iii) le don des produits aux soupes populaires ou aux organisations d'urgence.

En plus du jardinage et des activités de production, les stratégies de diversification en agriculture urbaine ont été documentées dans la littérature ; elles concernent : des services sociaux et culturels tels que soins de santé (Dekking *et al.*, 2007), des installations gastronomiques (Grün, 2012), des lectures ou des marchés (Armstrong, 2000 ; Grün, 2012). Dans l'agriculture périurbaine, les activités de diversification sont aussi nombreuses dont notamment : (i) le marketing direct, (ii) l'hébergement, (iii) les loisirs (sports, événements, etc.), (iv) la transformation et les activités commerciales (restauration, production de fromage, etc.), et (v) le passif (immeubles à louer, terrains à louer, etc.) (Ilbery, 1991 cité par Opitz *et al.*, 2015).

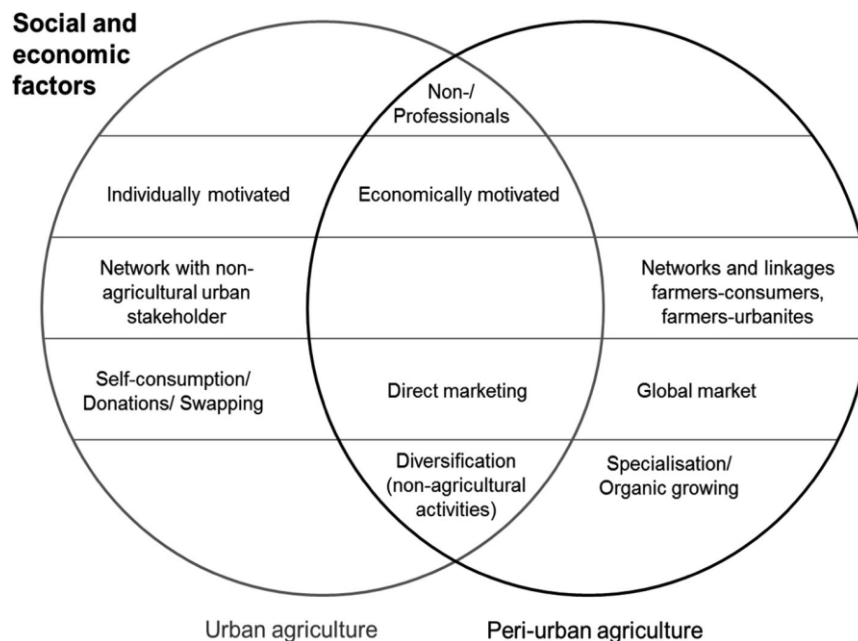


Figure 7 : Différences socio-économiques et caractéristiques communes de l'AUP
(Source : Opitz *et al.*, 2015)

2.3. AUP et sécurité alimentaire

La FAO et les Nations Unies reconnaissent l'AUP (incluant la production animale) en tant que « stratégie propre à atténuer l'insécurité alimentaire urbaine et à bâtir des villes plus résilientes face à la crise » (FAO, 2009b : 8).

Pour expliquer la contribution de l'agriculture urbaine et périurbaine à la sécurité alimentaire, nous nous référons aux dimensions du concept « sécurité alimentaire » (quantité, qualité, accès, acceptation culturelle et durabilité des productions) en tirant l'essentiel d'informations de Sposito (2010).

1° La quantité d'aliments

La *quantité* d'aliments fournis aux villes par le biais de l'AUP est très importante, s'élevant à des pourcentages qui, dans certains cas, comptent pour plus que la moitié de l'approvisionnement alimentaire en milieu urbain. L'agriculture urbaine a contribué pour 15% de la production alimentaire mondiale en 1993 et pour le 30% en 2005 (Smit *et al.*, 1996 ; Sapiro, 2010). Différents travaux de recherche ont permis de montrer la part importante de cette agriculture dans l'approvisionnement des villes (Bakker *et al.*, 2000 ; van Veehuizen, Op. Cit. ; FAO, 2010) :

- Plus de la moitié de l'approvisionnement en *légumes* de Havane, Shanghaï, Beijing et Dakar proviennent de l'agriculture urbaine et périurbaine. La contribution de cette agriculture atteint jusqu'à 90% de *légumes* dans les villes comme Dar-es-Salem et Accra en Afrique de l'Est.
- 100% et 90% du *lait* consommés respectivement à Shanghaï et à Kumasi (Ghana) sont produits dans ou autour de la ville ; alors que 60% du *lait* consommés à Dakar et à Dar-e-Salam, sont issus de l'agriculture urbaine et périurbaine.
- La contribution de l'agriculture urbaine et périurbaine dans l'approvisionnement en *œufs* est évaluée à 6% à Havane, 40% à Hanoi, 80% à Kumasi et 90% à Shanghaï.
- Si 50% de *volailles* consommées à Hanoi proviennent des zones urbaines et périurbaines, cette proportion atteint 65% à Dakar et 80% à Kumasi.
- L'élevage périurbain fournit 50% de porcs consommés dans les villes Shanghaï et Hanoi.
- Dans la ville de Havana, l'agriculture urbaine et périurbaine fournit 65% de *riz*, 39% de *fruit* et 13% de *tubercules* consommés par les populations citadines de cette ville.
- A Kumasi, 90% d'oignons et 60% de tomates sont issus de l'agriculture urbaine et périurbaine.
- A Java, cette agriculture participe à 18% des *apports caloriques* et à 14% des *apports protéiques* de la population urbaine.

2° L'accès aux aliments

Concernant l'*accès* aux aliments, l'apport de l'AUP se réalise d'une part, par l'autoconsommation de la production et d'autre part, par la vente des surplus. La production pour l'autoconsommation fournit un accès direct à des aliments à haute valeur nutritionnelle. Même pour les personnes ayant peu ou pas de terre, l'horticulture à temps partiel peut apporter des aliments et un revenu. Les cultures hydroponiques peuvent produire des légumes à grande valeur nutritionnelle sur des superficies ne dépassant pas le mètre carré. Lorsque la

production est faite dans une optique plus commerciale, elle fournit le marché (le plus souvent le marché informel) des produits qui dans un bon nombre de pays seraient autrement difficilement accessibles. D'après les études du PNUD (Smit *et al.*, 1996) et de la (FAO, 1999), 800 millions de personnes pratiquaient l'agriculture urbaine dans le monde au milieu des années 1990, dont 200 millions pour la production marchande et 150 millions employées à plein-temps. La valeur marchande de certains élevages et cultures est annuellement estimée à plusieurs millions de dollars (Mougeot, 1994). Environ 130 millions de citadins en Afrique et 230 millions en Amérique Latine, se sont lancés dans l'agriculture, en particulier l'horticulture, pour nourrir leur famille ou pour tirer un revenu de leur production (FAO, 2010). En RDC, la FAO a appuyé, dans le cadre son programme en faveur de l'horticulture urbaine et périurbaine (HUP), 20.000 cultivateurs qui travaillent à plein-temps dans cinq villes dont Kinshasa. En vue d'assurer la qualité et la sécurité des produits, 450 associations de cultivateurs ont été formés aux bonnes pratiques agricoles, dont l'utilisation d'engrais organiques et de biopesticides. Ce programme d'horticulture urbaine et périurbaine a créé environ 40 emplois par hectare cultivé, soit 66.000 emplois, et 330.000 personnes en tirent indirectement profit (FAO, 2010). La chaîne des produits horticoles étant longue et complexe, elle crée des emplois dans les secteurs de la production, de l'approvisionnement en intrants, de la commercialisation et de la création de valeur ajoutée du producteur au consommateur. Les revenus provenant de l'AUP offrent une possibilité en plus de réduire l'insécurité alimentaire : grâce à ces gains, les producteurs peuvent améliorer et différencier leurs régimes alimentaires. Dans certains cas, l'AUP bénéficie en particulier aux couches les plus défavorisées de la population. C'est le principe qui anime un bon nombre de programmes et projets des agences des Nations Unies (PAM, UNICEF, FAO, etc.). Dans ce cas, l'AUP apporte une contribution importante pour que l'accès soit assuré à *toutes les personnes*.

Comme l'illustre le tableau ci-dessous, la production agricole urbaine crée de l'emploi, du revenu et des bénéfices économiques.

Tableau 4 : Contribution de la production agricole urbaine à la création d'emplois ou d'unités de production et bénéfices économiques

Ville, année	Producteurs (auto-production)	Bénéfices économiques (revenus, gains)
Accra, Ghana, 1997	13,6% de ménages dans 16 zones urbaines ; 700 producteurs employés dans la commercialisation	Revenus de 20-100 \$EU/mois (saisonnier)
Addis-Abeba, Ethiopie 1999	5167 unités laitières	76M% des villes secondaires et 54 des unités laitières du centre d'Addis-Abeba tenues par des femmes
Caire, Egypte, 1995	16% des ménages (élevage); 59% de ceux qui sont pauvres	Les biens en bétail dépassent 2 à 3 fois le revenu mensuel par personne
Calcutta, Inde 2000	17000 emplois dans les pêcheries des zones humides	
Dar es Salam, République Unie de Tanzanie, 1997	15-20% de jardin potager familial (deux zones) (production à plein temps)	30% de salaires moyens ; 35000 ménages dépendent de la production de fruits/légumes pour leurs revenus
Djakarta, Indonésie 1999	100234 producteurs et travailleurs	Salaires plus élevés que pour les travailleurs sans formation dans la construction
Mexico City, Mexique, 1999	1,3-19% de la population active économiquement dans certaines délégations	10-40% des revenus (porc) plus de 100% des revenus (lait), 10-30% des revenus (maïs); 80% des revenus (légumes); 80% + revenus (décoratif); 100% des revenus (figuier de barbarie, thon)
Shanghai, Chine	27 millions de fermiers (31,8% de travailleurs) ; 13400 travailleurs	2% du PIB de la ville; 28% des ménages ont des revenus

Source : Mougeot, 2005 cité par FAO (2009)

L'AUP ne se pose pas comme une alternative à l'agriculture rurale, mais elle fournit une importante contribution au ravitaillement des villes. Elle améliore l'approvisionnement des villes en produits frais et nourrissants tout au long de l'année ; et joue un important rôle d'« amortisseur » dans les cas de ruptures d'approvisionnement du marché. Dans certaines situations (cas d'urgence par exemple), elle peut même devenir la principale source d'aliments pour les consommateurs urbains. Dans ce sens, sa contribution à garantir la sécurité alimentaire *en tout temps* est remarquable.

3• La qualité des aliments

L'accès à une alimentation *nourrissante* est à la base de la sécurité alimentaire. Sur les aspects de *qualité* des aliments, chaque pays et chaque ville représente un cas à part. Dans certaines villes (en particulier dans le Nord), la proximité de la production et le raccourcissement de la chaîne production-consommateur sont une garantie d'aliments sûrs et dans certains cas même un label pour le producteur. Dans d'autres cas, le fait même d'être souvent une agriculture

« de récupération » peut représenter un péril pour la santé. Toutefois, les denrées alimentaires produites dans les conditions urbaines (et périurbaines) sont beaucoup plus fraîches, ce qui permet, dans l'ensemble, de disposer d'une nourriture à valeur nutritive supérieure.

L'AUP permet aux consommateurs de rencontrer plus facilement leurs propres *préférences alimentaires*. Souvent producteur et consommateur sont la même personne, ou appartiennent au même ménage. Il peut exister donc un rapport plus étroit entre producteur et consommateur, ce qui rend possible la prise en considération des requêtes de ces derniers. Cela est, par exemple, le cas des Associations pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne (AMAP) françaises ou des *teikei*¹⁸ au Japon (Sposito, 2010). Dans ces deux cas, il s'agit d'agriculteurs de proximité où il existe des accords entre producteurs et consommateurs sur les produits à cultiver (en termes d'espèces, mais aussi de variétés).

4• La durabilité des productions

La durabilité des productions ne peut être garantie que par des bonnes pratiques agricoles.

Au regard des éléments susmentionnés, la contribution de l'agriculture urbaine et périurbaine à la sécurité alimentaire urbaine est indéniable. Toutefois, l'AUP ne doit pas être considérée comme la réponse aux problèmes d'insécurité alimentaire et malnutrition en milieu urbain, mais comme un complément valable aux productions rurales.

La République Démocratique du Congo (RDC) souffre d'une grande précarité alimentaire, ayant connu une décroissance de sa production agricole ces dernières années, s'accompagnant d'une dépendance croissante aux importations agricoles (FAO, 2004 ; Lebailly, 2010). Cet état de fait résulte d'un sous-investissement chronique dans l'agriculture en général et paysanne en particulier, dans un pays dont 70% de la population vit en zone rurale. Bien que renvoyant à un biais de développement urbain et industriel aux dépens du rural et de l'agricole, cette situation ne doit pas faire oublier la vitalité de la production agricole urbaine et périurbaine, notamment à Kinshasa.

La difficulté d'approvisionnement alimentaire de Kinshasa au départ des autres provinces du pays a en effet stimulé une production urbaine, animale et végétale. En tant qu'activité génératrice de revenus, l'agriculture urbaine et périurbaine constitue en soi une réponse aux défis de la croissance de la ville, que sont le sous-emploi et la pauvreté de masse (Makungu, 2007) mais aussi l'approvisionnement alimentaire, pour une mégapole comme Kinshasa où plus de 70% des habitants vivent sous le seuil de pauvreté.

Favorisant les productions faiblement consommatrices d'espace, cette agriculture urbaine donne une place importante à l'élevage de petites espèces (Moula et al., 2015) mais aussi aux cultures maraîchères et vivrières.

2.4. Aperçu sur les principales filières agricoles urbaines et périurbaines de Kinshasa

Le climat de Kinshasa et sa topographie avec le massif du plateau des Batéké, sa plaine, ses vallées, ses collines et ses marécages, lui donne la capacité de produire une grande diversité de cultures et une production animale diversifiée (figure 4).

¹⁸ Littéralement « la nourriture qui porte le visage du producteur », aujourd'hui Japan Agriculture Association (JOAA).

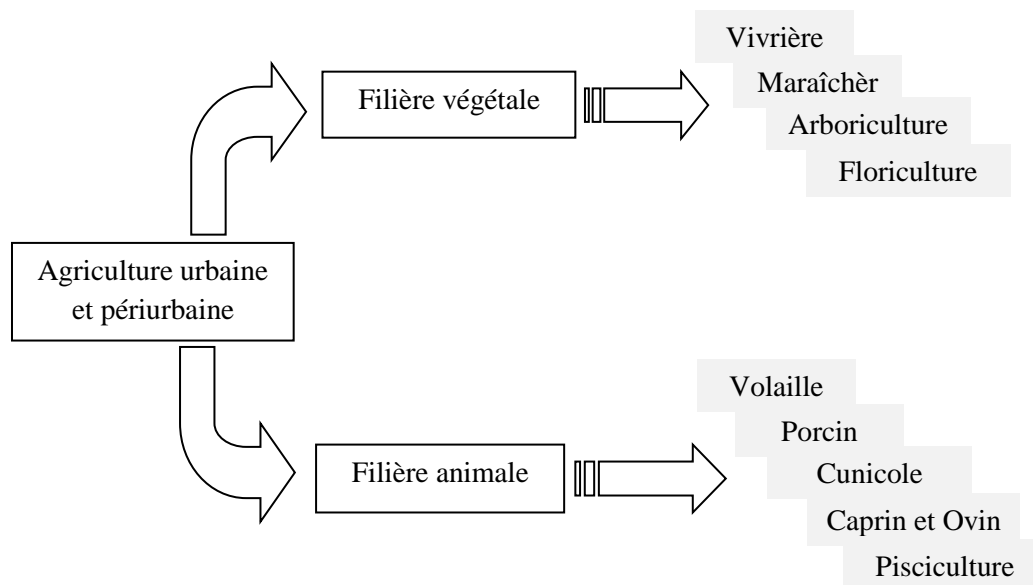


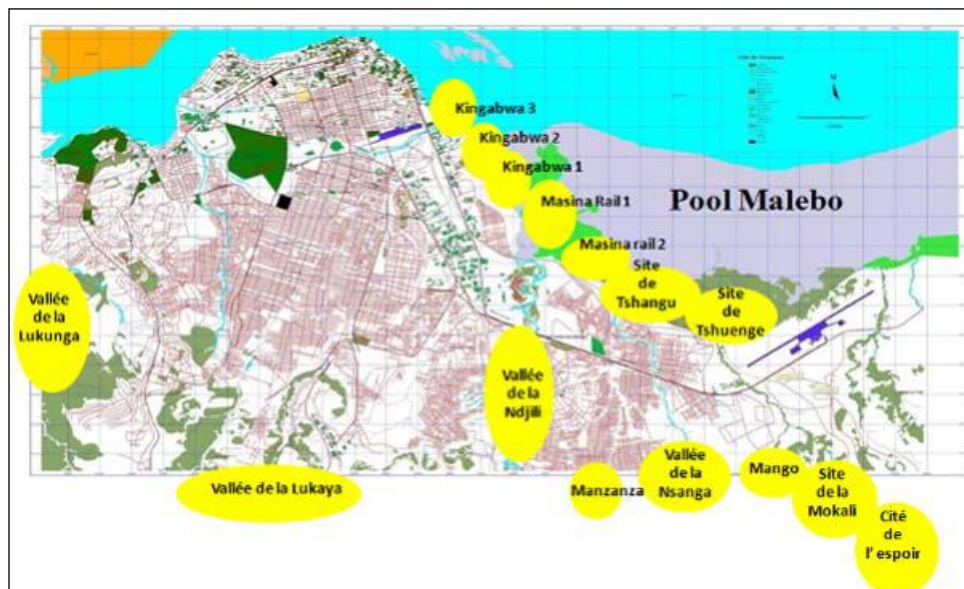
Figure 8: Les principales filières agricoles urbaines et périurbaines de Kinshasa
(Source : Auteur)

La production végétale à Kinshasa couvre les cultures vivrières (le manioc, le maïs, le riz, la banane plantain), le maraîchage (légumes feuilles, légumes bulbes et racines ainsi que légumes fruits), l'arboriculture et la floriculture.

Les zones périurbaines de la ville de Kinshasa constituent aussi le siège par excellence des activités agricoles (périmètres maraîchers, fermes agricoles, champs, etc.), assurant l'approvisionnement de la ville de Kinshasa en nombreux produits agricoles (végétaux et animaux) recherchés par les citoyens. La carte 5 ci-dessous renseigne sur la localisation des périmètres maraîchers de la ceinture périurbaine de Kinshasa :

- Au Sud-est, au Sud et à l'Ouest de la ville dans les vallées encaissées des cours d'eau ;
- Au Nord-est de la ville dans la plaine alluviale du fleuve Congo (Pool Malebo) ;
- Au Nord-ouest de l'aéroport de Ndjili (Pool Malebo) : les périmètres horticoles de Tshuenge Nsele, Tshuenge Masina, Tshangu, Masina rail, Kingabwa 1, Kingabwa 2 et Kingabwa 3.
- Et dans les vallées des rivières telles que la Lukunga, la Lukaya, la Ndjili, la Manzanza, la Nsanga, la Mango, la Mokali et la cité de l'espoir.

Kinkela (2001) mentionne que les périmètres maraîchers urbains et périurbains de Kinshasa ont produit en 1997 quelques 30.000 tonnes de légumes, soit 54% de l'approvisionnement annuel de la capitale, estimé à 53.800 tonnes en 1997. A travers ses terrains maraîchers qui ceinturent la ville, Kinshasa produit aujourd'hui, selon la FAO (2010), de 75000 à 85000 tonnes de légumes par an, ce qui couvre 65% de ses besoins.



Carte 4 : Localisation des périmètres maraîchers périurbains de Kinshasa

(Source : ACF, 2009)

L'élevage périurbain à Kinshasa porte sur la volaille, le porc, le caprin et l'ovin, mais aussi sur la pisciculture. C'est dans la banlieue de la capitale que se pratique à grande échelle l'élevage. On y note la présence des activités avicoles, l'élevage du petit bétail (porcin, caprin) et parfois du bovin.

3. NOTION D'INNOVATION

3.1. Définition et évolution du concept

De manière générale, l'innovation est une notion relative. Toutefois, on retiendra que le concept d'innovation a été formalisé pour la première fois par l'économiste Joseph Schumpeter (1935) qui l'a défini comme « l'introduction réussie sur le marché d'un produit nouveau, d'un nouveau processus de fabrication ou encore d'une nouvelle forme organisationnelle de l'entreprise » (Benamar et Cheriet, 2012 : 1). A la suite de Schumpeter, d'autres chercheurs se sont penchés sur la problématique d'innovation (Nelson et Winter, 1982). D'après le modèle d'analyse de M. Porter (1986), en lien avec l'approche industrielle, l'innovation suit un cheminement déterministe. D'après ce modèle, « l'innovation est apparentée à un choix unique d'activité en fonction des paramètres de l'industrie. Elle se matérialise au niveau de la firme soit par la création d'une valeur supérieure reconnue par le marché, soit par une domination par les prix » (Benamar et Cheriet, 2012 : 2).

L'innovation est l'application industrielle et commerciale de l'invention. L'invention est le fait du chercheur alors que l'innovation est le fait de l'entrepreneur (qui prend le risque de la mise en œuvre de l'invention dans l'industrie). On retiendra notamment de la définition de l'Organisation de Coopération et de Développement Economique (OCDE), dans le manuel d'Oslo (2005), qu'innover ne consiste pas uniquement à créer un produit « magique et révolutionnaire ». Innover, c'est aussi remettre en question des façons de faire, des méthodes de travail, des processus de fabrication. Abordant la question sous l'angle socio-anthropologique, Olivier de Sardan (1995) estime que l'innovation agro-pastorale a été considérée « tantôt comme un processus de diffusion, tantôt comme un phénomène

d'indexation sociale, tantôt comme le produit d'une créativité populaire, et tantôt comme un effet de réinterprétation » (1995 : 75)

3.2. L'innovation dans les filières/chaînes de valeur : approche horizontale des stratégies

L'élaboration des connaissances en matière d'innovation se situe actuellement au carrefour de plusieurs disciplines des sciences sociales et humaines. L'innovation qu'elle soit scientifique, technique ou de communication joue un rôle croissant et décisif dans la dynamique des filières (Lossouarn, 2003). Posée comme une valeur positive a priori, elle occupe le cœur des discours de changement, cherchant à mobiliser les personnes autour d'un imaginaire de créativité individuelle et collective des systèmes (D'Iribarne, 2005). L'innovation ne se développe pas de manière exogène aux divers stades des filières ou des chaînes de valeurs. Sa dynamique est avant tout le résultat d'un phénomène social global qui doit déboucher sur des produits, des procédés ou des organisations socialement acceptés.

D'une manière générale, l'évolution agricole peut être due à trois principales causes : (i) l'accroissement de l'exploitation des ressources en sols, l'intensification des pratiques ou la recherche de nouveaux espaces pour l'agriculture ; (ii) les changements dans les habitudes de consommation induisent aussi les modifications dans les modes de production ; (iii) l'introduction de technologie et d'innovations qui sont porteuses de changements (Grigg, 1982 cité par Sraïri, 2001).

Le terme d'innovation abondamment utilisé dans la littérature peut revêtir plusieurs formes. En effet, la confusion sémantique à propos de ce concept est telle qu'il est nécessaire de le situer sur une échelle de définition qui va de la pure et simple assimilation de l'invention scientifique à l'innovation, jusqu'à un recouvrement des termes innovation, changement, mutation ou rupture (Alter, 2002).

Dans le processus d'innovation, deux options sont généralement décrites. La première correspond au modèle dit « linéaire » et l'innovation n'est alors qu'une conséquence du progrès technique. Ce premier modèle censé représenter le processus de changement technique depuis le laboratoire jusqu'au marché, et qui place le scientifique en amont de toute la chaîne de production de nouveaux procédés ou de nouveaux produits, néglige la distinction souvent incrémentale. Celle-ci ne se fonde pas sur des avancées scientifiques ou techniques mais procède plutôt de nouveaux agencements d'éléments déjà existants (et même parfois anciens) en profitant éventuellement de l'environnement technologique ; et plus généralement, il ne tient pas compte du caractère systémique de l'organisation innovante.

Le second modèle proposé par les analyses de l'innovation conduites par les sociologues donne au concept d'innovation un sens très proche de celui de changement ou de mutation. Il y aurait donc innovation dès que certains éléments des systèmes ou certaines structures sont modifiés intentionnellement en réponse, par exemple, à de nouvelles contraintes ou à de nouveaux défis économiques, sociaux ou culturels.

Par rapport à l'innovation, la notion du changement est extrêmement large. Elle couvre une variété de significations, les unes porteuses de dynamique positive, les autres de crainte (D'Iribarne, 2005). Une distinction s'impose entre les notions d'innovation et de changement, chacune correspondant à des composantes des grands processus de transformation des institutions sociales, des organisations et des pratiques. Alors que l'innovation sociale peut être considérée comme le fait d'introduire avec succès quelque chose de nouveau dans un

système, le changement est lui le résultat de diverses modifications effectuées au cours du processus d'amélioration de la production (D'Ibribarne, 2005). Ce processus de changement qui s'inscrit dans la durée et qui, selon Landais (1987), nécessite une démarche par étapes, met en jeu à la fois des règles biotechniques (concernant les systèmes de culture) et des conditions de fonctionnement technico-économiques plus globales de l'exploitation insérée dans une filière, un territoire, un réseau de producteurs (formalisé ou pas). Tout changement n'est pas une innovation mais toute innovation est un changement et l'innovation serait donc un changement particulier (Cros, 1997).

Shumpeter (1935) distingue globalement trois types d'innovations suivant qu'elles s'appliquent d'une part, aux produits ou aux procédés (innovations technologiques) et d'autre part, à l'organisation d'ensemble de l'entreprise (innovations organisationnelles). La définition de l'innovation, reprise dans la troisième édition du *Manuel d'Oslo*, englobe implicitement les quatre types d'innovation : l'innovation de produit, l'innovation de procédé, l'innovation de commercialisation et l'innovation d'organisation (OCDE, 2008).

Une **innovation de produit** correspond à l'introduction d'un bien ou d'un service nouveau ou sensiblement amélioré sur le plan de ses caractéristiques ou de l'usage auquel il est habituellement destiné. Cela suppose les améliorations sensibles des spécifications techniques, des composants et des matières, ou toutes autres caractéristiques déjà existantes (OCDE, 2008).

Une **innovation de procédé** est la mise en œuvre d'une méthode de production ou de distribution nouvelle ou sensiblement améliorée. Cette notion implique des changements significatifs dans les techniques, le matériel ou les logiciels. Néanmoins, pour y parvenir, l'innovation doit répondre à certaines exigences : réduire les coûts unitaires de production ou de distribution, augmenter la qualité du produit, produire ou distribuer des produits nouveaux ou sensiblement améliorés.

L'innovation de commercialisation, quant à elle, est la mise en œuvre d'une nouvelle méthode de commercialisation impliquant des changements majeurs dans la conception, le conditionnement, le placement, la promotion ou la tarification. Cette innovation concerne également la conquête d'un nouveau débouché, c'est-à-dire un marché où jusqu'alors l'industrie intéressée n'a pas encore été introduite, que ce marché ait existé avant ou non. L'innovation de commercialisation est orientée vers les clients et le marché (améliorer les ventes et la part de marché).

Connue aussi sous les noms d'« innovation administrative » (Daft, 1978), « innovation management » (Birkinshaw *et al.*, 2008) ou « innovation managériale » (Damanpour et Aravind, 2012), **l'innovation organisationnelle** renvoie à une nouvelle forme d'organisation des acteurs d'un maillon de la chaîne de valeur ou une nouvelle manière de collaborer avec d'autres acteurs de la même chaîne de valeur (Winnink *et al.*, 2011). L'innovation organisationnelle implique les nouvelles pratiques managériales, les nouvelles stratégies, procédures, politiques et structures organisationnelles (Birkinshaw *et al.*, 2008 ; Damanpour et Aravind, 2012). Abernathy et Utterbak (1978), cité par Dubouloz et Bocquet (2013), considèrent que les innovations organisationnelles se focalisent sur les besoins internes avec pour objectif l'amélioration de « l'efficacité et de l'efficacé des procédés organisationnels » ; avec un effet positif sur la performance de l'entreprise.

La présente étude s'intéresse à l'innovation car celle-ci contribue, à travers ses différentes formes (procédé, produit, commercialisation et organisationnelle), à la compétitivité de la production agricole, voire même de toute la filière (Winnink *et al.*, 2011). Elle constitue l'un des moteurs puissants de la dynamique de la consommation alimentaire.

4. LA CHAÎNE DE VALEUR

4.1. Le concept de chaîne de valeur et le portefeuille d'activités

La chaîne de valeur est une approche systématique visant à maximiser le développement d'un avantage concurrentiel. Elle est un concept provenant de la gestion d'entreprise et a été décrite pour la première fois par Michael Porter (1985) lorsqu'il l'applique au secteur industriel. La chaîne de valeur décrit l'ensemble des activités nécessaires pour mener un produit ou un service de sa conception, à travers différentes phases de production (impliquant une succession de transformations physiques et d'utilisations de divers services), à sa distribution aux consommateurs finaux, puis à sa destruction après utilisation (Kaplinsky et Morris, 2000).

L'avantage de l'approche chaîne de valeur se trouve sur le fait de décomposer l'activité de l'entreprise en séquences d'opérations élémentaires et d'identifier les sources d'avantages concurrentiels potentiels. Dans cette vision, la firme est constituée d'un portefeuille d'activités qu'il convient d'analyser minutieusement en vue de maîtriser la compétitivité (Justin *et al.*, 2009). On distingue ainsi les « activités principales » des « activités de soutien » (Johnson *et al.*, 2008) d'une part, et les « activités à valeur ajoutée (AVA) » et celles « sans valeur ajoutée (ASVA) » (Justin *et al.*, 2009) d'autre part (tableau 6).

Pour créer de la valeur, l'entreprise devra placer les AVA¹⁹ au cœur de ses activités et améliorer leur efficacité et, en même temps, externaliser (par sous-traitance ou délocalisation) toutes les ASVA et les AVA qu'elle ne souhaite pas conserver (Justin *et al.*, 2009).

Tableau 5 : Les activités constitutives de la chaîne de valeur de l'entreprise

Activités principales	Activités « qui impliquent la création matérielle et la vente du produit, son transport jusqu'au client ainsi que le service après-vente ».
Activités de soutien	Activités « qui viennent à l'appui des (fonctions) principales et se soutiennent les unes les autres en assurant l'achat des moyens de production, en fournissant la technologie et les ressources humaines et en assurant diverses fonctions de l'ensemble de l'entreprise ».
Activités à valeur ajoutée	Activités qui contribuent à la satisfaction du client en lui offrant des avantages en termes de différenciation ou en termes de coûts
Activités sans valeur ajoutée	Activités qui consomment de la valeur (ressources humaines, techniques, financières, informationnelles, etc.) sans créer des effets utiles perçus positivement par les clients.

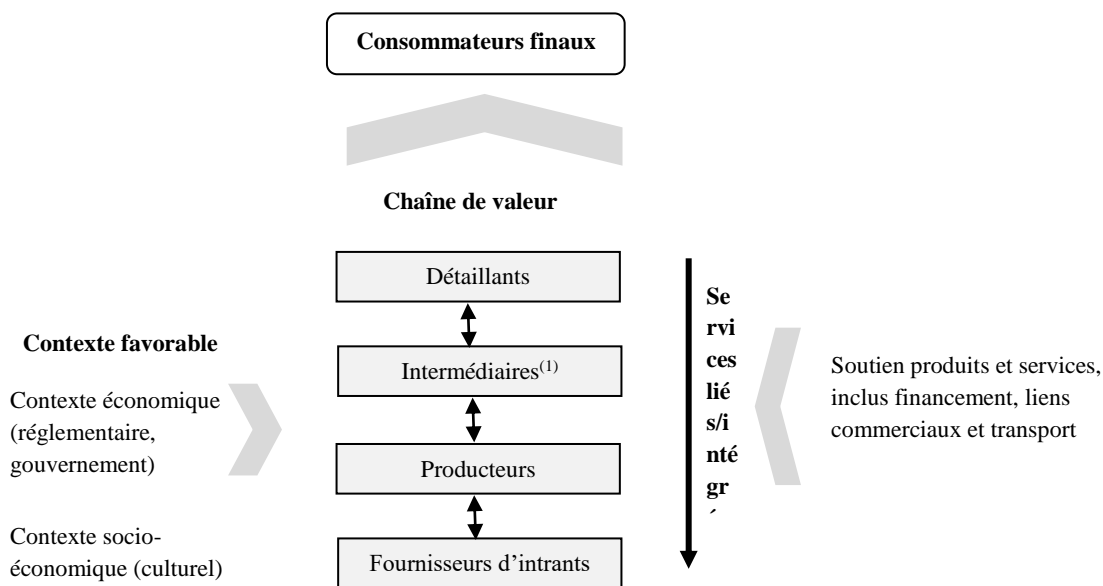
Source : Porter (1985) cité par Justin *et al.*, (2009)

¹⁹ Les AVA concourent à la satisfaction du client et contribuent à la différenciation de l'offre de l'entreprise.

4.2. Chaîne de valeur en agriculture

Les expressions « chaîne d’approvisionnement » et « chaîne de valeur » sont souvent utilisées l’une pour l’autre. Toutefois, la première est plus fréquemment utilisée pour les chaînes industrielles. L’expression « chaîne de valeur » semble mieux appropriée pour le secteur agricole, car elle permet de mettre en relief la valeur ajoutée c’est-à-dire la transformation des intrants et des produits quand ils transitent par la chaîne (FAO, 2013).

En agriculture, la chaîne de valeur inclut l’ensemble des activités et des acteurs (publics et privés y compris les prestataires de services) participants au processus de production agricole, allant de la fourniture d’intrants jusqu’à la consommation finale du produit. Il s’agit d’une succession d’étapes (de la production à la consommation) dont chacune apporte une nouvelle transformation ou une nouvelle amélioration du produit, source de la valeur ajoutée. Chaque étape ou chaque maillon de la chaîne a au moins une liaison en amont et en aval.



⁽¹⁾Intermédiaires incluent les acheteurs et les vendeurs, avec les industriels agricoles

Figure 9 : Représentation schématique d’une chaîne de valeur agricole
(Source : Miehlbradt et Jones, 2007)

L’approche chaîne de valeur est un outil descriptif qui oblige l’analyste à considérer les aspects micro et macro dans les activités de la production et d’échange. Tel que développé par Porter (1985), le concept de chaîne de valeur considère que les produits passent à travers plusieurs étapes (succession d’activités) dans leur parcours depuis la production jusqu’au marché final de consommation. Dans cette approche, l’entreprise est considérée comme un ensemble d’activités créatrices de valeur (pour le client) et de marge (pour l’entreprise). Pourtant, Justin *et al.* (2009) font remarquer l’intérêt de ne plus aborder la question de la création de la valeur ajoutée de manière isolée. Car, estiment-ils, au-delà des activités, la valeur ajoutée résulte de « l’interface entre les activités et surtout les différents acteurs, internes et externes à l’organisation » (Justin *et al.*, 2009 : 179) susceptibles d’être impliqués dans la performance économique de la chaîne de valeur.

En effet, l'approche générale ne s'intéresse pas uniquement aux activités de l'entreprise, elle englobe aussi les questions d'organisation et de coordination, les stratégies et les relations de pouvoir des différents acteurs de la chaîne (DFID, 2008). Dès lors, il est important d'avoir une lecture transversale et de considérer l'entreprise dans son environnement. Ce qui permet d'identifier les sources réelles de création de la valeur ajoutée, d'une part et de mieux comprendre ses relations avec les acteurs en amont et en aval, d'autre part.

4.3. Analyse de la chaîne de valeur de feuilles de manioc et de chikwangue

L'objet de cette étude implique une approche interdisciplinaire qui fait appel, sur fond d'histoire, aux apports de la sociologie, de l'économie et de l'agronomie au regard des enjeux liés à la consommation urbaine et l'approvisionnement alimentaire de la ville de Kinshasa. Ainsi, la chaîne de valeur (feuilles de manioc et chikwangue) sera analysée en prenant en compte les cinq aspects essentiels suivants : *le choix du produit, la cartographie des acteurs, l'analyse du marché, l'analyse économique de la chaîne de valeur et l'analyse des relations et stratégies des acteurs.*

4.3.1. Le choix du produit : le manioc

Kinshasa est une province à la fois agricole et urbaine où les cultures vivrières sont pratiquées et occupent la première place dans les activités des ménages périurbains.

Parmi les cultures vivrières, le manioc est de loin la plus importante des ménages agricoles périurbains et contribue de façon appréciable à l'alimentation et à la génération de revenus monétaires au niveau de tous les segments de la filière. Il ne se passe pas un jour sans le manioc dans le régime alimentaire de la majorité des ménages. Par ailleurs, le manioc fait depuis plusieurs années, l'objet d'une grande attention de la part de l'Etat congolais. Il est même repris parmi les cultures vivrières prioritaires ciblées dans le cadre du Programme national d'investissement agricole (PNIA).

Parmi les produits dérivés du manioc, on peut énumérer : les racines fraîches, les cossettes, les micro-cossettes, la farine, le kimpuka (pâte fermentée), la chikwangue, le gari, la farine non fermentée, l'amidon, l'alcool, la racine douce épluchée, le manioc bouilli, la colle, le biocarburant, les feuilles de manioc, les chips, le malemba, les beignets, etc.

Les recherches menées, dans le cadre de ce travail, ont été circonscrites à deux produits (feuilles de manioc et chikwangue), non seulement demandés sur le marché urbain de Kinshasa, mais aussi ayant une valeur marchande élevée.

4.3.2. La cartographie de la chaîne

La cartographie d'une chaîne de valeur est indispensable car elle est la base pour toute analyse de chaîne de valeur. Cette cartographie permet d'illustrer la collaboration des acteurs dans l'objectif de produire ce que les consommateurs aiment réellement. Elle illustre la façon dont le produit passe de la matière première aux marchés finaux et indique comment le secteur fonctionne (ONUDI, 2011).

Le diagnostic de la chaîne de valeur commence par sa cartographie ; celle-ci permet de réduire la complexité de la réalité économique de la chaîne avec ses fonctions diverses et ses multiples parties prenantes, leurs relations d'interdépendance. En effet, la cartographie de visualiser « (i) les différentes fonctions relatives à la production et à la distribution, (ii) les acteurs qui assument ces fonctions et (iii) les relations commerciales verticales entre ces acteurs. Ces trois éléments représentent le niveau microéconomique de la chaîne où les valeurs ajoutées sont générées » (Furaha, 2018). Les services d'appui à la chaîne de valeur et de soutiens au niveau meso peuvent être inclus dans la cartographie de la chaîne de valeur (GTZ, 2007).

Les chaînes de valeur des feuilles de manioc et de chikwangue en zone urbaine et périurbaine de Kinshasa sont animées par plusieurs acteurs. Comme dans d'autres filières vivrières (Goossens *et al.*, 1994 ; Mpanzu, 2012 ; Ministère de l'agriculture, 2017), on distingue globalement les acteurs directs et les acteurs indirects. Les premiers sont les principaux acteurs de la chaîne de valeur : les producteurs, les transformateurs, les commerçants et les consommateurs finaux. Les seconds, par contre, sont des acteurs qui viennent en appui et contribuent au bon fonctionnement de la chaîne de valeur. Les acteurs indirects peuvent être subdivisés en deux sous-groupes : les prestataires de services et les agents des services publics.

4.3.3. L'analyse du marché

Les marchés sont des institutions en ce sens qu'ils incorporent les règles et réglementations formelles et informelles qui gouvernent leurs opérations (Kouassi *et al.*, 2006 cité par Mpanzu, 2012). Par ailleurs, leur fonctionnement fait référence « aux profils de comportement adoptés par les entreprises pour s'adapter ou s'ajuster aux marchés sur lesquels elles vendent ou achètent » (Bain, 1968). Il s'agit d'analyser les stratégies de chacun des acteurs du marché, lesquels permettent d'avoir un avantage sur les autres acteurs : la promotion des ventes, les tactiques d'exclusion des rivaux, etc. (Sabuhungu, 2016).

Le comportement du producteur renvoie aux variables telles que la décision de produire sur la base des prix du marché, la façon de fixer les prix et la décision de stocker les produits. Alors que pour le commerçant, il s'agit des pratiques en matière de fixation des prix, les ententes, les relations avec les fournisseurs et le service à la clientèle (Tollens, 2004).

Dans ce travail, l'analyse de la conduite et du comportement du marché porte notamment sur deux dimensions : l'offre et la demande. L'offre des feuilles de manioc et de la chikwangue est appréhendée sous l'angle de la production, de la collecte et distribution/commercialisation ainsi que de la transformation.

1° La production

A Kinshasa, les cultures vivrières, dont notamment le manioc, sont pratiquées aussi bien en zone urbaine que périurbaine. Toutefois, c'est dans l'arrière-pays immédiat (zone périurbaine) de la ville que le mouvement de la création de champ vivrier de manioc par les citoyens est le plus accentué. Bien que l'agriculture urbaine et périurbaine ait déjà été pratiquée avant l'indépendance du pays (Carpelle, 1947 ; Bulletin agricole du Congo Belge, 1957 ; Jewsiewicki, 1975), l'explosion démographique et la crise économique des années 90 ont accéléré le développement de cette activité et entraîné la formation d'une véritable ceinture vivrière autour de la ville de Kinshasa. La détérioration des conditions de vie qui en a résulté

a poussé, et pousse encore, de nombreux citadins à se procurer ainsi eux-mêmes directement une partie de leurs besoins alimentaires ou un supplément de revenu par la vente de la récolte.

En zone urbaine de Kinshasa, la pratique de la culture de manioc est de deux types : la culture « opportuniste » effectuée sur des parcelles ou des portions de parcelle non encore bâties, ou dans des fonds de vallée non occupés par des constructions ; la culture « protectrice », destinée à protéger l'environnement physique ou à montrer que les parcelles concernées sont déjà appropriées. La variété utilisée à cet effet est le *Manihot glazziovi*. Dans les champs loués ou achetés en zone périurbaine, les citadins²⁰ ou les « migrants de retour »²¹ pratiquent généralement une culture de « rapport » : le manioc (*Manihot esculenta*), le plus souvent en association avec d'autres cultures (vivrières ou maraîchères), à la fois pour la survie et à de fins commerciales.

Dans ce travail, la situation de la production est analysée dans le but d'évaluer la productivité des feuilles de manioc dans les conditions actuelles de la zone périurbaine de Kinshasa. Elle aborde les questions liées à l'accès aux facteurs de production (la terre, les semences, la main d'œuvre), aux activités de production (calendrier agricole, système de production, etc.). La production de la chikwangue, à partir de la pâte fermentée (kimpuka), a été évaluée au niveau des ateliers de fabrication de ce produit.

2• La distribution/commercialisation

Dans une chaîne de valeur, ce sont les distributeurs et les commerçants qui sont les mieux placés pour percevoir les attentes des consommateurs ; ainsi ils ont un rôle important dans la détermination de la qualité commerciale recherchée pour les produits alimentaires. Cela leur donne un poids considérable dans la filière, même s'il est parfois contesté par les agriculteurs (Lagrange, 1995).

La fonction de distribution/commercialisation consiste d'abord en la collecte de la production brute auprès des agriculteurs (milieu périurbain) et puis, sa distribution au niveau des marchés secondaires (les parkings qui servent de terminus pour les véhicules en provenance des zones périurbaines) et tertiaires (les marchés urbains ou municipaux éparpillés à travers la ville). Les commerçants grossistes collectent les produits en milieu périurbain pour les vendre aux commerçants détaillants ou les livrer aux unités de transformation (comme matière première) en zone urbaine. Ceux-ci revendent à leur tour aux consommateurs finaux. Dans le cas des feuilles de manioc ou de la chikwangue, le produit peut être destiné au marché local (Kinshasa) ou au marché international (Afrique, Europe voire les Etats-Unis d'Amérique).

²⁰ Ceux-ci effectuent un retour à la terre ou qu'ils créent, bien que continuant de vivre en ville, des exploitations agricoles dans les zones périurbaines de Kinshasa.

²¹ Il s'agit ici des personnes ont quitté les villes pour venir s'établir durablement, voire définitivement en milieu périurbain, bien souvent dans leur village d'origine. Chassés de la ville par les difficultés économiques et contraints de pourvoir autrement que par un salaire urbain à leurs besoins et à ceux de leur famille, ils doivent donc se procurer des revenus d'une autre origine.

3• La transformation

En Afrique subsaharienne, le secteur de la transformation agro-alimentaire est dominée par les micros et petites entreprises. Le secteur de micro et petites entreprises agro-alimentaire (MPEA) contribue à la sécurité alimentaire et à la réduction de la pauvreté à travers différents facteurs : (i) la valorisation du potentiel économique et social du secteur l'agro-alimentaire ; (ii) l'offre des produits variés, adaptés et à la portée des consommateurs ; et (iii) la valorisation des savoir-faire et des compétences des femmes (Grain de sel/Inter-réseaux, 2012).

En RDC, d'une façon générale, l'offre en procédés et équipements mécanisés pour la valorisation des produits vivriers locaux reste limitée. En ce qui concerne le manioc, la transformation concerne aussi bien les feuilles (en feuilles moulues puis en plats « pondus ») que les racines tubéreuses (en pâte fermentée puis en chikwangue). La chikwangue, contrairement à d'autres féculents, n'est pas préparée dans le ménage et s'acquiert prête à consommer. Elle reste l'œuvre de l'artisanat alimentaire et est donc produit par des femmes de manière informelle (Muyuku, 2015), malgré l'émergence quelques initiatives semi-industrielles et industrielles. Les AFC se trouvent aussi bien en zone urbaine (transformatrices urbaines) que périurbaine (transformatrices périurbaines) de Kinshasa. Si la transformation artisanale des feuilles de manioc (avec le pilon et le mortier) se pratique encore au sein des ménages urbains de Kinshasa, la tendance vers la transformation mécanique ou semi-industrielle (usage des machines) va encore grandissante (ATFM). Aujourd'hui, dans les grands centres urbains à l'instar de Kinshasa, la demande de feuilles de manioc et de chikwangue et l'essor des systèmes de transformation alliant processus traditionnels, semi-industriels et industriels en font des chaînes valeur à fort potentiel pour l'ensemble de la ville.

L'analyse faite dans ce travail porte sur les procédés (techniques), les équipements de transformation (matériels), l'organisation du travail (prestation de services) au sein des ateliers voire l'approche marketing (produits conditionnés ou véritables nouveaux produits).

4• La consommation

L'achat ou la consommation est une activité comportementale qui admet un objet : l'offre commerciale. De manière normative, celle-ci est composée de produits et de services. Selon Ladwein (2003), les acheteurs et les consommateurs disposent d'une réelle autonomie pour associer diverses caractéristiques du produit et ainsi produire des jugements ou des opinions qui peuvent affecter la réussite commerciale du produit ou du service.

Les consommateurs finaux de feuilles de manioc et de chikwangue sont constitués des ménages, des établissements du secteur HORECA (Hôtels, restaurants et cafés), des confessions religieuses, des supermarchés, etc. Deux types de feuilles de manioc, représentant les deux variétés cultivées (*Manihot esculenta* et *Manihot glaziovii*), sont vendus à Kinshasa. Il existe divers types de chikwangue sur le marché kinois, fruit des origines ethniques dont elle provient. En tant que féculents, la chikwangue accompagne divers types d'aliments (viandes, poissons, légumes, etc.).

Dans ce travail, seuls les ménages ont été abordés, sur la consommation des feuilles, dans le but de montrer qu'il existe un marché potentiel pour ce produit. Le comportement d'achat des ménages est analysé à travers les deux variables : les attributs recherchés (qualité) et la

réaction des consommateurs face à la rareté du produit sur le marché. La consommation est aussi analysée en termes de quantité et fréquence de consommation, de modèles de consommation et de représentation sociales (valeur culturelle/symbolique) faites des feuilles de manioc et de la chikwangue.

4.3.4. L'analyse économique de la chaîne de valeur

L'analyse économique consiste, selon GTZ (2007), une évaluation de la performance économique de la chaîne de valeur en termes d'efficacité économique ; et cela porte sur l'efficacité, l'efficience, la progressivité et l'équité (Sabuhungu, 2016).

On peut analyser l'efficacité et l'efficience au niveau des groupes d'agents mais aussi au niveau de l'ensemble d'une chaîne de valeur composée plusieurs groupes d'agents qui interviennent à différents niveaux de la chaîne (Aoudji, 2011). Au sein des marchés agricoles, la progressivité renvoie à la mesure de la dynamique de l'innovation et des changements technologiques. Mastaki (2006) rapporte que les marchés performants sont caractérisés par des innovations en termes de produits et de services ; lesquelles sont récompensées par les consommateurs lorsqu'elles répondent à leurs besoins. L'équité permet d'analyser des chaînes de commercialisation ; elle se rapporte à la justice (réduction des inégalités) dans la distribution des bénéfices de la commercialisation agricole (Fraval, 2000). On dira qu'un marché est performant lorsqu'il exclut les possibilités de surprofits en faveur d'un seul ou un groupe d'acteurs. La rémunération de chaque acteur participant au marché doit être fonction de sa contribution (Mastaki, 2006).

La présente étude évalue la performance des acteurs des chaînes de valeur feuilles de manioc et de chikwangue de la ville de Kinshasa en combinant l'efficience et l'équité.

Au regard des interactions des acteurs le long de la chaîne de valeur, l'efficience permet d'analyser les retombées des différentes activités (production, transformation et commercialisation) au profit des acteurs concernés. Tandis que l'équité permet d'analyser la répartition des bénéfices entre les acteurs de la chaîne de valeur (Sabuhungu, 2016). On peut évaluer l'équité sur base de la répartition des bénéfices entre les agents de la chaîne de valeur (Maraseni *et al.*, 2006 ; Vodohê *et al.*, 2008).

L'objectif poursuivi étant de savoir si la chaîne de valeur (feuilles de manioc ou chikwangue) a une capacité de créer de la richesse et à contribuer, par conséquent, à l'amélioration des moyens d'existence à travers les revenus des agents. Ces questions peuvent être analysées par les deux approches : l'analyse des coûts (de production, de transformation et de commercialisation) et la détermination de la valeur ajoutée et sa répartition entre les acteurs (Sabuhungu, 2016).

La présente étude s'appuie sur les approches développées par Coughlan *et al.* (2001) et Fraval (2000) qui considèrent que l'équité implique une égalité de chances pour tous les participants de pénétrer ou de quitter un marché, et une répartition juste des coûts et des avantages entre les agents impliqués dans la chaîne.

4.3.5. Analyse des relations et stratégies d'acteurs au sein de la chaîne

A Kinshasa, tel que décrit ci-haut, les chaînes de valeur de feuilles de manioc et de la chikwangue sont caractérisées par l'intervention de plusieurs acteurs (directs et indirects) dont l'enjeu et l'objectif associés restent l'amélioration de la chaîne de commercialisation. Par ailleurs, les intérêts des différents groupes d'acteurs ne sont pas toujours convergents mais pas non plus toujours contradictoire (CIRAD *et al*, 2006). En effet, au sein d'une chaîne de valeur, même si les acteurs peuvent avoir des intérêts communs, cela ne fonctionne pas toujours. Il existe plusieurs raisons : « (i) travailler ensemble et mettre en place une interprofession sont des processus longs et complexes, c'est une forme de savoir-faire collectif dont la viabilité repose fondamentalement sur la réduction des inégalités, d'informations, techniques, de prix (...) ; (ii) tous les groupes d'acteurs n'ont pas intérêt à construire une interprofession (...) parce qu'ils n'ont pas les mêmes intérêts que les autres groupes ; (iii) tous les groupes d'acteurs ne sont pas suffisamment organisés (...) ; (iv) au sein même des groupes d'acteurs, les intérêts peuvent être différents ou contradictoires ; etc. » (CIRAD *et al.*, 2006). Codjo *et al.* (2009) ajoutent par ailleurs que dans une organisation ou dans un projet commun, chaque acteur individuel ou collectif a sa logique, du moins, sa raison de participer au projet.

L'objectif stratégique de chaque acteur individuel ou collectif de la chaîne de valeur (feuilles de manioc ou chikwangue) est la maximisation des profits. La réalisation de cet objectif est conditionnée par au moins deux éléments, à savoir : (1) le système de règles institutionnelles au niveau national et (2) la conduite de chaque acteur individuel ou collectif par rapport à la conduite des autres acteurs (COGEA, 2005). En ce qui concerne le premier, il s'agit notamment des systèmes de règles dictées par l'Etat congolais (ou les zones économiques auxquelles appartiennent la RDC) en matière agricole et qui donnent le cadre des contraintes, mais aussi des opportunités et des menaces dans lequel se déroule le jeu compétitif des acteurs. Le deuxième (strictement lié au premier) concerne les stratégies compétitives développées par chaque acteur et qui touchent un ensemble de dimensions.

Concernant les acteurs de la chaîne de valeur de feuilles de manioc et de la chikwangue, ciblés dans le cadre de cette recherche, il s'agit, concernant de rendre compte de leurs relations et stratégies en se référant aux différentes dimensions stratégiques telles que décrites par (COGEA, 2005) : stratégies de processus ; stratégies d'expansion ; stratégies de positionnement et stratégies de mise en œuvre d'actions collectives. Tous ces acteurs (directs et indirects) cherchent-ils à travers diverses stratégies à jouer un rôle particulier dans le paysage agricole urbain et périurbain de Kinshasa, notamment dans la chaîne de commercialisation des feuilles de manioc et de la chikwangue ?

CONCLUSION

L'agriculture urbaine et périurbaine revêt une importance majeure en termes de sécurité alimentaire et de création d'emplois et de revenus dans une ville comme Kinshasa. Plusieurs filières agricoles au sens large sont pratiquées en zone urbaine et périurbaine dont la filière manioc, garant majeure de la sécurité alimentaire en RCDC.

Le cadre théorique et conceptuel permet de mener des discussions sur la valorisation des filières agricoles périurbaines de Kinshasa au regard de la dynamique de la consommation alimentaire dans cette ville. Malgré qu'ils consomment plus les produits importés (disponibles et moins chers), les Kinois restent demandeurs des produits locaux adaptés à leurs modes de consommation alimentaires.

L'analyse de la chaîne de valeur peut être considérée comme un des éléments fondamentaux pour comprendre la dynamique du marché local des feuilles de manioc et de la chikwangue ainsi que les principaux facteurs qui freinent ou favorisent le développement de ces chaînes de valeur en zone urbaine et périurbaine de Kinshasa.

CHAPITRE III.

INNOVATIONS ET TENDANCES ACTUELLES DANS LES MODES DE CONSOMMATIONS ALIMENTAIRES A KINSHASA

INTRODUCTION

Quelles sont les innovations et les tendances actuelles dans modes de consommation alimentaires à Kinshasa ? Ce chapitre tente de répondre à cette question. Il présente les résultats relatifs à l'évolution des modes de consommation alimentaires en lien avec l'histoire urbaine et la configuration socio-ethnique de la ville de Kinshasa. Un regard sur un tel processus dans le temps amènerait un nouvel éclairage dans la compréhension des enjeux de la dynamique urbaine sur la situation actuelle de la consommation alimentaire dans cette grande agglomération de la RDC. Les habitudes actuelles de consommation alimentaire dans la ville de Kinshasa sont le résultat d'un processus de développement de longue durée de cette ville.

Kinshasa a, au fil du temps, produit sa propre identité culinaire liée à l'évolution historique des identités sociales, économiques et culturelles. En outre, la croissance démographique de la ville de Kinshasa, ses conséquences sur la croissance urbaine et les crises sociopolitiques récurrentes ont complètement modifié les conditions de consommation alimentaire dans cette ville-province.

Ce chapitre a pour but d'analyser et de comprendre l'évolution des modes de consommation alimentaires kinoises en considérant ses racines historiques. Il est question ici d'identifier les signes révélateurs du processus de métissage et de transformation des pratiques de cuisine et de consommation alimentaire à Kinshasa. Mais aussi les innovations et tendances actuelles dans les modes de consommation alimentaire dans la ville de Kinshasa.

Les résultats présentés dans ce chapitre proviennent principalement des sources secondaires, notamment des résultats des principales études réalisées à Kinshasa. Il s'agit des études de Houyoux (1986) ; Goossens *et al.* (1994) ; des travaux de CEPLANUT (2000) ; l'étude de Nkwembe (2002), les enquêtes 1-2-3 du Ministère du plan et l'Institut National de la Statistique (2014), l'étude de Matonda (2008) et celle de Muteba²² (2014). Certains documents et travaux publiés avant l'indépendance du pays ont aussi été d'une grande utilité pour situer certains repères historiques. Ils témoignent déjà du processus précoce de métissage et de transformation des pratiques culinaires et alimentaires à Kinshasa. Ces résultats ont été complétés par une série d'observations réalisées sur le terrain et qui ont permis de tirer les informations qui s'avèrent très utiles par rapport aux questions liées aux modes de consommation alimentaires à Kinshasa.

²² Les études de Houyoux de 1968, 1975 et 1986 ont été réalisées au départ des enquêtes budget et consommation dans la ville de Kinshasa. Les travaux de Goossens, Minten et Tollens en 1995 «*Nourrir Kinshasa* » portent sur l'approvisionnement local de la ville de Kinshasa. L'enquête CEPLANUT en 2000 sur les questions nutritionnelle et de consommation alimentaire dans la ville de Kinshasa. Les enquêtes 1-2-3 du Ministère du plan et l'Institut National de la Statistique réalisées en 2012 portent sur trois volets de la vie économique et sociale à savoir l'emploi, le secteur informel et la consommation des ménages. L'étude de Nkwembe (2002) procède à l'analyse de l'évolution de la consommation alimentaire à Kinshasa pendant la période de transition (1990 – 2000). Dans son étude, Matondo (2008) s'intéresse à l'histoire de la cuisine urbaine congolaise (cas de Kinshasa). L'étude de Muteba (2014), réalisée dans le cadre de sa thèse de doctorat, analyse au départ des enquêtes les interrelations entre modes de vie et habitudes alimentaires dans la ville de Kinshasa.

1. PLURALITE ET DIVERSITE DES REFERENCES DES CONSOMMATEURS

Les villes, comme celle de Kinshasa, « ont toujours été un espace d'innovation puisée qu'elles font converger et se métisser des gens venus divers horizons ; elles se sont révélées des hauts lieux de mélange et de cohabitation sortant souvent du cadre ethnique et devenant des lieux de rencontre de plusieurs valeurs et identités culturelles » (Matonda, 2008).

1.1. Une population « étrangère » à l'origine

Dès l'aube de son développement, Kinshasa se constitua d'une population « étrangère » composée d'une part de la population européenne et d'autre part, de populations africaines. Si cinq Européens sont dénombrés en 1881, ils sont un peu plus de deux cents en 1900, six cents en 1920, près de trois mille à la veille de la Deuxième Guerre mondiale et plus de 16.000 à la veille de l'indépendance (Duwez, 1959).

La population africaine était cosmopolite, composée de Congolais originaires de différentes régions du pays et d'africains travaillant principalement dans les industries manufacturières installées à Kinshasa. En effet, encouragées par les autorités belges, les sociétés ont acheminé à Léopoldville (Kinshasa) des travailleurs soit Congolais soit étrangers, venus de l'Afrique centrale (Angola, Congo-Brazza) et de l'Ouest (Sénégalais, Nigériens). On estime la proportion des sénégalais en 1946 à 33%, suivis des Nigériens avec 13% sur toute la population africaine étrangère recensée à Léopoldville (Capelle, 1947). Il est évident qu'en dehors de la population occidentale et noire africaine, « il sied de porter une attention particulière sur le poids démographique des ethnies congolaises à Kinshasa » (Matonda, 2008) et d'entrevoir leurs influences dans les pratiques alimentaires en générale et la cuisine en particulier.

La population de Kinshasa est composée en 1946, des populations venues des provinces du pays. On note à cette époque, la prédominance des ressortissants de la province de Léopoldville²³ qui représentent 56% de la population totale de la ville de Kinshasa (figure 10). Avec l'évolution de la politique migratoire coloniale, il va se créer au fur et à mesure une nouvelle population où évoluera la culture kinoise.

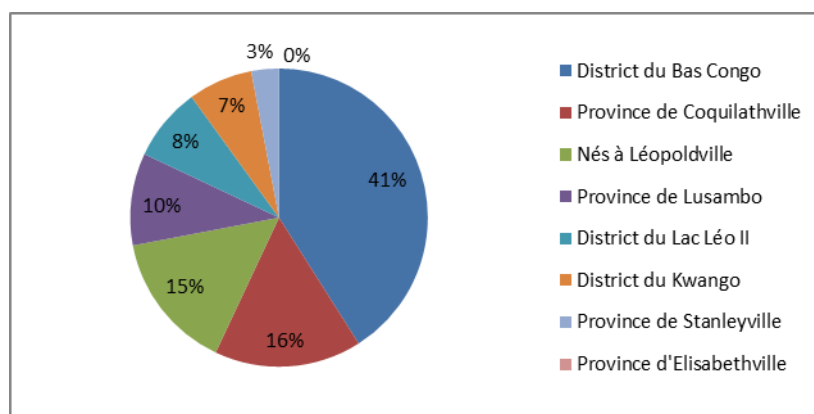


Figure 10 : Origine provinciale de la population de Kinshasa en 1946
(Source : Auteur sur base des données de Campelle E., 1947)

²³ Qui englobe trois Districts : Kwango, Léo II et Bas Congo.

1.2. Emergence d'une population kinoise: « the urban native »

La population urbaine de Kinshasa s'est formée pendant la période entre 1923 et 1946. Née des parents vivant à Kinshasa, cette population n'a pas d'attache directe avec le village. En effet, la population infantile a évolué pendant cette période jusqu'à égaliser la population féminine en 1943 et la dépasser légèrement en 1946, les hommes restants majoritaires en raison de l'origine de la ville (figure 11).

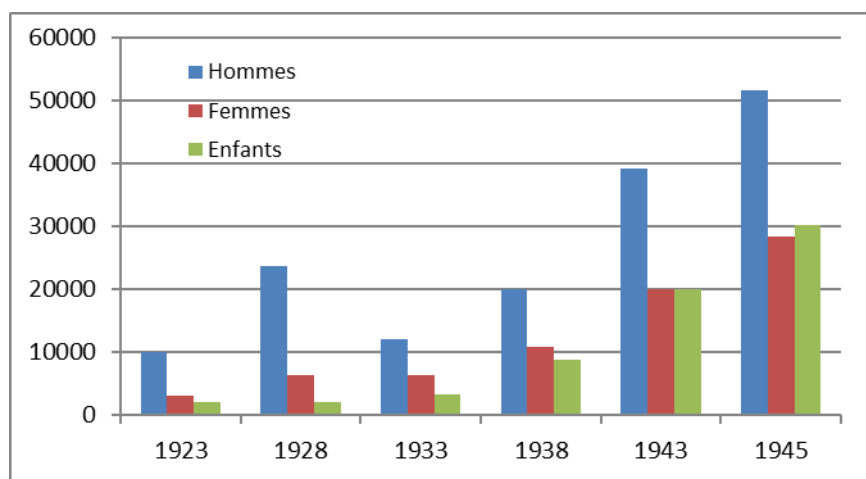


Figure 11 : Evolution et répartition (hommes, femmes et enfants) de la population de Kinshasa entre 1923 et 1946

(Source : Auteur sur base des données de Campelle E., 1947)

L'évolution de la population de la ville de Kinshasa entre 1955 et 1975 montre la croissance rapide la population originaire de Kinshasa. Les figures 12 & 13 montrent qu'elle représentait 26,3% en 1955, 46,8% en 1967 et elle a atteint la moitié de la population de la ville en 1975.

L'évolution démographique par origine provinciale jusqu'en 1975 confirme l'accroissement de la part de population urbaine originaire de Kinshasa. En 1955, Kinshasa est dominé par le poids démographique des originaires de l'actuelle province du Kongo Central (29%) dont les originaires des districts du Bas-Fleuve (les Bayombe) et des Cataractés (les Bandibu, Bamanianga et les Besi-Ngombe), suivis des originaires de Kinshasa (26%) et des populations étrangères (20%). En 1975, la population urbaine née à Kinshasa atteint 50% de la population totale de la ville. La province du Bas-Zaïre (l'actuelle Kongo Central), intervient pour 17% et le Bandundu (Mai-Ndombe, Kwilu et Kwango) pour 14%. Ces résultats traduisent la réduction de la proportion d'étrangers dans la ville, liée à la montée concomitante du nombre d'originaires de Kinshasa.

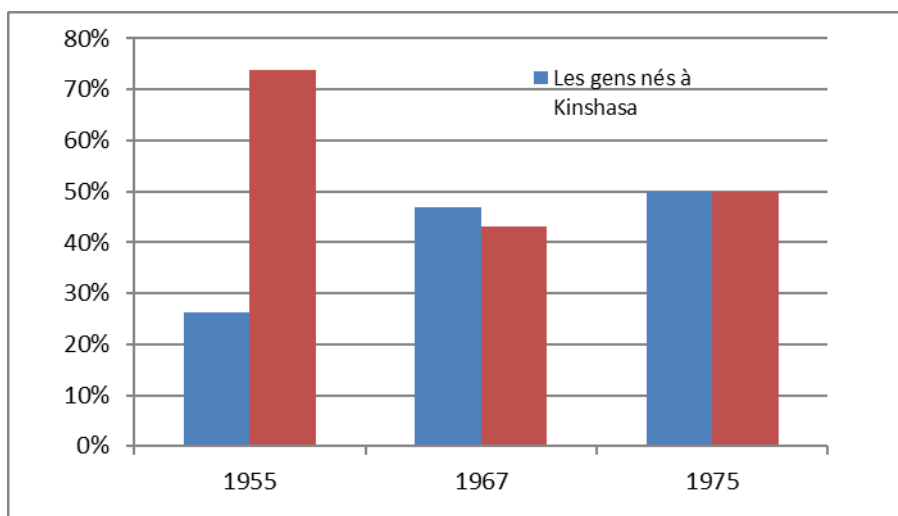


Figure 12 : Répartition de la population de Kinshasa entre les originaires et les gens nés ailleurs (1955 – 1975)

(Source : Auteur sur base de données de Pain M., 1984).

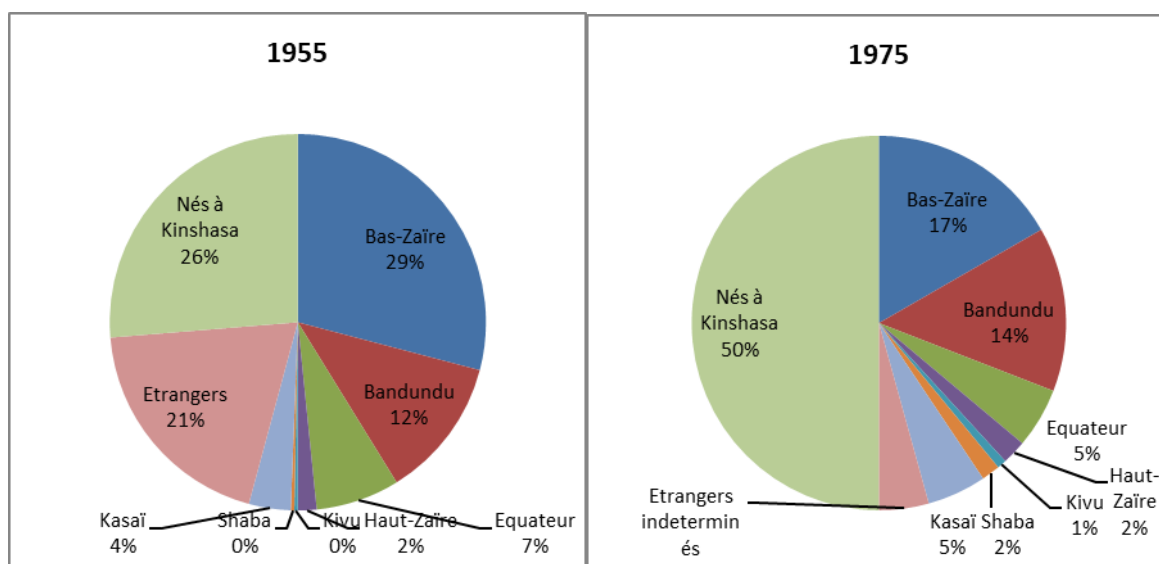


Figure 13 : Part de la population née à Kinshasa en 1955 et 1975

(Source : Auteur sur base des données de Pain, 1984).

Devant l'absence des données démographiques kinoises en particulier, il est difficile au stade actuel d'estimer l'évolution du rapport natifs/migrants de l'intérieur après 1975. Mais tout laisse à croire que la population urbaine née sur place domine dans la configuration actuelle de la population de la ville de Kinshasa.

1.3. Configuration socio-ethnique de la ville de Kinshasa

En République Démocratique du Congo, l'ethnographie coloniale a consacré cinq grands groupes de population qui sont : les pygmées, les bantous, les soudanais, les nilotiques et les hamites. Ceux-ci se subdivisent chacun en différentes « tribus », dont le nombre serait de 450. Elles seraient pratiquement toutes représentées à Kinshasa. Malgré la prédominance des populations Kongo du Kongo Central, et de celles des ethnies ressortissantes du Kwilu, du Kwango et des Plateaux à cause de la proximité de ces provinces de la capitale. Aujourd'hui, la population de Kinshasa est cosmopolite et elle se compose de différentes ethnies représentatives du pays ainsi que de plusieurs ethnies étrangères. Cette hétérogénéité d'origine désormais enracinée dans une majorité native et le brassage avec des cultures étrangères sont favorables à l'apparition d'une culture urbaine spécifiquement kinoise introduisant de nouveaux styles alimentaires et culinaires ainsi que de nouvelles techniques de transformation des produits agricoles.

2. TRAJECTOIRE HISTORIQUE DES PRATIQUES CULINAIRES ET ALIMENTAIRES

« Loin d'être figés par la coutume ou les habitudes du foyer, le choix des produits, les recettes, les savoirs et les savoir-faire dans l'art culinaire connaissent des évolutions lentes ou des mutations rapides en relation avec le contexte historique, économique et social. Ce sont parfois des produits qui se substituent les uns aux autres, des noms qui gardent des traces des pratiques abandonnées, des métissages culinaires qui s'opèrent, des techniques ou des recettes qui circulent d'une région à l'autre, des préparations dont la signification sociale se métamorphose, des patrimoines qui s'élaborent en fonction des enjeux nouveaux » (Chastanet *et al.*, 2000 : 11). Ceci montre que la cuisine, quoique souvent confinée aux pratiques culinaires domestiques quand il s'agit de l'Afrique, n'est pas hors du temps. Elle reflète au contraire le dynamisme des sociétés.

Il est probable que toute cuisine africaine urbaine actuelle se soit élaborée sur la base d'influences culturelles, précoloniales, coloniales, et plus récemment mondiales. La ville-province de Kinshasa, a, au fil du temps, produit sa propre identité culinaire liée à l'évolution l'historique des identités sociales, économiques et culturelles. Or, la tendance est restée jusqu'ici forte de parler de « menu ethnique », d'interdit alimentaire lignager ou clanique et d'aliment typique du régime d'une confession religieuse (musulmane par exemple).

L'évolution des pratiques culinaires et alimentaires peuvent être subdivisés en trois grandes périodes.

2.1. La période 1920 – 1930 : l'unanimité de la recette à la « moambe »

Dans les années 1920-1930, deux cuisiniers (Nkusu et Matabichi) ont su immortaliser leurs œuvres culinaires, empruntées de touches européennes. A cette époque déjà, divers ingrédients ont été employés dans la cuisine kinoise : le cube oxo (l'ancêtre du cube maggi), du libox, du thym, laurier, sel et pili-pili (Matonda, 2008).

Durant cette période dite coloniale, le plat à la moambe de noix de palme faisait l'unanimité tant chez les congolais que du côté des européens. La recette du poisson à la moambe datant de 1929 est la suivante/ « *pour ceci il vous faudra de l'huile de palme fraîche obtenue par pilonnage. C'est-à-dire que les noix de palme seront pilées et secrèteront l'huile rouge, au goût de noisette...séchez les morceaux de poisson et mettez-les à cuire dans un bain d'huile de*

palme, assaisonnez au sel et au pilipili (quelques gouttes), laissez cuire doucement pour que ça ne brûle pas... » (N'kusu, 1929) cité par Matonda (2008 : 14). Les ingrédients utilisés dans la confection de plat sont : le piment, le sel et l'huile de palme extraite manuellement.

Au petit déjeuner, le manioc râpé et cuit (pain du manioc) était très prisé. En même temps, le riz commençait à prendre de aussi de l'importance, bien que jugé alors comme un « aliment pour les riches ». De même, de conserves de viande Les conserves de viande firent leur entrée.

2.2. La période 1940 – 1960 : la formation à la cuisine

Cette période d'avant l'indépendance (1940 – 1960) fut marquée par la création d'une corporation et d'un syndicat des cuisiniers, des centres spécialisés, des écoles ménagères, des foyers sociaux et de l'école des domestiques. Il fallait être reconnu par la corporation des cuisiniers pour exercer ce métier. On dénombre en 1946 : 35 cuisiniers admis (30/11/1946), 19 inscrits (décembre 1946), 29 placés (décembre 1946) et 25 disponibles (31/12/1946) (Capelle, 1947). Les centres spécialisés ont été créés pour apprendre aux congolais le « bien manger » : la préparation et la conservation des aliments.

Les missionnaires et les sœurs ont poussé l'éducation des jeunes jusqu'au niveau professionnel dans les écoles ménagères pour la préparation des futures épouses à leur futur rôle au foyer. En effet, la première école ménagère, destinée à la jeunesse féminine dans les cités indigènes, fut ouverte en 1938. Ensuite, deux autres écoles furent érigées ; l'une à Léo II par les sœurs missionnaires et l'autre, en face du camp des travailleurs noirs de de la société des Huileries du Congo Belge (HCB) par les sœurs de Saint Augustin (Ngandu, 2008). Les écoles ménagères apprenaient aux congolais la préparation des mets aussi bien des mets européens (beafteck, roastbeef, côtelettes de porc, étuvée de bœuf ou de porc) que congolais (plat de moambe, poisson bouilli, feuilles de taro, feuilles de patates douces ou matembele). Les ingrédients restent congolais. La présentation s'europanise, par exemple la séparation entre la viande (ou le poisson) et la sauce qui sont servis à part.

L'année 1946 est marquée par la création des foyers sociaux, œuvres patronnés par les européens. Considérés à la fois comme cercle de réflexion et de détente, les foyers sociaux attiraient surtout les épouses des « évolués ». Lors de grandes cérémonies congolaises, les plats présentés étaient métissés ; et chacun avait son assiette avec fourchette et couteau.

Toutefois, malgré les campagnes faites autour de la cuisine européenne à cette époque, les congolais ont continué à préparer leurs repas de manière traditionnelle (Iyeki, 1957) cité par Matonda (2008).

2.3. La période 1970 – 1980 : recours à « l'authenticité », émancipation culinaire et échange alimentaire

La période d'après l'indépendance se caractérise par le recours à l'authenticité, l'émancipation gastronomique et l'échange alimentaire à Kinshasa.

L'authenticité, discours politique dominant pendant la deuxième république a pris de l'extension pour s'appliquer au champ alimentaire. En effet, le recours à *l'authenticité* a été marqué par l'avènement de la journée nationale du poisson, instaurée depuis 1967 à partir de la cité de Kinkole (Commune de la N'sele) et célébrée chaque 24 juin. Grâce au Président

Mobutu, les *maboke* (papillote de feuilles) sont popularisés. Ensuite, à la faveur du « recours à l'authenticité », les pratiques culinaires traditionnelles de certaines contrées commencent à s'étendre à l'échelle nationale. Des aliments jugés propres à une ethnie donnée commencent progressivement à être intégrés dans l'alimentation des élites économiques, politiques et intellectuelles au niveau national.

Au fil du temps, on assiste à l'émancipation de la gastronomie : les épices sont mises en avant dans la préparation. Par rapport à l'utilisation des ingrédients, le recours aux oignons, à l'ail et au cube maggi se fait de plus en plus sentir. La farine de maïs ou de manioc sont adoptés par les Kinois à côté de la chikwangu, du riz et de malemba. Cette farine est qualifiée de « boule nationale » car consommée par tous les Kinois quelle que soit leurs origines ethniques.

L'émancipation gastronomique s'est opérée rapidement dans la ville de Kinshasa. Celle-ci devient un centre de dispersion des recettes congolaises de la ville vers l'arrière-pays. Le repas gastronomique est une variation du repas ordinaire : on ajoute le poisson fumé dans le fumbwa, la tomate naturelle remplace celle en boîte (tomate concentrée), l'huile de palme est parfois remplacée par de l'huile raffinée.

Le brassage culturel, né des mariages interethniques et du voisinage, a favorisé l'échange alimentaire. En effet, lors des cérémonies de mariage, la nourriture joue un rôle social important car souvent la belle-famille concocte les spécialités culinaires de leur gendre. Ce qui crée d'habitudes culinaires nouvelles au sein de la population de Kinshasa. Marc Pain (1984) cité par Matonda (2008) a décrit cette situation en ces termes : «...un comportement urbain, une psychologie particulière s'élaborent. Concrètement, les baluba ne répugnent plus à consommer le « fumbwa », spécialité Bakongo. Ceux-ci raffolent de plus en plus du « Matamba » propre aux baluba. Le « fufu » a pris une place dans la plupart des foyers, le « fufu » a maintenant ses quartiers de noblesse ! (Matonda, 2008).

3. CARACTERISTIQUES DE LA CONSOMMATION ALIMENTAIRE

Les régimes alimentaires évoluent au fil du temps sous l'influence de nombreux facteurs et d'interactions complexes. Le revenu, les prix, les préférences et croyances personnelles, les traditions culturelles ainsi que des facteurs géographiques, environnementaux, sociaux et économiques interagissent de manière complexe et structurent les modes de consommation alimentaire (OMS, 1990). Si les données sur les dépenses alimentaires permettent d'évaluer l'accessibilité alimentaire des ménages, celles sur les principales denrées alimentaires disponibles dans un pays ou une région permettent de bien connaître les types d'alimentation et leur évolution. On peut tirer des résultats des différentes enquêtes et/ou études réalisées à Kinshasa des données essentielles relatives au régime agro-nutritionnel (par exemple la consommation des denrées alimentaires, l'apport énergétique et protéique). Malgré que la plupart de ces données ne soient pas actualisées (la plupart datent des années 2000), la consommation alimentaire garde les mêmes tendances.

3.1. Consommation alimentaire et apports nutritionnels

Le tableau qui suit présente respectivement les quantités de différentes consommations, les apports énergétiques et protéiques durant la période allant de 1975 à 2014.

Tableau 6 : Consommation alimentaire par habitant et nutrition, Kinshasa (1975 – 2014)

Année	Consommations annuelles/ personnes (kg)	Consommations annuelles de la ville (tonne)	Consommations journalières/ personnes (kg)	Calories par personne /jour	Protéines par personne/ jour (en gr)
1975	367,8000	592325,3988	1,0144	1796,6370	59,7985
1986	322,125	889319,15	1,5614	1506,177	46,7998
1990	318,442	1212560,48	0,8672	1470,668	46,3324
1995	399,534	1445117,565	0,8464	1438,282	44,0275
2000	289,896	1734589,332	0,8009	1367,616	40,207
2014	304,045		0,8330	1864,00	81,00

Source: Houyoux (1986), PNUD-SOCOGEN (2000), Nkwembe (2002), Muteba (2014)

La consommation d'aliments exprimée en calories par habitant et par jour est une véritable clé qui sert à mesurer et à évaluer l'évolution de la situation alimentaire dans une région. Les données consignées dans le tableau 2 montrent que les quantités journalières des aliments consommés ont enregistré une tendance à la baisse : de 1000 g en 1975 à 830 g par individu par jour en 2000. Dans les ménages moins aisés, Muteba (2014) estime les quantités d'aliments consommés par personne et par jour à environ 500g ; une situation beaucoup plus alarmante.

De même, les quantités de calories consommées par habitant et par jour ont été en constante baisse durant la même période (1975-2000). Sur le plan d'apport calorique, la situation est précaire bien qu'il y ait une évolution positive en 2014 (1864 calories pour les ménages moyens). Les normes de la FAO/OMS fixent le seuil pour un homme adulte à 2.200 calories.

On observe les mêmes tendances pour les quantités de protéines consommées par habitant et par jour ; celles-ci ont aussi baissé durant la période 1975 à 2000, restant largement en dessous des normes recommandées par la FAO/OMS (60 à 70 grammes de protéines/personne et par jour). Par ailleurs, la consommation des protéines ne semble pas être déficitaire en 2014 avec 80 grammes par habitant et par jour. Muteab (2014) explique ce bon chiffre par la consommation des légumineuses riches en protéines qui coûtent moins chers sur le marché comparé à la viande.

3.2. Régime alimentaire

Cinq produits (le manioc, le maïs, le riz, la banane et le pain) constituent la base de l'alimentation de la population urbaine de Kinshasa (tableau 7).

Tableau 7 : La consommation journalière par personne (kg) des produits de base à Kinshasa, 1975 – 2000

Produits	1975	1986	1990	1995	2000
Manioc (tubercules)	0,4841	0,4531	0,4430	0,4288	0,3981
Plantains	0,0105	0,0148	0,0170	0,0203	0,0243
Autres féculents	0,0081	0,0014	0,0008	0,0004	0,0002
Maïs (grains)	0,0078	0,0110	0,0120	0,0152	0,0182
Riz (local + Import)	0,0230	0,0351	0,0420	0,0532	0,0589
Blé (farine)	0,1039	0,0879	0,0830	0,0777	0,0725
Autres céréales	0,0025	0,0020	0,0001	0,0001	0,0000

Source: Houyoux (1986), PNUD-SOCOGEN (2000), Nkwembe (2002)

A Kinshasa, les produits animaux consommés sont constitués principalement de la viande locale (viande de brousse ou d'élevage) ou importée, la volaille (principalement importée) et le poisson (importé « *mpiodi* » ou produit localement) (tableau 8). Toutefois, il n'est pas rare de trouver de la viande locale (porc, chèvre, viande de chasse...) et les insectes (chenilles notamment) sur les marchés de Kinshasa.

Tableau 8 : La consommation journalière par personne (kg) des produits animaux à Kinshasa, 1975 – 2000

Produits	1975	1986	1990	1995	2000
Viande bovine	0,0179	0,0128	0,0116	0,0101	0,0089
Viande porcine	0,0015	0,0005	0,0004	0,0003	0,0002
Viande ovine/caprine	0,0021	0,0002	0,0001	0,0001	0,0000
Poulets	0,0052	0,0124	0,0198	0,0165	0,0122
Gibiers	0,0027	0,0003	0,0001	0,0001	0,0000
Œufs	0,0006	0,0005	0,0004	0,0004	0,0004
Laits	0,0047	0,0077	0,0097	0,0129	0,0173
Poisson frais et conserves	0,0312	0,0300	0,0203	0,0290	0,0203
Poisson fumés, salés, séchés	0,0168	0,0047	0,0018	0,0025	0,0018

Source: Houyoux (1986), PNUD-SOCOGEN (2000), Nkwembe (2002)

Entre 1975 et 2000, la consommation des produits animaux, dans leur ensemble, a enregistré de baisses remarquables. La consommation journalière par habitant a diminué de 0,0090 kg pour la viande bovine et de 0,0013 kg pour la viande porcine durant la période considérée. La consommation de la viande ovine/caprine est presque nulle en 2000. La consommation journalière du poulet a atteint 0,0198 Kg par habitant en 1990 avant de chuter par la suite. La consommation des œufs présente stabilité (0,0004 Kg par habitant et par jour). Durant la

même période, la consommation de poisson a connu également une baisse, de 0,0109 kg pour les poissons frais et conserve et de 0,015 kg pour les poissons fumés, salés et séchés.

Contrairement aux résultats repris dans le tableau ci-dessus relevant une consommation accrue de poisson au détriment de celle de la viande, il semble que la tendance est en train de se renverser. Selon les analyses de Muteba (2014), la consommation des poissons (à l'exception du chinchard) semble être en recul à Kinshasa, surtout dans les ménages pauvres. Ces derniers orientent leur choix vers les viandes (les découpes, les abats notamment) dont les prix sont relativement moins élevés mais aussi vers les chenilles, les champignons autrefois moins consommés par certaines ethnies.

La consommation de fruits est faible à Kinshasa (tableau 9) et concerne surtout la banane douce et l'orange. Cette consommation mérite d'être encouragée compte tenu du rôle que jouent les fruits dans une alimentation équilibrée. Les fruits sont des produits saisonniers dont la consommation est fortement influencée par leur disponibilité. Il convient de signaler que dans le contexte de Kinshasa, les acteurs locaux (producteurs et transformateurs) se caractérisent par l'absence des techniques de stockage, de transformation et de conservation adéquate de ces produits agricoles périssables. Le prix des fruits sur le marché varie selon que la saison est favorable ou non.

Tableau 9 : La consommation journalière par personne (kg) de fruits et légumes à Kinshasa, 1975 – 2000

Produits	1975	1986	1990	1995	2000
Légumes (feuilles fraîches)	0,0677	0,0660	0,0680	0,0664	0,0667
Oignons	0,0063	0,0045	0,0040	0,0035	0,0031
Tomates fraîches	0,0040	0,0019	0,0015	0,0012	0,0009
Bananes douces	0,0052	0,0041	0,0037	0,0033	0,0030
Citrons divers	0,0030	0,0034	0,0035	0,0037	0,0039
Autres fruits	0,0084	0,0012	0,0008	0,0006	0,0004

Source: Houyoux (1986), PNUD-SOCOGE (2000), Nkwembe (2002)

Les légumes-feuilles (feuilles de manioc, d'igname, de patate douce, de haricots, d'amarante, d'oseille, etc.) constituent la base de la consommation des légumes en milieu urbain congolais. Selon Muzingu (2010), ils occupent 87% du sol maraîcher de Kinshasa suivi par les légumes fruits (aubergine, gombo, tomate, etc.) à 11% et enfin les légumes racines (2%).

La consommation de feuilles (feuilles fraîches) s'est stabilisée durant la période analysée (1975 – 2000): elle est autour de 0,066 kg par habitant et par jour. En RDC, les légumes sont rarement consommés frais. Les légumes feuilles sont cuits et préparés avec une sauce à base d'huile de palme ou d'huile raffinée, de tomate (souvent en boîte), de piment « pili-pili » et d'oignon.

Les feuilles de manioc sont de loin les principaux légumes et représentent une source importante de protéines. Elles couvraient, en 1996, « plus de 50% de la consommation totale en légumes à Kinshasa et plus de 70% ailleurs » (Goossens, 1997). La consommation des feuilles de manioc s'élevait à 1,6 kg par personne et par mois en 1969 et se stabilisait à 1,3 kg en 1975 et 1986 (Houyoux, 1986).

4. INNOVATIONS ET TENDANCES ACTUELLES DANS LES MODES DE CONSOMMATION ALIMENTAIRES

Les villes attirent : elles « prennent » au monde rural des terres et de la main d'œuvre, mais elles « donnent » des produits nouveaux, des emplois et des possibilités de vendre les produits vivriers.

Avec l'explosion démographique urbaine, la demande en nourriture à Kinshasa est devenue exponentielle, avec une forte dépendance au marché international. Cette demande ne concerne plus seulement les produits alimentaires à l'état brut, elle porte sur les denrées transformées telles les conserves alimentaires, les produits congelés, les huiles végétales, etc. Face à cette forte demande alimentaire, les populations kinoises cherchent à s'adapter en initiant quelques innovations aussi bien dans la consommation que la distribution alimentaire.

4.1. Innovations dans la consommation alimentaire

4.1.1. Evolution des mets traditionnels et adoption des produits de terroir

La ville n'est pas seulement un lieu de concentration de la demande alimentaire, elle est aussi un espace de transformation de mode de vie et de valorisation des produits du terroir (Grain de sel/inter-réseaux, 2012). Une large gamme des plats a été « délocalisée », adoptée et valorisée par les Kinois ; parmi lesquels figurent : *le fumbwa*, *le pondu ya madesu*, *le liboke*, *le mbinzo*, etc.

Le fumbwa (ou « mfumbwa ») est un plat traditionnel congolais à base des feuilles de *Gnetum Africanum*. *Gnetum* (famille des Gnétacées) est l'un des produits forestiers non ligneux (PFNL) les plus exploités en RDC (Biloso et Lejoly, 2003) qui se trouve aussi bien dans les régions de forêt que de la savane mais ce plat est une spécialité des ressortissants de la savane du Kongo Central (Province de l'extrême Ouest de la RDC). A en croire Matonda (2008), le *fumbwa* fut à l'origine un met rituel Besi Ngombe²⁴. Ce repas n'a été adopté que plus tard par les autres groupes Bakongo à Kinshasa. Il s'est ensuite largement diffusé hors de la zone d'influence Bakongo subissant au passage diverses modifications. Chez les Besi Ngombe, le *fumbwa* se prépare avec de la pâte d'arachide, de l'huile de palme, des oignons, de la tomate fraîche et du poivron ; on peut y mettre du poisson fumé. Traditionnellement, il y a trois manières de préparer le *fumbwa* selon la quantité de pâte : soit on met un petit peu de pâte d'arachides ou alors on en met en quantité normale ou alors pratiquement pas ». Dans l'évolution de la préparation de ce plat à Kinshasa, non seulement l'on peut substituer le poisson fumé par du poisson chinchard « mpiodi » ou des chenilles « mbinzo » ou encore des champignons mais aussi la présence d'arachide doit vraiment se sentir. Si traditionnellement, le *fumbwa* se consomme avec du fufu, de nos jours notamment à Kinshasa, on peut déguster ce met avec la chikwangue, le riz voire le pain. Selon Malu-Malu (2014), certaines tribus du Kongo-Central, au premier rang desquelles se trouvent les Bantandu, se régalaient en avalant le *fumbwa*²⁵ sec, voir cru, à la grande surprise des non-initiés qui ont du mal à s'adonner à cet exercice.

Le « *liboke* » est une technique de préparation de poisson à l'étuve, spécialité du peuple Libinza de la province de l'Equateur. Il est certainement le mode de cuisson le plus exotique

²⁴ Un sous-groupe Bakongo localisé dans le district des Cataractes

²⁵ C'est un type particulier de *fumbwa* beaucoup plus tendre appelé Mbondi en kintandu

(papillote de feuilles), et qui nécessite une certaine expertise pour disposer les feuilles hermétiquement afin qu'elles retiennent adéquatement la chaleur et ne laissent s'échapper aucun jus de cuisson. « La première apparition des maboke à Kinshasa remonte à 1917 ; ce sont les Libinza, peuple commerçant sur le fleuve Congo jusqu'au pool, qui l'apportèrent » (Matonda, 2008). Les diverses populations de l'ancien Equateur viendront adopter ce met à Kinshasa. Et c'est à l'occasion de l'instauration de la journée nationale du poisson célébrée à Kinkole (commune de ma N'sele), le 24 juin 1976 par le président Mobutu, que le « liboke » sera adopté par toute la population kinoise. Traditionnellement, le liboke est préparé seulement avec du sel et du piment comme ingrédients, mais de nos jours, d'autres ingrédients sont utilisés dans sa préparation (oignon, cube maggi, tomate fraîche, etc.) notamment en milieu urbain comme Kinshasa.

Les « *mbinzo* » (chenilles) sont des larves de papillon qui apparaissent avec une saisonnalité très marquée. « A Kinshasa, on croque chenilles ou larves pour le plaisir et les protéines. Ces plaisirs sont à la portée de toutes les bourses et constituent une source de protéines à moindre coût. Pour l'heure, la totalité des insectes consommés à Kinshasa sont récoltés à l'état naturel, et la grande majorité provient de la forêt équatoriale qui couvre les anciennes provinces de Bandundu et de l'Equateur (Ouest de la RDC) »²⁶. De nombreux restaurants en servent tous les jours en friture avec du piment pour accompagner le « fufu »²⁷. Les chenilles sont connues comme nourriture de fête ; elles sont régulièrement proposées aux Kinois lors de diverses cérémonies (mariage, anniversaire, etc.).

A la lumière de ce qui précède, on peut déjà avancer que de manière générale, la modernité combinée à l'urbanisation a entraîné la modification des habitudes alimentaires. D'autres exemples africains montrent que cette histoire n'est pas isolée. Ils révèlent aussi que derrière un produit dit « de terroir » peut se cacher un aliment dont la production, l'usage et même l'image dépassent largement ceux de son terroir d'origine. C'est le cas de l'*attiéké* ou couscous de manioc (savoir-faire des Ebriés) à Abidjan en Côte d'Ivoire (Sotomey *et al.*, 2004), les cossettes d'igname (foufou), originaires du pays Yoruba au Nigeria qui se diffusent vers l'Ouest jusqu'au Togo (Bricas *et al.*, 1997), l'huile de palme rouge de la région ivoirienne de Man (Cheyns *et al.*, 2004).

Dans tous les cas, les aliments comme *le fumbwa*, *le limbondo*, *le liboke* et *le mbinzo* ne relèvent plus ni du local, ni du global, même s'il faut reconnaître qu'ils sont issus de savoir-faire initialement localisés, de « traditions ». Même s'ils ont effectivement le statut d'aliments « de terroir », ces aliments ont acquis, avec le temps, l'image d'« aliments urbains ou nationaux, voire continentaux pour d'autres qui ne les ont pas connus au village » (Bricas, 2008 : 145).

4.1.2. Conception des mets ou menus typiquement urbains

Kinshasa est une ville créée dans le cadre d'un projet colonial. Sa population a été nourrie depuis des siècles par des produits importés d'Amérique ou d'Europe et aujourd'hui cultivés dans les différentes régions du pays. Aujourd'hui encore, les importations alimentaires en RDC ne cessent de croître. Le pays importe surtout les céréales (maïs, farine de maïs, riz, farine de blé et blé dur), du sucre et de l'huile végétale et des produits carnés (viande, poulet,

²⁶ <https://www.jeuneafrique.com/depeches/14333/politique/a-kinshasa-on-croque-chenilles-ou-larves-pour-le-plaisir-et-les-protéines/>

²⁷ Pâte ferme à base de farine de maïs et de manioc

abats et poisson). Ces importations servent surtout à alimenter les grands centres urbains dont notamment la ville de Kinshasa. Cette domination des produits d'introduction et d'origine exogène fera conclure nombre d'observateurs à l'extraversion du modèle alimentaire kinois.

Le recours de plus en plus massif aux importations alimentaires (de qualité plus douteuse qu'autrefois) en RDC ne signifie pas nécessairement l'adoption d'un modèle alimentaire extérieur, en ville notamment. A y regarder de près, la combinaison de ces ingrédients dans la cuisine kinoise est une véritable révolution culinaire. A Kinshasa, certains plats peuvent être considérés de typiquement urbain :

Le plat de *haricot aux tripes* ou *les haricots aux pieds de porc* tant raffolés par les kinois. Au départ, le haricot et les tripes étaient servis dans des plats séparés, conformément au service européen. Actuellement, les Kinois servent le tout ensemble. Selon Matonda (2008), les Normands mélangent les pieds de bœuf avec les quatre estomacs (panse, feuillet, bonnet et caillette) et l'appelle « *les tripes à la mode de Caen* ». A Kinshasa, ce plat se prépare soit trempés dans les haricots ou en sauce tout simplement.

Le plat de feuilles de patates douces « *Matembele* » reste très emblématique à Kinshasa. En effet, chez les Bakongo (Kongo Central) la feuille de patate douce ne se consomme pas traditionnellement et est considérée comme un aliment pour les chèvres. Alors qu'à l'Equateur, ce plat fait partie de la ration des militaires qui l'ont apporté dans cette région du pays. Actuellement, ce légume figure en belle page dans la cuisine kinoise. Il se prépare seul avec les ingrédients tels que tomate fraîche, oignon, huile de palme. On y met aussi le poisson fumé ou le poisson chinchard (mpiodi). Le plat de *matembele* est apparu durant la période de crise économique qu'a connue le pays entre 1980 et 1990. De plus en plus, les feuilles de la patate douce (matembele) gagnent beaucoup d'importance dans le régime alimentaire des Kinois. Elles seraient actuellement le deuxième légume consommé à Kinshasa après les feuilles de manioc ; et ce pour deux raisons majeures : (i) les feuilles de la patate douce sont plus faciles à préparer ; (ii) elles sont relativement moins chères que les feuilles de manioc (FAO, 1997). Le plat de *matembele* se sert dans les restaurants populaires « *Malewa* » avec un poisson ou une cuisse de poulet frite. On le consomme avec le *fufu*, la *chikwangue* ou du riz.

Les « *cabris* », ces fameuses portions de viande de veau coupées en carré et que l'on enfiler sur une tige et puis cuites à l'étuvée figurent aussi parmi les gammes de mets apportés par les populations sénégalaises et adoptés dans la cuisine kinoise²⁸. Les Kinois utilisent également dans leur préparation la viande de bœuf (*Kamundele*) ou à partir des années 1980, des portions de viande de dinde (*tige*) seront particulièrement consommés aux moments forts de la crise.

4.1.3. Dépendance vis-à-vis des produits de la chasse et de la cueillette

A partir de 1980, l'effondrement économique et la dégradation du pouvoir d'achat qui en a découlé ont induit de profondes modifications dans les habitudes de consommation des Kinois. On observe une dépendance de plus en plus grande du ménage kinois vis-à-vis des produits de la chasse et de la cueillette (Yeki *et al.*, 1998; PAM, 2004). La cueillette apporte

²⁸ Un des prestigieux restaurants sénégalais dit le roi des cabris était le restaurant Diallo. Le chanteur Tabu Ley a immortalisé cette buvette-restaurant dans un chant en 1966, *Nganda ya Diallo*.

des plantes alimentaires ou condimentaires (les légumes, les champignons, les fruits comestibles, les condiments et le vin indigène) mais aussi des insectes et petits animaux divers (les chenilles, les escargots, les batraciens) avec une saisonnalité très marquée, ce qui constitue d'ailleurs l'une des caractéristiques essentielles de ces produits (CEPLANUT, 2000).

Les PFNL alimentaires sont disponibles dans les marchés de Kinshasa tout au long de l'année. La demande de ces produits en provenance des milieux ruraux et périurbains devient de plus en plus importante dans les grands centres urbains des provinces, notamment à Kinshasa. Elle est influencée par une transposition des habitudes alimentaires de ceux qui ont souhaité garder les goûts et préférences de mets traditionnels après leur exode rural (Biloso, 2003).

4.1.4. Recours à la consommation hors-ménage

a) Types de restauration

La restauration hors domicile ne constitue pas un phénomène récent, ou une caractéristique de notre époque. Les nouvelles formes de restauration hors-foyer émergent dans la ville de Kinshasa ; et ce, depuis les années 90.

1° La restauration commerciale

La restauration commerciale se maintient, se développe et se déploie sur tous les quartiers de Kinshasa. On y distingue, d'une part, la restauration de « circonstance » et, d'autre part, la restauration « classique ». Le premier groupe est constitué des services traiteurs qui offrent des produits alimentaires décrits comme « aliments de circonstances » préparés lors des événements heureux ou malheureux (anniversaires, mariages, baptêmes, décès et funérailles). Le deuxième groupe « restauration classique » peut être subdivisé en deux sous-groupes, à savoir la restauration « moderne » et la restauration populaire ou de rue.

Les restaurants « modernes » sont ceux installés dans un cadre plus ou moins confortable ; ils offrent des plats et boissons « occidentaux » et « locaux ». Ces types de restaurants sont parfois liés aux flats-hôtels et/ou aux supermarchés où il existe parfois tout un département de restauration.

A Kinshasa, comme d'autres villes d'Afrique noire, la restauration populaire ou la restauration de rue peut prendre des formes extrêmement variées. Il s'agit entre autres de : vendeurs (ses) installé(e)s sur un trottoir, vendeurs (ses) ambulant(e)s de plats qui sont mobiles et se rencontrent dans tous les points publics de la ville (arrêt de bus, débits de boisson, etc.), restaurants de fortune connu sous l'appellation de « *Malewa* », kiosques de fortune offrant des grillages de viande communément appelés « *Nganda Ntaba* », etc.

Cette alimentation de rue est aujourd'hui consommée par une clientèle nombreuse et variée, se recrutant dans la plupart des catégories socio-professionnelles urbaines. « La forte demande urbaine, un certain désœuvrement généralisé et surtout le poids du fardeau socio-économique quotidien font de ces endroits (« *Malewa* » et « *Nganda Ntaba* » notamment) des lieux « d'expression et de décompression » indispensables pour les Kinois »²⁹.

²⁹ <https://www.petitfute.com/v46937-kinshasa/guide-touristique/c124394-cuisine-locale.html>

2• La restauration du « chez nous/ailleurs »

La restauration du « chez nous/ailleurs » est celle qui a lieu dans la famille élargie ou auprès des amis et connaissances. La restauration au sein de la famille du couple est un phénomène très fréquent à Kinshasa. Le ménage peut être amené à se restaurer dans la famille pour diverses raisons : lors d'une visite familiale, d'occasions solennelles (fête de mariage, anniversaire, « pré-dot », deuil, échange autour d'un problème qui nécessite la présence de divers membres de la famille) (Lubembo, 2004). D'autre part, la situation économique du jeune ménage peut être très mauvaise et créer une nostalgie permanente de revenir à l'aisance ou à l'habitude des repas du « chez nous ». A Kinshasa, il n'est pas rare de trouver des jeunes mariés sans base financière solide qui vont se restaurer dans leur famille et ne se retrouvent que le soir, pour le coucher. Parfois, l'absence prolongée du mari parti en voyage contraint sa conjointe à revenir chez sa mère quand ses économies sont épuisées.

La restauration chez les amis et connaissances (voisins du quartier, frères ou sœurs en Christ, collègues de service, membre d'une même association politique, sportive ou culturelle, etc.) dénote non seulement l'importance accordée au sens communautaire, mais encore l'indigence qui pousse certains à se faire inviter par leurs amis mieux nantis (Lubembo, 2004). Manger chez un ami peut avoir lieu suite à une simple visite ou consécutivement à une invitation.

b) Facteurs de dépendance entre consommateurs et restauration hors domicile

Le recours à la restauration hors-foyer montre que la cuisine reflète encore la réalité socioéconomique dans presque tous les pays de la planète. Au Congo-Kinshasa, il révèle la spécificité du rapport que les consommateurs ont avec la restauration commerciale (moderne ou populaire). Cette restauration qui est en partie la conséquence de divers facteurs inhérents aux conditions de vie et de travail dans les capitales africaines dont notamment : *une sédentarisation de fait sur le lieu du travail, un système de transport non structuré, le phénomène de migration et de personnes vivant seules* (Canet et Ndiaye, 1998 ; Etouhé-Efé, 2010), *la recherche de commodité* (Scholderer *et al.*, 2005 ; Menard, 2009), *la pauvreté monétaire des ménages et la diversité des plats proposés aux clients* (Oufoueme, 2007).

1• Une sédentarisation de fait sur le lieu du travail

Une enquête sur les ménages réalisée par sondage en 1975 sur l'ensemble des zones (communes) de Kinshasa renseigne que les déplacements aller et retour ayant pour motif le travail dépassent le chiffre de 500.000 par jour : 312.000 se font par un moyen motorisé, 210.000 se font à pied (SMUH-BEA, 1977). Quarante ans plus tard, et en dehors d'études récentes sur la mobilité, les observations faites à Kinshasa témoignent de la combinaison de différents moyens de transport avec l'importance des déplacements à pied dans la vie quotidienne. La mobilité quotidienne est un sujet de préoccupation forte des citoyens. C'est ainsi que dans une ville comme Kinshasa, les populations n'empruntent le bus qu'au gré des opportunités et des intempéries. C'est un phénomène qui est à l'origine de la sédentarisation sur le lieu de travail. En effet, nombre d'emplois salariés nécessitent de parcourir de longues distances, car ils sont concentrés au centre-ville (à la Gombe). Mais le déplacement s'effectue dans un contexte défavorable : embouteillages aux heures de pointe, rareté de véhicules, d'où beaucoup de temps perdu et de fatigue accumulés. Dans ces conditions, rejoindre le lieu de travail relève bien souvent du parcours du combattant. Les gens ont environ deux heures de déplacement pour rejoindre leur domicile. Dans ce cas, on ne peut résister à l'obligation de manger hors domicile : dans la rue ou dans les restaurants.

2• Le phénomène de migration et de personnes vivant seules

Les modes de vie influent sur la manière de s'alimenter. La demande croissante de mets et d'aliments préparés et vendus sur la voie publique s'explique aussi par les phénomènes de migration qui entraînent l'augmentation du nombre de personnes vivant seules, souvent en situation difficile et ayant de faibles revenus (Canet et N'diaye, 1996). Le célibataire émigré s'alimente de diverses manières : restaurations de rue, préparations rapides, table d'hôte chez un autre ménage, popote commune à plusieurs, etc. (Courade, 1989).

L'analyse de la répartition de la population urbaine de Kinshasa suivant le statut matrimonial des membres des ménages âgés de 18 ans et plus met en évidence l'importance des célibataires qui représentent 41,6% (Enquête 1-2-3, INS, 2012). Les célibataires, particulièrement ceux de sexe masculin sont des clients privilégiés de la restauration populaire comme le montre les résultats des études, réalisées entre 1987 et 1996 dans différents pays, publiées par la FAO. Le nombre de célibataires consommant les aliments issus de l'alimentation de rue était de 71% à Accra, 66% à Abidjan, de 58% à Kampala et 53% à Kinshasa (FAO, 1996).

A Kinshasa, même si le ratio est en faveur des femmes (51%), on relève une forte représentativité des hommes dans les restaurants populaires liée à l'importance de leurs activités hors ménages. Ce phénomène reflète les observations faites par la FAO à Abidjan, Lagos Accra et Kinshasa où plus de 60% d'hommes consomment les aliments de la rue (FAO, 1996).

3• La pauvreté monétaire des ménages

La pauvreté n'est pas seulement un mal enraciné en RDC mais elle est aussi un phénomène de masse. Si les statistiques et les études démontrent que 70 à 83% de la population congolaise vit avec moins d'un dollars par jour par personne (selon les provinces), l'accès à la nourriture en qualité et quantité suffisante est un sérieux problème. Le recours aux plats cuisinés hors domicile ou l'achat de ces aliments pour la consommation à domicile est un moyen pour les familles défavorisées d'accéder aux denrées alimentaires qu'elles ne peuvent pas cuisiner.

Dans la ville de Kinshasa, si la pauvreté galopante ne permet pas aux plus démunis d'accéder aux restaurants modernes, toutes les catégories fréquentent les cuisines populaires (restaurants Malewa et autres). Le nombre élevé de ménages défavorisés contribue à la croissance de la demande des mets issus de la restauration populaire. Depuis lors, la restauration populaire est devenue un phénomène à la mode.

4• La diversité des plats proposés aux clients

Sur le plan culturel, la diversité des plats proposés par les restaurateurs aux clients se révèle comme l'un des facteurs qui favorisent la consommation alimentaire hors foyer. En effet, les restaurateurs proposent des plats à base de produits locaux ou dits « traditionnels » et des plats mixtes composés de produits locaux et de denrées d'importation. Cette pratique permet aux consommateurs qui maintiennent leurs habitudes alimentaires rurales en ville ou qui s'accrochent aux aliments traditionnels d'accéder aux plats de leur choix et de leur goût (Berton Oufueme, 2007). D'une manière générale, les populations congolaises sont friandes de la viande fraîche ou de la viande de chasse. Sur le marché, le prix de ces viandes sont hors de portée de la plupart des familles qui finissent par s'adresser aux restaurateurs.

A la différence des repas à la maison, dont la composition dépend d'une décision familiale, la restauration hors-ménage déplace le choix alimentaire du groupe social vers l'individu. Chacun est libre de choisir ce qu'il va manger, quel que soit le choix des autres convives. La restauration populaire facilite, pour les chefs de ménage, l'accès « à l'évasion gustative que le nombre de convives à domicile interdit : comment offrir à tous la brochette de viande que l'on déguste dans la rue ? » (Bricas, 1993 cité par Bertin Oufoueme, 2007 : 327). Une façon de résumer ce point de vue serait : « *manger dehors ce que l'on ne peut pas partager à la maison* » !

5• La recherche de commodité

La recherche de commodité paraît constituer l'un des facteurs de dépendance à la restauration hors-ménage et tend à prendre de plus en plus d'importance (Scholderer et Grunert, 2005). Effectivement, le temps alloué à la préparation des repas diminue, notamment en raison de la présence des femmes sur le marché du travail. L'enquête 1-2-3 de 2012 renseigne qu'au niveau national 49,6% des actifs occupés sont des femmes. A Kinshasa, même s'il y a plus d'actifs que d'actives, le pourcentage de femmes de 15 ans et plus occupant un emploi est passé de 35,8% en 2005 à 37,9% 2012, soit deux points de plus (Ministère du plan et INS, 2014). L'étude réalisée par Multina/DMK en 2014, dans la ville de Kinshasa et la province du Kongo Central (Matadi, Boma et Moanda), a démontré que de manière globale la préparation de mets congolais dans les ménages consomme du temps, allant de 30 à 180 minutes. L'essentiel des énergies de cuisson utilisées porte sur le bois, le charbon, le pétrole et l'électricité. La durée de cuisson varie d'un aliment à l'autre : fufu (30 minutes), makemba (30 minutes), riz (40 minutes), chinchard (30 minutes), légumes (45 minutes), poisson salé (45 minutes), viande (60 minutes), poulet (60 minutes), mfumbwa (90 minutes), pondu (120 minutes), haricots (120 minutes), et pondu-madesu (180 minutes). En considérant les aliments consommés dans les ménages congolais dans toutes les villes investiguées (Kinshasa, Matadi, Boma et Moanda), il ressort que la durée de cuisson d'aliments varie selon les types d'énergie utilisés et les moments de la journée (le matin, la journée et le soir). Les ménages qui recourent au bois de chauffe prennent beaucoup plus de temps (5h17') dans la cuisson de leur mets que ceux qui utilisent les autres sources d'énergie : braséro traditionnel (4h40'), braséro amélioré (4h03'), réchaud électrique (3h50'), réchaud à pétrole (3h38'), cuisinière électrique (3h24') et gaz butane (1h53') (Multina/DMK, 2014). Si la durée de cuisson de feuilles de manioc (pondu ou ponde-madesu) doit durer au minimum 120 minutes soit 2 heures du temps ; celle de la chikwangue est un processus qui peut consommer plus de 300 minutes (5 heures).

Malgré leur occupation professionnelle, les femmes kinoises, comme dans tous les pays africains, demeurent les principales responsables des achats alimentaires et de préparation de repas. Or, dans un contexte d'accès limité à l'énergie électrique (délestage quotidien du courant électrique), les ménages recourent au charbon de bois (braséro) et au bois de chauffe dont la durée de cuisson dépasse les 4 heures. Cette situation entraîne une demande pour des aliments faciles et rapides à préparer, d'où la popularité du prêt-à-manger. Dans une étude qualitative sur les *pratiques d'approvisionnement alimentaire et forme urbaine dans la communauté métropolitaine de Québec*, Tétreault (2014) note que « puisqu'ils manquent de temps, les consommateurs mangent plus d'aliments tout préparés ou commodes à apprêter, achètent des plats minute ou à emporter, ou vont même jusqu'à sauter des repas »³⁰.

³⁰https://www.mangerlocalquebec.info/sites/mangerlocalquebec.info/files/tetreault_marie-joelle_essaidumangerlocal.pdf

Les propos de Tétreault montrent qu'effectivement le manque de temps est l'obstacle au recours à la cuisine domestique. A Kinshasa, la majorité des établissements de la restauration combinent le guichet de vente à emporter avec une salle destinée à la consommation sur place. Ce type de vente se développe même dans des restaurants Malewa où l'on peut acheter la nourriture et aller la manger à la maison.

c) Importance du secteur de l'alimentation hors domicile

La part du marché de ces structures non familiales de consommation est difficile à estimer du fait des méthodes d'enquêtes auprès des ménages classiquement utilisées et du caractère non déclaré et multiforme de ces structures. Les enquêtes réalisées par Muteba (2014) ont permis de dégager la part des dépenses de l'alimentation hors domicile à Kinshasa: elle varie de 30% (ménage aisé) à 35% (ménage pauvre) du budget alimentaire.

Au vu de ces exemples, on peut donc penser que ce phénomène est suffisamment important dans les villes de l'Afrique subsaharienne. Outre la part de marché que le secteur de la restauration et de l'alimentation de rue représente, son intérêt se situe également dans le fort potentiel d'innovation qu'il représente. C'est, en effet, par le biais de ces structures que se diffusent de nouveaux produits ou de nouveaux plats. Comme le disent Ag Bendeck et al. (1998), ce secteur constitue ainsi le principal débouché d'une partie de la production agricole locale, assure la diffusion de recettes nouvelles, contribue largement, sur le plan nutritionnel, à la diversification du régime alimentaire et constitue un complément souvent essentiel à la ration quotidienne.

4.2. Innovations dans la distribution alimentaire

La commercialisation directe du producteur au consommateur est un fait encore observé sur les marchés de toutes les villes africaines. Toutefois, le rôle et l'importance de ce circuit varie fortement selon les produits, les saisons culturelles, les types de marchés urbains, et le niveau de développement de la fonction commerciale du pays. Il concerne prioritairement les produits maraîchers des cultures intra et périurbaines, moins fréquemment, les autres produits vivriers (Wilhelm, 1997). Selon l'analyse de Goossens *et al.* (1994) sur les habitudes d'achat à Kinshasa, il n'y a que peu de femmes qui achètent du riz, du manioc ou du maïs sur le marché. Ils sont souvent achetés directement au marché de demi-gros. Le gros des achats ayant été effectué au début du mois.

Ce type de ravitaillement est encore possible à Kinshasa. Cependant, malgré cette tendance lourde, certaines initiatives innovantes émergent et se développent, tels que : la vente de « porte à porte », la vente à la ferme, les « boucheries de fortune », les « supermarchés » pour ne citer que ceux-ci.

4.2.1. Recours à des pratiques d'approvisionnement alternatives

Depuis plus d'une dizaine d'années, on assiste à l'émergence des « boucheries de fortune » dans les quartiers populaires de la ville de Kinshasa. Elles fonctionnent à la fois comme « abattoir » (abattage des animaux) et « boucherie » (vente de la viande). Certains fermiers en zone périurbaine organisent des ventes directes ou ventes sur place (à la ferme) au public par colis ou en détail, le jour de l'abattage étant fixé d'avance et communiqué aux clients potentiels. L'abattage de l'animal se fait parfois en présence des clients qui sont rassurés de l'origine et de la « traçabilité » du produit. De même, actuellement, certaines femmes s'approvisionnent directement dans leurs quartiers auprès des commerçants/vendeurs bien

identifiés. Les produits tels que le manioc, le maïs, l'huile de palme, le poisson (fumé ou frais) sont proposés directement aux acheteurs sans passer par le marché de demi-gros ni celui de détail. Chaque vendeur crée ainsi son réseau des clients ; les quantités achetées varient d'une personne à l'autre. C'est ce qu'on peut qualifier, comme Tétreault (2014), de dispositifs marchands d'approvisionnement de proximité (DMAP).

Le point commun de toutes ces initiatives émergentes est de favoriser l'accès de proximité à une alimentation naturelle, via la mise en réseau entre des producteurs/commerçants (grossiste, demi-grossiste ou détaillant) et des consommateurs au sein des circuits courts. La transaction nécessite la confiance entre les deux parties, car très souvent les commerçants vendent à crédit et se font payer après. Sylvain Lefèvre et René Audet (2016 : 2) considèrent que les acteurs impliqués dans ce genre d'initiatives « poursuivent des objectifs de développement social et communautaire, de convivialité et de sécurité alimentaire dans les quartiers, et, au-delà de ces finalités, leur modèle organisationnel les relie également à la famille de l'économie sociale et solidaire. Même si leur poids reste marginal, en termes de volume, comparativement au reste du système agroalimentaire, ils déploient néanmoins une activité économique importante ». Il convient de noter que ces initiatives offrent aux Kinois des produits locaux qui sont perçus positivement par une grande part des consommateurs, tant pour leur qualité supérieure, leur fraîcheur, leur apport nutritif, leur authenticité et leur origine connue que leur bon goût.

Le recours aux pratiques d'approvisionnement alternatives constitue l'un des signes de l'évolution des systèmes alimentaires à Kinshasa. Elles sont émergentes et actuellement mal cernées à Kinshasa.

4.2.2. Apparition et émergence des « supermarchés »

L'Afrique constitue, depuis les années 2000, un nouveau territoire de conquête pour les principaux acteurs de la grande distribution qui souhaitent explorer les marchés émergents. La forte hausse du taux d'urbanisation et la montée en puissance d'une classe moyenne alimentent la demande en biens de consommation courante (Morghad, 2012). Ce qui crée des nouvelles opportunités pour les acteurs du secteur de la grande distribution en Afrique. D'après le rapport de Deloitte (2015) sur « les champions de la distribution », la classe moyenne montante en Afrique contribue à la modernisation de la distribution et à l'expansion des débouchés commerciaux.

La ville de Kinshasa offre des possibilités de consommation de plus en plus variées, en termes de produits et de lieux. Les supermarchés et les *malls*³¹, véritables institutions dans les pays comme le Kenya et l'Afrique du Sud, se multiplient rapidement ces dernières années à Kinshasa. La ville compte aujourd'hui plus d'une cinquantaine de « supermarchés » dont Shoprite, le plus grand distributeur de produits alimentaires de l'Afrique du Sud, avec un supermarché présentant divers rayons dans la commune de Ngaliema.

Ces supermarchés (ayant le plus souvent un département de restauration), implantés dans un premier temps au centre-ville (Commune de la Gombe), se déploient désormais dans les quartiers populaires de Kinshasa.

³¹ Les malls sont des centres commerciaux proposant un large éventail de services : boutiques, café, restaurants, agences de voyage, coiffeurs, salles de jeu, cinémas, etc.

Ces lieux ont définitivement modifié les pratiques de consommation des populations kinoises : leur présence a provoqué une modification du rythme des repas et de leur forme (repas pris à l'extérieur et emporté en boîtes), jusqu'à la nature même des produits consommés (accès au fromage, aux produits et boissons industriels). Les supermarchés proposent aussi les produits alimentaires locaux qui peuvent être repartis dans plusieurs groupes d'aliments dont les légumes, les fruits, le poisson, la viande, les légumineuses et les oléagineux.

Ces innovations des pratiques alimentaires se sont réalisées progressivement et elles restent fortement marquées par les positions sociales des consommateurs. La dimension économique est déterminante dans le choix des lieux d'achat, elle ne suffit clairement pas à expliquer la fréquentation de tel ou tel lieu, la consommation de tel ou tel produit. Les dimensions symboliques sont tout autant décisives. La fréquentation des supermarchés par exemple n'est donc pas le seul fruit de campagnes publicitaires mais également des aléas économiques et d'une construction sociologique progressive de long terme.

CONCLUSION

L'analyse de l'évolution de la consommation alimentaire dans la ville-province de Kinshasa met en évidence l'influence du brassage culturel dans les pratiques culinaires et alimentaires. La population de Kinshasa est cosmopolite ; l'hétérogénéité d'origine désormais enracinée dans une majorité native et le brassage avec des cultures étrangères ont favorisé l'apparition d'une culture urbaine particulière à Kinshasa et de nouveaux styles alimentaires. Les signes révélateurs de l'évolution des pratiques culinaires et alimentaires à Kinshasa étaient déjà perceptibles avant l'indépendance du pays.

Durant la période dite coloniale, le plat à la moambe de noix de palme faisait l'unanimité tant chez les européens que du côté congolais. Le pain de manioc appelé « chikwangue », était l'aliment de base mais le riz commençait à prendre aussi de l'importance, bien que jugé alors comme un « aliment pour les riches ». Cette période fut aussi marquée par la création d'une corporation et d'un syndicat des cuisiniers, des centres spécialisés, des écoles ménagères, des foyers sociaux et de l'école des domestiques. Toutefois, les congolais vivant à Kinshasa ne s'étaient pas départis de leur goût de préparer leurs repas/mets de manière traditionnelle malgré toutes les campagnes faites autour de la cuisine « européenne ». La période d'après l'indépendance se caractérise par le recours à l'authenticité, l'émancipation gastronomique et l'échange alimentaire à Kinshasa.

Les tendances actuelles de consommation se caractérisent par quelques innovations dans la consommation : délocalisation et adoption des produits du terroir, conception des menus typiquement urbain, dépendance vis-à-vis des produits de la chasse et de la cueillette, recours à la consommation hors ménage, recours à des pratiques d'approvisionnement alternatives, apparition et émergence des « supermarchés ». Ces innovations sont reconnues comme phénomène incontournable lié à l'urbanisation. Elles se sont réalisées progressivement, et elles restent fortement marquées par l'histoire des positions sociales des consommateurs.

Cette évolution dans la demande et la consommation alimentaires a des conséquences importantes sur la problématique alimentaire du pays en général et de la ville de Kinshasa en particulier. Les styles alimentaires des citadins se différenciant de ceux des ruraux, une des questions essentielles pour l'avenir est de savoir à quelles conditions l'offre agricole du pays ou des zones périurbaines pourront contribuer à satisfaire la demande urbaine de Kinshasa (en constante évolution) ? Cette question, ne se limite pas à vérifier si les quantités d'aliments

produites seront suffisantes dans l'avenir pour nourrir les populations de la ville de Kinshasa. Elle renvoie aussi aux conditions d'une adaptation de cette offre aux nouvelles exigences des citoyens de cette ville compte tenu en particulier de leurs revenus, de leur mode de vie, et de leurs modèles socioculturels. Abordant dans le même sens, Feuillet (2014) affirme que « l'alimentation des hommes de demain, en quantité et en qualité, sera en partie tributaire de la capacité du système alimentaire à innover, de la semence à l'assiette ».

DEUXIÈME PARTIE
PRESENTATION DES RESULTATS ET DISCUSSION
DES TRAVAUX EMPIRIQUES

CHAPITRE IV. METHODOLOGIE DES ENQUETES

INTRODUCTION

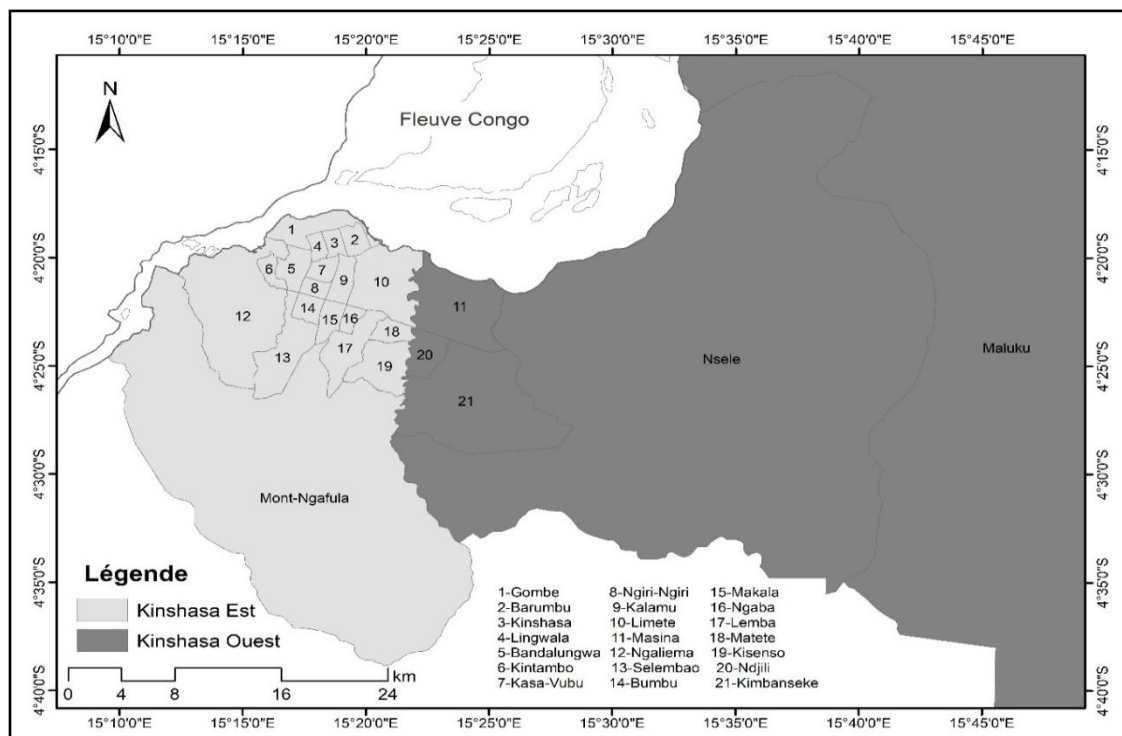
Ce chapitre expose le cadre méthodologique des enquêtes. Il détaille les dispositifs empiriques mis en œuvre dans le cadre de ce travail pour collecter les données et les analyser en vue d'une interprétation adéquate en lien avec les objectifs de l'étude.

L'étude s'est basée sur les données primaires obtenues à la suite des enquêtes de terrain menées de 2016 à 2018 sur la production, la transformation et la commercialisation des feuilles de manioc et de la chikwangue. L'enquête sur la consommation a été réalisée uniquement sur les feuilles de manioc. Pour enrichir et compléter notre approche analytique, nous avons eu recours à l'observation et des entretiens avec quelques informateurs clés issus des services publics d'appui à la filière manioc et des institutions de recherche. Il a été aussi question de la pesée (à l'aide d'une balance électronique) de différentes unités et mesures locales de vente dans les différents marchés dans le but d'établir une table des équivalences en poids des unités locales afin de bien apprécier la relation prix-quantité dans le commerce des produits étudiés. Un atelier de restitution et d'échanges sur les résultats provisoires obtenus a été organisé avec les différents acteurs : les producteurs, les commerçants, les transformateurs, les consommateurs et les chercheurs.

1. CHOIX DES ZONES D'ENQUETE

La ville de Kinshasa (urbain et périurbain) constitue le champ d'investigation de notre recherche. Kinshasa est non seulement la capitale et une ville, mais aussi une province constituée de 4 districts et 24 communes dont 18 urbanisées et 6 rurales (De Saint Moulin et Kalombo, 2005). Elle est située à l'Ouest du pays entre, 3,9 et 5,10° de latitude Sud et entre 15,2 et 16,6° de longitude Est. Elle est limitée au Nord-est par la province du Kwango, au Sud par celle du Kongo Central, au Nord-Ouest et à l'Ouest par la République du Congo Brazzaville, sur une frontière naturelle formée par une partie du Fleuve Congo.

Dans le cadre de la présente étude, nous avons considéré globalement deux zones : Kinshasa-Ouest et Kinshasa-Est (Carte 5). Kinshasa-Ouest englobe trois districts (Mont Amba, Lukunga et Funa) et dépend, pour ses approvisionnements alimentaires, de sa propre production mais aussi et surtout du territoire de Kasangulu (Province du Kongo-Central, frontalier de Kinshasa). Kinshasa-Est comprend le grand district de la Tshangu, composé de cinq communes (Ndjili, Kimbanseke, Masina, Nsele et Maluku). En dehors des sites agricoles périurbains, Kinshasa-Est est aussi approvisionné par les provinces du Kwango et du Kwilu.



Carte 5 : Zone d'étude (Kinshasa Ouest et Est)
(Source : Bonkena et Mesina, 2018)

1.1. Sites de production de feuilles de manioc

Kinshasa est caractérisé par la coexistence de zones périphériques semi-rurales à vocation agricole et de zones centrales urbaines dotées d'infrastructures de base. Rappelons que les foyers locaux de production agricole de Kinshasa sont constitués de la région du plateau de Batéké et des périmètres maraîchers de la ceinture périurbaine de la ville.

La région du plateau de Batéké est une partie de la commune urbano-rurale de Maluku, située entre 4 et 5 degrés de latitude Sud et entre 15° 30' et 16° 30' de longitude Est (Ministère du Plan, 2005), à 80 km du centre-ville. Elle constitue non seulement la grande partie de la périphérie Est de la ville de Kinshasa mais aussi le siège par excellence des activités agricoles (périmètres maraîchers, fermes agricoles, champs, etc.), assurant l'approvisionnement de la ville en nombreux produits agricoles (végétaux et animaux) recherchés par les citoyens.

Compte tenu de la spécificité des chaînes de valeur analysées dans le cadre de cette recherche, les investigations sur la production des feuilles, ont été conduites dans les communes de Maluku (l'une des communes de la ville de Kinshasa située dans sa partie périurbaine), et à N'djili Brasserie (site situé le long de l'axe routier Kinshasa – Sanda – Kasangulu). Cette enquête a été élargie au territoire de Kasangulu, considéré comme l'hinterland de Kinshasa.

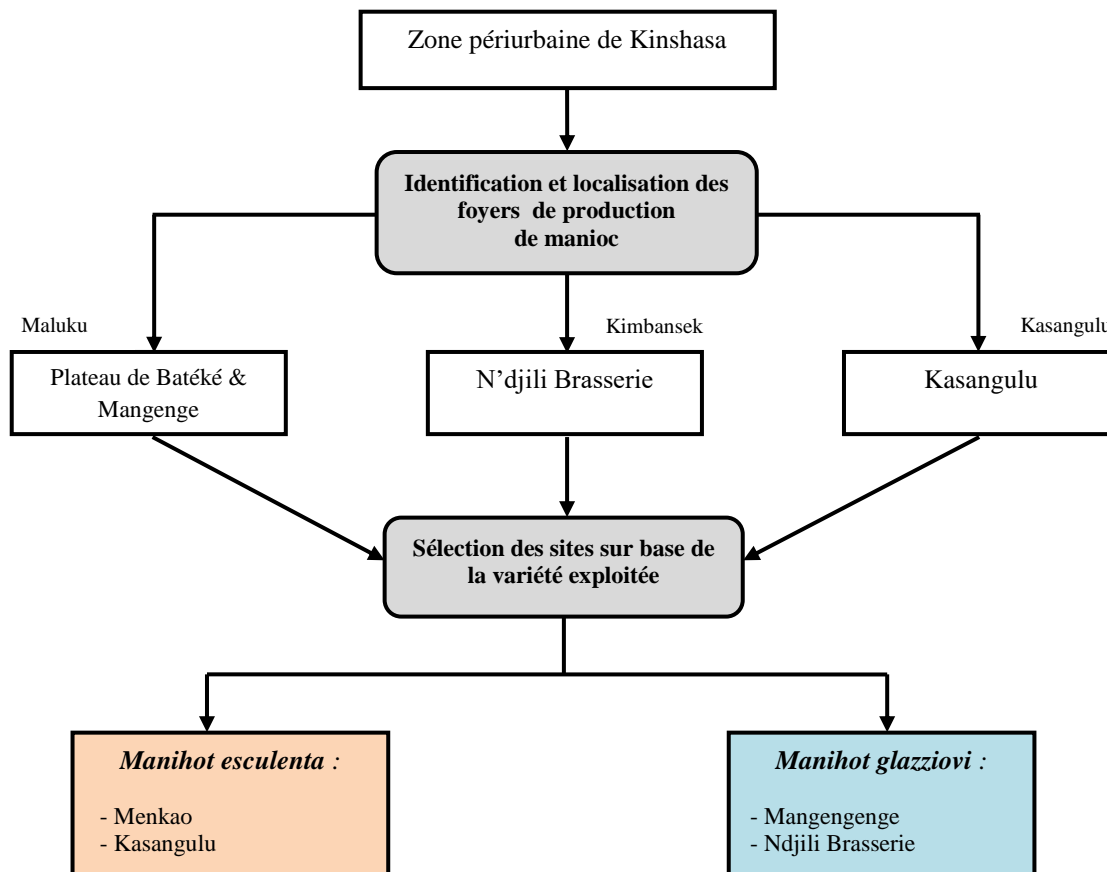


Figure 14 : Processus de choix des sites d'enquêtes
(Source : Auteur)

Maluku est l'une des communes de la ville de Kinshasa située dans sa partie périurbaine. Il est de loin la commune la plus étendue de la province de Kinshasa : 7.949km² soit 79% du territoire. Elle est située au Nord-Est de la province en amont du Pool Malebo. C'est la commune dans laquelle on retrouve le plus d'autochtones de la région, les Téké. Outre ses 19 quartiers existants, la commune de Maluku dispose de 10 groupements coutumiers et 7 sous-groupements. La majorité de la population est paysanne vivant essentiellement de l'agriculture, de la pêche et l'élevage.

La vaste commune de Maluku est à caractère rural et à vocation agricole. Maluku est aussi connu pour le nombre important des fermes sur le plateau de Batéké appartenant aux particuliers. Cette commune a été retenue comme site de production de feuilles de manioc mais aussi de la pâte fermentée de manioc « kimpuka » qui sert de matière première à la fabrication de la chikwangue. Les enquêtes ont été réalisées dans deux sites : Menkao au plateau de Batéké et Mangengenge à Maluku/Centre.

Administrativement, Menkao est un quartier rural de la commune de Maluku situé le long de la route nationale 1 (RN1), après N'sele Bambu en allant vers la province du Kwango. Il fait partie du Plateau de Batéké. Menkao se trouve à 55 km de l'aéroport international de N'djili et compte les villages ci-après : Menkao II, Menkao IV, Menkao Centre et Talangayi. Les habitants de Menkao sont majoritairement agriculteurs. Ils cultivent principalement le manioc,

le maïs, la patate douce, le haricot et l'arachide. La destination des produits agricoles de ce village est la ville de Kinshasa notamment les communes du district de la Tshangu.

Le quartier Mangengenge est situé le long du fleuve avec plusieurs îlots en son sein qui servent d'espace agricole aux maraichères. En dehors de ces îlots, plusieurs parcelles d'habitation sont converties en terrain agricole pour cultiver les feuilles de manioc. La production de ce quartier est principalement vendue aux marchés de Matamba et de Bitabe dans la commune de Masina. Les producteurs des feuilles dans ce site sont tous grossistes.

Kasangulu est un territoire et une localité de la province du Kongo-Central, frontalier de Kinshasa. Situé à environ 33 km à vol d'oiseau (à partir de Matadi-Kibala), ce territoire subit l'influence de la ville de Kinshasa. La destination des produits agricoles du territoire de Kasangulu est la ville de Kinshasa notamment les communes des districts de la Lukunga et du Mont-Amba (Kinshasa Ouest). Les colis en provenance de Kasangulu arrivent à Kinshasa via les parkings de Matadi Kibala, de l'UPN et la gare de Matete. Kasangulu intéresse la présente étude comme l'un des sites production de feuilles de manioc et de la chikwangue.

1.2. Commercialisation des feuilles de manioc et de la chikwangue

L'enquête sur la commercialisation a visé particulièrement les commerçants (grossistes et détaillants) au niveau des parkings servant de marchés secondaires : Matadi-Kibala, Rond-point Ngaba à l'Ouest ; et ceux de Bitabe (Marché de Liberté) et Matamba à l'Est de la ville de Kinshasa. Signalons que c'est à la suite de l'intense activité de transaction des produits agricoles provenant de l'arrière-pays qu'il s'est créé, à côté de ces parkings, des marchés tertiaires où se vendent actuellement d'autres produits alimentaires.

Le marché de Matadi-Kibala situé sur la route nationale n°1 (de part et d'autre de la chaussée), à l'entrée ouest de la ville-province de Kinshasa, dans la commune de Mont-Ngafula. Matadi-Kibala est le premier marché d'approvisionnement en denrées alimentaires en provenance de la province du Kongo Central. Il est connu à cause des produits locaux qui y sont vendus. Il s'agit notamment des fruits (bananes, bananes plantains, oranges, ananas...), des légumes (dont les feuilles de manioc), de la chikwangue, des cossettes de manioc et autres. Tous ces produits locaux, dont la majorité provient du Kongo-Central, permettent aux Kinois en général et à la population riveraine en particulier de consommer « bio ». Ce marché a été intéressant surtout pour le commerce de la chikwangue pour laquelle on y trouve des entrepôts et des commerçants grossistes et détaillants. Il sied de noter que Matadi-Kibala n'a pas de parking « officiel » ; les camions en provenance du Kongo-Central viennent y décharger leurs marchandises avant de continuer leur route.

Le marché MFIDI, connu sous la dénomination du marché de Rond-point Ngaba, est situé au Sud de la commune de Ngaba entre les communes de Makala et de Lemba sur la route nationale n°1. C'est le deuxième marché de gros d'approvisionnement en denrées alimentaires provenant du Kongo Central après Matadi-Kibala. On y trouve des entrepôts où on peut stocker les produits avant leur écoulement. Les feuilles de manioc et la chikwangue y sont vendus en gros et en détails.

Le marché UPN est situé côté de l'Université Pédagogique Nationale dans la commune de Ngaliema. Il tire ses provisions en produits agricoles (fruits, légumes et autres) de la province du Kongo Central. C'est parmi les grands centres de distribution des produits vivriers (feuilles de manioc et chikwangue notamment) en provenance du Kongo-Central en général et du

territoire de Kasangulu en particulier. Ce marché a une particularité : tous les vendeurs des feuilles de manioc enquêtés sont des habitants de Kasangulu. Signalons qu'à côté du marché, se situe le parking Shamukwale ; l'un des plus grand marché d'approvisionnement en kimpuka.

Le marché (parking) de Matamba est situé à l'entrée est de la ville de Kinshasa, dans la commune de Masina au quartier SIFORCO. Ce marché, situé le long du boulevard Lumumba, est le plus grand centre de distribution des feuilles de manioc dans la capitale d'où le terme « Matamba », qui signifie, feuille de manioc en langue « tshiluba ». On trouve aussi d'autres produits agricoles provenant de la zone périurbaine de Kinshasa. Les producteurs venus de Maluku/centre et du plateau de Batéké livrent leurs marchandises aux grossistes et détaillants à Matamba, qui à leur tour les vendent au même endroit aux détaillants/consommateurs. C'est un marché opérationnel déjà à partir de 5h00 pour se clôturer à 20h00 voire 21h00, selon les circonstances.

Le marché de la Liberté (Bitabe) est le second marché de la ville de Kinshasa en ordre d'importance après le grand marché « Zando ». Il se situe dans la commune de Masina sur le Boulevard Lumumba allant vers l'aéroport international de N'djili. Il a été construit par le feu Président Laurent-Désiré Kabila officiellement pour récompenser les habitants du district de la Tshangu de leur résistance « à l'agression des rebelles » en août 1998 ; mais également et surtout pour désengorger le marché central et le centre de la ville. Ce marché est la source d'approvisionnement de la plupart des autres marchés, boutiques et magasins de la partie Est de la ville de Kinshasa. On y trouve absolument tout, des produits de l'agriculture aux produits manufacturés. Le grand de marché de la Liberté abrite également des parkings qui reçoivent les véhicules transportant les produits agricoles en provenance des communes de la N'sele et de Maluku et des provinces du Kwilu et Kwango.

Outre les marchés de gros, le grand marché « Zando » et le marché urbain de Gambela ont été investigués entant que marchés de détail.

1.3. Transformation de feuilles de manioc et de la chikwangue

Les observations empiriques sur la transformation de la chikwangue ont été réalisées dans le quartier Mombele, commune de Limete. Le choix porté sur Mombele se justifie par l'importance des ateliers de fabrication de la chikwangue (AFC) dans ce quartier, en dépit de l'absence des statistiques officielles. La concentration des AFC dans cette partie de la ville n'est guère une question de hasard. Outre le fait qu'on trouve dans ce quartier le marché « Luza » où l'on vend les matières premières servant à la fabrication de la chikwangue (la pâte fermentée de manioc « Kimpuka », les feuilles, etc.) ; on y trouve également le marché appelé « WENZE YA MABAYA » (marché de planches) considéré comme l'un des plus grand marché des planches à Kinshasa, qui fournit les débris de bois utilisés comme source d'énergie pour la préparation de la chikwangue. Cependant « MASOLO YA KWANGA, BOTIKELA BATEKÉ » dit-on en Lingala, signifiant : « les affaires de la chikwangue sont de l'apanage des Téké », c'est ainsi que ce quartier serait l'un des bassins de production de la chikwangue à Kinshasa.

Pour ce qui est de la transformation des feuilles de manioc, les ateliers de transformation localisés autour des marchés municipaux (Mbanza Lemba, Lemba terminus, Matete, Kianza Ngambela et Bitabe) ont été ciblés. Mais aussi l'entreprise SOMBE, ayant une grande unité de transformation, située dans la Commune de la N'sele.

2. ORGANISATION DE L'ENQUETE

2.1. Pré-enquête

L'un des principaux problèmes du terrain est celui de son accessibilité. Cette difficulté se présente tant chez le chercheur junior (néophyte) que chez le senior. Cefai (2006) exprime cette difficulté par une série de questions qui sont posées à l'enquêteur, notamment en milieu urbain de Kinshasa : « Qui êtes-vous ? », « Pour qui travaillez-vous ? », « Que voulez-vous savoir ? », « Qu'allez-vous faire des informations que je vous donne ? », « Qu'est-ce que j'y gagne ? ».

C'est ainsi que la stratégie de terrain a consisté à privilégier une phase préliminaire à celle de la collecte de données proprement dite. L'objectif assigné à la pré-enquête est de contribuer à établir la structure des enquêtes réalisées (modalités, pratiques d'observation, personnes à interroger, renseignement à chercher) et à renforcer le réseau d'acteurs³² nécessaire à la concrétisation de cette recherche (une relation de confiance avec les personnes à enquêter). La pré-enquête a été réalisée sur une période de deux mois, soit de juin à juillet 2016. Les différents sites d'enquête ont été sillonnés, les observations faites et quelques acteurs (directs ou indirects) des chaînes de valeur interrogés de manière informelle. Le repérage des supermarchés mais aussi des ateliers de transformation des feuilles de manioc et de la chikwangue a été réalisé pendant cette phase préliminaire. Il a été aussi question de l'identification et prise de contact avec les ménages devant faire l'objet de l'enquête quantitative sur la consommation des feuilles de manioc ; d'autant plus que l'échantillonnage était construit sur des bases des critères liés aux origines du chef de ménage.

La pré-enquête, comme phase préparatoire aux « vraies » recherches de terrain, a servi à baliser le terrain et à faire émerger les hypothèses de la présente étude. Les premiers renseignements obtenus ont permis de cerner le marché urbain des produits étudiés.

2.2. Collecte de données

2.2.1. Orientation de l'enquête

Dans le cadre du présent travail, nous avons eu des entretiens approfondis avec les acteurs directs impliqués dans la production, la transformation et la commercialisation des produits étudiés, ainsi que les acteurs indirects (prestataires de service et autres) ; d'autant plus que cette technique donne à l'enquêté beaucoup de latitude pour exprimer son point de vue. Un autre avantage est qu'elle permet au chercheur d'obtenir des descriptions détaillées des expériences individuelles. Ainsi donc, cette technique nous a permis de vérifier, d'approfondir et de compléter les informations observées sur le terrain. Ce faisant, pour parvenir ainsi à

³² Par réseau d'acteurs, nous faisons référence aux personnes avec qui nous avons réalisé des entretiens : les producteurs, les transformateurs, les commerçants, les gestionnaires des supermarchés, etc. En outre, la bonne réalisation d'une recherche de terrain de ce type dépend également de toutes les autres formes de relation et d'échanges, qu'ils soient formels ou informels. La disponibilité de la personne à collaborer dans cette enquête a été un élément important à l'intégration dans l'échantillon.

l'objet d'entretien individuel approfondi, nous avons tablé sur les critères tels que l'ancienneté de l'enquête et son réseau de contact au sein de la chaîne de valeur.

Pour ce qui est de l'enquête auprès des consommateurs (feuilles de manioc), nous avons procédé à l'enquête ménage avec un questionnaire comme outil de collecte de données. C'est une approche quantitative qui a été appliquée à un ensemble (échantillon) qui a permis des inférences statistiques.

2.2.2. Enquête sur les feuilles de manioc

L'enquête sur les feuilles de manioc a eu pour objectif de recueillir des informations qualitatives et quantitatives dans le but de faire un état des lieux de cette chaîne de valeur dans la ville de Kinshasa. Elle devait aboutir à : (i) l'identification des acteurs impliqués dans la chaîne de valeur ; (ii) la description de leurs activités ; (iii) l'identification des innovations et de contraintes à différents niveaux de la chaîne de valeur (iv) l'estimation des coûts engagés, des marges dégagées, des valeurs ajoutées et de la rentabilité de chaque maillon de la chaîne de valeur.

Cette enquête a ciblé les producteurs des deux variétés de manioc (*Manihot esculenta et Manihot glaziovii*), les commerçants (grossistes et détaillants), les transformateurs (« industriel » et semi-industriel) et les prestataires de service (transporteurs et équipages notamment). L'environnement institutionnel dans lequel évolue la filière manioc a été investigué, à travers des entretiens auprès des services techniques du Ministère de l'Agriculture. De même, des contacts ont été établis et des entretiens menés auprès de l'Institut International d'Agriculture Tropical (IITA), connu pour ses recherches en faveur de la filière manioc.

Les enquêtes ont été réalisées de manière progressive durant la période de septembre à décembre 2016 et complétées en juin-juillet (saison sèche) 2017. Par choix raisonné (Yao, 2005), un échantillon de 48 acteurs impliqués directement (producteurs, transformateurs et commerçants) dans la chaîne de commercialisation des feuilles de manioc dans la ville de Kinshasa a été enquêté. Ils se répartissent comme suit : 11 producteurs, 29 commerçants (dont environ 52% de grossistes) et 8 transformateurs. Le choix était donc porté sur les acteurs relativement performants et supposés compétitifs. Il s'agit des acteurs ayant une expérience personnelle et des vécus quotidiens sur l'un ou l'autre maillon de la chaîne de valeur périurbaine, dans un contexte kinois caractérisé par le commerce informel. Cette situation signifie que les données produites soient estimées suffisantes par rapport à l'objet de l'étude. L'échantillon est construit progressivement jusqu'à ce que le chercheur estime atteindre le point de saturation.

La compréhension du mode de fonctionnement de la chaîne de commercialisation a nécessité des informations complémentaires qui ont été obtenues par des entretiens (parfois informels) auprès de douze (12) autres acteurs de la chaîne de valeur. Il s'agit des prestataires de services (transporteurs, équipage³³, dépositaires, etc.) et des agents de services d'appui au développement de l'agriculture (Ministère de l'agriculture).

³³ La main d'œuvre utilisée pour la récolte des feuilles de manioc. Cette main d'œuvre, recrutée à Kinshasa, accompagne le commerçant grossiste vers le site de production en zone périurbaine.

L'enquête sur la chaîne de valeur feuilles de manioc a été conduite en 3 différentes étapes : La première enquête a porté sur l'identification des différents moyens d'exploitation et de production des feuilles de manioc, les conditions de stockage et de conservation, les pratiques de commercialisation ainsi que l'identification des contraintes rencontrées par les producteurs. La deuxième enquête a porté sur les commerçants de gros et de détail. Les informations sur les conditions de commercialisation ont été recueillies : les prix d'achat et de vente, les sites d'approvisionnement, les conditions de transport, l'évolution du marché, etc. Les entretiens se sont déroulés sur les lieux de travail (aux marchés) afin de compléter certaines informations par l'observation. La troisième enquête a ciblé les supermarchés et les unités de transformation des feuilles. Il était alors question d'identifier la chaîne d'approvisionnement en matières premières, les conditions de stockage et la préservation de la qualité du produit, les pratiques de commercialisation et le potentiel du marché. L'enquête a donc permis de cerner le diagramme de transformation des feuilles de manioc et d'identifier les innovations et les contraintes.

2.2.3. Enquête sur la chikwangué

L'objectif de cette enquête consiste à recueillir les informations sur la transformation et les conditions de mise sur le marché de la chikwangué. Les informations obtenues ont conduit à : (i) l'identification et la description des différents types de chikwangué commercialisés et leurs sources de provenance ainsi que les conditions de commercialisation ; (ii) la caractérisation des modes d'approvisionnement et les circuits de commercialisation de la chikwangué, y compris le mode d'organisation des acteurs ; et (iii) la description et l'évaluation des procédés de fabrication de la chikwangué tout en identifiant les variantes et les innovations susceptibles d'être valorisées et diffusées ainsi que les contraintes qui pèsent sur cette chaîne de valeur.

L'enquête a ciblé les Ateliers de Fabrication de Chikwangué (AFC), les commerçants (grossistes et détaillants), les prestataires de services (les chefs de parking, les transporteurs, les mamans-manœuvres, les mamans-kabola) et les commerçants-fournisseurs de la pâte fermentée (kimpuka). Les acteurs institutionnels notamment le Réseau Congolais des Acteurs de l'innovation (RCAI), l'ISTACHA, l'Institut International d'Agriculture Tropical (IITA) et le Ministère de l'Agriculture ont été également abordés.

Les entretiens ont été réalisés en deux temps ; en août – décembre 2016 mais aussi en septembre – octobre 2017. Des informations complémentaires ont été obtenues en avril-mai 2018.

La première phase de l'enquête a porté sur l'identification des différents types de chikwangué sur le marché urbain de Kinshasa, leurs sources de provenance et les conditions de commercialisation. Ces entretiens ont été organisés auprès des commerçants grossistes et détaillants dans les marchés. L'entretien concernaient : le type de chikwangué commercialisé (nom vernaculaire), le lieu de production (zone de provenance), le système d'approvisionnement et les conditions de commercialisation (prix de vente, stratégie de vente, types de clients, etc.). Au total 36 commerçants ont été enquêtés tout au long de l'étude.

La deuxième phase de l'enquête a eu pour objectif de cerner le mode de fonctionnement des ateliers de fabrication de la chikwangué avec un accent particulier sur les procédés de fabrication. Pour des raisons pratiques et de localisation, l'enquête s'est focalisée sur les AFC

du quartier Mombele de la Commune de Limete. Le ciblage de ces unités production a tenu compte de deux critères : (i) l'ancienneté : au moins deux ans d'existence et d'activité continue de fabrication de chikwangue, et (ii) la capacité financière et technique : avoir la capacité d'acheter au moins un sac (65 kg) de Kimpuka (matière première) et de conduire à terme un cycle de fabrication de la chikwangue sans interruption.

La constitution de l'échantillon a rendu possible grâce à la technique de « boule de neige » (Dépelteau, 2003 cité par Mpanzu, 2012). Il s'est agi de s'appuyer sur le réseau social des informateurs de départ. Dans la pratique, cela a consisté à demander à l'individu interrogé (premier contact) de désigner ou d'identifier d'autres individus susceptibles d'être interrogés et remplissant les critères suscités. Au total, cinq (5) AFC ont été enquêtés. Les entretiens ont été réalisés, en face à face, auprès des responsables de l'atelier mais aussi de tout autre membre de « l'entreprise ».

Par ailleurs, une étude économique a été réalisée auprès des AFC ciblés au cours de l'enquête réalisée. Nous avons empruntée la démarche développée par Treche *et al.* (1993) à Brazzaville. Cette démarche consiste en un suivi de l'activité au sein de l'AFC pendant le « temps nécessaire à la transformation d'une quantité correspondante à une rotation d'approvisionnement en matière première, que celle-ci soit transformée en une ou plusieurs fois ». Plusieurs éléments ont été notés et suivis en vue de permettre de réaliser le compte d'exploitation de chaque unité de production : (i) la nature du matériel utilisé ; (ii) les quantités des différents intrants ; (iii) les différentes charges de production ; et (iv) les quantités du produit obtenues, vendues ou autoconsommées.

Parallèlement au suivi des AFC, les commerçants de kimpuka ont été abordés. Les entretiens ont été réalisés auprès de 13 acteurs approvisionnant la ville de Kinshasa en kimpuka à partir des ports et des parkings. Les entretiens réalisés ont permis de cerner les conditions d'approvisionnement de la ville de Kinshasa en cette matière première qui sert à la fabrication de la chikwangue.

2.2.4. Enquête sur la consommation des feuilles de manioc

L'analyse et le développement d'une chaîne de valeur commence par le marché (puis remonte jusqu'à la production), en visant la connaissance de la demande finale : qui et où sont les clients potentiels, quels sont leurs désirs et motivations, quels produit veulent-ils (EuropeAid, 2011), quelles sont les représentations sociales du produit ?

L'objectif de cette enquête est de cerner le marché final et d'identifier les ressorts de la demande pour les feuilles de manioc et son potentiel. Ces informations devraient aider les producteurs et les intermédiaires (transformateurs et commerçants) à prendre les bonnes décisions stratégiques concernant leurs activités respectives. Les résultats détaillés de cette enquête sont reprises en annexe 7.

1° Informations recherchées

Les habitudes alimentaires varient grandement entre les couches de la population, les ethnies et/ou tribus au sein d'une province. Elles sont influencées par les revenus réels, les goûts et les préférences, la mode, la saison, le niveau relatif des prix, et par certains autres facteurs qui favorisent l'imperfection du marché. Ce faisant, il a été nécessaire de disposer des informations sur la consommation des feuilles de manioc dans la ville de Kinshasa.

Les informations recherchées ont été les suivantes :

- les profils des chefs de ménages (l'âge, le genre, l'état-civil, le niveau d'instruction, les activités professionnelles et les provinces d'origine des chefs de ménages) ;
- la quantité et la fréquence de consommation (journalière et hebdomadaire) ;
- les modèles de consommation (modes de préparation, types de plats) ;
- les perceptions et représentations sociales des consommateurs.

L'enquête a été réalisée en novembre 2016. Comme indiqué ci-haut, un questionnaire (en annexe) préalablement testé a été utilisé comme outil de collecte de données. Les répondants étaient principalement soit la conjointe soit le chef au cas où celui-ci est une femme.

2° Echantillonnage

L'unité de sondage pour cette enquête est le ménage. Par ménage, il est entendu « une unité jouissant d'une certaine autonomie quant à l'organisation de ses activités, l'utilisation de ses ressources et la gestion de son patrimoine, assumant les fonctions concomitantes de consommation et de production » (Sabuhungu, 2016). Les critères retenus pour la recherche d'une définition du ménage sont, en général, au nombre de quatre : « la communauté de résidence, les repas pris en commun, la communauté partielle ou totale des ressources, la reconnaissance de l'autorité d'une personne considérée comme le chef de ménage » (Blaizeau *et al.*, 1989).

Le principal critère ayant prévalu au choix des ménages est la province d'origine de chef de ménage. Ainsi, par choix raisonné (Yao, 2005), un échantillon de 64 ménages a été enquêté à raison de 8 ménages par espaces géographiques d'origine pré-identifiés, supposés avoir les mêmes habitudes alimentaires : Bandundu, Kongo Central, Equateur, Kivu, Province Orientale, Kasai, Katanga et Sankuru. Ces espaces géographiques se réfèrent pour certains à l'ancienne configuration administrative de la RDC avant le découpage provincial devenu effectif en 2016.

3° Profil du ménage enquêté

La majorité (environ 61%) des chefs de ménages enquêtés sont des hommes, même si les femmes représentent une proportion non négligeable (39%). La plupart de ces chefs de ménages sont des jeunes : 50% d'entre eux n'avaient pas plus de 40 ans. Les participants à l'enquête de consommation des feuilles de manioc possèdent un niveau d'instruction élevé puisque seulement 9,4% d'entre eux sont sans diplôme ou ont un diplôme du primaire comme le niveau le plus élevé. Pour ce qui est de la profession, les employés (administration publique et entreprises publiques/privées) représentent 37,5% des enquêtés suivi des commerçants (32,8%) et 23,4% d'entrepreneur. Kinshasa est une ville où le secteur informel est très dynamique. Les débrouillards représentent aujourd'hui plus de 70% de l'activité économique urbaine, soit 66% de l'informel non agricole et 5% de l'informel agricole (PNUD, 2009).

Les personnes interrogées appartiennent à des ménages de 6 membres en moyenne. Ce qui est un peu au-dessus de celle rapportée (5,2 personnes) par l'enquête 1-2-3 réalisée par le Ministère du plan et l'Institut National de Statistique en 2014.

2.3. Restitution et échanges sur les résultats provisoires

Le processus de collecte de données a conduit *in fine* à l'organisation d'une séance de restitution et d'échanges sur les résultats provisoires obtenus, sous forme d'atelier auquel participaient directement des producteurs, des commerçants, des transformateurs et des consommateurs. Ont aussi pris part à cet atelier, des chercheurs au profil diversifié intéressés par la question alimentaire. Cet atelier, organisé pendant deux jours en mars 2017, a connu la participation d'une trentaine de personnes. Ce type d'enquête (panel) est d'autant plus fécond que les personnes réunies sont d'identités sociales variées. Outre la confrontation des résultats et la présentation de ceux-ci aux acteurs concernés dans les différents maillons des chaînes de valeur, il a été clair que ces deux jours ont permis d'enrichir encore les connaissances des mécanismes et processus de production, de transformation, ou encore de vente des différents produits étudiés. Il a été aussi question d'identifier des difficultés vécues ou des succès engrangés par les acteurs eux-mêmes. Ces rencontres ont également permis que les acteurs (producteurs, transformateurs, vendeurs) de chacune des chaînes de valeur se connaissent, échangent entre eux et se « confrontent » à « leurs » consommateurs, aux exigences de ceux-ci, exprimées de façon directe en termes de leurs habitudes de consommation au regard des différentes chaînes de valeur agricoles périurbaines, produits et lieux de consommation.

3. ANALYSE DE L'INFORMATION ET INTERPRETATION DES RESULTATS

Nous avons fait recours à l'analyse thématique de contenu, laquelle met en évidence les opinions des personnes qui ont tenu les propos transcrit dans le texte. Par ailleurs, la restitution des réponses aux questions ouvertes est souvent suffisante pour rendre compte et consiste en un ensemble de fonctions appelées « verbatim ». En lisant le texte, les citations peuvent être sélectionnées selon le contexte ou selon le contenu. Nous étions ainsi été amenés à restituer le texte par fragments relatifs aux différents angles de vu ou problématique de l'étude.

De manière concrète, la démarche a débuté par une analyse de l'ensemble du corpus, laquelle analyse a consisté en celle des entretiens, du reste transcrit au complet et traduit en français. Ensuite, un montage a été réalisé en fonction de principaux thèmes de la grille pour que chaque entretien fasse l'objet d'une analyse de la cohérence interne du discours afin d'en rendre intelligible la compréhension. Ceci constitue la démarche suivie pour produire les matériaux ayant servi à la réalisation de la présente thèse.

Les données quantitatives ont été traitées et analysées grâce à l'aide l'outil informatique. Le logiciel EPIDATA 3.1 a servi pour la confection de masque de saisie et la saisie proprement dite des données. Celles-ci ont été ensuite transférées sur SPSS 13.0 (Statistical Package for the Social Sciences) pour leur traitement et analyse en vue de la production des caractéristiques statistiques de base. Le Microsoft Excel a été utile dans la production des tableaux des résultats suivant les fréquences absolues et relatives.

L'analyse comparative a permis de distinguer : (i) deux catégories de producteurs de feuilles de manioc, ceux produisant le *Manihot esculenta* (pondu ya Kongo) et ceux produisant le *Manihot glaziovii* (pondu ya caoutchouc) ; (ii) deux périodes de vente, notamment la saison sèche et la saison pluvieuse. La première étant caractérisée par la rareté et la seconde par l'abondance des feuilles de manioc sur le marché kinois ; (iii) deux zones de vente : l'Est de Kinshasa (marchés recevant les produits en provenance du plateau de Batéké) et l'Ouest de

Kinshasa (marchés de déchargement des produits en provenance du territoire de Kasangulu dans la province du Kongo Central).

L'analyse de la performance économique de chaque chaîne de valeur a été rendue possible grâce à l'estimation des paramètres tels que : les quantités produites ou commercialisées, les coûts engagés (les charges supportées), les prix de vente, les revenus, la valeur ajoutée ainsi que sa distribution entre les acteurs, etc.

Le suivi réalisé auprès des ateliers de fabrication de la chikwangue a permis de réaliser le compte d'exploitation de ces « entreprises familiales ». Pour le calcul de l'amortissement du matériel, la durée d'utilisation a été évaluée en prenant la valeur médiane des estimations données par chacune des responsables d'AFC.

Un examen détaillé des contraintes, atouts et opportunités a débouché sur la proposition d'une stratégie globale de valorisation des chaînes valeurs agroalimentaires des feuilles de manioc et de la chikwangue dans le contexte actuel de la ville de Kinshasa.

4. LIMITES ET DIFFICULTES LIEES A LA METHODOLOGIE

La collecte de données sur la variété « *Manihot glazziovi* » a été réalisée aussi bien à Mangengenge qu'à N'djili Brasserie. Dans ce dernier site, le manioc est exploité en association avec plusieurs autres cultures vivrières, ce qui n'a pas été de nature à faciliter l'estimation des coûts engagés et des rendements obtenus. Ce faisant, nous avons été ramené à concentrer les entretiens sur les deux acteurs du seul site de Mangengenge. Il serait illusoire de penser que les deux acteurs disposent d'une information complète sur l'exploitation des feuilles de *Manihot glazziovi*. Il est, en revanche, évident que certains paramètres soient différents selon que l'on se trouve dans l'un ou l'autre site agricole.

Le manque de collaboration de certains acteurs impliqués dans la commercialisation des feuilles de manioc et de la chikwangue. Les commerçants exportateurs des produits étudiés n'ont pas été coopératifs, aucun de ces acteurs identifiés n'a voulu répondre à nos questions. Non seulement les informations à fournir étaient considérées comme des secrets professionnels par ces acteurs mais aussi la peur de ces derniers de tomber sur des agents de l'Etat enquêtant sur la filière d'exportation des produits locaux. Malgré notre insistance et toutes les explications fournies sur le caractère scientifique de l'enquête, cela n'a pas convaincu les exportateurs. Il n'a donc pas été possible d'envisager la collecte de données primaires au niveau de ce maillon de la chaîne de valeur. Les données exploitées pour analyser l'exportation proviennent des ressources documentaires.

Les informations parfois tendancieuses de certains responsables d'ateliers de fabrication de chikwangue. Ces acteurs fournissaient des informations avec pour objectif de donner une certaine image. Pendant que certains tenaient des propos « très satisfaisants » de leurs activités en nous considérant comme des commerçants exportateurs à la quête de potentiels fournisseurs ; d'autres voulaient se montrer dépourvus en espérant recevoir un appui, surtout après notre passage accompagné avec un « Mundele ». En effet, nous avons visité, en mars 2017, des ateliers de fabrication de chikwangue avec le professeur Marc PONCELET et l'Assistante Bénédicte MACCATORY dans le quartier Mombele de la commune de Limete. Les responsables des AFC ont échangé directement avec le « Mundele » (le blanc) faisant rêver un appui financier de la part d'un projet d'appui en gestation. Ce qui nous a permis de garder contact avec ces acteurs (nous pouvions relancer l'entretien sur tel ou tel autre aspect de l'étude) ; mais le plus souvent ils attendaient des cadeaux. Pour pallier à cette difficulté,

l'entrée en contact et la confiance de nos enquêtés ont été facilités par l'un de nos étudiants³⁴ habitant le quartier Mombele, qui nous a piloté en nous mettant en contact avec quelques responsables des AFC et avec qui il est en contact permanent, à la suite de son travail de fin d'étude.

A Kinshasa, les taux de conversion du dollar ou des autres monnaies étrangères ne sont pas les mêmes d'un quartier à un autre et d'une période à l'autre. Les produits étudiés (feuilles de manioc et la chikwangue) sont commercialisés en franc congolais. Les montants en monnaie locale ont été convertis en Dollar Américain, car le dollar constitue l'unité monétaire de référence en économie congolaise. La parité dollar et franc congolais étant de 1200 FC pour 1USD en 2016 et de 1600 FC pour 1 USD en 2017.

³⁴ Etudiants finalistes du département d'Economie agricole de la faculté des Sciences Agronomiques (Université de Kinshasa)

CHAPITRE V.
ACTEURS, RELATIONS ET SITUATION DE LA
PRODUCTION DU MANIOC EN ZONE PERIURBAINE DE KINSHASA

INTRODUCTION

Les cartes de la chaîne sont l'élément essentiel de toute analyse de la chaîne de valeur (ONUDI, 2011). Une carte de chaîne de valeur illustre la façon dont le produit passe de la matière première aux marchés finaux et indique comment le secteur fonctionne. L'objectif de l'exercice de la cartographie est d'obtenir une vue d'ensemble des acteurs et de leurs fonctions dans la chaîne de valeur et du flux de produit le long de la chaîne. Il est aussi important, à travers l'exercice de cartographie, de comprendre les caractéristiques des relations qui prévalent entre les acteurs, les stratégies en jeux et les incidences locales de cette dynamique. Ces caractéristiques donnent un aperçu de la fluidité des relations entre les maillons, indicateurs du fonctionnement de la chaîne de valeur. Accroître la compétitivité d'une chaîne de valeur peut impliquer, comme le font observer Rioux *et al.* (2010), de « revoir les relations entre les acheteurs et les vendeurs, c'est-à-dire de favoriser une culture partenariale plutôt que compétitive ».

Le présent chapitre entend apporter un éclairage factuel à partir d'une analyse en termes de la cartographie des chaînes de valeur de feuilles de manioc et de la chikwangue à travers la diversité d'acteurs impliqués. En outre, il aborde qualitativement les relations et stratégies des acteurs de la chaîne de commercialisation de ces produits. La production, premier maillon de la chaîne, est également analysée dans les conditions de la zone périurbaine de Kinshasa. L'accent est mis sur les feuilles de manioc d'autant plus que pour la chikwangue, c'est la pâte fermentée « Kimpuka » qui constitue la matière première.

1. IDENTIFICATION DES FONCTIONS ET ACTEURS DE LA CHAÎNE DE VALEUR

Les circuits d'échanges entre Kinshasa et les zones rurales/périurbaines nécessitent et mettent en relation un certain nombre d'intervenants, allant du producteur au consommateur. Cette première section tente de répondre aux questions suivantes : Quels types d'acteurs participent aux chaînes de valeur des feuilles de manioc et de la chikwangue ? Quelles fonctions remplissent-ils ?

Trois catégories génériques d'acteurs ont été identifiées dans la zone d'étude : (i) les opérateurs au sein de la chaîne de valeur, (ii) les prestataires de services et (iii) les agents de services publics. La présence des prestataires de service date des années 90 (Tollens, 2003) et reste essentielle au fonctionnement des circuits de commercialisation. Tollens (2003) estime que l'apparition de ces acteurs (prestataires de services) est une innovation sur le marché alimentaire de Kinshasa. Elle semble être une des réponses spontanées de la population aux contraintes économiques et politiques, particulièrement à la démission et l'absence de l'Etat et à la chute du secteur formel privé. En effet, le chaos existant dans les marchés secondaires (les parkings et les ports) de Kinshasa et le besoin de se créer des nouvelles sources de revenu ont contribué à l'émergence d'intermédiaires de toutes sortes dans le circuit d'approvisionnement alimentaire.

Les prestataires de services assurent, par des adaptations permanentes aux contraintes et aux risques multiples, plusieurs fonctions (technico-commerciale, administrative, financière, sécuritaire, etc.) dans la chaîne d’approvisionnement de la ville de Kinshasa en produits dérivés du manioc (PDM).

1.1. Chaîne de valeur de feuilles de manioc

1.1.1. Les acteurs directement impliqués

Les principaux opérateurs sur la chaîne sont des acteurs privés qui produisent, transforment, stockent, commercialisent et achètent le produit. Ce groupe englobe les producteurs, les transformateurs, les commerçants (grossistes et détaillants) et les consommateurs finaux. Chaque opérateur est, à un moment donné, propriétaire du produit commercialisé.

1° Les producteurs

Les quelques exploitants agricoles rencontrés tout au long de l’étude ont une ancienneté d’au moins 10 ans dans leur métier. Le niveau d’étude est par contre faible, rares sont les producteurs qui ont achevé le niveau secondaire. Pourtant, selon la FAO (2001) cité par Furaha (2018), « le niveau d’étude et de qualification est également important pour la production vivrière tournée vers le marché dans une logique de globalisation. Il augmente la capacité d’adopter des nouvelles technologies en réponse aux exigences de la culture et du marché ». Toutefois, il convient de noter que la production vivrière, en périphérie de Kinshasa, est aussi pratiquée par des personnes instruites, ayant achevé le niveau universitaire. Le manque d’emploi et d’opportunités à Kinshasa, a poussé et pousse encore, de nombreux citadins instruits à effectuer un retour à la terre, bien que continuant de vivre en ville.

Les producteurs sont en amont de la chaîne et assurent l’approvisionnement de tous les autres acteurs. Ils pratiquent l’agriculture comme activité principale ; dont il faut tenir compte dans toute initiative de développement agricole en zone périurbaine de Kinshasa. Les investigations menées ont permis d’identifier deux catégories de producteurs dans la zone périurbaine de Kinshasa, selon la variété de feuille produite : les premiers sont spécialisés dans la production de *Manihot esculenta* et les seconds produisent le *Manihot glazzioui*.

Le *Manihot esculenta*, communément appelé « pondu ya kongo », est principalement produit pour la récolte des racines tubéreuses dont les feuilles constituent une production secondaire, car généralement, les variétés à cultiver sont choisies en fonction de leur rendement en racines et non feuilles. Selon les producteurs interviewés, quatre variétés permettent d’obtenir des feuilles de bonne qualité : « *Kolodingumbi* », « *Nsumbakani* », « *Inga* » et « *Malibwata* ». Par contre les variétés « *Sassou* », « *Mobutu* » et « *Pelubuya* » permettent de récolter de grandes quantités des feuilles de manioc. Il convient de noter que toutes ces variétés sont locales et n’ont pas d’équivalent latin scientifique. Certaines d’entre elles sont réputées disparues, comme « *Pelubuya* », mais sont encore utilisées par certains producteurs.

Le *Manihot glazzioui* « pondu ya caoutchouc », est uniquement cultivé pour la production des feuilles car il ne donne pas de tubercules. Cette variété est cultivée sur de grandes superficies, notamment sur le site de Mangengenge dans la commune de Maluku mais aussi dans des parcelles d’habitation en zone urbaine de la ville de Kinshasa.

2• Les transformateurs

Si la transformation artisanale (avec le mortier et le pilon) des feuilles de manioc est assurée exclusivement par les femmes au niveau des ménages, la transformation mécanique/semi-industrielle (prestataires de services) et industrielle reste l'apanage des hommes. Les services de la transformation mécanique des feuilles sont une activité récente à Kinshasa. Toutefois, les acteurs ont une maîtrise du processus technologique de transformation.

Ils transforment les feuilles fraîches de manioc en feuilles moulues ou en plat de feuilles préparées appelé « pondu ». Les résultats de l'enquête permettent de distinguer trois catégories de transformateurs, à savoir :

Les *transformateurs-commerçants* ayant des unités de transformation de feuilles entières en feuilles moulues. Ils rachètent les feuilles fraîches auprès des producteurs, les transforment pour leur propre compte en feuilles moulues congelées avant de vendre le produit fini sur le marché comme tous les commerçants. A Kinshasa, les feuilles de manioc moulues congelées sont vendues aux supermarchés, aux confessions religieuses, etc.

Les *transformateurs-prestataires de services* disposent d'unités de transformation (mécanique) qui ne traitent que les feuilles des tiers moyennant le paiement des frais d'usinage : 0,25 USD pour une botte de feuilles de 1 kg. Ces unités de transformation, fabriquées localement, ont souvent une faible capacité horaire de production. Elles sont disséminées autour des marchés urbains et municipaux ; leurs clients privilégiés sont les femmes qui viennent s'approvisionner en feuilles de manioc. Les transformateurs-prestataires de service sont exclusivement des hommes avec en moyenne 6 ans d'expérience.

Les *transformateurs-restaurateurs* rachètent les feuilles auprès des commerçants grossistes ou des détaillants, les transforment auprès des *transformateurs-prestataires de services* avant de les préparer en plat épicé typiquement kinois : le « pondu ». Ce type de transformation s'effectue dans des restaurants « modernes » (cas des départements de restauration des supermarchés) et ceux de fortune, connu sous le jargon de « *Malewa* ». Si les restaurants modernes sont tenus aussi bien par les hommes que les femmes, tandis que dans le « *Malewa* » la cuisine est réalisée quasi exclusivement par les femmes.

3• Les commerçants

La distribution des feuilles de manioc peut être réalisée, soit directement par le producteur, soit par le transformateur, soit encore par les commerçants (grossistes et détaillants). Le premier peut agir parfois comme un commerçant grossiste et, plus rarement, comme un transformateur des feuilles fraîches en feuilles moulues, avant de les vendre aux commerçants détaillants ou directement aux consommateurs. Les exportateurs sont des grossistes qui exportent le produit (feuilles entières ou moulues) vers les pays limitrophes (le Congo Brazzaville) et l'Europe, notamment en France et Belgique, où se trouve la grande communauté congolaise. Ils auraient une grande capacité financière.

Les grossistes-collecteurs font le lien entre les zones rurales/périurbaines de production et les centres urbains de consommation. Ils sillonnent les zones de production pour collecter les produits, les grouper et les acheminer vers les centres urbains de consommation.

A Kinshasa, les commerçants grossistes qui s'approvisionnent le plus souvent en milieu rural (et périurbain) déchargent leurs produits sur les parkings - cas du marché *Matamba* à l'Est et de l'UPN à l'Ouest de la ville de Kinshasa - considérés comme des marchés secondaires pour les produits agricoles. En bout de la chaîne se trouvent les détaillants, petits commerçants vendeurs de feuilles de manioc sur les marchés urbains et municipaux. Certains d'entre eux exercent également une activité de commerce ambulancier, passant de porte à porte.

Les résultats obtenus ont montré que les grossistes (hommes ou femmes) ont une parfaite maîtrise de leur activité : 11 ans d'expérience en moyenne pour ces acteurs. Les détaillants sont toutes des femmes ayant en moyenne 14 ans d'expérience. La faible présence des hommes dans le commerce de gros et leur absence totale dans le commerce de détail trouvent leur explication dans les concepts de spécialisation horizontale et verticale de la socio-économie des villes africaines. Alors que le premier concept est une ségrégation par genre fondée sur la nature des activités, le second est une caractéristique sexuelle asymétrique axée sur la rentabilité et l'échelle des activités (Faure et Labazee, 2002 cité par Komlan *et al*, 2013).

1.1.2. Les prestataires de services

Outre les principaux acteurs de la chaîne de valeur que sont les producteurs, les transformateurs et les commerçants, une catégorie importante d'acteurs dans la chaîne est constituée des prestataires de services. Ce sont des acteurs privés qui prestent des services payants aux opérateurs-propriétaires du produit.

Ces acteurs (prestataires de services) - dont les rôles sont essentiels dans le fonctionnement de la chaîne de valeur dans son ensemble - interviennent aussi bien en amont qu'en aval de la chaîne de valeur. En milieu périurbain, on trouve notamment les « équipages », les chauffeurs et les manutentionnaires. Par contre, en aval de la chaîne de valeur en milieu urbain (centre de consommation), on retrouve principalement les tenanciers de parking, les chauffeurs, les manutentionnaires et les mamans manœuvres.

1• Equipage

L'« équipage » est l'un des plus importants maillons de la chaîne de prestataires de services au sein de la chaîne de valeur des feuilles de manioc. C'est la main d'œuvre utilisée pour la récolte des feuilles de manioc et la confection des bottes dans le champ. De manière générale, le profil de l'« équipage » moyen est celui d'un jeune homme qui habite la zone urbaine de Kinshasa, qui est sans emploi et pratique ce métier comme activité principale pour vivre.

L'« équipage », recruté à en ville, accompagne les commerçants grossistes vers le site de production en zone périurbaine. Ceux-ci ont sous leur dépendance directe plusieurs « employés » (équipage) dont le nombre varie selon l'activité. Le voyage s'effectue généralement dans la soirée et la récolte se réalise très tôt matin (entre 05 et 06 heures). Le travail de l'équipage se termine après la récolte. Pendant la mission (le voyage), ces acteurs sont entièrement pris en charge par le commerçant ; et ils sont rémunérés au prorata du nombre de bottes réalisées : 0,41 USD par botte de 60 kg. L'équipage peut faire environ 6 voyages par semaine ; il travaille tous les jours de la semaine, sauf le dimanche. Cette pratique a été observée particulièrement au plateau des Batéké.

2° Manutentionnaire

La manutention est activité qui se réalise aussi bien au chargement qu'au déchargement des camions transportant les produits agricoles des milieux périurbains vers le centre urbain de consommation. Il n'existe pas de compagnies de manutention vivrière, les chargements et déchargement des vivres sont assurés par une main d'œuvre offrant sa force physique aux commerçants ainsi qu'aux ménages individuels et collectifs. L'activité est fortement masculinisée, les contraintes physiques du métier et autres considérations sociales liées à l'activité ne réservant qu'une place minime aux femmes. Ces acteurs proviennent des quartiers périphériques de la ville et prestent sur des marchés relativement plus proches de leurs résidences. Dans un domaine où la force physique semble primer sur le reste, le niveau d'instruction ne constitue pas un facteur de performance. Ainsi, selon FIDA (2008), les manutentionnaires sont essentiellement des agents à faible niveau d'instruction dont plus des trois-quarts n'ont guère dépassé le seuil de l'éducation primaire.

Dans le commerce des feuilles de manioc, la manutention est une activité exercée par l'équipe du transporteur (aide-chauffeur et autres). Celle-ci s'occupe du chargement (en milieu périurbain) et du déchargement (en milieu urbain) des colis transportés. Les frais de manutention sont incorporés dans les coûts de transport de la marchandise. L'activité (chargement ou déchargement) se fait manuellement, les colis sont transportés à la tête ou au dos.

3° Transporteur (chauffeur)

Dans le contexte kinois caractérisé par une insuffisance des moyens de transport, le rôle joué par les chauffeurs est déterminant dans le processus de transfert des produits agricoles vers Kinshasa urbain. La ville de Kinshasa est approvisionnée en feuilles de manioc par voies routière et ferroviaire. Le transport ferroviaire (Mbanza Ngungu – Kinshasa) est assuré par l'entreprise publique : la société nationale de transport et des ports (SNTP). Par contre, le transport par voie routière est assuré par des véhicules appartenant à des entreprises privées, les plus souvent informelles. Le métier de chauffeur est exclusivement exercé par les hommes.

Les propriétaires des camions, basés à Kinshasa, préfèrent des chauffeurs ayant une certaine maîtrise de la mécanique automobile. En effet, ces chauffeurs-mécaniciens apportent les premiers secours en cas de panne. Les transporteurs travaillent généralement avec un équipage à bord constitué de moins de 5 personnes. Trois types de statuts liés au transporteur ont été identifiés : (i) le transporteur propriétaire du véhicule, (ii) le transporteur locataire du véhicule et (iii) le transporteur employé.

4° Maman manœuvre

Les « mamans manœuvres » sont des intermédiaires techno-commerciales présentes dans les marchés secondaires (parkings et les ports). Leur rôle dans la chaîne de commercialisation des produits vivriers peut être perçu négativement ou positivement selon les cas.

En effet, une fois que le véhicule arrive dans le parking avec les produits (feuilles de manioc ou chikwangu), les « mamans manœuvres » prennent possession de la marchandise. A l'Ouest de la ville de Kinshasa, il a été constaté que les producteurs (qui agissent comme

grossistes) prennent contact avec les « mamans manœuvres » avant tout déplacement vers le parking de Matamba. Dans la pratique, les « mamans manœuvres » s'interposent entre les commerçants venus de la zone rurale/périurbaine et ceux du marché local. Ces intermédiaires négocient le prix avec les propriétaires des marchandises et prennent le devant pour la suite du processus de transaction. Ces derniers assistent impuissants face à toutes les manœuvres qui seront engagées par les « mamans manœuvres ».

Les « mamans manœuvres » s'entendent avec les différents services de l'Etat et privés pour régler les charges administratives, fixent le prix et se chargent ainsi de la vente de la marchandise. Elles arrivent à doubler, voire tripler le prix de la marchandise pour réaliser une marge. Ce qui ne permet pas l'établissement du juste prix de la chaîne de valeur dès lors que la confrontation entre l'offre et la demande n'est plus transparente. Les « mamans manœuvres » qu'on peut qualifier de « rapaces intermédiaires qui ne font qu'augmenter des prix déjà exorbitants » (Trefon, 2004) arrachent une bonne part de la marge aux producteurs/commerçants.

Hormis ce rôle négatif qu'elles jouent sur le prix de vente, les « mamans manœuvres » contribuent au fonctionnement optimal de la chaîne d'approvisionnement de la ville de Kinshasa en produits vivriers. En effet, face à l'environnement hostile des parkings, caractérisés par la présence de plusieurs services et des multiples taxes, ces femmes « sécurisent » les vendeurs/propriétaires des marchandises. Elles ont une bonne connaissance du milieu (parking) et entretiennent de bonnes relations avec les différents acteurs présents dans le parking (chef de parking, manutentionnaire, services de l'état, etc.). Elles jouent plusieurs fonctions : la mise en relation des commerçants grossistes colporteurs) et des commerçants détaillants ; la facilitation des formalités administratives ; la sécurisation face aux tracasseries administratives et policières, etc. En facilitant l'échange entre les commerçants grossistes venus de la zone rurale/périurbaine et les commerçants détaillants locaux, ces intermédiaires se sont rendus quasiment incontournables dans la commercialisation des produits vivriers dans les parkings et ports de la ville de Kinshasa (Nzeza, 2004, Tollens 2004). Toutefois, comme le mentionne Ayimpam (2010), certains commerçants (grossistes et détaillants), s'affranchissent quand ils le peuvent de la tutelle des intermédiaires qui rendent souvent les échanges très lourds et très coûteux. Les commerçants qui y parviennent sont ceux qui développent et entretiennent des réseaux d'interconnaissance parmi les multiples services présents dans les parkings et/ou les ports.

La plupart des « mamans manœuvres » du parking *Matamba* sont en réalité d'anciennes grossistes, qui se sont converties en intermédiaires depuis quelques années. C'est une activité de débrouille (commerce informelle) qui permet à ces femmes de subvenir aux besoins de leurs maisons.

5• Chef/comité de gestion du parking

Dans le contexte du commerce des produits vivriers à Kinshasa, les parkings sont considérés comme des marchés secondaires. Ils constituent les points de chute des cargaisons en provenance des zones rurales et/ou périurbaines. Les opérations de vente/achat se font généralement en gros et/ou demi-gros. Toutefois, le parking entant que marché, « commande une zone d'influence dont il est le point central et génère d'autres activités d'accompagnement qui renforce son attractivité et enclenchent une spirale d'interactions animatrices de la ville et procurant des rentes de situation » (Ayimpam, 2010 : 169). On observe que le parking génère son encerclement par des marchés et diverses activités de

détail. Il constitue avec ces marchés les principaux lieux de diffusion des produits vivriers dans la ville de Kinshasa.

La création des parkings dans la ville de Kinshasa résulte de l'action volontaire des autorités urbaines mais aussi et surtout d'une action spontanée de la population. Dans ce dernier cas, il s'agit des initiatives privées. C'est ainsi qu'on distingue à Kinshasa, les « parkings publics » des « parkings privés ». Les « entrepreneurs » privés transforment leurs parcelles en espace de stationnement des véhicules et où se tient le marché après débarquement des produits vivriers venant des zones rurales/périurbaines.

La gestion du parking est le plus souvent confiée à un comité dont la composition se présente comme suit : (i) un président ; (ii) un vice-président ; (iii) un (e) caissier (e) ; (iv) une équipe de manutentionnaire et (v) un chef de dépôt (pour les parkings qui en possèdent). Le comité gère le parking au quotidien : enregistrement des véhicules, perception de frais d'entreposage, perception des taxes journalières... Ce comité agit parfois comme les « mamans manœuvres ». En effet, à travers son président, le comité s'interpose entre le commerçant venu de la zone rurale ou périurbaine et le commerçant du marché local : récupère la marchandise du commerçant grossiste, paie les différentes taxes, assure la vente aux conditions convenues avec le commerçant, et verse la recette après déduction de tous les frais de commercialisation. Il est souvent à la base de la spéculation avec l'achat des lots de produits (surtout en période de pénurie) pour les revendre à des prix exorbitants. Ce groupe opère parfois en complicité avec les agents des services publics (services taxateurs).

1.1.3. Les agents des services publics

Ces acteurs exercent des fonctions d'orientation (politiques agricoles), de régulation et de contrôle (inspection, taxe, normalisation, etc.), ainsi que des prestations de service public (comme la recherche, l'encadrement, la vulgarisation agricole financés par l'Etat). Ils ont, en principe, des objectifs de développement agricole, qu'ils ne peuvent atteindre que si la performance des acteurs privés du secteur agricole s'améliore.

Les agents des services publics incarnent la gouvernance externe de la filière manioc. Celle-ci fait référence à un ensemble d'organisations publiques et parapubliques qui, à des degrés divers, jouent un rôle de support ou de réglementation par rapport à la filière manioc. Selon Rioux *et al.* (2010), la gouvernance est caractérisée d'externe à la filière, en ce sens qu'elle n'est pas principalement motivée par un partenariat d'affaires. Elle concerne les organisations qui ne sont ni acheteuses ni vendeuses de produits de la filière.

Dans le cadre de cette étude, on peut distinguer deux catégories d'agents de services de l'état :

1° Les agents des services d'encadrement et d'appui-conseil

Du point de vue organisationnel, plusieurs structures étatiques d'encadrement et d'appui-conseil à la production et à la commercialisation des feuilles de manioc sont présentes à Kinshasa. Elles relèvent de trois ministères dont :

- Le Ministère de l'agriculture : le Service national de vulgarisation (SNV) ; le Service national des semences (SENASA) ; le Service national de motorisation agricole (SENAMA).
- Le Ministère de développement rural (MINDR) : le Service national de la traction animale (SENATRA) ; le Service national des technologies appropriées en milieu rural (SENATEC) ; le Service national des coopératives et organisation des producteurs (SNCOOP) ; le Service national d'hydraulique rural (SNHR) et la Direction des voies de desserte agricole (DVDA).
- L'Institut national pour l'étude et la recherche agronomique (INERA), qui fait partie du ministère de la recherche scientifique et technologique (MINREST), assure la sélection et la maintenance variétale, l'introduction et l'adaptation de nouvelles technologies et de nouvelles espèces végétales et animales.

Toutefois, ne disposant pas actuellement de suffisamment de capacités techniques, matérielles, opérationnelles et financières suffisantes pour accomplir leurs missions respectives, dans les faits, la plupart du temps, les acteurs de la filière manioc sont conduits à se prendre en charge eux-mêmes.

2° Les autres agents de services de l'Etat

Les entretiens et enquêtes réalisés sur le terrain font état d'une ambiance particulière dans les parkings à cause de la multitude des services de l'Etat qui y opèrent en civil ou en uniforme. Les parkings de *Matamba* à l'Est et *Matadi Kibala* à l'Ouest de Kinshasa, comme les autres parkings, abritent une multitude de services : le Service des affaires économiques, le Service d'hygiène, la Police, le Service de l'Environnement, la Direction Générale des Migrations (DGM), l'Agence Nationale de Renseignements (ANR), le Bureau 2, la DEMIAP etc. La Direction Générale des Recettes de Kinshasa (DGRK) par exemple est installée dans la commune de la N'sele, à l'entrée de la ville, où tout véhicule transportant les produits agricoles en provenance du plateau des Batéké et/ou des provinces telles que Kwilu/Kwango doit payer la patente. Le prix de cette taxe s'élève à environ 5 USD pour le petit véhicule et 10 USD pour le grand camion. A cela, il faut ajouter Police Spéciale de Circulation Routière (PSCR) très présente sur la route (RN1 notamment) qui relie la zone périurbaine aux marchés urbains (parkings) de Kinshasa. La présence de ces nombreux agents des services publics est source de tracasseries à l'encontre des acteurs de la chaîne de valeur. Elle est, par ailleurs, ressentie comme une entrave à la libre circulation et la commercialisation des vivres.

Dans un système aussi complexe que celui vécu à Kinshasa (variabilité des montants perçus et des agents), il est difficile, selon Mpanzu (2012), d'estimer la valeur de prélèvements illégaux

sur les parkings. Toutefois, dans le cadre de cette étude, les données recueillies permettent d'estimer la valeur des prélèvements à 3,5 USD par véhicule qui stationne sur le parking de Matamba. Ce montant semble sous-estimé car il n'inclut que les frais perçus par les cinq services, à savoir : le DEMEAP, le Bureau 2, l'Environnement, la Police et l'Hygiène. Tous ces prélèvements pécuniaires, sans soubassements (bordereau de perception par exemple) renchérissent le coût de revient des produits que les commerçants ne savent pas forcément répercuter sur le prix de vente. Pour échapper à ces diverses taxes (légalles et illégales), il arrive qu'un véhicule de transport stationne dans un moindre espace et disparaisse dès lors que se pointent des agents de l'Etat réels ou supposés (Tollens, 2004). Il arrive aussi que certains commerçants autorisent le déchargement et la vente des grandes quantités des produits dans leurs parcelles clôturées, à l'abri des agents percepteurs (Ayimpam, 2010).

1.1.4. Cartographie de la chaîne de valeur de feuilles de manioc

Bien que les différentes fonctions soient bien identifiées selon le processus par lequel passe les feuilles de manioc, le classement des acteurs, à travers lesquels le produit transit est délicat. Il s'observe que les acteurs peuvent jouer plusieurs rôles à la fois et se retrouver à plusieurs niveaux de la chaîne de valeur (figure 15).

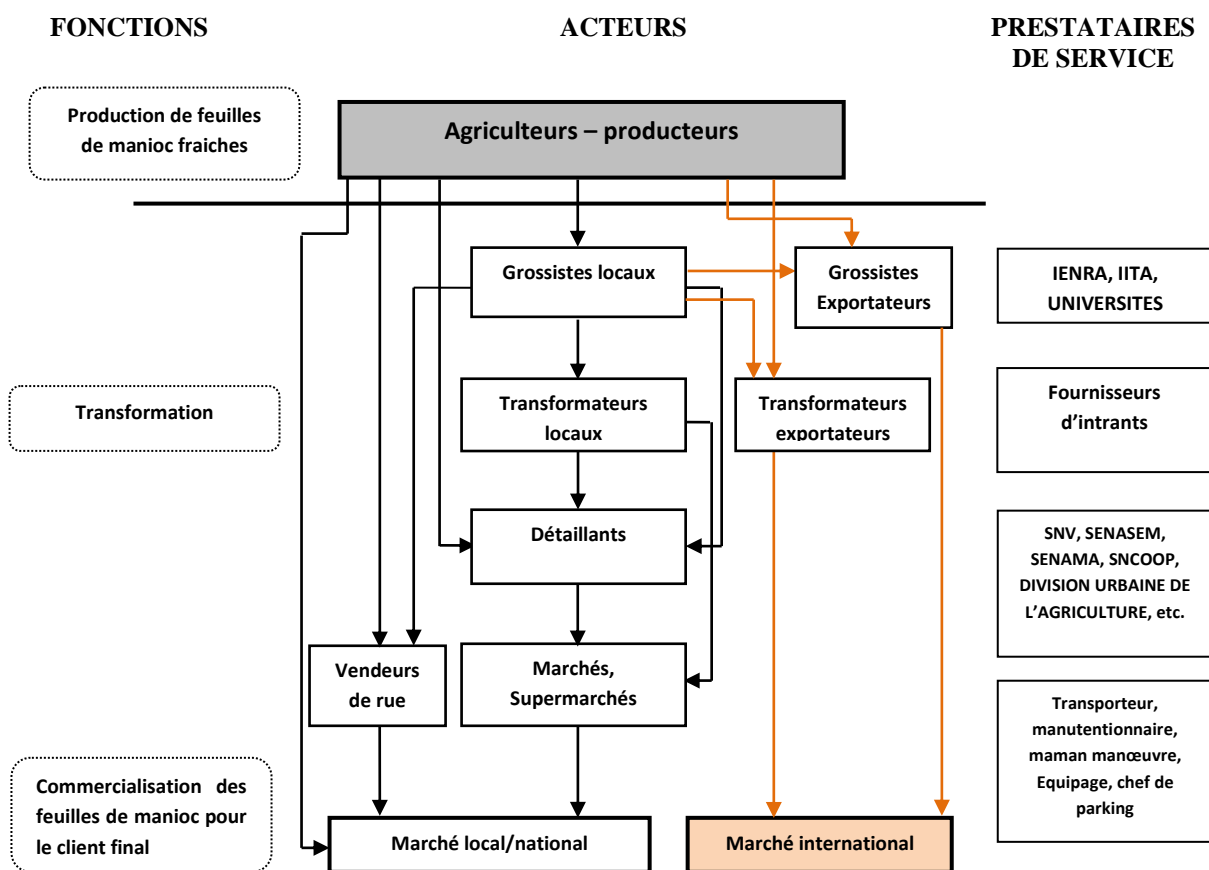


Figure 15 : Cartographie des acteurs impliqués dans la chaîne de valeur des feuilles de manioc à Kinshasa

(Source : Auteur)

1.2. Chaîne de valeur de la chikwangue

1.2.1. Les acteurs directement impliqués

Les principaux acteurs de la chaîne de valeur de la chikwangue sont les producteurs, les transformateurs, les commerçants et les consommateurs.

1° Producteurs

En ce qui concerne la chaîne de la valeur de la chikwangue, les producteurs considérés ici sont ceux qui fournissent le manioc frais. La variété exploitée est le *Manihot esculenta* qui donne des racines tubéreuses mais aussi les feuilles de manioc. Les producteurs sont basés en zone rurale (éloignée de la ville de Kinshasa) et périurbaine, principalement au plateau des Batéké.

2° Transformateurs

On distingue les transformateurs de kimpuka, d'une part et ceux de la chikwangue, d'autre part.

Les transformateurs de Kimpuka sont des hommes ou des femmes qui transforment le manioc frais en la pâte fermentée « Kimpuka ». Cette activité est réalisée soit par le producteur de manioc (tubercule) lui-même soit par le commerçant-transformateur dont l'activité principale est la vente de Kimpuka sur le marché urbain de Kinshasa. Cette première phase de transformation se fait en zone rurale (en province) et/ou périurbaine de Kinshasa (plateau des Batéké notamment). La transformation du manioc frais en kimpuka se fait soit de manière artisanale (au niveau paysan) ou soit de manière semi-industrielle (au niveau des petites et moyennes entreprises « PME » ou fermiers d'une certaine taille.

Les transformateurs de la chikwangue sont des acteurs qui transforment la pâte fermentée (Kimpuka) en chikwangue. La fabrication de la chikwangue se fait au niveau des ateliers localisés aussi bien en zone rurale (transformateurs ruraux), périurbaine (transformateurs périurbains) qu'urbaine (transformateurs urbains). C'est une activité exclusivement féminine ; les femmes ayant une grande expérience dans leur métier qui se transmet de mère à la fille. Les fabricantes de la chikwangue achètent le Kimpuka auprès des commerçants ou des dépositaires.

Les ateliers de fabrication de la chikwangue sont des micro-entreprises, souvent familiales et presque toujours informelles, de l'artisanat alimentaire que Trèche *et al.* (2002) considèrent comme des petites industries agroalimentaires (PIA).

3° Commerçants

Le réseau de commercialisation de la chikwangue présente presque le même type de structure que ce qui a été décrit précédemment pour les feuilles. Il comprend les exportateurs, les grossistes locaux et les détaillants.

Les commerçants grossistes qui s'approvisionnent en zone périurbaine, notamment au plateau des Batéké et dans la province du Kongo Central (Kasangulu, Madimba et Kisantu). Une fois arrivée à Kinshasa (parkings), les marchandises sont vendues aux détaillants. Les fabricantes de la chikwangue en zone urbaine agissent aussi comme des commerçants grossistes et/ou

détaillants. Dans le premier cas, elles livrent la chikwangue aux unités socio-économiques (restaurants, hôtels, services traiteurs, supermarchés) et/ou aux commerçants exportateurs qui, à leur tour, expédient le produit vers l'Europe notamment. Dans le second cas, les fabricantes vendent la chikwangue directement aux consommateurs. On observe donc une sorte de concurrence dans le commerce de la chikwangue, en ce que la vente en détail est assurée aussi bien par les fabricantes que les commerçants grossistes/demi-grossistes.

La vente en gros de la chikwangue intéresse aussi bien les hommes que les femmes, alors que la vente en détail est exclusivement assurée par les femmes. Les détaillants n'ont besoin que d'un petit fonds de roulement.

1.2.2. Prestataires de service

Le groupe de prestataires de services identifiés dans la chaîne de valeur de la chikwangue est constitué des acteurs ci-après : le manutentionnaire, le transporteur, la « maman kabola »/le « papa kabola », la « maman manœuvre », la « maman défibreuse ».

1° Manutentionnaire

Contrairement à la situation sur le marché des feuilles de manioc, l'exclusivité de la manutention de Kimpuka et de la chikwangue dans les parkings est confiée à une personne ayant des relations avec le chef de parking. C'est cette personne qui s'occupe de l'organisation du travail et la gestion de toute l'équipe des manutentionnaires. Elle recrute et paie les candidats pour le travail réalisé. Ces derniers s'occupent du chargement (en milieu périurbain) et du déchargement (en milieu urbain) des colis transportés. Comme pour les autres produits agricoles, l'activité (chargement ou déchargement) se fait manuellement, les colis étant transportés à la tête ou au dos.

2° Transporteur (chauffeur)

Partant des zones rurales/périurbaines, le kimpuka et la chikwangue sont acheminés vers le marché urbain de Kinshasa par la route, le fleuve et le rail. Comme indiqué ci-haut, les moyens de transport utilisés (véhicules et bateaux) appartiennent à des entreprises privées, les plus souvent informelles. Le rail étant exploité la SCTP, une entreprise publique.

3° « Maman manœuvre, maman/papa kabola »

La « maman manœuvre » joue le même rôle d'intermédiaire technico-commercial tel que décrit dans le cas du commerce de feuilles de manioc. Par contre la « maman kabola » ou le papa « kabola » intervient plus dans le fractionnement de l'unité de vente en gros d'un produit (un sac de *kimpuka* par exemple) en micro unités. Cette pratique permet aux acheteurs qui n'ont pas assez de moyens pour s'acheter la marchandise en gros de s'en approvisionner au prix du marché de gros mais tout s'associant avec les autres. Cette activité, exclusivement féminine au départ (vers les années 90), attire actuellement les hommes qui sont de plus en plus présents dans les parkings et les ports fluviaux. D'où l'appellation de « papa kabola ». Son profil général correspond à jeune homme à la recherche de survie économique. En présentant la ville comme le lieu de triomphe de l'économie monétaire, Venneter (1991) estime qu'il faut trouver du travail pour y subsister. A Kinshasa où les emplois salariés sont rares, il faut savoir se débrouiller pour vivre !

Dans la pratique, les acheteurs (qui s'associent) font appel à un facilitateur qui mérite la confiance de toutes les parties. Celui-ci sera rémunéré en nature en fonction de la quantité de la marchandise acquise par les acheteurs. Il a été observé pendant les investigations de terrain qu'un sac de kimpuka (la pâte fermentée de manioc) peut être fractionné jusqu'à atteindre 4 colis et un sac de chikwangu en 2 colis. L'apparition de ce phénomène s'explique notamment par (i) le faible pouvoir d'achat de certains commerçants et consommateurs et (ii) l'absence des unités de vente standardisées objectives.

4• « Mamans défibreuses »

Le défibrage est l'une des deux étapes les plus pénibles de la fabrication de la chikwangu. Cette opération peut durer 2 à 3 heures pour la moitié d'un sac de *kimpuka*. C'est ainsi que les responsables d'ateliers de fabrication de chikwangu (AFC) font recours aux prestataires « mamans défibreuses » pouvant appuyer ce travail. Ces femmes qui se débrouillent comme les autres prestataires de services (maman manœuvres, maman/papa kabola) sont rémunérées au prorata du volume du travail effectué. Pour un sac de 120 Kg de la farine fermentée non défibrée, la main d'œuvre extérieure est rémunérée à 4,5 USD.

A ce jour, les mamans défibreuses restent incontournables dans la chaîne de fabrication de la chikwangu. Ces femmes sont connues des responsables d'AFC avec lesquels elles développent et entretiennent des réseaux d'interconnaissance.

5• Chef/comité de gestion du parking

La gestion et les responsabilités du chef de parking sont telles que décrites ci-haut.

1.2.3. Les agents des services publics

Les acteurs de services publics identifiés dans la chaîne de valeur de feuilles de manioc interviennent aussi dans la chaîne de valeur de chikwangu.

1.2.4. Cartographie de la chaîne de valeur de la chikwangue

La figure ci-dessous renseigne sur la cartographie de la chaîne de valeur de la chikwangue dans la ville de Kinshasa.

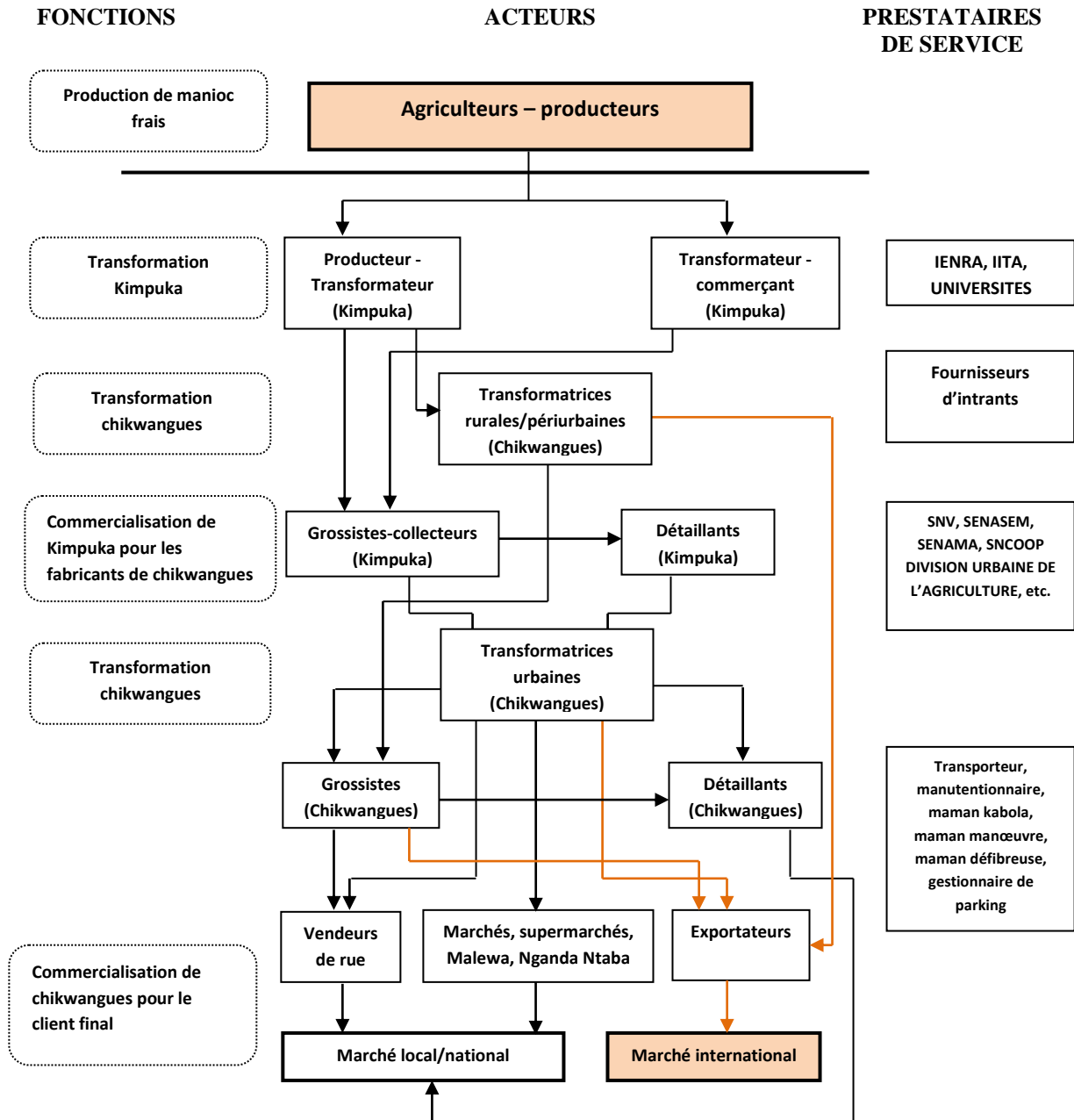


Figure 16 : Cartographie des acteurs impliqués dans la production et commercialisation de chikwangue à Kinshasa
(Source : Auteur)

2. RELATIONS ET STRATEGIES DES ACTEURS AU SEIN DE LA CHAÎNE DE VALEUR

Les logiques et stratégies des acteurs impliqués dans la chaîne de valeur sont très déterminantes pour répondre à sa dynamisation au niveau de la commercialisation.

2.1. Les relations/rapports entre les acteurs au sein de la chaîne de valeur

Gouba (1995) distingue, au sein des arènes constituées, des relations de complémentarité, de solidarité, de concurrence et de dépendance. En RDC, de par son histoire, ses pratiques et ses mutations, l'agriculture véhicule tout un mode de vie, de penser et d'être qui évolue en fonction du temps. En effet, l'agriculture dépasse les rapports de travail entre les différents actifs et pose des enjeux primordiaux qui donnent à l'activité une nouvelle vocation. Ainsi, à l'instar des autres provinces du pays, les acteurs des chaînes de valeur de manioc à Kinshasa entretiennent diverses relations en eux. Ces relations ne sont pas seulement commerciales, elles ont aussi une dimension sociale qui compte beaucoup dans les contrats passés de manière informelle entre les acteurs.

Le type de relations entre les producteurs eux-mêmes et avec les autres acteurs de la chaîne de valeur est variable. Au niveau des agriculteurs par exemple, le recrutement de la main d'œuvre se fait à travers la parenté, l'amitié ou le voisinage. Généralement, la relation entre agriculteurs est plus fluide. Toutefois, on note également une relation de concurrence entre les producteurs qui n'arrivent pas à s'organiser pour écouler leurs produits : aucune association des producteurs des feuilles de manioc n'a été identifiée.

Entre les producteurs et les intermédiaires commerciaux, c'est la dépendance qui tient lieu de relation. En effet, tout comme les commerçants, les producteurs ont conscience de la fragilité (périssabilité) de leurs produits. Ce qui les contraint à vendre aussitôt après les récoltes. De ce fait, le prix fixé dépend du commerçant. Il en ressort que les commerçants (grossistes) ont le pouvoir sur les marchés urbains car ayant développé des habitudes de forme de planification de collecte des produits auprès des producteurs.

Par ailleurs, les deux acteurs (producteur et commerçant) se voient mutuellement aussi comme un moyen objectif pour atteindre une fin. Ceci renvoie à une relation sociale objective, puisque l'autre est ainsi traité comme un moyen. C'est une relation d'échange des biens ou une relation de coopération autour du produit (les feuilles de manioc ou la chikwangue). Selon McFalls *et al.* (2006), ce type de relation sociale est à placer dans la case des relations « objectives/égales ». Les mêmes auteurs prennent généralement comme exemple, pour ce type de relations basées sur une réciprocité parfaite, les relations économiques. En effet, lorsque l'on échange de l'argent contre un bien ou un service, il ne s'agit pas de savoir si la personne à qui l'on donne de l'argent mérite qu'il soit traité subjectivement ou qu'on lui attribue une valeur de sa qualité de personne digne de respect. Il ne s'agit pas non plus dans ce cas de savoir si on est plus ou moins en relation de supériorité par rapport à l'autre : « il veut mon argent, je veux les feuilles de manioc ou la chikwangue et dans la mesure où je ne le menace pas d'une arme pour qu'il me cède ses produits, l'échange est supposé égal (même si les feuilles de manioc ou la chikwangue sont moins chers...) ». Dans cette optique, on peut considérer comme étant une relation sociale d'échange idéale-typique le modèle de la concurrence pure et parfaite des économistes néolibéraux, sur lequel se basent les penseurs de l'école du choix rationnel (McFalls *et al.*, 2006).

Les commerçants (grossistes et demi-grossistes) sont concurrencés le plus souvent par les exportateurs ou les transformateurs qui vont s'approvisionner directement auprès des producteurs. C'est le cas des commerçants exportateurs qui passent la commande auprès des responsables des AFC. De même, certains producteurs des feuilles de manioc livrent directement le produit aux exportateurs. Cette transaction se fait le plus souvent aux conditions (quantité, qualité et délai) exigées par le client (le commerçant exportateur). Ces gros acheteurs font le plus souvent des avances à la commande. Le financement est aussi présent dans la relation entre certains acteurs de la chaîne de valeur de la chikwangu pour faciliter la transformation des racines tubéreuses en kimpuka, puis de celui-ci en chikwangu. Cette pratique a été observée entre les commerçants grossistes du parking *Matadi Kibala* et les transformatrices rurales de la province du Kongo Central (Kisantu, Madimba...). La confiance et l'appartenance ethnique sont mises en avant dans ce cas ; car le grossiste envoie de l'argent à la transformatrice qui, elle s'occupe du recrutement de la main d'œuvre et de la supervision de tout le processus de transformation de la chikwangu jusqu'à son expédition à Kinshasa. Selon Emmanuel (2013), cette stratégie (financement de la commande) vise non seulement à fidéliser les producteurs sérieux, mais aussi à les inciter au respect d'un cahier de charge (délai de livraison, volume, qualité).

La relation entre les commerçants des feuilles de manioc et l'équipage est basée sur un ingrédient de taille : la confiance au sein du « couple ». En effet, les « équipages » sont considérés comme les employés des commerçants. Ils ne sont pas liés par un contrat, mais il existe entre les uns et les autres une certaine complicité et un niveau de confiance, celle-ci étant construite au fil du temps. Toutefois, comme l'indique Hacheu (2000 : 6), « la confiance dépend de l'appréciation que le commerçant fait du sérieux et du dynamisme des partenaires qu'il met très souvent en concurrence ». Dans le commerce des feuilles de manioc, le commerçant évalue la capacité de l'équipage à mener à bien les tâches qui lui sont confiées : la récolte, la constitution des bottes, le chargement et la surveillance des colis pendant le voyage. D'ailleurs, c'est dans cette logique que certains équipages estiment que les commerçants ne peuvent pas intégrer les membres des autres équipes dans leurs groupes même si le champ à récolter est vaste. Les commerçants leur accorderaient l'exclusivité du travail du fait de la confiance tissée au fil du temps. Toutefois, l'apparence ethnique joue également dans cette relation.

La partie la plus concrète des relations commerciales entre les commerçants et les transformateurs est donnée par la fixation des prix. Les données disponibles ne permettent pas d'observer la présence d'ententes formelles ou écrites (sur les prix ou les volumes) entre les acheteurs/transformatrices et vendeurs/producteurs. Dans la plupart des cas, les négociations se font directement entre acheteurs et vendeurs.

2.2. Les stratégies des acteurs dans l'acte de vente

2.2.1. Stratégies de processus

La caractéristique des produits du manioc demande un contrôle soigné dans toutes les phases commerciales, ce qui est à la base (outre l'exploration d'économies d'échelle) de l'intégration verticale dans les chaînes de valeur (production, collecte, transport, transformation, réseaux/circuits de distribution).

Tous les intermédiaires adoptent des stratégies d'intégration verticale des différentes phases techniques, ce qui leur permet aussi le déplacement rapide du produit dans toute la chaîne productive-commerciale. L'implication de l'intégration verticale des phases commerciales et organisationnelles est considérable. Les acteurs ayant chacun des objectifs et des contraintes qui ne sont pas les mêmes, leurs points de vue pouvant être différents. D'où l'intérêt de la concertation au sein d'un même groupe d'acteurs pour mieux prendre en compte les différents points de vue. Concrètement, les concertations ont débouché sur la mise en place de quelques structures/organisations dont entre autres :

- Le Comité de gestion du parking : organisation des activités commerciales sur le parking, négociation taxes formelles et informelles, identification et recensement des commerçants opérant sur le parking, respect des règlements en matière de commerce, etc.
- L'équipage : récolte de feuilles de manioc, confection des bottes dans le champ, chargement et surveillance des colis pendant le voyage.
- L'association des chauffeurs du Congo (ACCO) : facturation des colis, négociation des taxes tant formelles qu'informelles, identification des points de collecte et de regroupement de l'offre des producteurs.

Ces structures sont des formes d'organisations « formalisées » qui permettent à chacun des groupes d'acteurs de se retrouver régulièrement et dans un cadre « réglementé » pour améliorer le fonctionnement de la chaîne de valeur et permettre à chacun d'en tirer des avantages.

L'intégration verticale représente donc un avantage comparatif (par rapport aux acteurs non structurés), soit une barrière à l'entrée pour des concurrents éventuels. Il y a, en effet, de la part des grands commerçants, une stratégie de focalisation progressive sur les activités plus proprement commerciales. Le fait de financer en avance les commandes (auprès des producteurs) leur permet d'acquérir une part importante des récoltes et d'exporter vers l'Europe notamment afin d'en tirer profit.

Avec cette situation, tous les commerçants (collecteurs et grossistes notamment) sont obligés de renforcer leurs relations avec les producteurs. La concurrence croissante entre les commerçants (en saison sèche notamment) a amené un processus dans lequel les conditions de vente (au champ) sont déterminées pour la plus grande partie par les relations existant entre les individus (producteur-commerçant).

2.2.2. Stratégies d'expansion

Pour s'assurer l'expansion du marché, les acteurs de la chaîne de valeur s'appuient sur les stratégies de diversification.

La stratégie de diversification consiste à développer plusieurs activités liées ou non. Elle permet soit d'élargir les champs d'activités, soit de distribuer les risques économiques liés aux fluctuations économiques. En plus, la diversification permet d'offrir aux différentes chaînes de distribution au détail une gamme plus vaste de produits, donc pour les acheteurs, de limiter le nombre des fournisseurs (UPA DI-AGRICORD, 2006).

Les producteurs, pour assurer leur survie et celle de leur famille, ont mis en place diverses stratégies qui portent sur la diversification de sources de revenu. On constate par exemple qu'en plus du manioc, les agriculteurs périurbains s'adonnent à la production d'autres

spéculations : patates douces, piment, igname, etc. En cas de pénurie de feuilles de manioc (en saison sèche), les producteurs s'adonnent à la vente de l'un ou l'autre produit. Les commerçants s'adaptent aussi au même rythme, c'est-à-dire qu'ils commercialisent un autre produit que les feuilles de manioc.

Même si cela nécessite des investissements et des financements sur chacune des activités, cette stratégie permet de limiter les différents risques.

2.2.3. Stratégies de positionnement

Il s'agit du positionnement de coût ou de produit/marché. Le positionnement de coût dépend fortement des sites, des systèmes et de la dimension de production. Les différences les plus importantes sont imputables au coût de travail et des intrants.

Pour limiter les coûts de production, la stratégie des producteurs se traduit entre autres par l'adoption d'une main d'œuvre familiale. En termes de produit/marché, on constate que certains consommateurs (restaurants modernes, hôtels, supermarchés, etc.) sont exigeants sur la qualité du produit. Dans ce cas, les acteurs de la chaîne de commercialisation proposent le produit qui répond aux exigences du client mais à un prix un peu plus élevé par rapport aux autres concurrents sur le marché (cas des feuilles de *manihot glazovi* ou de la chikwangué « *mungwele* »). Par contre, la majorité des consommateurs caractérisés par un faible pouvoir d'achat exigent des produits à faible prix dont la qualité n'est pas nécessairement exigée. Les produits sont vendus sur les marchés ordinaires.

3. SITUATION DE LA PRODUCTION DU MANIOC EN ZONE PERIURBAINE DE KINSHASA

3.1. Accès aux facteurs de production

Les facteurs de production agricole sont les inputs utilisés dans le processus de production agricole. Sont analysés ici : le foncier, les semences, la main d'œuvre et la mécanisation agricole en zone périurbaine de Kinshasa.

3.1.1. Accès au foncier

Le potentiel foncier agricole de la RDC s'élève à 80 millions d'ha des terres arables, dont seulement 10% sont exploitées. La culture du manioc occupe environ 2 millions d'hectares, soit 2,3% de l'ensemble des terres arables du pays (FAOSTAT, 2013). La ville de Kinshasa, quant à elle, a une superficie de 9 965 km² dont environ 90% sont constitués urbano-rurales qui peuvent être exploitées pour la production agricole (IITA, 2009 ; Lelo, 2011). Ce potentiel est largement sous-exploité. Sur les espaces exploités, le manioc représente la principale spéculation agricole (Kinkela *et al.*, 2017).

En matière d'accès à la terre pour les activités de production agricole, deux modes sont pratiqués à l'hinterland de la ville de Kinshasa : le faire valoir direct et le faire valoir indirect. Dans le cas de faire valoir direct, on observe quelques fois des cas de métayage entre les exploitants et les propriétaires des terres.

De manière générale, le coût de la terre, en zone périurbaine de Kinshasa varie selon le site. Les entretiens réalisés auprès des producteurs renseignent que le prix de la location de la terre est plus cher à Maluku/Mangengenge (108 USD/ha en moyenne) qu'au de Batéké (76 USD/ha en moyenne) pour un hectare ; et ceci pour un cycle de production. Même si le prix de la terre suit la loi du marché (c'est-à-dire une forte demande augmente le prix et vice

versa), plusieurs variables interviennent dans la négociation et influencent la rente foncière et les plus-values-foncières dont notamment (i) la proximité du champ à la route nationale (rente de situation : facilité d'évacuation des produits) et au marché urbain de Kinshasa et (ii) la fertilité de la terre. Les terrains situés à proximité de la route nationale coûtent un peu plus chers que ceux situés à une certaine distance. A Kasangulu, on assiste à une sorte de métayage dans lequel le locataire se partage la production des racines tubéreuses avec le propriétaire.

En RDC, au terme de la loi, la compétence pour décider de l'attribution d'un terrain varie toutefois en fonction de la superficie et de la localisation du terrain sollicité. Sont habilités à attribuer une concession, selon les cas : le Président de la République, le Ministre des Affaires foncières, le Gouverneur de Province et le Conservateur des Titres Immobiliers. L'administration cadastrale dispose pour les terres domaniales des registres fonciers pour éviter d'éventuels doubles ou triples attributions des mêmes parcelles.

Dans la périphérie de Kinshasa, l'acquisition des terres se fait à travers le chef coutumier avec signature d'un contrat concédant au cessionnaire le droit de jouissance. Très souvent, les propriétaires des terres ne disposent pas de titres de propriété officiels. L'accès au foncier est donc rendu encore beaucoup plus compliqué à cause de la dualité entre le pouvoir public et le pouvoir coutumier en matière d'octroi des terres agricoles.

3.1.2. Semences et variétés cultivées

Le potentiel productif d'une bonne semence suppose que cette dernière satisfait aux conditions de pureté génétique et variétale, ait une bonne faculté germinative, un bon état sanitaire, etc. Par ailleurs, la qualité de ces semences dépend du système d'approvisionnement des producteurs. Généralement, il existe deux types de systèmes d'approvisionnement en semences : le formel et l'informel. Le système formel inclut le secteur semencier public ou gouvernemental et le secteur privé ou commercial (Louwaars, 1994 ; Bay, 1997 ; Louwaars & De Boef, 2012). Selon Furaha (2018 : 130), « le système informel ou *système semencier paysan* inclut l'utilisation de semences issues de la réserve sur les productions précédentes, les échanges de semences entre paysans et l'achat de boutures sur le marché local. Le système semencier formel, plus organisé, bénéficie de l'appui des techniciens et de spécialistes en production de semences, et par conséquent garantit plus de qualité. Alors que le système informel ne garantit ni qualité, ni la pureté des semences utilisées ».

Dans la production de manioc en RDC, plusieurs variétés sont utilisées par les producteurs. Ces variétés sont soit améliorées soit locales. Cependant, l'accès et l'utilisation des semences certifiées constituent une vraie préoccupation en RDC. En effet, de manière générale, les agriculteurs congolais utilisent habituellement les boutures qu'ils récupèrent dans leurs propres champs ou ceux des voisins après la récolte. Ces boutures non certifiées étant vulnérables (FAO, 2013), elles constituent un vecteur pour la transmission des maladies du manioc et ont ainsi une incidence sur le niveau de production ainsi que la qualité du manioc.

Avec la recrudescence des différentes maladies dont la mosaïque, les ressources importantes ont été mobilisées afin de permettre aux chercheurs de développer les variétés de manioc résistantes à cette maladie. Depuis lors, quelques variétés améliorées ont été développées et diffusées, dont quelques-unes de ces variétés diffusées en RDC sont rapportées en annexe 4.

A Kinshasa, plusieurs variétés de manioc sont utilisées par les producteurs. Certaines de ces variétés sont améliorées et d'autres sont locales. Selon les entretiens réalisés avec les agents

du Ministère de l'agriculture, les variétés améliorées disponibles dans les zones urbaines et péri-urbaines sont entre autres les suivantes : « Rav », « Sadisa », « Lueki », « Mahungu » et « Mvuama ». Cependant, malgré la présence des agents du Service National de Semences (SENASEM) et des agri-multiplicateurs agréés, le système informel est le plus répandu dans la zone périurbain de Kinshasa. Aux plateaux de Batéké, à Maluku comme à Kasangulu où nous avons visité dans le cadre de la présente étude, les boutures utilisées par les paysans-producteurs sont en grande partie des réserves des productions précédentes.

Les producteurs achètent les boutures en cas d'introduction d'une nouvelle variété qu'ils souhaitent expérimenter. Cet achat se fait généralement auprès d'autres agriculteurs qui ont acheté ou reçu des boutures des projets assurant la diffusion de nouvelles variétés. Il faudra noter que beaucoup de cas de donation des boutures existent entre paysans ou encore des dons provenant des Organisations paysannes (OP), des associations ou ONG.

Selon les producteurs de *Manihot esculenta* enquêtés, quatre variétés permettent d'obtenir des feuilles de bonne qualité : « Kolodingumbi », « Nsumbakani », « Inga » et « Malibwata ». Par contre les variétés « Sassou », « Mobutu » et « Pelubuya » permettent de récolter de grandes quantités des feuilles de manioc. Il convient de noter que toutes ces variétés sont locales et n'ont pas d'équivalent latin scientifique. Certaines d'entre elles sont réputées disparues, comme « Pelubuya », mais sont encore utilisées par certains producteurs.

3.1.3. Main d'œuvre et mécanisation agricole

Dans la zone d'étude, la structure du travail agricole est surtout dominée par l'utilisation de la main d'œuvre familiale, regroupant conjoints et autres membres de la famille. Les résultats de l'enquête réalisée par Lele (2016) au plateau des Batéké (Dumi et Mbankana) confirment cette tendance. Dans ce cas, la rémunération est souvent nulle ou sous la forme d'avantages ; ce qui permet de réduire les charges d'exploitation.

Cependant, pour certaines activités, réputées pour leur forte demande en main d'œuvre, les agriculteurs font recours à la main d'œuvre salariale (ouvriers saisonniers ou occasionnels). Celle-ci est le plus souvent recrutée pour une période correspondant à une tâche spécifique : la préparation du terrain, le semis, l'entretien et/ou la récolte (Furaha, 2018). Le contrat est verbal et la main d'œuvre est rémunérée à la tâche, généralement par ha. Toutefois, les ouvriers agricoles bénéficient de certains avantages en nature : nourriture, boisson, etc. Les coûts de production diffèrent d'un site à l'autre car la rémunération de la main d'œuvre présente de grandes disparités. C'est le cas notamment des sites de Maluku et du Plateau de Batéké tel qu'illustré dans le tableau ci-dessous.

Tableau 10: Rémunération (en USD) de la main d'œuvre (pour 1 ha) selon les sites de production

Opérations	MENKAO	MALUKU
Préparation du terrain	62,5	66,67
Labour	58,33	50
Hersage	58,33	
Billonnage	58,33	
Semis	41,67	83,33
Sarclage	41,67	50
Récolte	14,58	41,67
Total	335,41	291,67

Sources : Auteur, enquête producteur, 2017

Le coût des travaux à Maluku/Mangengenge (291,67 USD/ha) est moins élevé comparativement à Menkao (335,41 USD/ha). Ces résultats doivent être interprétés avec beaucoup de prudence d'autant plus que les deux sites n'exploitent pas la même variété de feuilles de manioc. Certaines opérations (hersage et billonnage notamment) n'ont pas été signalées dans l'exploitation de *Manihot glaziovii* sur le site de Maluku. En outre, le semis coûte deux fois plus cher sur ce site. Ceci pourrait s'expliquer par la densité de la plantation qui serait plus importante dans la culture de *Manihot Glaziovii* que dans celle de *Manihot esculenta*. En effet, en milieu paysan, les densités de plantation varient considérablement selon les systèmes de culture, les objectifs de production et le milieu. Ainsi, « une plantation serrée avantage la production » (Raffailac, 1999 :77).

Le bilan des coûts nets réalisé par Ziegler (2012) à Ibi Village (plateaux de Batéké) donne 382,5 USD à l'hectare, un peu plus élevé par rapport à nos résultats (tableau 16). Cette différence serait due aux éléments considérés lors de ces calculs. En effet, le modèle qui a été pris en compte par Alexandre Ziegler comprend 2 sarclages et les coûts des diverses activités (dessouchage, labour, hersage, bouturage, récolte) auxquels il faut ajouter les coûts d'entretien du tracteur et d'amortissement (tracteur, remorques, bâtiments).

La mécanisation agricole en RDC n'est pas encore une réalité vécue au quotidien par les paysans. En effet, les producteurs paysans continuent d'utiliser des matériels rudimentaires, essentiellement manuels, qui ne leur permettent pas d'emblaver des grandes étendues, les superficies cultivées variant entre 10 et 20 ares (Chausse et *al.*, 2012). Là où la mécanisation est présente, elle est utilisée pour réaliser essentiellement les travaux préparation du sol (défrichage, labour, hersage, etc.). Les autres opérations culturales sont manuelles. Dans la périphérie de Kinshasa (sur le plateau des Batéké notamment), où émergent des exploitations plus modernes emblavant des superficies pouvant atteindre 5 à 10 ha (Chausse *et al.*, 2012), les fermiers détiennent des tracteurs et ont mécanisé certaines opérations culturales dans leurs exploitations agricoles. Ces fermiers propriétaires de tracteurs les font louer aux autres producteurs environnants.

Le déficit de mécanisation des activités agricoles en RDC s'explique entre autres par les coûts d'acquisition et d'exploitation des machines (carburant, lubrifiant, entretien, pièces de rechange, etc.) qui rendent difficile la généralisation de la mécanisation agricole au niveau individuel. La solution réside semble-t-il dans le regroupement des paysans en association voire en coopérative afin de bénéficier des économies d'échelle. Or, ces regroupements ne sont pas encore suffisamment structurés pour initier et piloter les actions de grande envergure comme la gestion de la mécanisation des activités agricoles de leurs membres.

Par ailleurs, même en cas de structuration des paysans, le financement de l'achat de ces machines constitue une autre contrainte de taille. En effet, les banques commerciales sont réticentes à financer l'acquisition et l'exploitation de ces équipements, à cause des risques liés à l'activité agricole et du manque de garantie de la plupart des paysans et de leurs organisations.

3.2. Calendrier et activités de production

3.2.1. Calendrier agricole dans la zone périurbaine de Kinshasa

Le calendrier agricole à Kinshasa permet de distinguer deux saisons. La saison A (saison de pluie) s'étend du mois d'août au mois de mai de l'année n+1. Elle correspond à la période de culture car les pluies sont régulières. La saison B (saison sèche), caractérisée par l'absence de pluies dure quatre mois, soit de mai à août.

Il convient de noter que la RDC en général et la ville de Kinshasa en particulier n'échappent pas aux perturbations climatiques et à leurs effets socio-environnementaux. Le changement climatique produisant des perturbations du calendrier agricole, chaque site de l'hinterland de Kinshasa présentent ses particularités. Au plateau des Batéké, les travaux de préparation de terrain commencent en janvier, et le semis ou la plantation intervient à partir du 15 mars, après la tombée des premières pluies nécessaires. Les récoltes commencent dès le début de la saison B, considérée comme la petite saison culturale. Elles ont lieu au mois de mai et se poursuivent en juin, juillet et surtout au mois d'août où les feuilles de manioc coûtent excessivement chères parce qu'elles sont rares sur le marché kinois.

Au niveau de Maluku, les travaux de préparation de terrains se font au mois de mars et la plantation au début du mois d'avril. Les premières récoltes commencent au mois de mai et les autres suivront après un mois jusqu'au mois de mars de l'année suivante. A N'djili brasserie par contre, il n'y a pas un calendrier précis en rapport avec les feuilles de manioc (*Manihot glaziovii*). Les plantations qui s'y trouvent restent longtemps en place jusqu'à ce que le producteur se rende compte que les rendements ont chuté. Les plantes peuvent produire jusqu'à 3 ans. A Kasangulu (*Manihot esculenta*), les travaux de préparation de terrain commencent au mois de décembre et prennent fin en janvier. La plantation intervient au mois de février et les premières récoltes commencent au mois de mai. La deuxième récolte de feuilles de manioc se fait en juillet et la dernière au mois de septembre.

3.2.2. Entretien, fertilisation et association culturale

Dès les premières semaines et jusqu'au moment où le manioc couvre le sol, celui-ci doit être sarclé à plusieurs reprises pour éliminer toutes végétations adventices concurrente. Le sarclage est particulièrement important au cours des premiers mois suivant les plantations : « il permet d'éliminer toute concurrence et assurer une bonne tubérisation » (Raemaekers, 2001 cité par Ziegler, 2012 :31).

En général, le nombre de sarclage est déterminé par la qualité du labour et du hersage. Dans les conditions du Plateau des Batéké, au moins 3 sarclages sont nécessaires. Si les travaux de préparation du terrain sont bien réalisés, le sarclage intervient comme suit : « un premier sarclage doit être réalisé 2 à 3 semaines après la plantation, le second 1 à 2 mois après le premier et le troisième intervient selon l'importance des mauvaises herbes dans le champ » (Ziegler, 2012). Il arrive qu'on puisse effectuer le quatrième sarclage (dans certains sites), notamment au cas où les travaux d'entretien ne sont pas réalisés convenablement.

Les amendements organiques augmentent la production. La fertilisation minérale recommandée pour le manioc est la suivante : 30 à 60 kg d'azote, 60 à 300 kg d'apport de potassium (Kcal), 20 à 40 kg d'acide phosphorique (Domingo, 2015). En RDC, l'intensification agricole par le recours à l'engrais et aux pesticides touche à peine 5% des producteurs de manioc (FIDA, 2008). Cependant, la production du manioc dans les différents sites enquêtés se fait sans utilisation d'engrais chimiques. Les producteurs utilisent les engrais organiques tels que les feuilles de maïs, la coque de courge ou encore la coque d'arachide.

L'association de cultures est une pratique ancienne bien connue des paysans. Comme dans d'autres régions du pays, le manioc (*Manihot esculenta* ou *glazziovi*) à l'hinterland de Kinshasa est généralement produit en association culturale. Dans ce cas, l'importance relative du manioc varie beaucoup selon les objectifs de production : autoconsommation, commercialisation en frais, transformation. Les différents types d'associations culturales identifiées dans la zone d'étude sont : manioc + maïs, manioc + arachide, manioc + cultures maraichères. La principale raison à l'origine de cette adoption serait la faible capacité de la main-d'œuvre familiale. A cette raison s'ajoutent les problèmes climatiques (usage de plusieurs variétés d'une culture de cycle différents dans une parcelle) et de sécurité alimentaire (avoir de quoi à manger tout au long du cycle de la production). Toutefois, lorsque le producteur dispose de grandes étendues, cas de Menkao comme à Maluku, à côté des cultures associées, on rencontre de grandes superficies de culture pure de manioc (monoculture).

3.2.3. Récolte et rendement

La récolte des feuilles se fait par le client (commerçant grossiste) sous la supervision du producteur. Dans un champ de *Manihot esculenta*, les feuilles ne sont récoltées qu'à trois reprises (mai, juillet et septembre) pour ne pas compromettre la production des racines. Par contre, dans un champ de *Manihot glazziovi*, les feuilles sont récoltées une à deux fois le mois. Cette récolte est essentiellement manuelle. En effet, les personnes chargées de récolte - « Equipage » - coupent à la main les branches de manioc et forment immédiatement des bottes.

Les feuilles de manioc sont récoltées tard la veille ou très tôt le matin du jour de leur commercialisation afin qu'elles gardent toute leur fraîcheur. Le choix de ces deux moments de fraîcheur est motivé par le souci d'éviter le flétrissement des feuilles récoltées. Le facteur le plus déterminant dans le choix du moment de la récolte est donc l'humidité. En effet, les fortes chaleurs réduisent la qualité des feuilles de manioc par le flétrissement, ce qui a pour conséquence la baisse du prix de produit lors de la revente à Kinshasa. Au moment de la récolte, une certaine priorité est accordée aux jeunes feuilles qui sont plus riches en éléments nutritifs et plus facile à piler et à cuisiner.

Produit aux plateaux de Batéké, le *Manihot esculenta* donne un rendement moyen par récolte de 28 bottes en saison pluvieuse et 22 bottes en saison sèche par hectare. La grande botte obtenue pèse environ 60 kg, ce qui fait un rendement de 50 bottes soit 3 tonnes/ha pour un cycle cultural. Le rendement d'un hectare de *Manihot glazziovi* bien entretenu à Maluku – Mangengenge) a été évalué à environ 606 bottes d'environ 12 kg chacun, soit un rendement total d'environ 7,2 tonnes de feuilles de manioc. A N'djili Brasserie, il est difficile d'estimer le rendement vu que les associations culturales se font sur toutes les plates-bandes. Les pieds

de manioc sont très éparpillés sur une même plate-bande. Cependant le producteur ayant un contrat avec les exportateurs, livre 200 kg de feuilles sans pétioles chaque fin du mois et 80 kg chaque mois aux marchandes ambulantes venant de Kinsenso, de Lemba et d'autres communes de Kinshasa.

Le rendement en feuilles dépend du choix de terrain, de variétés ainsi que des entretiens. En raison de la faible comptabilité au niveau des producteurs, seuls les rendements de Menkao et de Maluku seront présentés dans le tableau 11.

Tableau 11 : Rendement moyen en feuilles de manioc (ha) pour année culturale

Site	Variété	Période	Rendement		
			Nbre de botte	Poids/botte (kg)	Rendement total (kg)
Menkao	<i>Manihot esculenta</i>	Saison pluvieuse	28	60	1.680
		Saison sèche	22	60	1.320
Maluku	<i>Manihot glaziovii</i>	Cycle culturale	606	12	7.272

Source : Auteur, enquêtes producteur, août – décembre 2016

CONCLUSION

Les résultats présentés dans ce chapitre montrent que les chaînes de valeur des feuilles de manioc et de chikwangue sont constituées par plusieurs acteurs, animés par des objectifs qui ne sont que partiellement convergents. Il s'agit d'un côté des acteurs directs (producteurs, transformateurs et commerçants) et de l'autre côté, des acteurs indirects (prestataires de services).

La chaîne de valeur de feuilles de manioc est animée par deux types de producteurs dont ceux qui exploitent le *Manihot glaziovii* et d'autres qui s'adonnent à l'exploitation de *Manihot esculenta*. Trois catégories de transformateurs ont été identifiées à travers la chaîne de commercialisation: (i) les transformateurs-commerçants, (ii) les transformateurs-prestataires de services et (iii) les transformateurs-restaurateurs. La chaîne de commercialisation des feuilles de manioc est constituée des grossistes-collecteurs, des détaillants et des exportateurs. Le groupe de prestataires de services comprend les chauffeurs, les manutentionnaires, le chef de parking et la « maman manœuvre » qui agit entant comme un facilitateur.

La cartographie de la chaîne de valeur de la chikwangue présente presque la même ossature que celle de la chaîne de valeur de feuilles. Hormis les producteurs qui livrent le manioc frais (ou le kimpuka), on distingue les transformateurs (de kimpuka et ceux de la chikwangue) et les commerçants (grossistes-collecteurs, les détaillants et les exportateurs). Du côté des prestataires de services, on note la présence de : manutentionnaire, transporteur, comité de parking, « maman kabola »/papa « Kabola », « maman manœuvre » et « maman défibreuse ».

Bien que les différentes fonctions soient bien identifiées selon le processus par lequel passe le produit, le classement des acteurs, à travers lesquels le produit transit montre que les acteurs peuvent jouer plusieurs rôles à la fois et se retrouver à plusieurs niveaux de la chaîne de

valeur. En outre, les acteurs de la filière manioc à Kinshasa entretiennent diverses relations commerciales et sociales en eux.

Ces relations concernent la parenté, l'amitié, la coopération, la concurrence, la confiance, la dominance, la méfiance et le financement. Toutefois, il n'existe pas de conflit, tous les problèmes sont réglés à l'amiable.

La production du manioc en zone périurbain de Kinshasa se fait dans un contexte d'accès difficile aux intrants et facteurs de production. Malgré la diffusion de quelques variétés de manioc améliorées en RDC, les paysans de la zone d'étude font un mélange de deux variétés : améliorée et locale. La main d'œuvre reste largement familiale avec un recours à la main d'œuvre salariale saisonnière pour certains travaux (le labour notamment). Toutefois, les exploitations plus modernes ont mécanisé certaines opérations culturales dans leurs exploitations agricoles.

La production du manioc dans les différents sites enquêtés se fait sans utilisation d'engrais chimiques. Les producteurs font généralement recours aux engrais organiques tels que les feuilles de maïs, la coque de courge ou encore la coque d'arachide. Comme dans d'autres régions du pays, le manioc (*Manihot esculenta* ou *glazziovi*) à l'hinterland de Kinshasa est généralement produit en association culturale. Dans les conditions actuelles, le *Manihot glazziovi* donne un meilleur rendement (7,2 tonnes) comparativement au *Manihot esculenta* (3 tonnes).

CHAPITRE VI.
TRANSFORMATION ET COMMERCIALISATION
DES FEUILLES DE MANIOC ET DE LA CHIKWANGUE A KINSHASA

INTRODUCTION

Le manioc est avant tout cultivé pour l'autoconsommation, mais face à la demande croissante d'un centre urbain comme la ville de Kinshasa en produits dérivés de manioc, son intérêt comme culture commerciale tend à s'affirmer. L'enjeu est donc d'une part d'améliorer les revenus ménages ruraux et périurbains, d'autre part d'assurer un approvisionnement régulier de la ville de Kinshasa en produits dérivés du manioc, pour éviter un report sur les céréales importées. Mais répondre à la demande urbaine croissante implique, comme le disent Tricoche *et al.* (2009), des réseaux de commercialisation performants. Or la connaissance fine de la chaîne d'approvisionnement et de commercialisation des feuilles de manioc et de la chikwangue à Kinshasa est encore très insuffisante.

Une analyse approfondie des systèmes techniques de transformation et de la chaîne de commercialisation permet une meilleure compréhension de la chaîne de valeur dans son ensemble et des contraintes à différents niveaux. Cette analyse permet de mieux appréhender si les acteurs impliqués sont susceptibles de répondre à la demande alimentaire croissante mais aussi d'adapter leur offre aux nouvelles exigences des populations citadines de Kinshasa en tenant compte de leurs revenus, de leur mode de vie, et de leurs modèles socioculturels. Une telle compréhension permet aux décideurs politiques de savoir comment valoriser les chaînes de valeur agroalimentaires périurbaines, par des choix ciblés quant aux axes d'intervention prioritaires à promouvoir afin de permettre un meilleur fonctionnement des chaînes de valeur dans leur ensemble. Ce qui rentre dans le cadre de la politique agricole et de sécurité alimentaire dans la ville-province de Kinshasa.

Le présent chapitre traite de la transformation et de la commercialisation des feuilles de manioc et de la chikwangue dans la ville de Kinshasa. Les principales données exploitées dans cette analyse sont issues des enquêtes réalisées en zone urbaine, essentiellement dans les marchés (secondaires et tertiaires) et les « supermarchés ». L'enquête a ciblé aussi les ateliers de transformation de feuilles de manioc (ATFM) et ceux de fabrication de chikwangue (AFC) dans le but de cerner leur mode de fonctionnement, les procédés de fabrication et l'organisation sociale du travail dans ces ateliers.

1. TRANSFORMATION DES FEUILLES DE MANIOC ET DE LA CHIKWANGUE

Les ATFM et AFC des micro-entreprises de l'artisanat alimentaire qui mobilisent aussi bien l'équipement (matériels) nécessaire que les procédés de fabrication ou de transformation.

Cette section va s'appesantir sur les différentes techniques de transformation des feuilles de manioc et de la chikwangue identifiées à Kinshasa. L'analyse porte sur les procédés, les matériels utilisés et l'organisation du travail au sein des ateliers.

1.1. Systèmes techniques de transformation des feuilles de manioc

1.1.1. Procédés et étapes de transformation

Les feuilles de manioc sont consommées après deux étapes de transformation. La première étape consiste en la transformation des feuilles entières en feuilles moulues et la seconde est celle qui permet de transformer les feuilles moulues en plat préparé « pondu ».

Il s'agit dans cette section, de s'appesantir sur la première phase, celle de la transformation des feuilles entière en feuilles moulues. Trois types de techniques de transformation ont été observés tout au long de l'étude : la transformation artisanale, la transformation mécanique (semi-industrielle) et la transformation industrielle.

Globalement, la transformation des feuilles comprend cinq étapes dont : (i) la séparation du limbe de son pétiole, (ii) le nettoyage et lavage, (iii) le broyage des feuilles, (iv) le conditionnement (v) l'emballage (tableau 18).

Dans le système artisanal, le processus de transformation des feuilles entières en feuilles comprend 4 phases partant de la coupe des pétioles au broyage des feuilles. La transformation semi-industrielle est composée de 5 phases, c'est-à-dire une cinquième phase (emballage) s'ajoute aux 4 premières phases identifiées lors de la transformation artisanale. La transformation industrielle va au-delà des deux premières et se réalise en 6 phases dont la coupe des pétioles, le nettoyage des feuilles, le trempage dans l'eau, le broyage, l'ajout des ingrédients et l'emballage.

La transformation artisanale s'effectue au niveau des ménages tandis que les deux autres (semi-industrielle et industrielle) sont des activités qui se font hors ménage. Lors de la transformation semi-industrielle, la femme propriétaire des feuilles réalise la première phase et « engage » le prestataire de service pour les 3 dernières phases.

Tableau 12 : Les étapes de la transformation des feuilles entières en feuilles moulues

Opérations	Description	Technique de transformation		
		Artisanale	Semi-industrielle	Industrielle
<i>Séparation du limbe de son pétiole</i>	Le limbe est la seule partie comestible de la feuille de manioc. Le pétiole est la partie moyenne de la feuille, ordinairement étroite, compris entre la gaine et le limbe. La première opération consiste à séparer les limbes de leurs pétioles.	X	X	X
<i>Nettoyage et lavage</i>	Les légumes utilisés sont issus de cultures de plein champ. La cueillette à la main, la constitution des bottes ou l'emballage des colis à l'aide de sac entraîne une plus ou moins grande quantité d'impuretés (terre, matières étrangères...). Cette deuxième opération consiste à éliminer les particules étrangères légères. Les feuilles de manioc sont alors lavées par immersion dans l'eau propre, potable et bouillante. Cette pratique (trempage dans l'eau bouillante) qui ne dure que quelques secondes (5 à 10) permet de réduire le cyanure.	X	X	X
<i>Broyage des feuilles</i>	L'opération consiste à hacher ou écraser les feuilles de manioc à l'aide d'un pilon (processus traditionnel) ou d'une « machine » (processus semi-industriel ou industriel). Dans l'un ou l'autre cas, on dépose délicatement de petites bottes de feuilles de manioc déjà pressées. Les feuilles sont hachées en fonction de l'usage qu'on en fait. Quand c'est pour accompagner le riz ou les haricots, les bottes sont hachées en très petites feuilles (mouture fine) et lorsqu'il s'agit de fufu, c'est plutôt à un degré moyen (mouture légère).	X	X	X
<i>Conditionnement</i>	Le conditionnement constitue une étape importante de la transformation industrielle, il facilite la manutention au niveau de la distribution. A Kinshasa, les feuilles moulues sont conditionnées en unités de 500 grammes ou 1 kg.			X
<i>Emballage</i>	Pour ce qui est de la transformation semi-industrielle, les feuilles hachées sont emballées dans un sachet et remises au propriétaire. Dans la transformation industrielle, les feuilles sont emballées dans des sachets appropriés, sur lesquels figurent parfois des indications claires sur l'« identité » du produit (étiquetage du produit).		X	X

Source : Auteur, enquête transformateurs, 2016 & 2017

1.1.2. Equipement nécessaire pour la transformation

Les techniques et les technologies utilisées dans la transformation jouent un rôle très important dans la qualité du produit.

1) Transformation artisanale

A l'heure actuelle, les équipements utilisés pour la transformation artisanale au niveau des ménages restent rudimentaires : le bassin ou la marmite, le mortier et le pilon en bois. Cette pratique prend beaucoup de temps et nécessite plus d'effort physique. La transformation artisanale des feuilles de manioc est réalisée exclusivement par la femme ; elle est le fait d'une identité culturelle propre en RDC ou d'une tradition historique de métier et de consommation. C'est une pratique ancrée dans la culture congolaise et qui se transmet de la mère à la fille dans le respect des règles de l'art. Et la femme qui n'a jamais soulevé le pilon ne peut se rendre compte du travail que cela représente. Pour faciliter la mouture au mortier et réduire le temps de travail, certaines femmes laissent les feuilles au congélateur la veille.

2) Transformation semi-industrielle

Les transformateurs semi-industriels utilisent les équipements suivants pour leur travail : le bassin, le bidon de 25 litres, le malaxeur (la spatule en bois), et la machine à moudre (composée d'une friteuse). En moyenne, un transformateur dispose de 9 petits bassins, 2 bidons de 25 litres, 2 malaxeurs (spatules), 1 friteuse et 1 machine à moudre. Le bassin sert à nettoyer les feuilles, le bidon sert de réserve d'eau, le malaxeur sert à remuer les feuilles plongées dans la friteuse, celle-ci sert à chauffer de l'eau où les feuilles de manioc seront plongées avant d'être moulues. La machine à moudre a une ancienneté qui va de 5 à 10 ans, subissant de petites réparations deux à trois fois tous les 3 ans. Le renouvellement d'équipements est quasi-inexistant. En effet, les transformateurs passent de réparation en réparation pour conserver leurs outils de travail. La plupart des moteurs continuent à tourner même au-delà de 10 ans.

Le moulin à feuilles de manioc relève du bricolage et de l'esprit inventif des Kinois. Il est constitué d'un moteur comprenant un axe tournant, au bout duquel une hélice a été placée. Dans un article paru en 2015, Guilain Babs décrit cet appareil en ces termes : « *Le moteur fixé sur cadre métallique à quatre pieds, au-dessus duquel est placé un sceau en plastique perforé en fonction de la taille de l'axe au fond de la paroi sur laquelle il tourne. L'axe a deux lamelles tranchantes qui tournent à une vitesse très rapide, hachant par le fait même les feuilles de manioc de façon à les réduire en bouillie. La qualité de la machine est encore à un stade rudimentaire. Elle n'a ni interrupteur ni système de branchement à une prise électrique. Son démarrage est direct ; il suffit de brancher les deux fils connecteurs à une source d'alimentation en électricité pour qu'elle se mette en marche à grande vitesse. Il suffit de détacher le fil électrique pour qu'elle s'arrête* » (2015 : 1).

La « machine » n'a pas non plus un dispositif permettant le réglage de la vitesse de l'hélice. Mais, à tout moment, celui qui actionne le dispositif risque, s'il n'est pas attentif, de se faire couper les doigts dans la paroi. Pour y remédier, l'usage d'une spatule en bois est recommandé.

Il convient de signaler que pour faire face aux difficultés liées à l'électricité dans la ville, un autre type de moulin a été mis sur le marché. Contrairement au premier, ce moulin est

constitué d'un mortier en bois, au lieu d'un sceau en plastique et fonctionne avec un générateur. Ce qui implique un caractère autonome vis-à-vis du courant électrique.

3) Transformation industrielle

Une seule unité industrielle a été identifiée « SOMBE », laquelle est dotée d'une machine spécialisée pour hacher les feuilles de manioc. L'entreprise « SOMBE » utilise des équipements importés de la Chine. La machine, ayant une grande capacité horaire, est faite à base du métal inoxydable ; elle ne peut donc pas former de rouille.

Dès que les feuilles sortent de la machine, elles sont conditionnées dans les emballages de 500 et 1.000 grammes. L'emballage doit être résistant et transparent. Généralement, les sachets sont sans label sauf l'entreprise « Sombe » qui utilise un emballage assez spécial commandé de la Chine avec les indications sur l'emballage. Les informations ci-après sont renseignées sur l'emballage : le nom et les coordonnées du transformateur, le lieu de transformation, la date de péremption, le mode de préparation et l'espèce transformée.



Mortier et pilon



Machine à courant électrique



Machine avec générateur

Photo 1 : Equipements de transformation des feuilles de manioc

1.2. Système technique de fabrication de la chikwangue

La fabrication de la chikwangue requiert de la matière première (Kimpuka), mais aussi d'autres consommables nécessaires à la fabrication de ce produit.

Avant d'aborder le processus de transformation proprement dit, il est important de présenter d'abord cette matière ainsi que les consommables associés.

1.2.1. Matière première et autres consommables

La chikwangue étant l'un des produits de la filière manioc, sa principale matière première est un produit situé en amont de sa chaîne de valeur selon une étape donnée d'élaboration. En effet, le cycle le plus long commence de la récolte des racines tubéreuses, la fabrication de la pâte rouie, à la fabrication proprement dite de la chikwangue. Cependant le cycle court (en milieu urbain) commence de la pâte rouie à la fabrication de la chikwangue. C'est ainsi que l'on a selon les cas : les racines fraîches et/ou la pâte rouie, comme principales matières premières.

La pâte rouie ou la pâte fermentée communément appelée « Kimpuka » est obtenue à partir du rouissage des racines fraîches selon les différents procédés. Elle est la principale matière à base de manioc destinée à la préparation de la chikwangue. Outre le Kimpuka, les AFC s'approvisionnent en quelques consommables dont : les files (nylon ou végétal), les feuilles végétales et le bois de chauffe.

Les feuilles végétales servent d'emballage ; celles de marantacées (*Megaphrynium macrostachyum*) sont les plus couramment utilisées. Cependant, les feuilles devenant de plus en plus rares, faute de la domestication, elles sont parfois remplacées par d'autres espèces dont le taro des marais appelés Kilodi ou Kityokolo (*Lasimorpha senegalensis*), et voire même les arecacées dont Maganga (*Sclerosperma manii*) qui, auparavant servait uniquement à la construction des toitures. Il convient de signaler que certains AFC utilisent les sachets comme premier emballage de la chikwangue, suivi par feuilles végétales, pour éviter la contamination du produit destiné à faire des longues distances, quand bien même cette pratique n'est pas souvent appréciée par certains consommateurs.

La fabrication de la chikwangue tant en milieu rural/périurbain qu'urbain, ne se réalise que par l'énergie du bois. En effet, le bois de chauffe est réputé la meilleure source d'énergie accessible et convenable pour la cuisson de la chikwangue. En RDC, particulièrement dans la ville de Kinshasa, pourtant connectée au réseau électrique, le recours de la majorité de la population au bois-énergie est une réponse à l'incapacité de la Société nationale d'électricité (SNEL) à assurer une desserte permanente de cette énergie à la population. A Kinshasa, l'électricité n'est pas toujours disponible, parfois inaccessible, et ne donne aucune garantie de cuisson des mets à cause de fréquentes coupures au cours de la journée.

En effet, du point de vue énergétique, le bois-énergie constitue dans bien des cas la seule énergie disponible pour bon nombre de population du monde. La FAO (2005) évoque cette situation pour les pays les moins développés dont la RDC. Ce rapport de la FAO affirme que la plupart des consommateurs des pays en développement se tournent vers ce type d'énergie car ils n'ont pas d'autres choix, compte tenu de leur revenu et des autres types d'énergie disponibles. La RDC n'échappe à cette réalité puis qu'en 2014, il a été trouvé que même dans

le milieu urbain tel que la ville de Kinshasa et dans les principales villes du Kongo Centra (Matadi, Boma et Matadi), le mix énergétique est à 60% dominé par le bois-énergie (charbon de bois et bois de chauffe), avec une nette prédominance du charbon de bois (Mpanzu et al., 2018).



Kimpuka



Megaphrynium macrostachyum



Sclerosperma mannii



Lasimorpha senegalensis

Photo 2 : Quelques intrants qui servent à la fabrication de la chikwangue

1.2.2. Procédés et étapes de fabrication de la chikwangue



Globalement, on distingue deux procédés de fabrication de la chikwangue : artisanal et semi-industriel.




1) Transformation artisanale



Il existe plusieurs procédés de fabrication artisanale de la chikwangue qui dépendent de types de produit qu'on veut obtenir. Trois procédés présentant des légères différences ont été identifiés. Ils correspondent aux trois types de chikwangue couramment consommées à Kinshasa, notamment le Ntinga, le Batéké et le Munguelé. Cependant, quel que soit le type de chikwangue, certaines étapes s'avèrent souvent incontournables lors de la fabrication du produit. Il s'agit des opérations suivantes : le défibrage, l'égouttage, le pilonnage, la première cuisson, le malaxage, le modelage, le conditionnement/dimensionnement, l'emballage et la deuxième cuisson.

Comme le montre le tableau 19, il existe donc de nombreuses étapes dans la transformation de la chikwangue, certaines sont parfois pénibles, longues et exigeantes en main d'œuvre. C'est le cas du défibrage et malaxage ; ceci corrobore les résultats de Trèche (1993) au Congo-Brazzaville. A en croire les femmes transformatrices enquêtées, l'opération de défibrage peut durer 2 à 3 heures pour la moitié d'un sac de farine fermentée. Elle fait appel à des femmes prestataires de services qui sont rémunérées en rapport avec le volume du travail effectué. Pour une bonne élasticité de la chikwangue, le seul défibrage doit se faire en une journée à part entière, sans arriver à la préparation proprement dite de la chikwangue. Toutefois, le caractère pénible du défibrage ne permet pas toujours de la combiner avec d'autres opérations.

Tableau 13 : Les étapes de fabrication de la chikwangue

Étapes	Description	Images d'illustration
Défilage	<p>Que ça soit pour l'obtention de Ntinga, Batéké, ou Mungué, le défilage se fait par filtration à l'aide d'un tamis, et par décantation. En effet, tout commence par casser les blocs de farines, puis les mettre dans un tamis placé dans un bassin à moitié rempli d'eau. En secouant continuellement le tamis, la farine passe au travers de celui-ci et les fibres y sont retenues, puis jetées. Dans ce cas, il faut laisser décanter le « lait » contenant l'amidon, éliminer tout ce qui surnage et réaliser l'égouttage de la pâte.</p>	
Egouttage	<p>Placer la pâte obtenue (après défilage) dans un sac légèrement poreux pour ainsi permettre l'égouttage. Cette opération dure au moins 24 heures, mais certains ateliers préfèrent l'allonger jusqu'à 48 heures.</p>	
Pilonnage (Opération souvent facultative)	<p>Le pilonnage est une opération facultative. Il se fait généralement à l'aide d'un mortier et d'un pilon. Cependant, d'autres fabricantes estiment qu'avec une meule en bois (un morceau de bois poli) et un pétrin à fond ciselé, la pâte acquiert plus de l'élasticité.</p>	

<p>1ère cuisson (Opération facultative)</p>	<p>La pâte pilée est mise dans une marmite contenant de l'eau chauffée à une température proche de l'ébullition mais inférieure à 100°C. Pour bien de fabricantes, surtout celles de Batéké, une bonne partie de la pâte pilée ne devra pas passer par cette étape car elle sera utilisée ultérieurement. Cette opération qui dure en moyenne 10 à 15 minutes, est également facultative. Le plus souvent, les fabricantes de Ntinga ignorent cette étape, et entament directement le conditionnement puis la cuisson proprement dite.</p>	
<p>Malaxage (Faciliter la cuisson de la pâte)</p>	<p>Demeurant sur le feu, la pâte est malaxée continuellement pour qu'elle soit entièrement bien cuite. Le Porridge de manioc ainsi obtenu est appelé «EPURI». Par leur expérience, les fabricantes reconnaissent la fin de cette opération en testant manuellement la consistance de la pâte.</p>	
<p>Modelage (Homogénéisation de la pâte)</p>	<p>Au cours de la première cuisson dite pré-cuisson, l'amidon se gélatinise partiellement sur les parties extérieures. C'est ainsi que lors de la présente opération, l'on voudrait laminier la pâte de sorte à en avoir la plus homogène possible. Cette opération se fait par la main et à l'aide d'un pétrin à fond ciselé ou à fond lisse. Destinée à la fabrication d'une chikwangue assez fade comme celle de Batéké, la pâte cuite doit être combinée avec une proportion assez élevée de la pâte crue. Cependant pour le Munguélé, l'on y met juste une petite proportion.</p>	

<p>Conditionnement (Morcellement de la grosse boule de la pâte en petites pièces de chikwangue (ovale, allongée, etc.)</p>	<p>Le morcellement de la grosse boule de pâte en petites pièces de chikwangue se fait en fonction des différents prix de celle-ci. Ce travail se fait sans étalon mais par le bon sens. C'est pourquoi il s'observe quelquefois des différences énormes dans un même lot de produits de même prix, en termes de poids. La forme desdites pièces de chikwangue caractérise le type de chikwangues ou la fabricante qui la produit. Ainsi, il existe donc des chikwangues de forme allongée à l'instar de Munguélé, celles de courtes tailles dénommées KIRIKU (cas de Batéké), les pièces de courtes tailles mais un peu pointues aux extrémités, etc.</p>	
<p>Emballage</p>	<p>L'emballage se fait pour les Ntinga, avec les feuilles de « Kilodi » suivies de celles de « marantacées », pour éviter à ce que l'eau n'y entre et altère la qualité du produit pendant la cuisson. Toujours dans cette optique d'empêcher la pénétration de l'eau dans le produit, certaines fabricantes emballent la pâte préalablement par les sachets, puis les feuilles de marantacées ligotées des files végétales</p> <p>Les fabricantes de Munguélé et celles de Batéké n'utilisent que les feuilles de marantacées ligotées par les files en nylon qu'elles retirent lors de la vente.</p>	
<p>2^{ème} cuisson</p>	<p>Cette dernière opération dure 20 à 30 minutes. Les fabricantes commencent par chauffer de l'eau jusqu'à l'ébullition puis y plongent des chikwangues bien emballées. L'on reconnaît la fin de la cuisson par l'odeur des chikwangues cuites. La préparation de la chikwangue prend donc fin au bout du refroidissement du produit obtenu</p>	

Source : Auteur, enquête transformateurs, 2016 & 2017

2) Transformation semi-industrielle et industrielle

Les entretiens menés avec les personnes-ressources (Ministères de l'Agriculture et de l'industrie, IITA, APTM, etc.) montrent qu'en RDC, la transformation de la chikwangue est essentiellement entre les mains des paysans eux-mêmes et de quelques transformateurs artisanaux urbains qui fabriquent la chikwangue avec des procédés traditionnels tel que décrit ci-haut.

La transformation semi-industrielle ou industrielle est quasi-inexistante, en dehors de quelques initiatives dans la province du Kongo Central, notamment avec l'ONG Centre d'Information et de Vulgarisation agroalimentaire de Kimpese « CIVAK-ISTACHA ». Cette ONG, créée 2001, s'occupe de la transformation et de la conservation des aliments. Elle est l'une des premières industries agroalimentaires qui réalise la production agro-alimentaire de la chikwangue « améliorée ».

1.2.3. Equipment nécessaire pour la fabrication de la chikwangue

La fabrication artisanale de la chikwangue requiert des matériels à l'instar des ustensiles de cuisine notamment les marmites dénommées « Mbodi », la grosse marmite en aluminium appelée communément « Ma Famille », les bassins en plastique, le mortier et pilon. Au-delà de ces matériels ordinaires servant à la cuisson, d'autres matériels à usage exclusif pour la fabrication des chikwangues, ont été identifiés. Il s'agit notamment de passoire métallique, le pétrin en bois à fond lisse ou ciselé et la meule en bois.

La première cuisson accompagnée du malaxage ne se fait aisément qu'avec la marmite fabriquée localement et de manière artisanale à Kinshasa, appelée « Mbodi ». Celle-ci, selon les femmes enquêtées, a la propriété de bien faire cuire la pâte sans trop de brulis et gratins. La meule en bois est une petite pièce cylindrique en bois. Elle constitue pour certains ateliers un secret de fabrication du produit. Selon les responsables des ateliers de fabrication de chikwangues de Mombele, au lieu d'utiliser un pilon et un mortier, cette meule s'apprête bien à pilonner la pâte crue rendant ainsi la chikwangue plus élastique que celle produite par ses concurrentes.



Marmite « Mbodi »



Pétrin en bois à fond ciselé



Petite meule en bois

Photo 3. Matériels utilisés pour la fabrication de la chikwangue

1.3. Organisation sociale du travail au sein des ateliers

1.3.1. Atelier de transformation des feuilles de manioc

Le personnel travaillant dans l'atelier de transformation des feuilles est composé principalement d'un machiniste principal et d'un aide-machiniste. Le premier est le responsable direct qui gère l'atelier ; il peut être remplacé par le second en cas d'empêchement. Le travail de l'aide-machiniste consiste à recevoir les clients, puis à plonger les feuilles de manioc dans l'eau bouillante, avant de passer à la mouture auprès du machiniste.

Le travail commence à 7h00 et prend fin à 17h00. Il n'y a pas de pause proprement dite. La pause est automatique pendant le temps mort en attendant les clients. La période d'intense activité est le mois de décembre. Dans la semaine, les jours de forte activité sont : vendredi, samedi et dimanche. Généralement le machiniste prend un jour de repos par semaine (mardi, mercredi ou jeudi). Le processus de transformation commence chez le client qui sépare les feuilles de leurs pétioles.

Le travail à l'atelier commence en plongeant les feuilles dans de l'eau bouillante pour réduire le cyanure. La durée de cette étape dépend de l'espèce. Le *Manihot esculenta* prend moins de temps (environ 5 secondes) dans de l'eau chaude tandis que le *Manihot glaziovii* prend plus de temps (jusqu'à 15 secondes). Au terme de cette étape, les feuilles passent à la machine.

La tarification se fait en fonction de la quantité des feuilles de manioc à moulin. Au marché de Ngaba il n'y a pas une tarification fixe. Au marché de Mbanza-Lemba, les prix sont connus d'avance, ceci n'empêche pas la négociation entre le client et le transformateur. Globalement, pour une botte de feuilles de manioc de 1 kg (0,83 USD), la transformation coûte 0,42 USD et pour celle de 0,5 kg, le client paie 0,21 USD.

Les recettes journalières réalisées sont évaluées, pour un prestataire de services, à 14,17 USD. Le samedi, ces recettes sont importantes et peuvent atteindre 20,83 voire 25 USD. Ceci s'explique par le fait que le samedi (week-end), beaucoup de ménages achètent les feuilles de manioc en grande quantité pour en consommer pendant tout le week-end (samedi et dimanche). Aussi, non seulement le produit (feuilles de manioc) est acheté en grande quantité, contrairement à d'autres jours de la semaine, mais aussi il y a beaucoup de clients au point de faire la queue.

Pour les transformateurs qui ne sont pas propriétaires de l'atelier, ils versent un montant forfaitaire équivalent à 7,5 USD par jour. La facture d'électricité est payée par les recettes d'un jour non versées au propriétaire de la machine. Le reste des dépenses sont prises en charge par le transformateur y compris sa rémunération.



Machiniste



Aide-machiniste

Photo 4 : Atelier de transformation de feuilles de manioc

1.3.2. Atelier de transformation de la chikwangue

L'organisation du travail dans les AFC à Kinshasa obéit presque à la même logique que celle décrite par Ikama et Trèche (1995) à Brazzaville. En effet, ce sont des petites entreprises familiales individuelles ; et elles sont jusque-là des entreprises féminines. Toutes les fonctions (approvisionnement en matières premières, fabrication et vente de la chikwangue) sont réalisées exclusivement par une main d'œuvre féminine. Tous les ateliers sont donc la propriété d'une femme qui est à la fois gestionnaire et opératrice de toutes les activités, sauf l'opération de défibrage qui nécessite généralement le recours à une main d'œuvre rémunérée.

La femme est propriétaire des outils de travail. Cependant, cette situation ne resterait pas inchangée si jamais l'activité devenait valorisante. Ceci renverserait la tendance comme il a été observé dans beaucoup d'activités notamment de maraichage qui, au départ était l'apanage des femmes mais dès lors qu'il devenait plus lucratif, les hommes s'en étaient emparés. L'expropriation des femmes des unités de production informelles est également prouvée par l'INS (2012) qui a démontré que la majorité des emplois informels sont occupés par les femmes.

La transformation est le plus souvent effectuée dans la cuisine, mais elle peut s'effectuer également dans la cour de la parcelle dans un endroit couvert, conférant ainsi à ces unités de transformation le caractère de pseudo-établissements.

Le procédé de fabrication de chikwangue conditionne la gestion du temps durant la journée de travail. Compte tenu de nombreuses étapes qu'il entraîne, le cycle de production de la chikwangue prend plus d'une journée. Pour plus d'éclaircissement, on parlerait mieux des phases dans la production de la chikwangue. En effet, il y a toujours une phase se déroulant en lieux de production des racines tubéreuses, dont la fabrication de la pâte rouie, puis vient la fabrication de la chikwangue en milieu rural/périurbain ou en milieu urbain.

Pour les transformatrices, la journée réservée au travail de la chikwangue, l'est exclusivement c'est-à-dire sans y associer d'autres tâches. Et ces travaux ne se font pas quotidiennement mais en fonction de la disponibilité de la matière première (pâte rouie) pour les unes, et deux à trois fois par semaine selon un emploi du temps hebdomadaire quelconque, pour les autres.

Il a été trouvé à Mombele un petit groupe (de 3 à 5 ateliers) qui dispose d'un emploi du temps hebdomadaire selon lequel les différentes tâches sont réalisées. En effet, pour ce groupe,

le lundi, mardi et vendredi sont consacrés aux travaux de transformation, alors que le mercredi et samedi sont destinés à la vente du produit (chikwangu). Les approvisionnements ne se faisant pas hebdomadairement, elles achètent souvent des grandes quantités (10 à 15 sacs de Kimpuka par mois), selon l'arrivée de matière première aux parkings.



Photo 5 : Atelier de fabrication de la chikwangu

2. COMMERCIALISATION DES FEUILLES DE MANIOC ET DE LA CHIKWANGUE

2.1. Bassins d'approvisionnement desservant les marchés urbains et périurbains de Kinshasa

Les principales zones d'approvisionnement de la ville de Kinshasa en feuilles de manioc, kimpuka et chikwangu ont été identifiées à partir des enquêtes exploratoires de détaillants, de grossistes et de transporteurs. Ceux-ci ont répondu aux questions relatives à la provenance des produits qu'ils commercialisent ou qu'ils transportent, aux principales zones d'approvisionnement qu'ils connaissent et à l'importance relative que représente chacune de ces zones pour eux. Ces informations ont été complétées pendant les enquêtes proprement dites et recoupées avec les résultats d'autres études sur les produits dérivés du manioc (Goossens *et al.*, 1994 ; IRPCM, 2008 ; IITA, 2009).

Située dans la partie Ouest de la RDC, Kinshasa bénéficie de l'apport en produits vivriers (feuilles de manioc, Kimpuka et chikwangu) en provenance des provinces du Kongo central, du Kwilu, du Kwango, de Mai-Ndombe, de l'Equateur, du Kasai et de son hinterland (tableau 14).

Tableau 14 : Importance relative des zones d'approvisionnement par produit

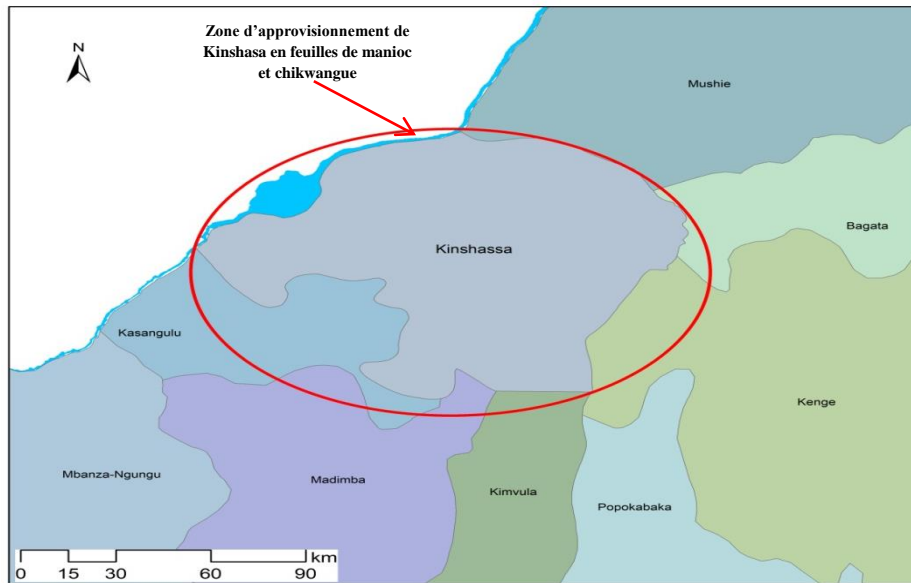
Zones d'approvisionnement	Feuilles de manioc	Kimpuka	Chikwangu
Kongo Central	xxx	x	xxx
Kwango	x	x	x
Kwilu	x	xx	x
Mai-Ndombe		xxx	xx
Equateur		xx	
Kasai		x	
Kinshasa (urbain et périurbain)	xxx	xxx	xxx

Source : Auteur, enquête commerçants et transporteurs, 2016/2018

Légende : xxx : important ; xx : moins important ; x : faible

La province de Kinshasa, autrefois connue pour être une zone inadaptée à l'agriculture (pauvreté du sol et en matière organique, faible capacité de rétention en eau), devient un fournisseur de plus en plus important de la capitale en produits dérivés du manioc dont notamment les feuilles de manioc, la chikwangue et le Kimpuka, du fait du développement récent des exploitations agricoles autour des zones urbaines et périurbaines de Kinshasa et qui ont vocation à approvisionner la ville.

Kinshasa produit néanmoins une partie des produits étudiés, qui est localement consommé. Faute de données quantitatives sur l'approvisionnement de la ville, il est difficile de préciser la part de la demande de la ville qui est couvert par la production locale.



Carte 6 : Zone d'approvisionnement de Kinshasa en feuilles de manioc et chikwangue

(Source : Bonkena et Messina, 2018)

L'approvisionnement en feuilles de manioc et chikwangue se caractérise par un zonage concentrique autour de la ville de Kinshasa. Avec les zones majeures de production des plateaux de Batéké (Banku, Ntua, Mushamu, Mampu, Dumu, Menkau, Mbakana, etc.) et du territoire de Kasangulu (Kongo Central), se trouvant dans un rayon d'environ 100 km. Cette représentation spatiale du ravitaillement est valable pour tous les centres urbains et s'explique, selon Trioche (2008), par la périssabilité du produit : le temps de conservation est plus court.

Tableau 15 : Bassins de production, marchés destinataires et modes de transport de Kimpuka

Bassin de production	Marchés destinataires	Parkings/Beach concernés	Modes de transport	Axe ou couloir de circulation
Mai-Ndombe (Mushie, Kutu, Bolobo, Kwamouth)	Kin-Est	Maluku, Kinkole	Fleuve/ rivières	Mushie - Kutu - Kwamouth - Kinshasa Bolobo - Kwamouth - Kinshasa
Kwango (Kenge)	Kin-Est	Liberté, Kambi/Kingasani	Routes	Kenge - Kinshasa
Equateur (Mbandaka, Basankusu, Bolomba)	Kin-Est	Maluku, Kinkole	Fleuve/ rivières	Basankusu - Mbandaka - Kinshasa Bolomba - Mbandaka - Kinshasa
Kasaï (Ilebo)	Kin-Est	Maluku, Kinkole	Fleuve/ rivières	Ilebo - Kwamouth - Kinshasa
Kongo Central (Kasangulu, Mbanza Ngungu, Tshela, Lukula, Boma)	Kin-Ouest	Matadi Mayo, Selembao, Gambela, Opala, Kandakanda, Masi-Manimba, Bandal/Molaert	Routes	Tshela - Lukula -Matadi - Kinshasa Boma - Matadi - Kinshasa
Kinshasa - périurbain (Plateau de Batéké)	Kin-Est	Liberté, Kianza Kambi/Kingasani Matete, Mombele	Routes	Plateau de Batéké - Kinshasa

Source : Auteur, enquête commerçants et transporteurs, 2016 & 2018

Tableau 16 : Marchés destinataires et modes de transport des feuilles de manioc et chikwangue

Bassin de production	Marchés destinataires	Modes de transport	Axe ou couloir de circulation
Kongo Central (Mbanza Ngungu, Madimba, Kasangulu)	Kin-Ouest	Routes	Mbanza-Ngungu - Madimba - Kasangulu - Kinshasa
		Chemin de fer	Kasangulu - Kinshasa
Kwango (Kenge)	Kin-Est	Routes	Kenge - Kinshasa
Kwilu (Kikwit)	Kin-Est	Routes	Kikwit - Masi Manimba - Kenge - Kinshasa
Mai-Ndombe (, Bolobo, Kwamouth)	Kin-Est	Fleuve	Bolobo - Kwamouth - Kinshasa
Plateaux de Batéké (Kin périurbain)	Kin - Est	Routes	Plateaux de Batéké - Kinshasa
Maluku-Mangengenge (Kin périurbain)	Kin - Est	Routes	Maluku - Kinshasa

Source : Auteur, enquête commerçants et transporteurs, 2016 & 2018

Le train est le moyen de transport le plus utilisé par les producteurs/commerçants en provenance des territoires de Mbanza Ngungu et de Kasangulu, notamment ceux qui déchargent leurs produits à la Gare de Matete. Le tronçon Mbanza Ngungu - Kinshasa fait partie du CFMK (Chemin de fer Matadi – Kinshasa), long de 366 km géré par la SCTP (l'ex ONATRA). Cette ligne de chemin de fer relie les principaux ports du pays à la capitale et aux sections navigables du fleuve Congo. En 2006, le CFMK a transporté environ 150.000 tonnes de marchandises et 800.000 passagers (Wolf et Lusinde, 2012), ce qui peut se traduire par environ 60 millions de tonnes-kilomètres.

La ville de Kinshasa est desservie par la route nationale RN1, en bon état, qui traverse sa zone périurbaine (Kinshasa – Kenge – Kikwit et Kinshasa – Kasangulu – Mbanza Ngungu). Par contre, la route en terre sur l'axe N'djili Brasserie – Maninga - Kasangulu se trouve

actuellement dans un état de délabrement très avancé. La circulation en véhicule motorisé y est souvent impossible surtout en saison pluvieuse, mis à part pour les motocycles.

Les voies fluviales empruntées pour l'évacuation de Kimpuka et chikwangue vers Kinshasa sont constituées du fleuve Congo et de ses affluents (Lulonga, Kasai et Lukenie). Ces voies sont aujourd'hui desservies par des armateurs privés disposant des embarcations de petites dimensions. Le manque de dragage et de balisage des voies de navigation fluviales empêchent la mise en circulation des embarcations de plus grande taille.

2.2.2. Situation des moyens de transports utilisés dans l'évacuation des produits vers le marché urbain de Kinshasa

La disponibilité des moyens de transport adéquats constitue une de grandes contraintes dans la commercialisation des produits agricoles en RDC. La qualité d'engins de transport des produits agricoles pose problème aussi bien dans le transport routier que dans le transport ferroviaire et fluvial.

Le secteur de transport congolais a hérité d'un système fait de monopoles dans lequel la concurrence n'avait pas vraiment sa place. Cependant, à la faveur du déclin des acteurs étatiques traditionnels, un secteur informel s'est progressivement développé dans pratiquement tous les modes de transport en RDC et la concurrence a progressivement émergé, sans règles établies. A l'heure actuelle, les transports routier et fluvial sont quasiment assurés par de petites entreprises privées-informelles pratiquant une concurrence sauvage et la surcharge des camions et des unités flottantes vétustes (Bonkena, 2015).

Les camions qui transportent les produits étudiés sont divers et reflètent l'image du parc automobile de la ville de Kinshasa. On trouve aussi bien de vieux camions et taxi-bus que les plus récents, de toutes les marques et de capacités très diverses. Ceci corrobore les études menées par Multina/DMK (2017) qui montrent que les véhicules utilisés pour le transport des produits agricoles sont généralement très vieux. En effet, 6 véhicules sur 10 ont été fabriqués depuis plus de 30 ans. Le véhicule le plus ancien a été acquis depuis 36 ans. Cela traduit l'état vétuste des véhicules engagés dans le transport de produits agricoles. Les camions qui opèrent dans l'hinterland de Kinshasa (Plateau des Batéké, Ndjili Brasserie et Kasangulu) sont spécialisés dans le transport des produits agricoles locaux dont le tonnage est beaucoup plus faible (généralement moins de 6 tonnes). En plus des produits agricoles transportés, ces camions transportent aussi des passagers dont le nombre à bord varie selon la capacité du camion et surtout du nombre de commerçants propriétaires des marchandises embarquées. Les commerçants ayant d'importantes quantités des produits ne paient que pour la marchandise. Par contre, les passagers ne disposant pas des marchandises ou de très petites quantités payent leurs frais de transport personnel en plus du prix à payer pour les colis.

Plusieurs contraintes entravent le bon déroulement des activités du transport, avec des conséquences non négligeable sur le bon fonctionnement de la chaîne de valeur dans son ensemble : l'augmentation des coûts de transaction et par conséquent des prix au niveau des consommateurs finaux. En effet, la plupart des transporteurs évoquent : (i) le mauvais état des routes (notamment la route en terre de l'axe N'djili Brasserie - Kasangulu), (ii) les pannes de véhicule qui en résulte, et (iii) le coût relativement élevé du carburant et des taxes.

Le transport ferroviaire souffre du manque criant d'engins de transport des produits agricoles. Sur la ligne de chemin de fer de Matadi-Kinshasa, le train des marchandises qui assurait jadis

le transport des produits agricoles n'est presque plus opérationnel à cause du manque d'entretien et de renouvellement d'équipements. Le transport des marchandises se fait à 85% par la route beaucoup plus cher que le transport par rail.

En ce qui concerne le transport fluvial, le manque de balisage et de dragage des cours d'eau empêche l'utilisation des engins capables de transporter des quantités plus importantes de produits agricoles provenant des zones drainées par les voies navigables. En 2000, GRET/Bescoplan estimait que 150 à 200 bateaux (les baleinières notamment) opéraient à partir de Kinshasa. Environ 20 ans plus tard, cet effectif serait certainement en augmentation.

Une autre marque d'embarcation en vogue actuellement est le « radeau ». Le radeau est un assemblage des pirogues ou des grumes sur lesquelles on dispose les produits agricoles dont les produits du manioc. Cette embarcation, avec moteur hors-bord (25 ou 40 CV), avance par la force d'écoulement de l'eau qui se dirige vers l'embouchure du fleuve Congo. Les commerçants s'exposent aux différentes sortes d'intempéries, souvent à la base des accidents mortels signalés le long du fleuve Congo.

L'augmentation du nombre de baleinières et l'émergence des radeaux dans le trafic fluvial entre Kinshasa et les provinces (Equateur, Mai-Ndombe et Kwilu notamment) est une réponse au vide laissé par la SCTP (société paraétatique). Les produits agricoles sont alors acheminés dans des structures n'offrant que peu de garantie sécuritaire pour les denrées alimentaires et les personnes à bord.

2.2.3. Transport du produit au départ du marché secondaire pour les marchés tertiaires ou les ateliers de transformation

Les camions ou les bateaux à grande capacité en provenance des sites de production terminent leurs courses au niveau des parkings ou des ports où viennent s'approvisionner les demi-grossistes, les détaillants et même les ménages. Tous ces acteurs font recours à d'autres types de transport pour acheminer les marchandises achetées vers les marchés urbains de détail, les ateliers de fabrication (cas de kimpuka) ou les maisons d'habitation (cas des ménages).

Les moyens de transport utilisés dépendent du milieu dans lequel l'on se trouve, de la quantité à transporter et de la proximité du marché. Les différents modes de transport les plus utilisés sont : le porteur (transport sur la tête), le chariot appelé « pousse-pousse », la mototaxi baptisée « wewa » et la camionnette appelée « taxi-bus » (Mpanzu, 2012).

Le recours au porteur et au chariot (pousse-pousse) s'accommode bien aux courtes et moyennes distances respectivement. Pour les fabricantes de la chikwangu du quartier Mombele par exemple, un sac (100 kg) se transporte à 2,5 à 2,92 USD, pour un rayon maximal reliant le marché d'approvisionnement (Luza) à la frontière avec les quartiers contigus. Par contre, la « mototaxi » est sollicitée lorsque la distance séparant le marché de gros et le lieu de destination est longue voire très longue. Le prix de la course est de 0,31 USD mais il varie en fonction de la distance à parcourir. En effet, les motos-taxi, communément baptisés « wewa » dans le jargon kinois, sont de plus en plus nombreux à Kinshasa et assurent le transport des personnes et des marchandises. Ces moyens de transport rendent un grand service à la population kinoise et présentent beaucoup d'avantages comme la rapidité et la livraison au domicile du client. Toutefois, on reproche au « wewa » des cas de vols et d'accidents de circulation. Il est à noter que pour des acheteurs venant des communes lointaines, les véhicules (taxi-bus) sont les moyens de transports qui conviennent.

2.3. Typologie des produits sur le marché urbain de Kinshasa

Il importe, pour accroître la productivité et le profit de chaque acteur de la chaîne de valeur, de chercher à vendre le mieux possible les denrées obtenues. Ceci implique, comme le rapporte Bergamann (1954), deux séries de mesures : *action sur le produit obtenu, afin de mieux l'adapter aux exigences de la demande ; et action par le choix du meilleur marché et procédé de vente.*

Mais, ce qui nous intéresse ici est de voir, en pratique, quels sont les types de produits (feuilles de manioc et chikwangu) commercialisés sur le marché urbain de Kinshasa.

Les résultats d'enquêtes réalisées dans les parties Est et Ouest de Kinshasa révèlent l'existence de deux types de feuilles de manioc sur le marché urbain de Kinshasa : le « kongo » (*Manihot esculenta*) et le « caoutchouc » (*Manihot glaziovii*). Le « kongo » donne des feuilles de couleur verte avec des pétioles rougeâtres tandis que les feuilles et les pétioles de « caoutchouc » sont de couleur verte foncée. En outre les limbes de ces derniers sont plus larges que ceux de la variété *Manihot esculenta*.

Les investigations menées sur les principaux marchés de Kinshasa ont permis d'identifier 5 types de chikwangu notamment : *Ntinga* appelé autrement *Ndika*, *Koto* ou *Luku* (selon les différents dialectes parlés dans la province du Kongo central), *Kin7 jours*, *Ntsesa*, *Munguelé* et enfin le *Batéké*. Ces différentes chikwangu se différencient les unes des autres par la couleur, la grosseur, l'élasticité, l'emballage. En effet, le *Munguelé* et le *Batéké* semblent avoir une blancheur appréciée par les consommateurs. En termes de grosseur, *Ntinga* et les autres ont un volume beaucoup plus important que le *Batéké* et le *Munguelé*. Le *Munguelé* par contre se différencie de *Batéké* par son élasticité et sa forme plus ou moins allongée. Tous ces différents types de chikwangu sont généralement emballés avec les feuilles de marantacées (*Megaphrynium macrostachyum*). Cependant *Kin7 jours* dit « mombanda » est emballé avec les feuilles végétales « kilodi ou kityokolo » (*Lasimorpha senegalensis*). Pour les *Ntinga* pris globalement, divers emballages sont utilisés notamment les feuilles de marantacées, de tarot de marais dit « kilodi », et d'arecacées dont *maganga* (*Sclerosperma mannii*).

A Kinshasa, de manière générale, toutes les chikwangu sont reconnues sous l'appellation générique en Lingala « kuanga » qui signifie « chikwangu ». Cependant, les différents noms qui marquent la différence entre les types de chikwangu découlent non seulement de leurs origines (lieux de fabrication) mais aussi de quelques caractéristiques qui leur sont propres. La chikwangu « Kin 7 jours » doit son nom à sa gigantesque dimension donnant l'impression qu'il faut toute une semaine à une seule personne pour la consommer entièrement. Le *Batéké* s'appelle ainsi suite au nom de son lieu de production qui est le plateau de *Batéké*. Le *Munguelé* est la chikwangu préparée le plus couramment à Kinshasa urbain et périurbain. Il est plus préféré par les habitants du Nord du pays, ce qui justifie son surnom « kuanga Bangala » (la chikwangu de Bangala). Hormis ceux-ci, le *Ntinga* et les autres, désignés de fois par l'appellation Lingala « kuanga ya bakongo » signifiant « la chikwangu du peuple Kongo », doivent leurs noms des différents dialectes de leurs lieux de fabrication.

Hormis celles fabriquées localement, les différentes chikwangu vendues à Kinshasa viennent donc du plateau de *Batéké* notamment de *Mampu*, *Menkau*, *Mongata*, *Bitu*, *Inko*, etc. et de Kongo central dans les territoires de *Kasangulu*, *Kisantu*, *Madimba*, *Sonabata*,

Kwilungongo, Mbanzangugu, etc. Déjà en 1999, selon les investigations de Konde (2001), l'offre globale en chikwangues à Kinshasa était estimée à 81.560 tonnes, une quantité qui serait en augmentation compte tenu de la demande alimentaire urbaine en croissance.

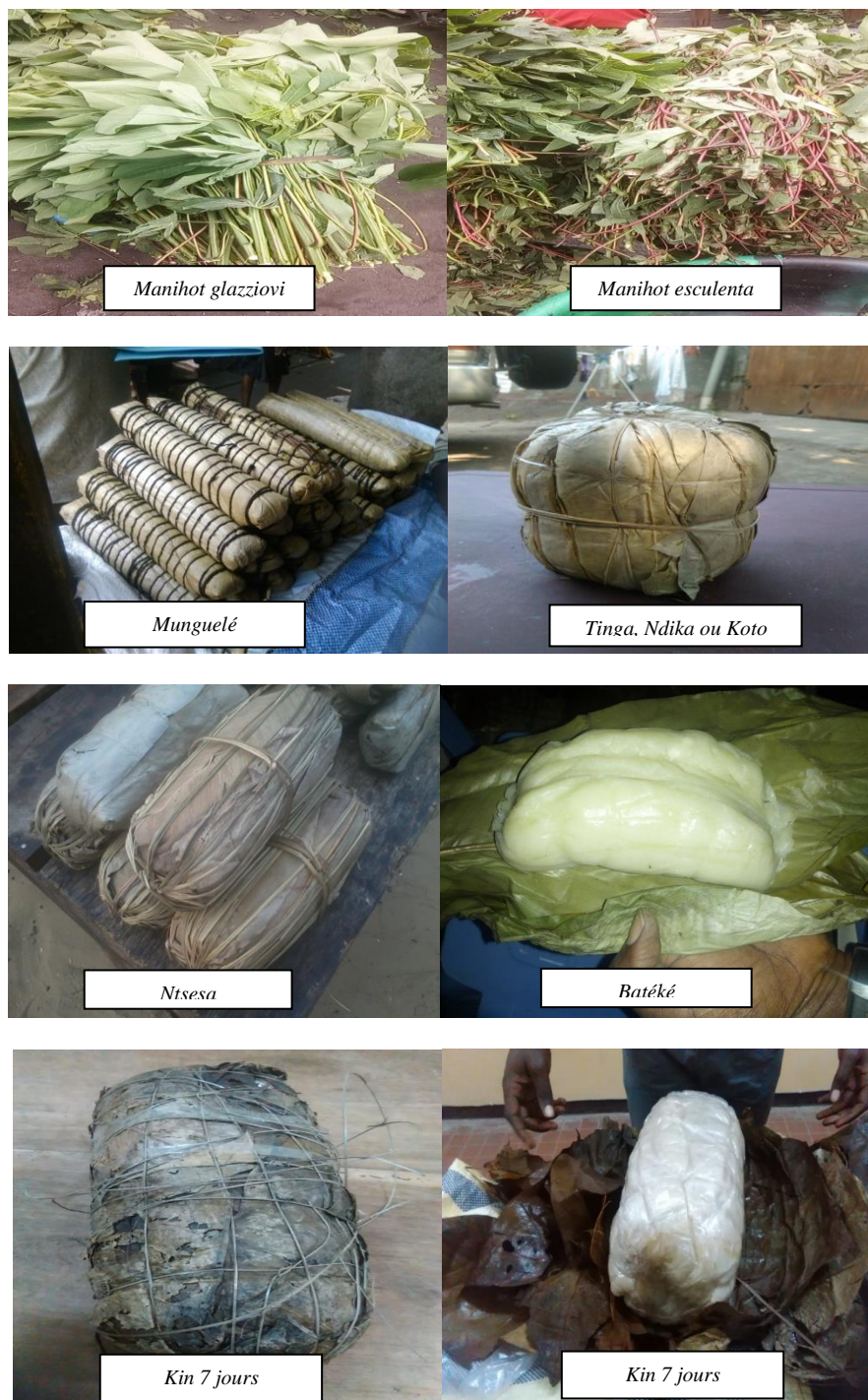


Photo 6 : Typologie des produits (feuilles de manioc et chikwangue) commercialisés sur le marché urbain de Kinshasa

(Source : Auteur)

2.4. Prix, modalités et unités de vente des produits

2.4.1. Prix de vente des produits

Le « prix est un excellent indicateur économique et social, si bien que la stabilité du marché est une garantie des revenus des paysans et de la production agricole exportée du territoire » (Nabe, 1999 : 151). Pour Malassis (1963 : 1), le prix est « un instrument important *d'information, d'orientation de la production et de répartition des revenus* ». Mais il n'est pas le seul élément de la décision de l'entrepreneur.

Les paragraphes qui suivent analysent la logique de fixation des prix au niveau des acteurs de la commercialisation de kimpuka, de la chikwangue et des feuilles de manioc.

La fixation du prix au niveau des grossistes se base sur les coûts engagés tout au long du processus d'approvisionnement (prix d'achat, frais de transport et autres frais). Il ressort, par contre des entretiens réalisés, que les producteurs n'ont pas pour habitude de calculer le prix de revient avant de fixer le prix de vente. Il n'existe aucune comptabilité à ce niveau. Par habitude, les formats et dimensions des différentes pièces de chikwangue et leurs prix sont connus. Sur ce, la valeur de toute la production n'est connue qu'après le conditionnement. C'est alors que la fabricante saura combien il est possible de gagner, ou si elle a connu une perte.

Toutefois, le niveau des prix est déterminé par la confrontation entre l'offre et la demande. Le caractère périssable des produits oblige parfois les grossistes à adopter des stratégies de vente qui peuvent influencer le niveau des prix dans un sens comme dans l'autre. On assiste à la collusion ou la discrimination en cas de rareté du produit (les prix sont figés) et la concurrence lorsqu'il y a abondance du produit, car chaque acteur a tendance à écouler rapidement ses marchandises.

La vente des produits étudiés (au niveau de gros) se fait généralement au comptant. Cependant, la multiplicité des circuits qu'offre un commerce libéralisé permet au commerçant grossiste de choisir parmi différentes options. Ainsi, il peut vendre directement aux détaillants tout comme il peut vendre aux entités socio-économiques (Hôtels, restaurants, Cafés) ou aux services traiteurs.

Il a été observé une grande différence de prix de kimpuka, selon que l'on se retrouve au port (transport fluvial) ou dans les parkings (transport routier), supposés être les points de chute des produits agricoles en provenance des zones rurales et/ou périurbaines. En effet, pour un même sac de la pâte fermentée (environ 100 kg), le prix de vente au niveau des ports est de 24 USD ; alors que dans les parkings ce prix est pratiquement le double (48 USD). Un prix actuellement en baisse par rapport à celui observé en 2016 (60 USD)³⁵ lors de la première série d'enquêtes réalisées dans les parkings.

³⁵ Cette baisse apparente du prix d'un sac de la pâte fermentée s'explique par la dévaluation du franc congolais face au dollar américain. En réalité, un sac qui se vendait à 65000 FC (soit 60 USD) en 2016 se négocie aujourd'hui à 77000 FC (soit 48 USD) dans les parkings. La parité étant : 1 USD pour 1200 CDF en 2016 et 1 USD pour 1600 CDF en 2017.

La figure 17 présente le prix des différents types de chikwangue sur le marché de Kinshasa.

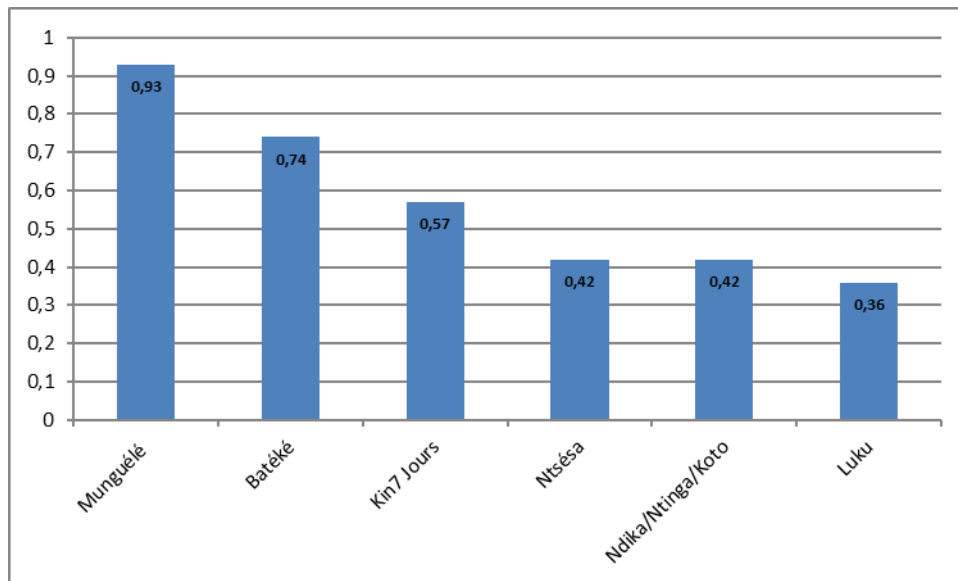


Figure 17 : Prix de vente (USD/kg) par type de chikwangue sur le marché de Kinshasa
(Source : Auteur, enquête commerçants, 2016)

Il ressort de la lecture de la figure ci-dessus que le « Munguélé » et le « Batéké » sont les types de chikwangue qui coûtent plus cher à Kinshasa. Le « Ntinga », le « Luku » et le « Koto », tous trois fabriqués au Kongo central, coûtent moins chers. En effet, Munguélé étant le type de la chikwangue couramment fabriqué localement (Kinshasa urbain), coûte plus cher en raison du prix des matières premières sur le marché local, alors qu'il est normal que les prix des autres types de chikwangue, fabriquées dans les zones de production de matière première, en raison de la situation de rente, soient inférieurs comparativement à la chikwangue fabriquée sur place en zone urbaine.

De manière générale, ce sont les rapports entre l'offre et la demande qui déterminent le niveau des prix du marché. Allusion est faite ici au marché urbain de Kinshasa. En réalité pour les marchés des produits vivriers, il n'existe pas à proprement parler de prix d'équilibre entre l'offre et la demande. Plutôt, plusieurs prix existent dans la mesure où la détermination des prix est globalement influencée par les six facteurs suivants : le moment de vente, la qualité du produit échangé, la quantité du produit échangé, le lieu de vente, la forme du produit échangé et le fonctionnement du marché (Fanou *et al.*, 1997).

- **Le moment de la vente**

Le prix peut être fixé à n'importe quel stade de l'existence du produit. Généralement, les prix des produits périssables comme le kimpuka, la chikwangue et les feuilles de manioc varient tout au long de la journée. En cas d'invendus, le commerçant préférerait vendre à bas prix. Ce qui permet d'éviter d'autres charges liées notamment au stockage (entreposage) ; et même à son séjour (cas des commerçants venus des zones lointaines).

- **La qualité du produit échangé**

Il est connu que dans un contexte de pauvreté tel que vécu à Kinshasa, les consommateurs privilégient la quantité du produit au détriment de la qualité. Toutefois, quelques consommateurs sont prêts à faire quelques concessions sur le prix pour privilégier la qualité. Ces préférences des consommateurs sont prises en compte par les commerçants. C'est ainsi que, pour le même produit, certains commerçants cherchent des « variétés rares ou une qualité particulière pour pouvoir le vendre à un prix plus cher » (Ayimpam, 2010 : 208). En effet, la pâte fermentée connue sous l'appellation de « kimpuka pompé » est préférée par les responsables d'AFC par rapport la pâte non défibrée. Il en est de même pour les feuilles « caoutchouc » par rapport aux feuilles « kongo » ou « bidongola ». Sur le marché local, ces produits « préférés », réputés de bonne qualité, se vendent un peu plus cher que les autres.

- **La quantité du produit**

Les prix peuvent varier en fonction des quantités offertes et demandées (Kouassi *et al.*, 2006). La transaction des produits (en gros notamment) résulte le plus souvent de négociation/marchandage qui vise à débattre du prix dans le but de bénéficier de certains avantages comme le rabais ou le matabiche. Dans les marchés de Kinshasa, ces pratiques (rabais ou matabiche) arrivent lorsqu'un client achète une fois une grande quantité de marchandises. Cela se fait aussi dans le but de fidéliser la clientèle et de nouer des relations de confiance.

- **Le lieu de vente**

La vente des produits peut se faire zone périurbaine ou urbaine. En effet, le prix au champ pour les feuilles de manioc a une valeur inférieure à celle du marché périurbain ; et le prix au marché périurbain inférieur à celui du marché urbain. La pâte fermentée « kimpuka » se vend moins chers dans les ports, comparativement au prix pratiqué dans les parkings. Cette différence serait due aux coûts de transaction.

- **La forme du produit échangé**

Le produit brut a une valeur moindre que le produit transformé. Au niveau de certains acteurs les feuilles sont pratiquement vendues à l'état brut, alors que les commerçants-transformateurs commercialisent le produit transformé ayant une certaine valeur ajoutée (pilé et emballé). La chikwangue est un produit issu de la transformation de la pâte fermentée.

2.4.2. Effet de saisonnalité sur les prix

Les produits analysés dans le cadre de la présente étude (feuilles de manioc et chikwangue), à l'instar des autres produits vivriers et même céréaliers (Diakite et Bagayoko, 2015 ; Temple et Dury, Op. Cit.), subissent une évolution saisonnière en termes de prix et de volume sur le marché.

En cas baisse du volume du produit échangé, les acteurs font le choix d'augmenter le prix et de dégager ainsi une forte marge unitaire en s'adressant prioritairement aux clients les plus intéressés et les plus susceptibles de payer un prix élevé. Puis le prix baisse progressivement

au fur et à mesure que le produit inonde le marché. Cette stratégie est utilisée par les commerçants des produits étudiés pour s'adapter au marché et à la concurrence. En effet, tout dépend de la rareté et de l'abondance du produit sur le marché.

1• Les feuilles de manioc

Le marché des feuilles de manioc est très saisonnier avec une période d'augmentation des prix en saison sèche (mai- juillet) : le prix varie de 50%, voire 75% (cas de Kin-Est) en saison sèche (tableau 17). La période des récoltes coïncide avec la saison de pluies. C'est la période où l'offre est importante sur le marché et où les prix sont au plus bas. Les pluies permettent d'obtenir les feuilles de bonne qualité. La période de soudure, qui s'étend durant la saison sèche (mai – juillet), est celle où les stocks au niveau des producteurs sont à leur niveau minimum et où les prix sont à leur niveau maximum. C'est une période où les producteurs (*Manihot esculenta*) sont très prudents quant à la mise en marché du produit à cause de l'absence de pluies qui affecte la qualité des feuilles de manioc, mais aussi pour protéger les racines tubéreuses qui constituent la principale production.

Tableau 17 : Prix de vente (USD/Kg) des feuilles de manioc à Kinshasa en fonction des saisons

Acteurs	Saison pluvieuse	Saison sèche	Variation	
			USD	%
<i>Kinshasa Est</i>				
Producteur	0,1	0,4	0,3	75,0
Grossiste	0,4	0,8	0,4	50,0
Détaillant	0,7	1,4	0,7	50,0
Transformateur⁽¹⁾	2,3	2,3	0,0	0,0
Transformateur⁽²⁾	1	1	0,0	0,0
Transformateur⁽³⁾	8,3	8,3	0,0	0,0
<i>Kinshasa Ouest</i>				
Producteur	0,2	0,4	0,2	50,0
Détaillant	0,4	0,8	0,4	50,0
Transformateur⁽¹⁾	2,3	2,3	0,0	0,0
Transformateur⁽²⁾	1	1	0,0	0,0
Transformateur⁽³⁾	8,3	8,3	0,0	0,0

Source : Auteur, enquête producteurs/commerçants/transformateurs, 2016 & 2017

Légende :

⁽¹⁾ Transformateur des feuilles fraîches en feuilles moulues congelées,

⁽²⁾ Transformateur (restaurant Malewa) des feuilles de manioc en plats préparés « pondu »,

⁽³⁾ Transformateur (restaurant moderne) des feuilles de manioc en plats préparés « pondu ».

Il ressort du tableau 17 ci-dessus le prix varie au niveau producteurs et les commerçants. En saison sèche, les prix sont pratiquement le double de ceux pratiqués en saison pluvieuse (abondance du produit).

Quelles que soient la zone de vente (Kin-Est/Kin-Ouest) ou la saison, les prix de vente restent stables chez les transformateurs : 1,0 USD/kg pour le transformateur (restaurant Malewa) des feuilles de manioc en plats préparés « pondu » ; 2,30 USD/kg pour le transformateur des feuilles fraîches en feuilles moulues congelées et 8,30 USD/kg pour le transformateur

(restaurant moderne) des feuilles de manioc en plats préparés « pondou ». En effet, ces acteurs ayant des gains beaucoup plus importants préféreraient garder le même prix de vente. Il faut noter aussi que la plupart des transformateurs-commerçants disposent de leurs propres exploitations agricoles dans la zone périurbaine de Kinshasa (plateau des Batéké ou Kasangulu). Cette pratique reste répandue dans la ville de Kinshasa et favorise le développement de circuits courts caractérisés par l'absence d'intermédiaire (ou la présence d'un seul intermédiaire) entre les producteurs et les consommateurs. Car les transformateurs agissent comme producteurs et commerçants de feuilles de manioc (vente directe aux ménages).

2• La chikwangue

Les prix de la matière première (kimpuka) - qui sert à la fabrication de la chikwangue - fluctuent au cours d'une même année selon la confrontation de l'offre et de la demande.

Il est constaté que la période de pénurie coïncide souvent avec les mois de juin, juillet et d'août (saison sèche). Les différents acteurs (les vendeurs et acheteurs) attribuent cette pénurie à deux raisons principales : (i) pour certains acteurs interrogés, les travaux de champs (travaux de préparation de sol, etc.) et le recours à d'autres activités agricoles propices à cette période serait à la base de cette situation. Il semble que les paysans producteurs, se déversant dans d'autres travaux de champs, renoncent à la production de kimpuka ; (ii) d'autres acteurs évoquent la raison de la fraîcheur qui règne pendant cette période, faisant allonger la durée du rouissage (au moins une semaine). Pendant cette période, il y a majoration des prix de l'ordre de 30 à 50%.

La période d'abondance par contre s'étend presque toute l'année (sauf la période sus-indiquée) mais avec un pic aux mois de septembre et de décembre, dont on attribue respectivement à la préparation de la rentrée des classes et des festivités de fin de l'année. En effet, en RDC en général, la barrière à la scolarisation est plutôt financière que géographique. Le manioc (et ses dérivés) constitue une forme d'épargne pouvant permettre de faire face à différents problèmes, notamment la scolarisation des enfants. C'est ainsi que la plupart d'acteurs s'adonnent à la production et la commercialisation ; ce qui occasionne l'abondance du produit sur le marché. Pendant cette période de profusion, les prix connaissent une diminution de 20 à 30%.

Néanmoins, les fluctuations des prix sont constamment observées toute l'année à cause souvent des irrégularités des véhicules acheminant les Kimpuka des lieux de production aux lieux de commercialisation (Kinshasa).

Par ailleurs, certaines fabricantes de la chikwangue affirment connaître préalablement le prix prévalant sur le marché de matière première avant d'apporter des ajustements au volume de la chikwangue. Par cette pratique, renseignent Massamba *et al.* (2001), pour amortir les fluctuations saisonnières du prix des matières premières, les fabricantes préfèrent jouer sur le poids de la chikwangue plutôt que d'en modifier le prix. En effet, elles se renseignent sur le prix de kimpuka auprès des acteurs qui fréquentent souvent ces marchés (pousse-pousseurs, les porteurs ou autres fabricantes), ou auprès des membres de famille, amis et connaissances diverses. Il convient de signaler que l'usage du téléphone pour l'obtention des prix n'a pas été signalé.

Il est à noter que, au niveau des ateliers de fabrication, le prix de la chikwangue ne connaît souvent pas des variations, peu importe la période. Les fabricantes n'ont pas l'habitude de calculer le prix de revient avant de fixer le prix de vente. Par habitude, le format et la dimension des différentes pièces et leurs prix sont connus. Sur ce, la valeur de toute la production n'est connue qu'après le conditionnement. C'est ainsi que la fabricante saura combien il est possible de gagner, ou si elle a connu une perte.

Les fabricantes avisées, étant au courant de la hausse du prix de kimpuka sur le marché, maintiennent les prix de vente, cependant elles agissent sur la quantité du produit lors du conditionnement en diminuant celle-ci ou en augmentant l'épaisseur d'emballage pour maintenir relativement constant le volume du produit. Ainsi, les charges, la grosseur, la situation de rente, la fonction de la vendeuse (grossiste, détaillant, fabricante) déterminent donc les prix de vente qui peuvent toutefois changer en raison de circonstance notamment la mévente ou la rareté du produit sur le marché le jour de la vente.

2.4.3. Modalités de vente et utilisation des unités de mesure

La vente des produits se fait au comptant ou à crédit. Cette dernière modalité de vente n'est possible qu'en cas de difficultés d'écoulement des marchandises. Dans ce cas, le délai de paiement ne dépasse pas deux semaines ; et le prix d'achat pour un sac de kimpuka qui coûte 59,09 USD est majoré à 72,73 USD. Dans ce contexte, cette option (vente à crédit) a deux avantages : (i) elle n'entraîne pas de pertes de temps ou de frais de stockage, et (ii) elle garantit un prix meilleur que celui que proposerait un acheteur au comptant.

La pratique de la vente à crédit repose essentiellement sur la confiance (connaissances, relations de longue date ou parents) entre le vendeur et l'acheteur. Il est important durant les premiers contacts avec le commerçant (vendeur) que l'acheteur (détaillant) se comporte bien pour s'affirmer et consolider les relations de confiance. Le grossiste se crée alors un réseau de détaillants à qui il peut donner en crédit les marchandises (surtout en période d'abondance) et se faire payer plus tard. Ce type de réseau est aussi important pour le détaillant. Ce dernier développe aussi des bonnes relations avec plusieurs grossistes pour ne pas se retrouver en rupture prolongée de stocks en cas d'absence d'un commerçant grossiste.

Comme le soulignent Berrou et Gondard-Delacroix (2011), dans le contexte spécifique des pays en développement, et en particulier en Afrique Subsaharienne (ASS), la faiblesse des systèmes de redistribution étatique, l'absence d'un système généralisé de protection sociale, ainsi que l'imperfection des marchés de crédits et de l'assurance privée, conduit des agents à mettre en œuvre des mécanismes spécifiques, souvent informels de protection contre les risques. Parmi ces derniers, le recours aux réseaux sociaux et aux relations sociales interpersonnelles comme forme d'assurance constitue une forme privilégiée de gestion *ex post* des risques (Dercon, 2002).

La commercialisation des produits agricoles en RDC en général et à Kinshasa en particulier se caractérise par la variabilité des unités de vente et leur non-standardisation. De manière générale, la vente se fait par « unité de mesure locale » (UML) dont : le sac, la bassine et « ekolo » pour la pâte fermentée (kimpuka) ; la botte pour les feuilles de manioc et la pièce pour la chikwangue. Ces unités varient d'un produit à l'autre et même d'un site à l'autre.

Les femmes paysannes et commerçantes sont spécialisées dans la manipulation des unités locales, elles maîtrisent toutes les techniques de mesure. Il faut toutefois noter que :

- ces unités locales ne sont pas standardisées et qu'il faut donc fréquemment les étalonner : plusieurs types de sacs peuvent être utilisés dans une même zone géographique. Un sac usé et donc détendu contient plus qu'un sac neuf.
- il peut exister un grand et petit modèle de l'unité utilisée, certains peuvent parler de bassine en pensant « grande bassine » et d'autres parler de bassine en pensant « petite bassine » ;
- les unités les plus fréquemment utilisées ne sont pas des unités massiques (comme le kg) mais des unités volumiques (comme le m³ ou le litre). Le rapport entre la masse et volume est la masse volumique et il dépend notamment de l'humidité du produit (cas de kimpuka et de la chikwangu).

Les conversions en Kg ont été réalisées pour des besoins d'analyse. Le tableau 18 donne une indication sur quelques unités de mesure locale couramment utilisées sur les marchés urbains et périurbains de Kinshasa avec les estimations de leurs poids.

Tableau 18 : Unités locales de vente et poids correspondants

Produits	Unités locales	Poids estimatifs (kg)
Feuilles de manioc	Grande Botte	60
	Petite botte	1
Pâte fermenté (Kimpuka)	Sac	100
	Bassin	25
	Ekolo	1

Source : Auteur

Il convient de signaler que le recours à la pesé (poids) existe chez les transformateurs-commerçants des feuilles de manioc ; la vente au niveau de ces acteurs se fait au kilogramme. Cette stratégie de normalisation explique l'absence de marchandage et facilite l'échange au niveau de ces acteurs. Le client qui achète le produit est conscient de son poids, ce qui constitue un élément de la transparence du marché et influe positivement sur la performance du marché.

2.4.4. Tricherie et supercherie dans la vente

Des cas de tricherie ou supercherie sont fréquents dans le commerce des produits vivriers en RDC. Ils concernent aussi bien les unités de mesure, la qualité que la quantité du produit (Ayimpam, 2010 ; Kinkela *et al.*, 2017). Cette situation illustre bien le manque de transparence vis-à-vis du consommateur.

Certains détaillants « trichent » avec les unités de mesure dans la vente de la farine de manioc et de kimpuka mais aussi des autres produits vivriers (les arachides, le haricot, le maïs, etc.). Le cas le plus fréquent est celui de gobelet en plastique « *sakombi* » (environ 200 gr) et « *ekolo* » (environ 1 kg) utilisés dans la vente de ces produits. Les commerçants soumettent

ces instruments aux divers traitements (faire couler de la bougie fondue sur le fond ou plonger dans l'eau bouillante) pour réduire leur capacité ou volume initial. La variabilité des unités de vente et leur non-standardisation constituent une des causes majeures de la tricherie dans le commerce des produits vivriers en RDC en général. Par ailleurs, les commerçants s'adaptent à la situation du marché local où la clientèle (de plus en plus pauvre) achète de petites (détail) ou très petites (micro détails) quantités de produits.

La tricherie sur la qualité du produit consiste à mélanger ou à conditionner dans un même emballage les produits de qualité supérieure à ceux de qualité inférieure. C'est notamment le cas des cossettes de manioc où les différents calibres sont conditionnés dans le sac ; les grosses cossettes placées en haut du sac, les cossettes moyennes au milieu du sac et les brisures au bas du sac. Les détaillants des feuilles de manioc mettent les feuilles vertes et fraîches tout autour et les feuilles flétries au centre de la botte. La même pratique est observée aussi dans la vente de kimpuka.

La tricherie se fait aussi sur la quantité du produit. La plupart des détaillants ajoutent de l'eau aux cossettes avant de les moule pour réduire la quantité lors de la vente aux consommateurs. Pour la chikwangue, on a observé une utilisation excessive des feuilles comme emballage, pour donner l'impression d'un produit volumineux et pondéreux. La tricherie est beaucoup plus importante dans les chikwangues produites au Kongo Central comparativement à celles fabriquées à Kinshasa urbain. Sur le *Ndika* par exemple, le poids de l'emballage représente 16,7% du poids total de la chikwangue (figure 18).

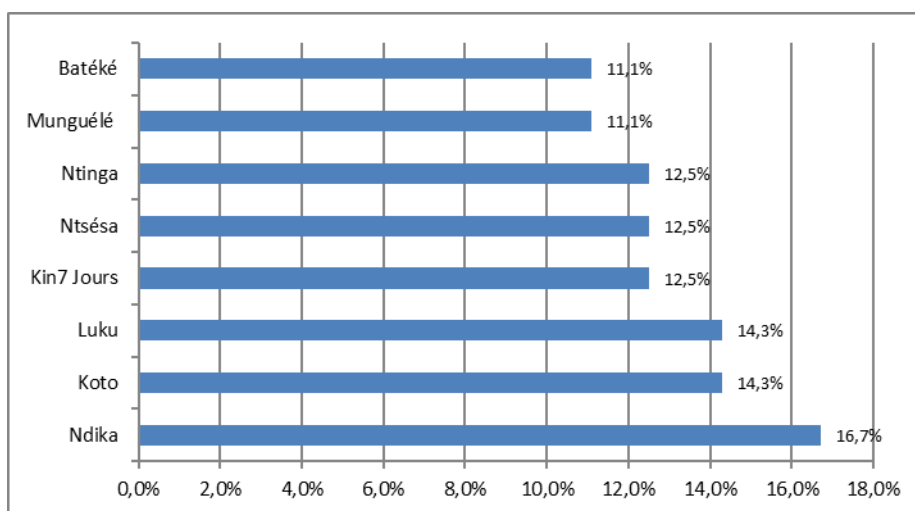


Figure 18 : Pourcentage de l'emballage sur le poids net de la chikwangue
(Source : Auteur, enquête commerçants, 2017)

2.5. Circuit de commercialisation des feuilles de manioc et de la chikwangue à Kinshasa

La commercialisation des feuilles de manioc et de la chikwangue est organisée en trois niveaux : le marché primaire, secondaire et tertiaire.

Géographiquement, on distingue deux zones de vente : l'Est (marchés recevant les produits en provenance du plateau des Batéké, de Maluku/centre et des autres territoires tels que Kwamouth, Bolobo, Kwango, Kwilu) et l'Ouest de Kinshasa (marchés de déchargement des produits en provenance du Kongo Central).

2.5.1. Kinshasa – Est : marchés et modalités d’approvisionnement

Les marchés primaires immédiats de la zone Est de la ville de Kinshasa sont localisés principalement au plateau des Batéké et Maluku/centre.

Le district de la Tshangu à l’Est de Kinshasa compte plusieurs marchés secondaires constitués des parkings et des ports ; ces derniers se trouvent particulièrement dans les communes de la N’sele et de Maluku. Les deux marchés de gros explorés dans le cadre de cette étude sont ceux de Matamba et de la Liberté (Bitabe). Matamba est un marché de gros autour duquel se développe le commerce de détail des différents produits agricoles. Les transactions, dans ce grand centre commercial, des feuilles de manioc, se font de manière quasi-permanente. Il reçoit des véhicules en provenance du plateau des Batéké (Menkao, Bita, Dumi, etc.) mais aussi de Maluku/centre (pour le *Manihot glazzioui*). Le marché de Liberté appelé aussi « M’zee Laurent Kabila » reçoit plus la chikwangue mais aussi les feuilles de manioc du plateau des Batéké et de Maluku/centre. C’est dans ce marché qu’on retrouve les feuilles sèches « pondu ya kokawuka » en provenance de la ville de Kikwit.

Deux modalités d’approvisionnement se présentent pour les grossistes du marché Matamba : l’approvisionnement bord-champ et l’approvisionnement local à Matamba. Pour la première modalité (bord-champ), le grossiste doit se rassurer au préalable de la disponibilité des marchandises avant d’organiser le voyage vers les sites de production. Ainsi, par un appel téléphonique de la part du producteur, les commerçants s’organisent en groupe (ou le plus souvent individuellement), recrutent la main d’œuvre « *équipage* », et louent un véhicule à Kinshasa. Le voyage s’effectue généralement la nuit. Comme signalé plus haut, la récolte commence aux environs de 4 heures et prend fin très tôt matin à la levée du soleil.

Une fois la récolte réalisée, les feuilles sont conditionnées en bottes et le véhicule peut être chargé pour l’acheminement des marchandises vers Matamba à Kinshasa. Toutefois, cette pratique (approvisionnement au bord champ) présente, selon les commerçants enquêtés, trois risques majeurs :

- le risque que les équipages finissent la récolte plus tard que prévu, ce qui aura pour conséquence la détérioration des feuilles durant le transport avec l’enseillement ;
- le risque d’être en face des feuilles de manioc de mauvaise qualité car les négociations ont lieu au téléphone sans vérification physique du produit ;
- le risque de passer nuit à la belle étoile en cas de panne du véhicule, ce qui peut occasionner des pertes énormes.

Pour contourner ces risques, certains grossistes préfèrent acheter les feuilles de manioc à l’arrivée à Kinshasa. Cette modalité est plus pratiquée pendant la saison des pluies, période caractérisée par l’abondance des feuilles de manioc sur le marché. Les commerçants choisissent donc la « sécurité » à un profit élevé avec beaucoup de risques qui peuvent leur faire perdre tout le capital investi.

L’approvisionnement sur place à Matamba s’est développé suite aux risques liés à l’achat sur les sites de production tels qu’indiqué ci-haut. En effet, les producteurs viennent vendre leurs marchandises à Matamba à un prix qui tient compte des frais de transport et de la main d’œuvre utilisée pour la récolte. Cette pratique donne naissance à un autre acteur dans la filière : la « maman manœuvre » qui s’interpose entre les commerçants venus des sites de production et ceux du marché local.

Les fabricants de la chikwangue qui habitent le plateau des Batéké approvisionnent eux aussi le marché de la Liberté. En effet, le fabricant se comporte comme un grossiste. Dans la pratique, il prend contact (au téléphone) avec les détaillants avant la fabrication de la chikwangue ; les deux (grossiste et détaillants) se conviennent le jour de la transaction sur place au marché de la Liberté. Cette pratique présente certains avantages pour le grossiste ; elle rassure sur l'écoulement du produit et permet d'éviter ainsi des invendus.

2.5.2. Kinshasa – Ouest : marchés et modalités d'approvisionnement

La province du Kongo Central en général et les territoires de Kasangulu, Madimba et Inkisi constituent l'hinterland de la zone Ouest de la ville de Kinshasa. Les commerçants grossistes/collecteurs s'approvisionnent en feuilles de manioc et chikwangue sur les marchés primaires disséminés dans ces territoires.

Les trois marchés secondaires les plus connus à l'entrée Ouest de la ville sont ceux de Matadi Kibala, Rond-point Ngaba et UPN. Comme dans tous les autres marchés secondaires, le commerce de détail se développe autour de ces marchés qui sont fréquentés par les consommateurs. On trouve différents types agricoles sur ces marchés. Mais, les observations faites tout au long de l'étude montrent que Matadi Kibala se spécialise dans le commerce de chikwangue, UPN dans celui de feuilles de manioc. Rond-point Ngaba reçoit à la fois les grossistes de feuilles et de la chikwangue.

La commercialisation des feuilles de manioc au marché de l'UPN est réalisée en grande partie par les habitants de Kasangulu qui viennent uniquement vendre les feuilles et retourner au Kongo-Central. Le commerce est plus réalisé en détail qu'en gros. Cependant, en ce qui concerne la chikwangue, les commerçants de Kinshasa sillonnent les marchés ruraux/périurbains pour rassembler les colis et constituer le lot nécessaire qui doit être évacué vers les marchés secondaires (Matadi-Kibala et Rond-point Ngaba).

En dépit du caractère qualitatif de la présente étude, il a été manifestement constaté que tous les grossistes de chikwangue qui s'approvisionnent dans la province de Kongo central, abordés au cours de nos entretiens, en sont originaires. Ceci rejoint les affirmations de Mpanzu (Op cit) selon lesquelles « le commerce de gros des produits vivriers du Bas-Congo est l'apanage des originaires de cette province » (2012 : 112). Cet auteur estime que la maîtrise des langues locales (lingala, kikongo) et de la culture (connaissance et respect des coutumes locales) sont déterminants dans les transactions commerciales entre les commerçants et les producteurs locaux de cette province.

Les figures ci-dessous (figure 19 & 20) présentent le circuit de commercialisation des feuilles de manioc et de la chikwangue à Kinshasa ainsi que les principaux acteurs et leurs niveaux d'intervention. Ce sont des circuits simples avec au maximum deux intermédiaires entre les producteurs et les consommateurs. Cette structure a été déjà illustrée par d'autres chercheurs (Gossens *et al.*, 1994 ; Ayimpam, 2010 ; Mpanzu, 2012) dans le cadre de l'approvisionnement de la ville de Kinshasa en produits vivriers.

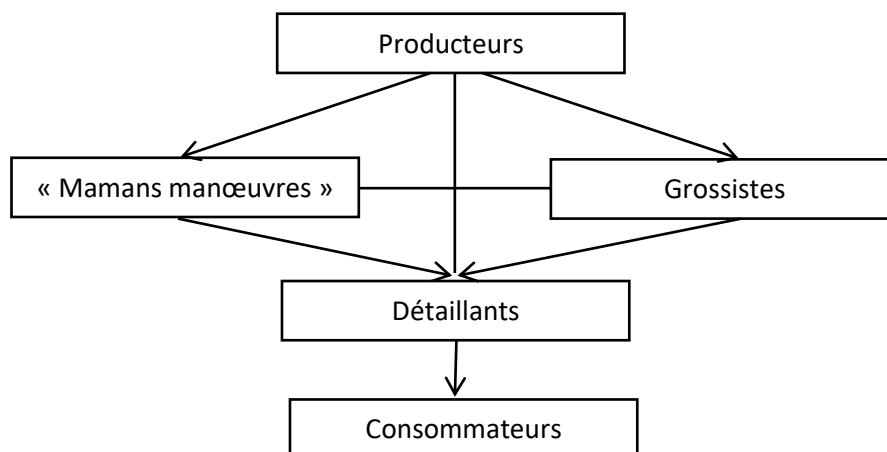


Figure 19 : Circuit de commercialisation des feuilles de manioc à Kinshasa
(Source : Auteur, 2018)

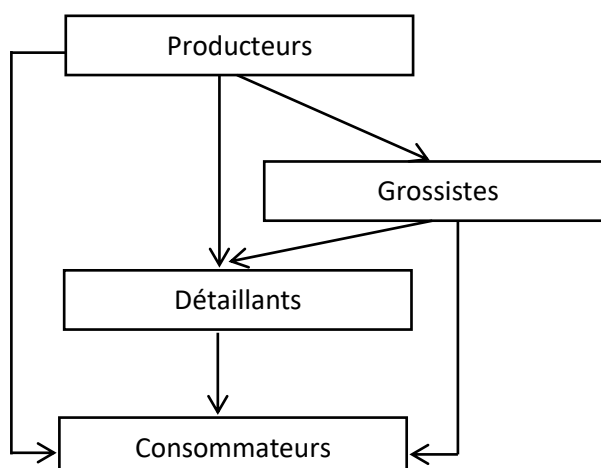


Figure 20 : Circuit de commercialisation de la chikwangue à Kinshasa
(Source : Auteur, 2018)

2.6. Information sur le marché des feuilles de manioc et de la chikwangue

L'existence d'information sur les prix, la qualité, l'offre et la demande du marché de manière fiable et accessible à tous les acteurs est jugée utile pour assurer un meilleur environnement du marché et équilibrer les pouvoirs des différents acteurs. Selon Shepherd (1997), une meilleure information est susceptible d'aider les agriculteurs à mieux planifier leur production en fonction de la demande, à organiser leurs récoltes et stockages de façon à les faire coïncider avec les époques les plus favorables à la vente, à choisir les marchés auxquels ils destinent leurs produits et à négocier avec les intermédiaires en meilleure connaissance de cause. Les Systèmes d'Information sur les Marchés (SIM) doivent permettre de réduire l'écart entre le prix payé par le consommateur et le prix payé au producteur, engendrant ainsi un élargissement de la demande et une augmentation de la production (Galtier, 2002 cité par Kpenavou Chogou *et al.*, 2013).

En améliorant l'allocation des ressources par une meilleure connexion entre zones déficitaires et excédentaires, les SIM contribuent à l'intégration et à l'efficacité spatiale des marchés agricoles (Goodwin et Schroeder, 1991). On peut considérer que les SIM concourent à la transparence des marchés, à leur régulation et à la réduction des coûts de transaction (Egg *et al.*, 1996 ; Tollens, 2002 ; 2006).

Les informations obtenues auprès des acteurs enquêtés montrent, néanmoins qu'ils sont informés sur la situation du marché urbain des produits du manioc. L'obtention des informations, auprès des autres producteurs et commerçants, est facilitée par l'accès à la téléphonie (grâce à la téléphonie cellulaire). Vodacom, Airtel, Orange et Africell, sont quelques-unes des compagnies de téléphone cellulaire qui disputent ce lucratif marché de la télécommunication et arrosent la ville de Kinshasa et son hinterland. Etant donné que la plupart de ces compagnies ne sont pas compatibles, certains acteurs de la chaîne de valeur possèdent une collection de différents appareils téléphoniques ou des puces. La popularisation du téléphone cellulaire a favorisé la diffusion de l'information sur le marché des chaînes de valeur agricoles périurbaines. Les médias classiques (radio, télévision et journaux) sont faiblement impliqués dans la diffusion de l'information sur les marchés agricoles.

3. STOCKAGE DES PRODUITS AU NIVEAU PERIURBAIN ET URBAIN DE KINSHASA

Le stockage est un des maillons d'une filière vivrière dont la fonction de base est la régulation de l'offre du produit, dans le temps et dans l'espace, par rapport à une demande relativement constante. Cependant, le recours à la fonction de stockage/conservation n'est pas aisé dans le contexte congolais caractérisé par l'absence de technique de stockage et de conservation adéquates. Trois méthodes couramment appliquées pour la conservation/stockage des feuilles de manioc : l'exposition à l'air libre, le séchage et la congélation.

Au niveau des producteurs ou des commerçants, les feuilles fraîches de manioc (récoltées ou les invendues) peuvent se conserver en exposant le produit à l'air libre. Le plus souvent, on asperge suffisamment de l'eau au produit avant la tombée de la nuit. Cette technique n'est possible que la nuit afin de permettre aux feuilles de bénéficier de la fraîcheur nocturne. C'est ainsi qu'il est recommandé de procéder au chargement des feuilles dans le véhicule très tôt le matin dans le but de protéger la qualité du produit. A Kinshasa urbain, le stockage des feuilles se fait généralement à domicile, chez le producteur ou le commerçant. Pour préserver la fraîcheur des feuilles, les commerçants les plongent dans l'eau quelques instants avant de les étaler, les tiges au sol et les feuilles en l'air. Dans ce cas, les feuilles doivent être transformées ou vendues 24 heures après la récolte. Car il est difficile de les conserver à température ambiante. La mauvaise gestion des stocks peut donc entraîner des pertes.

Le recours au séchage permet de préserver les légumes à l'instar des feuilles de manioc. Cela consiste le plus souvent en l'exposition directe au soleil (Kone, 2000). Les feuilles de manioc ainsi séchées sont acheminées sur le marché urbain de Kinshasa pour la vente. A Kinshasa, on peut s'approvisionner en feuilles séchées dans la partie Ouest de la ville (marché de Liberté), en provenance de la ville de Kikwit.

La technique de séchage présente de nombreux avantages dont entre autres : « (i) les feuilles ainsi séchées gardent leur couleur, leur valeur nutritive et leur arôme ; (ii) le produit obtenu est naturel, d'autant plus qu'aucun préservatif artificiel ni aucune saveur artificielle ne sont utilisés au cours de séchage ; (iii) ce sont des produits séchés prêts à cuire dont la durée de conservation de l'ordre d'un an et plus, remplace valablement les feuilles fraîches lorsqu'elles

deviennent très rares sur le marché ; (iv) le séchage facilite leur transport pour les voyageurs étrangers voulant faire des réserves comparativement aux feuilles pilées et surgelées ; (v) ce sont des produits permanemment à la portée de mains » (Njonga, 2017 : 1). Le séchage présente des limites liées aux risques de contamination des produits par les saletés et les germes pathogènes. Ce qui peut affecter la qualité hygiénique des produits (Kone, 2000). Afin d'améliorer le technique de séchage, il est conseillé de procéder au triage et nettoyage des produits.

La congélation permet une conservation longue des feuilles de manioc à très basse température. Cela donne des produits faciles d'utilisation et sûrs d'emploi. Cette technique a été observée chez les transformateurs semi-industriels et industriels dans la zone urbaine de Kinshasa. En effet, après le conditionnement et l'emballage, les produits sont directement mis dans la chambre froide pour une durée d'une à deux semaines avant d'être conservés au congélateur. Les feuilles peuvent ainsi se conserver jusqu'à 6 mois voire plus, dans le froid. L'emballage devra alors préserver le contenu des agressions extérieures, mais doit aussi limiter les échanges lors du stockage. Afin d'éviter un transfert d'eau avec l'atmosphère, pouvant provoquer des brûlures sur le légume, un emballage étanche à la vapeur d'eau représente la meilleure solution. C'est ce qui est utilisé par l'entreprise « SOMBE ».

Par expérience, les transformatrices de la chikwangu limitent leur offre selon leur capacité à écouler le produit ; ceci pour éviter la détérioration due au problème de stockage. Le stockage stratégique qui vise à créer la rareté n'est possible pas pour ce type de produit, très périssable à courte durée de conservation (n'atteignant pas souvent une semaine).

Cependant, certaines transformatrices arrivent à stocker le produit, en cas de situation de mévente, jusqu'à plus de 7 jours, en faisant bouillir à nouveau la chikwangu chaque deux jours après. Il est à noter que cette pratique présente sans doute des conséquences sur la qualité du produit notamment la saveur.

4. QUELQUES CONSIDERATIONS SOCIALES

Les sections développées ci-dessus ont abordé les aspects de la transformation et commercialisation des feuilles de manioc et de la chikwangu. La transformation se fait dans des ateliers (AFC et ATFM) et le commerce s'organise autour des marchés. Les AFC, les ATFM, les marchés ainsi que les systèmes de commercialisation dont font partie les différents acteurs de la chaîne de valeur, jouent un rôle économique mais aussi social.

Deux types de marchés ont été explorés dans le cadre de cette étude : les marchés de gros/demi-gros (les parkings), lieux d'arrivée des produits vivriers et les marchés de détails. Ces marchés jouent un rôle qui dépasse leur fonction économique ; ils sont d'un intérêt sociologique important pour les acteurs qui les fréquentent. Si, du point de vue économique, les marchés sont les lieux d'échanges de biens et services contre les valeurs monétaires, la sociologie rurale présente les marchés comme un lieu d'échanges sociaux.

Les parkings et autres marchés de Kinshasa sont fréquentés par divers acteurs qui sont des hommes, des femmes et des jeunes. Comme l'ont affirmé les commerçants détaillants enquêtés, la vente au marché est certes une activité lucrative qui permet de gagner de l'argent ; mais ils profitent pour tisser des relations personnelles avec les grossistes considérés comme leurs fournisseurs. La relation de confiance entre les deux acteurs (grossistes et détaillants) « sécurise » l'exercice du commerce à toutes les parties.

En travaillant dans les parkings, les « mamans manœuvres » rencontrent d'autres femmes avec lesquelles elles collaborent. Ces femmes développent des relations privilégiées avec les gestionnaires de parking et les agents de services de l'Etat pour consolider leur position vis-à-vis des commerçants grossistes en provenance de la zone de production. En cas d'empêchement, les grossistes peuvent envoyer les feuilles de manioc aux « mamans manœuvres », les échanges sur la transaction se font au téléphone. On a vu que les grossistes de Matadi Kibala envoient de l'argent aux femmes qui se trouvent à Kisantu ou ailleurs au Kongo Central. Ces dernières s'occupent de la transformation de la chikwangue et de l'expédition des colis à Kinshasa.

On se rend aux marchés pour beaucoup de raisons : rencontrer des amis et/ou des parents pour diverses raisons socioculturelles (discussions familiales et autres) ; avoir des informations sur les membres de familles habitant des zones lointaines auprès des commerçants qui proviennent des zones rurales/périurbaines, etc. Dans les marchés, les hommes et les femmes nouent des liens qui peuvent même déboucher sur des « mariages ».

Au-delà du rôle économique que la transformation et la commercialisation des feuilles de manioc et de la chikwangue procurent aux acteurs de la chaîne de valeur, elles offrent une possibilité alternative de revenus à travers des emplois créés. En reprenant l'approche du BIT lors de l'enquête 1-2-3 de 2012, le Ministère du Plan et l'INS (2014) ont estimé que plus d'un tiers de la population active de Kinshasa, au sens doublement élargi, serait composée de chômeurs. Dans ce contexte, il faut débrouiller pour vivre au milieu de près de 12 millions d'habitants.

Les systèmes de transformation et de commercialisation étudiés créent des emplois et distribuent des revenus aux acteurs qui y sont impliqués, chacun selon la place qu'il occupe. En général, ce sont des acteurs dont le profil socioculturel permettrait difficilement de trouver de l'emploi dans un autre secteur d'activités. Le profil moyen est celui d'un homme ou d'une femme ayant un niveau de scolarisation faible et qui ne s'exprime qu'en langues locales, lingala notamment.

Le cas de moulins à feuilles de manioc est très illustratif. Ces moulins présentent certes un intérêt puisqu'ils permettent de traiter d'importants volumes de feuilles de manioc sans en acquérir de compétences spécifiques. Mais, cela nécessite un investissement d'environ 150 USD pour acquérir un moulin qui fonctionne avec le courant électrique et 250 USD pour celui qui est doté d'un générateur. En effet, un véritable marché des moulins à feuilles de manioc s'est développé à Kinshasa, métiers complémentaires. Ce marché procure de l'emploi et distribue les revenus à plusieurs acteurs : les fournisseurs de matériaux, les constructeurs de moulins, les meuniers, les aides-meuniers, les fournisseurs de carburant (essence) et de charbons de bois, etc.

Les autres acteurs de la chaîne de commercialisation pratiquent leurs métiers pour subvenir aux besoins de leurs familles. Les « mamans défibreuses » (veuves ou mariées) peuvent gagner jusqu'à 20 USD par semaine, soit 80 USD par mois. Les « mamans manœuvres », parfois sans capital, gagnent de l'argent grâce à son rôle d'intermédiaire (technico-commerciale) lors des transactions. Pour les jeunes en déperdition scolaire comme les « équipages », fréquenter le parking est le seul débouché.

CONCLUSION

La transformation des feuilles comprend globalement cinq étapes (la séparation du limbe de son pétiole, le nettoyage et lavage, le broyage des feuilles, le conditionnement et l'emballage) et trois techniques (procédés) que sont : artisanale (au niveau des ménages), semi-industrielle et industrielle. Les moulins présentent un intérêt puisqu'ils permettent de traiter d'importants volumes de feuilles de manioc sans en acquérir de compétences spécifiques. Ce qui est à la base d'un véritable marché des moulins à feuilles de manioc à Kinshasa.

La transformation de la chikwangue est essentiellement entre les mains des paysans eux-mêmes et de quelques transformateurs artisanaux urbains et périurbains qui fabriquent la chikwangue avec des procédés traditionnels. Globalement, le processus de fabrication suit les étapes suivantes : le défibrage, l'égouttage, le pilonnage, la première cuisson, le malaxage, le modelage, le conditionnement/dimensionnement, l'emballage et la deuxième cuisson. Certaines étapes sont parfois pénibles, longues et exigeantes en main d'œuvre. La transformation semi-industrielle ou industrielle est quasi-inexistante en dehors de quelques initiatives dans la province du Kongo Central (cas de l'ONG CIVAK-ISTACHA).

Le commerce des feuilles de manioc et de la chikwangue est animé par les commerçants grossistes (collecteurs), les détaillants et les exportateurs. L'approvisionnement en feuilles de manioc et chikwangue se caractérise par un zonage concentrique autour de la ville de Kinshasa ; avec les zones majeures de production du plateau des Batéké et du territoire de Kasangulu se trouvant dans un rayon d'environ 100 km. L'évacuation de feuilles de manioc, de la chikwangue et de kimpuka entre les zones d'approvisionnement et les marchés de commercialisation (Kinshasa urbain) est assurée aussi bien par le véhicule, le train que le bateau (le long du fleuve Congo).

Les investigations menées ont permis d'identifier deux types de feuilles de manioc (« Kongo » et « Caoutchouc ») et cinq types de chikwangue (Ntinga ou Ndika, Koto ou Luku, Kin 7 jours, Ntsesa, Munguele et Batéké). Le prix varie d'un produit à l'autre. La chikwangue fabriquée à Kinshasa (Munguéle et Batéké) coûte plus cher que celle provenant du Kongo Central (Luku, Koto et Ntinga). De leur côté, les feuilles de manioc de *Manihot glaziovii* coûte plus cher celles de *Manihot esculenta*. Le marché des feuilles de manioc est très saisonnier avec une période d'augmentation des prix en saison sèche (mai- juillet) : le prix varie de 50%, voire 75% (cas de Kin-Est).

Dans la zone d'étude, trois méthodes de conservation/stockage sont couramment appliquées aux feuilles de manioc : l'exposition à l'air libre, le séchage et la congélation. Le stockage stratégique visant à créer la rareté n'est possible pour la chikwangue, très périssable à courte durée de conservation (n'atteignant pas souvent une semaine).

Les AFC, les ATFM, les marchés ainsi que les systèmes de commercialisation jouent un rôle économique certes mais aussi un rôle social important pour les acteurs qui y sont impliqués.

CHAPITRE VII.

PERFORMANCE ECONOMIQUE DES ACTEURS ET INNOVATIONS DANS LES CHAINES DE VALEUR

INTRODUCTION

La performance représente les résultats économiques du marché, c'est-à-dire de l'ensemble des acteurs. Pour interpréter la performance du marché des feuilles de manioc et de la chikwangue, nous avons fait recours aux critères suivants : le coût (production, transformation et commercialisation), la marge brute, la valeur ajoutée et sa répartition directe entre les acteurs. L'analyse des coûts offre un cadre cohérent d'examen de la situation dans laquelle opèrent les acteurs de la filière. Elle constitue la première étape de la fixation du prix de vente. L'analyse des marges brutes aide à la mise en évidence des différences relatives de rentabilité entre les acteurs. La valeur ajoutée brute sert à mesurer la création brute de richesse le long de la chaîne de valeur.

L'innovation endogène est une nouveauté élaborée *in situ*, au sein de la formation sociale, dans des conditions propres à la société elle-même, en vue de rendre le système d'organisation et/ou de production plus efficaces (Gu-Konu, 1999). Elle est d'abord un processus propre à chaque acteur ou groupe d'acteurs en dehors de tout dispositif d'appui. En Afrique subsaharienne, l'urbanisation croissante, en facilitant le brassage des populations, offre des opportunités de marché. Elle impose des innovations majeures dans les filières agricoles pour adapter l'offre à l'évolution de la demande. Abordant la question de la sécurité alimentaire à Kinshasa, Tollens (2003) rapporte que plusieurs innovations ont vu le jour sur le marché alimentaire de cette ville et ont eu des effets positifs sur la sécurité alimentaire.

Ce chapitre est structuré en trois parties. Les deux premières parties analysent la performance économique des acteurs des chaînes de valeur des feuilles de manioc et de la chikwangue dans un contexte marqué par la diversité d'acteurs qui y sont impliqués. La troisième partie présente une discussion générale sur les innovations endogènes intervenues dans la filière manioc, à travers les deux produits étudiés : feuilles de manioc et chikwangue.

Les données présentées dans ce chapitre ont été recueillies dans le cadre des enquêtes réalisées à Kinshasa auprès des producteurs, transformateurs et commerçants en 2016-2017 et actualisées en 2018, compte tenu de la dévaluation du franc congolais face au dollar américain.

1. PERFORMANCE ECONOMIQUE DES ACTEURS DE LA CHAINE DE VALEUR DE FEUILLES DE MANIOC

1.1. Analyse de la structure des coûts

1.1.1. Structure des coûts de production

Aucune comptabilité écrite et précise n'est tenue par les paysans producteurs des feuilles de manioc rencontrées tout au long de l'étude. Toutefois, les données recueillies permettent d'établir le compte d'exploitation et de donner une idée sur la structure des coûts de production dans le contexte de la zone périurbaine de Kinshasa (tableau 19).

Tableau 19 : Structure des coûts de production (USD/kg) des feuilles de manioc

Désignation	Kongo	Caoutchouc
Location terrain	0,02	0,01
Préparation terrain	0,08	0,02
Semis	0,01	0,01
Entretien	0,03	0,06
Récolte	0,03	0,05
Transport	0,11	0,07
Coût total	0,28	0,22

Source : Auteur, enquête producteurs, 2016 & 2017

Le coût/valeur du travail manuel familial n'est pas pris en compte dans les charges supportées par les producteurs. Il ressort de la lecture du tableau 19 que les coûts de production des feuilles dites « kongo » sont plus élevés (environ 1,3 fois) que ceux de la production de « caoutchouc ». Cela suppose de gros moyens d'investissement pour le premier producteur. Ce producteur du plateau des Batéké vise deux produits : les feuilles et surtout les racines tubéreuses. Les travaux de préparation de terrain coûtent un peu plus cher : 0,08 USD contre 0,02 USD dans le contexte de la production de « caoutchouc » à Maluku. La préparation du terrain aux fins de plantation comprend, au sens large du terme, les grandes opérations ci-après : défrichage et dessouchage, labour, hersage, billonnage, etc.

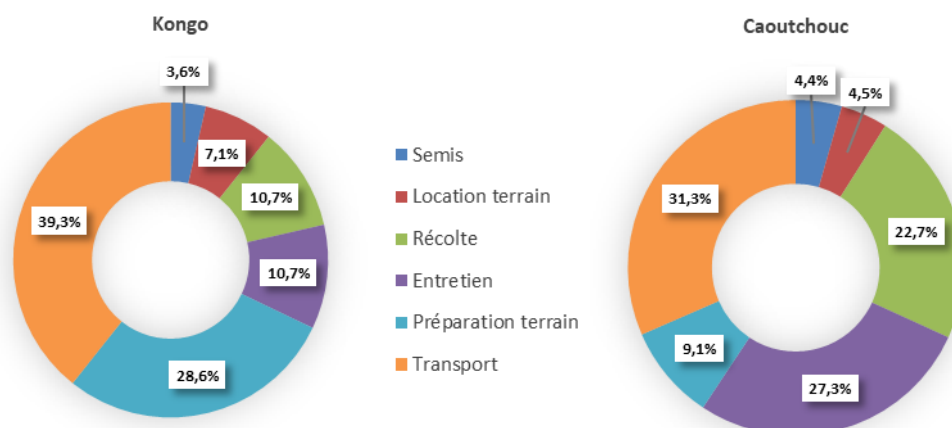


Figure 21 : Structure des coûts de production (%) des feuilles de manioc (1kg) à Kinshasa
(Source : Auteur, enquête producteurs, 2016 & 2017)

Le transport (39%) est la composante la plus importante de la structure de coût de production des feuilles « kongo ». Cette composante comprend en réalité le transport des feuilles mais aussi celui de kimpuka. La préparation de terrain est la deuxième composante (28%), elle est suivie de l'entretien et de la récolte de feuilles qui représentent chacun 11%. La location terrain représente 7% et le semis 4% de l'ensemble du coût de production.

Les résultats de l'analyse des coûts de production de « caoutchouc » révèlent aussi la position prépondérante de transport à hauteur de 32%. Les travaux d'entretien représentent 27% et la récolte 23% du coût total de production. Contrairement à la situation observée dans la production de « kongo », la préparation de terrain vient en quatrième position avant le semis et représente 9% du coût de production.

1.1.2. Structure des coûts de commercialisation

Le compte d'exploitation du commerçant est présenté au tableau 20 pour les deux zones (Kin-Ouest et Kin-Est) et les deux périodes (saison pluvieuse et saison sèche) ; c'est-à-dire en tenant compte de l'impact de la saisonnalité sur le prix d'achat/vente du produit et par conséquent sur les coûts de commercialisation.

Tableau 20 : Compte d'exploitation (USD/kg) du commerçant de feuilles de manioc

Désignation	Kin-Ouest		Kin-Est	
	Saison pluvieuse	Saison sèche	Saison pluvieuse	Saison sèche
<i>Grossiste</i>				
Achat produit			0,06	0,21
Récolte (équiperage)			0,02	0,02
Transport			0,04	0,04
Coût total			0,12	0,27
<i>Détaillant</i>				
Achat produit	0,21	0,42	0,08	0,17
Transport	0,08	0,08	0,00	0,00
Taxe et autres frais	0,06	0,06	0,01	0,01
Coût total	0,35	0,56	0,09	0,18

Source : Auteur, enquête commerçants, 2016 & 2017

La situation du grossiste présentée ici ne concerne que la zone Kin-Est d'autant plus que le commerce en gros n'a pas été observé à Kin-Ouest.

Pour 1 kg de feuilles, le grossiste investi 0,12 USD en saison pluvieuse ; ce coût représente un peu plus le double de ce qui est investi en saison sèche (0,27 USD), période caractérisée par la rareté du produit sur le marché. Le prix d'achat du produit représente la composante la plus importante des coûts de commercialisation : 50% en saison pluvieuse et 78% en saison sèche. Il convient de noter que le grossiste qui s'approvisionne au plateau des Batéké paie les frais de transport de l'« équipage » mais aussi son propre transport, du moins pour son voyage Kinshasa – plateau des Batéké. Deuxième composante des coûts de commercialisation, le transport ne subit pas l'influence des saisons mais en termes de valeur (0,04 USD/kg), sa proportion dans les coûts de commercialisation est plus élevée en saison pluvieuse (33%) comparativement à la saison sèche (15%).

Les coûts de commercialisation du détaillant diffèrent selon les saisons (pluvieuse ou sèche) et les zones de vente (Kin-Ouest ou Kin-Est). Pour la même quantité de feuilles commercialisée, les coûts sont plus élevés à l'Ouest qu'à l'Est de la ville de Kinshasa. Les coûts de transaction (transport, taxe et autres frais), quasi nuls à Kin-Est, sont à la base de cette différence.

A l'Est de Kinshasa, les coûts de commerce en détail sont constitués du prix d'achat (89% en saison pluvieuse et 94,4% en saison sèche) et des autres frais (11% en saison pluvieuse et 5,6% en saison sèche). La structure des coûts paraît différente à l'Ouest de la ville. Dans cette partie de la capitale, le prix d'achat du produit reste la composante principale des coûts de commercialisation : il varie de 60% (en saison pluvieuse) à 75% (en saison sèche). Le prix est suivi des frais de transport (marchandise et commerçant) dont la proportion diminue en saison sèche : 14% en saison sèche contre 23% en saison de pluie. Les taxes et autres frais (eau, alimentation) représente au moins 11% des coûts de commercialisation.

Tous les commerçants enquêtés dans la partie Ouest de la ville se comportent en grossiste-détaillant ; c'est-à-dire qu'ils s'approvisionnent à Kasangulu auprès des producteurs mais la vente au marché de l'UPN se fait en grande partie en détail. Le déplacement vers Kasangulu engendre des frais de transport pour la marchandise et pour le commerçant. Par contre, à l'Ouest (notamment au marché de Matamba), les détaillants s'approvisionnent sur place auprès des grossistes et ne supportent que le prix d'achat du produit et divers frais (taxe, eau, alimentaire).

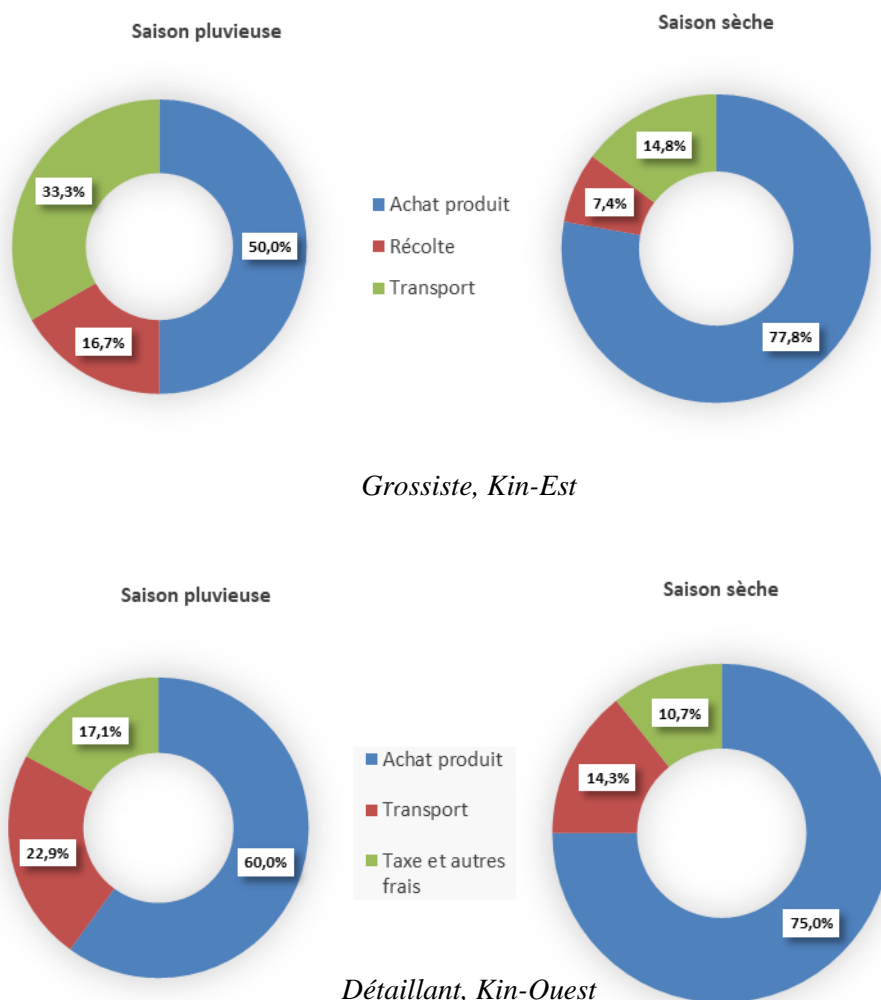


Figure 22 : Structure des coûts de commercialisation (%) des feuilles de manioc (1 kg)
(Source : Auteur, Enquête commerçants, 2016 & 2017)

1.1.3. Structure des coûts de transformation

Le tableau 21 présente les comptes d'exploitation de la transformation des feuilles en prenant en compte la diversité des acteurs de ce segment et, en comparant ces acteurs entre eux. La typologie des transformateurs est basée sur leur fonction (voir légende). Les transformateurs supportent des charges fixes (loyer, équipements, etc.) qui n'ont pas été incorporées dans leurs comptes d'exploitation. En outre, l'analyse pour le transformateur spécialisé des feuilles fraîches en feuilles moulues congelées, tient compte des deux saisons : pluvieuse et sèche. Ce qui n'est pas le cas pour les autres transformateurs ; la situation observée étant la même pendant les deux saisons.

Tableau 21 : Compte d'exploitation (USD/kg) du transformateur de feuilles de manioc

Désignation	Transf. ¹		Transf. ²	Transf. ³	Transf. ⁴
	Saison pluvieuse	Saison sèche			
Achat produit	0,09	0,19	0,38	1,25	0,42
Transport	0,09	0,09	0,16		
Main d'œuvre	0,32	0,32	0,03	2,50	0,83
Ingrédient & poisson				3,21	0,42
Emballage	0,01	0,01	0,06		
Coût total	0,51	0,61	0,63	6,96	1,67

Source : Auteur, enquête commerçants, 2016 & 2017

Légende :

- Transf¹ : Transformateur « spécialisé des feuilles fraîches en feuilles moulues congelées.
- Transf² : Transformateur « non spécialisé » des feuilles fraîches en feuilles moulues congelées.
- Transf³ : Transformateur (restaurant moderne) des feuilles de manioc en plats préparés « pondu ».
- Transf⁴ : Transformateur (restaurant de fortune « Malewa ») des feuilles de manioc en plats préparés « pondu ».

Le transformateur « spécialisé » est celui qui ne fait que l'activité de transformation et de vente de feuilles de manioc moulues congelées. Il manipule de grosse quantité de produits. Tandis que le transformateur « non spécialisé » commercialise, en plus des feuilles de manioc, d'autres produits agroalimentaires.

De manière générale, les coûts varient de la manière croissante comme suit : 0,51 USD (saison pluvieuse) ou 0,61 USD (saison sèche) pour le transformateur « spécialisé » (feuilles moulues) ; 0,63 USD pour le transformateur « non spécialisé » (feuilles moulues); 1,67 USD pour le transformateur « restaurant malewa » (plat de pondu) et 6,96 USD pour le transformateur « restaurant moderne » (plat de pondu). La structure des coûts de la transformation des feuilles est bien illustrée dans la figure 23.

Les composantes des coûts sont : le prix d'achat, le transport, la main d'œuvre et l'emballage pour les transformateurs des feuilles moulues. L'analyse de la structure des coûts montrent que la main d'œuvre constitue la première charge supportée par le transformateur « spécialisé » : elle atteint 63% en saison pluvieuse.

Ce sont des unités de transformation du type « sociétale » qui évoluent dans une dynamique de professionnalisation dans lesquelles la main d'œuvre serait une composante importante des coûts de commercialisation. Dans la pratique, le coût de la main d'œuvre ne varie pas mais sa proportion dans la composition des coûts de commercialisation suit le mouvement (à la hausse ou à la baisse) du prix d'achat du produit. Ce dernier, deuxième composante de la structure de coûts, représente 17% en saison pluvieuse et 31% en saison sèche. Le prix est suivi de transport (18% en saison pluvieuse et 15% en saison sèche) et de l'emballage en sachet (2%).

Les coûts du transformateur « non spécialisé » sont dominés par le prix d'achat du produit à hauteur de 60%, le transport vient en deuxième position (25%). Il est suivi de l'emballage et de la main d'œuvre.

La situation paraît très différente entre les transformateurs-restaurateurs ; leurs coûts sont composés de trois rubriques : prix d'achat du produit, ingrédient et poisson et main d'œuvre. La composante « ingrédient et poisson » est la plus importante (46%) chez le restaurateur « moderne », suivie de la main d'œuvre (36%) et du prix d'achat du produit (18%). Chez le « malewa » par contre, c'est la main d'œuvre qui absorbe pratiquement 50% des charges supportées. Le prix d'achat du produit et les ingrédients se partagent les 50% restants.

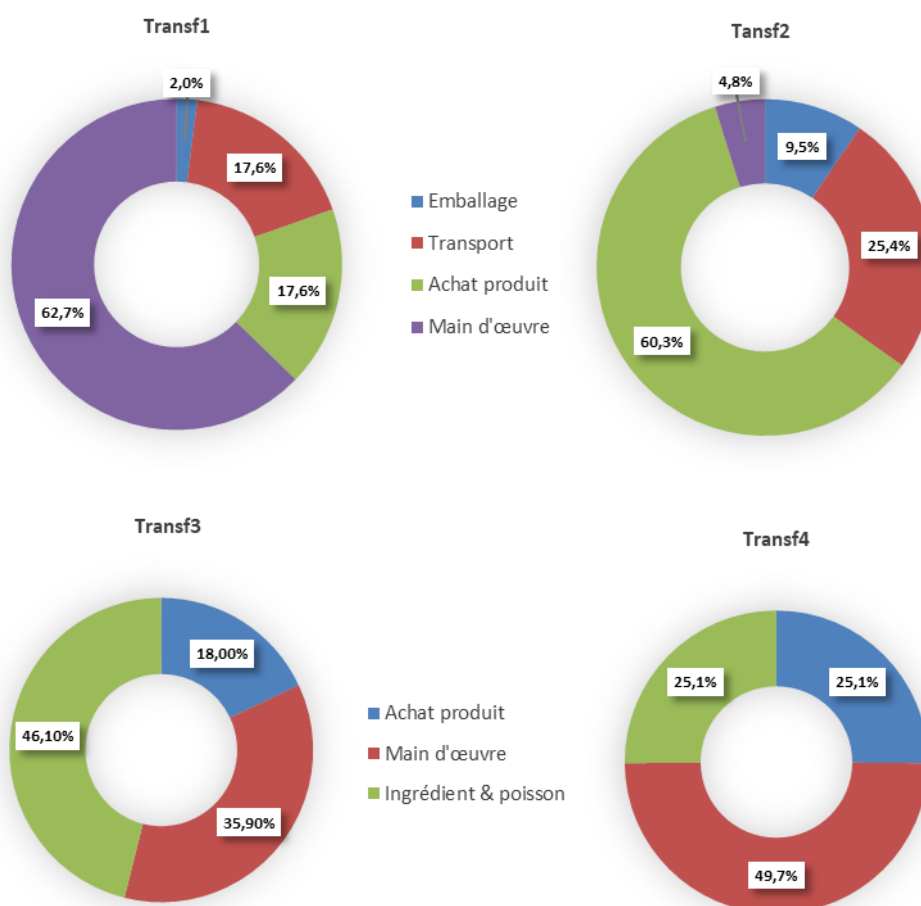


Figure 23 : Structure des coûts de transformation (%) des feuilles de manioc
(Source : Auteur, Enquêtes transformateurs, 2016 & 2017)

1.2. Analyse de la marge commerciale

Le tableau 22 présente les prix de revient et le prix de vente du produit, ce qui a permis de déterminer la marge commerciale pour chaque acteur. La chaîne de valeur est rentable pour tous les acteurs, même s'il faut reconnaître que cette rentabilité diffère d'un segment à l'autre (producteur, commerçant et transformateur), et au sein d'un même segment (entre les producteurs, les commerçants et les transformateurs), d'une zone de vente à l'autre (Kin-Est et Kin-Ouest) et d'une saison à l'autre (saison sèche et saison pluvieuse).

Tableau 22 : Analyse de la rentabilité financière de la chaîne de valeur des feuilles de manioc

Acteur	Prix de revient	Prix de vente	Marge	
			Montant	%
Production				
Producteur "Kongo"	0,28	0,84	0,56	66,6
Producteur "Caoutchouc"	0,22	0,95	0,73	76,8
Commercialisation				
Grossiste (Kin-périurbain) SP	0,12	0,19	0,07	36,8
Grossiste (Kin-périurbain) SS	0,27	0,42	0,15	35,7
Grossiste (Kin-urbain) SP	0,19	0,23	0,04	17,4
Grossiste (Kin-urbain) SS	0,38	0,45	0,07	15,6
Détaillant (Kin-Ouest) SP	0,35	0,42	0,07	16,7
Détaillant (Kin-Ouest) SS	0,56	0,84	0,28	33,3
Détaillant (Kin-Est) SP	0,09	0,14	0,05	35,7
Détaillant (Kin-Est) SS	0,18	0,24	0,06	25,0
Transformation				
Transf ¹ SP	0,51	2,14	1,63	76,2
Transf ¹ SS	0,61	2,08	1,47	70,7
Transf ²	0,63	2,98	2,35	78,9
Transf ³	6,96	36,8	29,84	81,1
Transf ⁴	1,67	3,8	2,13	56,1

Source : Auteur, enquête producteurs – commerçants - transformateurs, 2016 & 2017

1.2.1. Marge commerciale dans la production des feuilles

Le coût/valeur du travail manuel familial n'est pas pris en compte dans les charges supportées par les producteurs.

Quel que soit le site ou la variété, la production de feuilles de manioc s'avère rentable. La variété *Manihot glaziovii* (caoutchouc) est plus rentable que la *Manihot esculenta* (kongo), pourtant valorisée sous deux formes commerciales (tubercule et feuilles). Elle a un meilleur rendement à l'unité de surface et à quantité identique, son prix de vente est deux fois plus élevé que celui de *Manihot esculenta*.

Le producteur familial du plateau des Batéké cultive le manioc, le plus souvent en association avec le maïs, l'arachide ou les cultures maraîchères. La racine tubéreuse servira à la production de *kimpuka*. Malgré les charges inhérentes à la production (0,28 USD/kg), le bénéfice net pour 1 kg de feuilles produites est de 0,56 USD, soit une marge bénéficiaire représentant 66,6 % des recettes totales. Cette rentabilité est établie aussi bien pour la production des feuilles que pour le *kimpuka*. Toutefois, la seule vente des feuilles de manioc, à hauteur de 0,24 USD/kg représente 28,9% dans les recettes réalisées par le producteur. Ces recettes permettent déjà de couvrir une bonne partie des dépenses totales de production (location terrain, préparation de terrain, semis, entretien, récolte, transformation de *kimpuka*, transport).

La production des feuilles dites « caoutchouc » s'étale tout au long de l'année et constitue l'objectif premier du producteur. Dans le contexte de Mangengege, les charges totales de production (location du terrain, préparation de terrain, semis, récolte et transport) sont évaluées à 0,22 USD/Kg. Les recettes de la vente des feuilles (0,95 USD/Kg) permettent de réaliser une marge bénéficiaire représentant environ 76,7% du chiffre d'affaires sur un cycle cultural.

1.2.2. Marge commerciale dans le commerce des feuilles de manioc

1) Commerce de gros

Les grossistes s'approvisionnent au plateau des Batéké et au marché secondaire de Matamba, à l'Est de la ville de Kinshasa (*Manihot esculenta*), avec un effet marqué de la saisonnalité en termes de charges d'exploitation.

Le plateau des Batéké constitue le site de production (et le marché primaire) des feuilles de manioc dans la périphérie Est de la ville de Kinshasa. Le commerçant grossiste (qui opère à Matamba) réalise une rotation par semaine, soit 4 rotations par mois. L'unité locale d'achat est la botte communément appelée « *varièt* » et dont le poids est évalué à 22 kg. Pour chaque rotation achat-vente, le commerçant manipule en moyenne 35 bottes soit 770 kg de feuilles de manioc. Les éléments de coût identifiés et pris en compte dans les calculs concernent notamment : l'achat du produit, l'« équipage » (main d'œuvre utilisée pour la récolte) et le transport (le produit, l'équipage et le commerçant).

Matamba, situé le long du Boulevard Lumumba dans la Commune de Masina, est le principal marché de gros de feuilles de manioc à l'entrée Est de Kinshasa. Les producteurs en provenance de Maluku/centre (*Manihot glaziovii*) et du plateau des Batéké livrent leurs marchandises aux grossistes de ce marché, qui à leur tour les revendent au même endroit aux

détaillants. Les charges supportées par le grossiste qui opère sur le même marché (Matamba) ne sont constituées que du prix d'achat du produit.

Au plateau des Batéké (marché primaire), les charges supportées par le commerçant pour s'approvisionner en feuilles (cfr. tableau 20) sont 2,26 fois plus importantes. Tandis que les recettes sont 2,20 fois plus importantes et le bénéfice total réalisé 2,09 fois plus important en saison sèche qu'en saison pluvieuse. Toutefois, la marge bénéficiaire est plus faible en saison sèche (35,6%) comparativement à la saison de pluies (37,4%).

En saison pluvieuse (du mois d'août au mois de mai de l'année n+1), le grossiste qui s'approvisionne au plateau des Batéké supporte les charges totales de 91,3 USD pour l'acquisition de 770 kg de feuilles de manioc. Le coût d'achat des marchandises s'élève à 43,8 USD, soit environ 48 % des charges totales. Le transport de la marchandise représente environ 32% de ces charges. La vente des feuilles de manioc par ce commerçant grossiste permet de réaliser un bénéfice de l'ordre de 54,6 USD soit 37,4 % du chiffre d'affaires.

Le coût d'acquisition de la marchandise passe de 91,3 USD (en saison pluvieuse) à 206,6 USD en moyenne en saison sèche, période au cours de laquelle le prix d'achat de la botte de feuilles de manioc augmente presque de 100%. Avec le stress provoqué par la sécheresse due à la saison sèche, la production foliaire se réduit jusqu'au retour des pluies. Les producteurs limitent la récolte des feuilles pour préserver les tubercules, occasionnant ainsi la rareté du produit, ce qui entraîne l'augmentation du prix sur le marché. Néanmoins, le commerçant grossiste réalise un profit de 114,2 USD, même si sa marge bénéficiaire est légèrement faible par rapport à la situation observée en saison pluvieuse.

La seule charge supportée par le commerçant grossiste, qui s'approvisionne au marché secondaire de Matamba, est celle liée au prix d'achat des feuilles de manioc (770 kg) : 145,8 USD en saison pluvieuse et 291,7 USD en saison sèche. Le grossiste vend à son tour aux détaillants et réalise, pour une rotation d'achat-vente, un bénéfice de 29,2 USD en saison pluvieuse, ce qui n'est pas négligeable. Le profit réalisé est presque le double en saison sèche, soit 58,3 USD.

Il se dégage des résultats obtenus que le commerce en gros des feuilles de manioc est une activité rentable (surtout en saison sèche) dans les conditions actuelles de la ville de Kinshasa.

2) Commerce de détail des feuilles de manioc

Les comptes sommaires d'exploitation (pour une rotation achat-vente) présentés ci-dessous sont ceux d'un commerçant détaillant du marché UPN à l'Ouest de Kinshasa (dans la Commune de Ngaliema) et Matamba à l'Est (dans la Commune de Masina).

Le premier s'approvisionne dans le territoire de Kasangulu (province du Kongo Central). Il manipule 10 bottes par rotation avec un prix unitaire d'achat de 0,40 USD en saison sèche et de 0,80 USD en saison pluvieuse. La vente se fait en micro-unité, la grande botte achetée est fractionnée en 20 petites bottes (1 kg) proposées aux ménages consommateurs à un prix qui varie de 0,80 USD (en saison pluvieuse) à 1,70 USD (en saison sèche).

Le second s’approvisionne au marché Matamba auprès des grossistes en provenance du plateau des Batéké. Le prix d’achat du produit est de 5,40 USD par botte (22 kg) en saison pluvieuse ; ce prix augmente pour atteindre 12 USD à l’unité en saison sèche. Comme à l’UPN, la vente auprès des ménages consommateurs se fait en micro-botte : 0,4 USD en saison pluvieuse et 0,80 USD en saison sèche.

Le commerce de détail des feuilles de manioc dans les deux marchés (UPN et Matamba) est rentable. La saison sèche est la période de l’année où le bénéfice est important : 5,4 USD (32,5% du chiffre d’affaires) à l’UPN et 38,4 USD (38,4% du chiffre d’affaires) à Matamba.

Les résultats révèlent que l’activité de vente en détail est relativement peu profitable à l’UPN comparativement au marché Matamba. Le commerçant de l’UPN s’approvisionne à Kasangulu (situé à 25 km de la ville) et supporte les frais de transport (environ 15% des charges totales) alors que celui de Matamba, s’approvisionnant sur le même marché, est épargné de ces charges liées au transport. Ce qui explique le meilleur résultat présenté par le détaillant de Matamba. Cependant, ces résultats doivent être interprétés avec beaucoup de prudence car les quantités manipulées par les commerçants de ces deux marchés sont différentes. Pour une seule rotation d’achat-vente, le commerçant de Matamba traite des volumes beaucoup plus importants : 6 bottes soit 360 kg de feuilles de manioc). Le coût d’achat du produit est évalué à 31,2 USD en saison pluvieuse et à 61,2 USD en saison sèche. Alors que le commerçant de l’UPN n’investit que 7,1 USD et 11,3 USD, respectivement en saison pluvieuse et saison sèche.

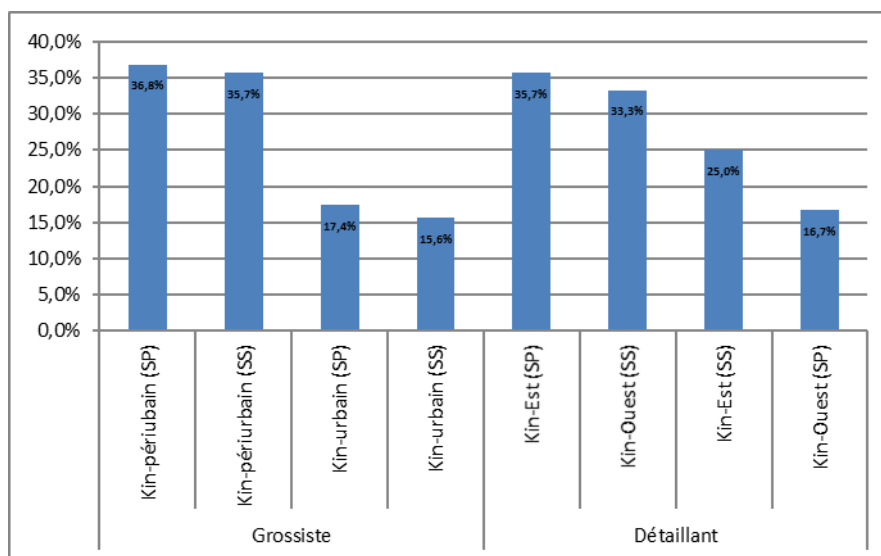


Figure 24 : Marge commerciale dans le commerce (gros et détail) des feuilles de manioc
(Source : Auteur, enquête commerçants, 2016 & 2017)

1.2.3. Marge commerciale dans la transformation des feuilles de manioc

1) *Transformateur-commerçant des feuilles moulues*

On distingue deux types de transformateurs-commerçants : les transformateurs « spécialisés » et les transformateurs « non spécialisés ». Les premiers n'exercent que l'activité de transformation et de commercialisation des feuilles moulues congelées. Tandis que les seconds commercialisent différents produits agro-alimentaires parmi lesquels les feuilles de manioc, c'est le cas des « supermarchés » disséminés dans la ville de Kinshasa.

Les charges supportées par les transformateurs et considérées dans le cadre de cette étude sont les suivantes: achat produit, transport, main d'œuvre et emballage.

Pour 317 kg de feuilles de manioc achetées en saison sèche, le transformateur supporte des charges totales de l'ordre de 189,6 USD. La main d'œuvre représente un poids considérable dans le montant global des charges représente 52,7% du prix de revient. Le rendement en feuilles moulues obtenu (400 kg soit 29,3 % de plus) après transformation, permet de réaliser une recette totale à hauteur de 833,3 USD. Ces résultats attestent d'une rentabilité confortable de l'activité avec une marge bénéficiaire d'environ 644 USD, soit 77,3 % du chiffre d'affaires.

Pendant la saison pluvieuse, les charges diminuent (160,4 USD), du fait de la baisse du prix d'achat de la marchandise (0,9 USD/kg) due à l'abondance des feuilles de manioc sur le marché. Ce qui a pour effet mécanique de rehausser le bénéfice de 50 USD.

Cette activité est également profitable pour le transformateur-commerçant non spécialisé. Malgré un volume inférieur de feuilles commercialisées (8 kg de feuilles fraîches qui donnent 10 kg après transformation), cet acteur parvient à couvrir ses charges et réalise un bénéfice de 15,3 USD par rotation d'achat-vente (chaque jour) avec une marge bénéficiaire appréciable (66,5%).

2) *Transformateur-commerçant des feuilles préparées*

Les feuilles de manioc préparées peuvent être consommées à domicile ou dans un restaurant. Le restaurateur est considéré ici comme un transformateur des feuilles en plats préparés de *pondu*. Dans la ville de Kinshasa, on peut distinguer globalement deux types de restaurants : le restaurant moderne et le restaurant de fortune, communément appelé « *malewa* » (Bonkena *et al.*, 2018).

Le processus de préparation des plats à base de feuilles de manioc requiert un certain nombre d'ingrédients pour assaisonner et rehausser le goût du plat. Les ingrédients le plus souvent utilisés dans la cuisine congolaise, sont l'ail, l'aubergine, l'oignon, le poivron, la ciboule, le piment vert et l'huile de palme. S'ajoute généralement du poisson en conserve à la sauce tomate, le plus souvent de la sardine (marque pilchard) ou du poisson fumé.

Pour une journée type, un restaurant « moderne » achète 1 kg de feuilles de manioc au prix unitaire 1,3 USD alors que le restaurant *malewa* achète les feuilles de manioc, appelée « bidongola »³⁶, généralement de qualité inférieure, à 0,40 USD/kg.

La vente des plats préparés par un restaurant (moderne ou *malewa*) permet de couvrir les charges supportées par l'acteur concerné. Un plat de pondu (100 gr) se vend à 0,80 USD dans un restaurant « moderne » contre 0,25 USD dans un restaurant *malewa*. Le bénéfice journalier est environ 15 fois plus important pour le restaurateur « moderne » que pour le restaurateur *malewa*. Cette différence s'explique non seulement par les charges supportées (achat produit, main d'œuvre, ingrédients plus importantes dans un restaurant moderne) mais aussi par le pouvoir d'achat des consommateurs dans le restaurant moderne et le cadre agréable (service, équipement, présentation, propreté...) proposé dans ces restaurants.

Considérant la fréquence de travail des acteurs de la restauration (chaque jour de la semaine), le profit mensuel serait évalué à 897 USD pour un restaurant moderne et 63 USD pour un restaurant de fortune.

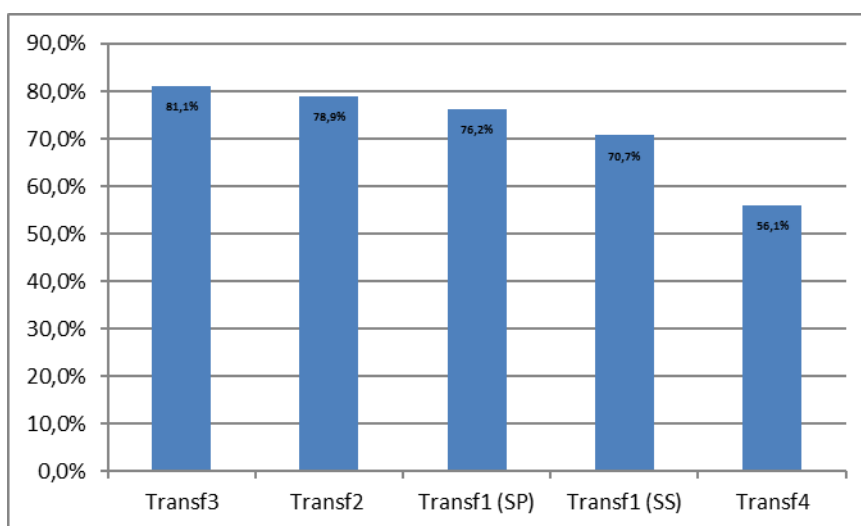


Figure 25 : Marge commerciale dans la transformation des feuilles de manioc
(Source : Auteur, Enquête transformateur, 2016 & 2017)

³⁶ Les « bidongola » sont des déchets provenant du reconditionnement de grosses bottes achetées en gros en de plus petites vendues en détail. La nouvelle petite botte qui est l'unité de vente en détail pèse en moyenne 1 kg. Les feuilles qui tombent lors du reconditionnement sont toutes récupérées et vendues en tas d'environ 750 grammes à 0,166 USD. Une botte de feuilles de manioc d'environ 12 kg peut produire 3 à 6 tas soit 2,3 à 4,5 kg de « bidongola ».

2.2.3. Création et répartition de la valeur ajoutée directe entre les acteurs

Cette section analyse la situation de la création de la valeur à chaque maillon de la chaîne de valeur des feuilles de manioc, aussi bien en saison sèche qu'en pluvieuse. Les prix considérés sont des moyennes de chaque période (saison pluvieuse et saison sèche). Les tableaux en annexe 4 récapitulent les différents niveaux des prix de feuilles selon le niveau dans la chaîne de valeur et leurs pourcentages par rapport au prix d'un plat qui est le niveau ultime de transformation des feuilles de manioc. La valeur ajoutée au niveau de chaque maillon a aussi été calculée ainsi que les pourcentages correspondants au total de ces valeurs.

Pour 1 kg de feuilles de manioc, la valeur ajoutée créée tout au long de la chaîne est pratiquement la même dans les deux zones de vente (Kin-Est et Kin-Ouest) : 8 USD/kg, quelle que soit la saison (sèche ou pluvieuse). Toutefois, la transformation est l'activité qui crée le plus de valeur et, par conséquent, les transformateurs (transf¹, transf², et transf³)³⁷ sont ceux qui en prennent la plus grande part.

En termes de partage de la valeur, les producteurs sont ceux qui reçoivent la plus petite part, surtout en saison pluvieuse (0,7 % à l'est et 1,6 % à l'ouest de Kinshasa). Ces acteurs voient leurs valeurs ajoutées augmenter en saison sèche jusqu'à atteindre 3,7 % et 4,2 %, respectivement à l'est et à l'ouest de Kinshasa. Du fait des conditions difficiles (faible accès aux intrants de qualité, manque ou insuffisance de formation et d'encadrement technique, faibles ressources financières, etc.) dans lesquelles ils travaillent, les producteurs sont moins avantagés financièrement dans cette chaîne de valeur. Les commerçants grossistes (zone est) réalisent une valeur ajoutée de l'ordre 3,5 % en saison pluvieuse et 5,7 % en saison sèche. La valeur ajoutée par les détaillants diffère d'une zone de vente à l'autre et d'une saison à l'autre. Elle représente 3,4 % en saison pluvieuse et 6,9 % en saison sèche de la valeur totale de la valeur ajoutée créée à Kinshasa Est. Dans la zone ouest, cette valeur ajoutée est de 2,3 % en saison pluvieuse ; elle atteint 4,9 % en saison sèche.

Quelle que soit la zone retenue (Kin-Est ou Kin-Ouest) ou la saison (pluvieuse ou sèche), les fonctions les plus créatrices de valeur sont celles de la transformation des feuilles de manioc en feuilles moulues et en plat préparé. Toutefois, on constate une diminution des gains générés par le transformateur-commerçant en saison sèche en comparaison à la saison pluvieuse. À eux seuls, les transformateurs (feuilles moulues et feuilles préparées) réalisent au moins 95 % et 90 % des gains générés par la chaîne de valeur, respectivement en saison pluvieuse et en saison sèche. Le transformateur-commerçant (transf³) est celui qui crée plus de valeur ajoutée (au moins 66 % quelle que soit la saison). Vient ensuite le transformateur-restaurateur moderne (transf¹) ; le transformateur-restaurateur de fortune (transf²) est celui qui crée le moins de valeur ajoutée.

³⁷(1) Transformateur des feuilles fraîches en feuilles moulues congelées ; (2) Transformateur (restaurant *malewa*) des feuilles de manioc en plats préparés de pondu ; (3) Transformateur (restaurant moderne) des feuilles de manioc en plats préparés de pondu.

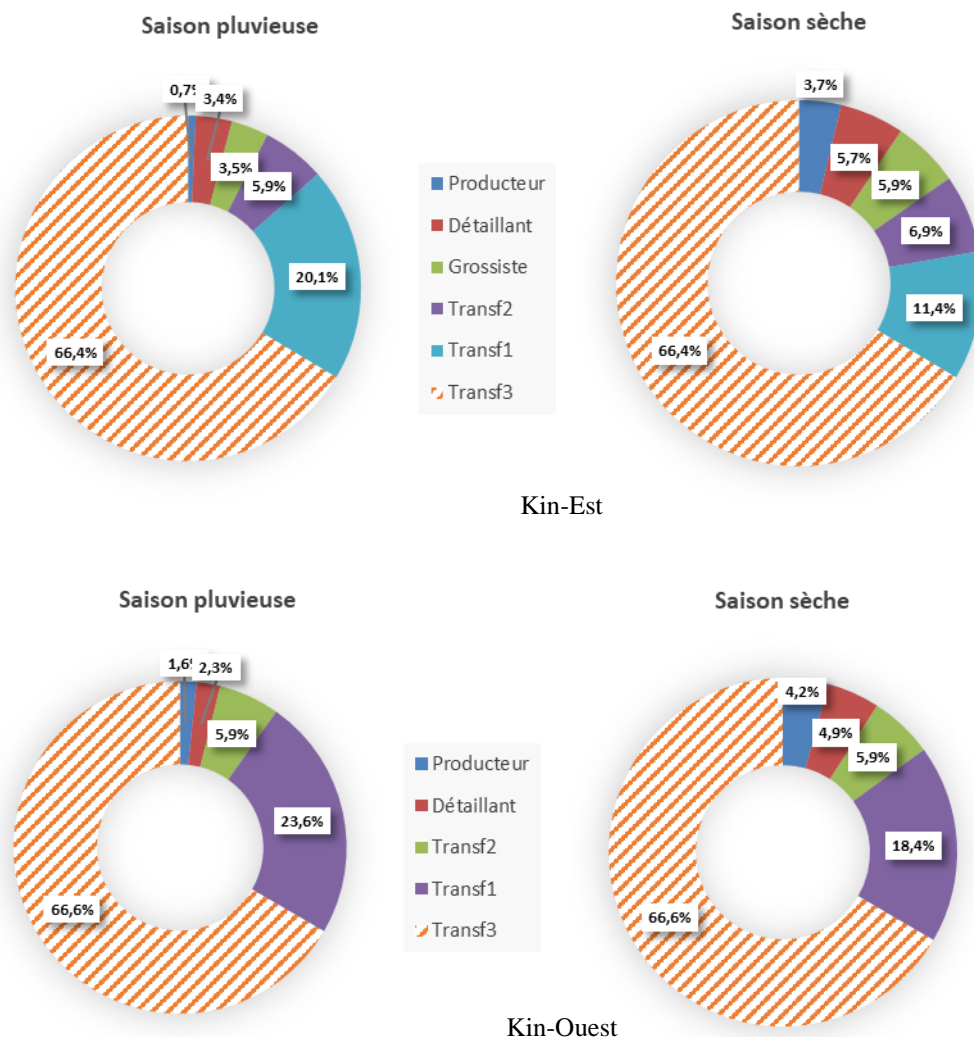


Figure 26 : Répartition de la valeur ajoutée directe entre les acteurs de la chaîne de valeur des feuilles de manioc

(Source : Auteur, enquête producteurs/transformateurs/commerçants, 2016 & 2017)

La création de la valeur, au niveau des transformateurs, dépend de plusieurs paramètres : la nature des services proposés, l'organisation pratique du commerce (accessibilité en libre-service, conditionnement du produit, qualité de la conservation, vente au kilo) ainsi que la qualité intrinsèque du produit. Les « supermarchés », par exemple, proposent des feuilles moulues congelées et des plats de pondu en libre-service, un personnel dédié à l'accueil, avec une présentation, un conditionnement permettant une bonne conservation (notamment des feuilles de manioc), qui exercent une forte attractivité sur les acheteurs. Justin *et al.* (2009) notent, en outre, parmi les activités de soutien, sources de valeur, que la maîtrise des outils informatiques et de gestion, favorisant l'optimisation organisationnelle des activités spécifiques de l'entreprise, est devenue cruciale pour faciliter les transactions et permettre une bonne réactivité vis-à-vis de l'évolution des demandes du client. En effet, la qualité gustative et la sécurité sanitaire du produit priment logiquement. Ces éléments (réactivité, adaptabilité, maîtrise des savoir-faire et des technologies de l'information) peuvent contribuer à limiter les effets d'une concurrence que l'on perçoit sur les autres acteurs au sein de la chaîne de valeur. Ils offrant des prix plus avantageux aux transformateurs des feuilles de manioc.

Par ailleurs, les techniques de vente diffèrent selon les types d'acteurs au sein de la chaîne de valeur. Les transformateurs-commerçants semblent davantage jouer sur les innovations en matière de marketing (travail sur le conditionnement et le packaging de l'offre). S'il existe une grande diversité d'unités de mesure de vente parmi les producteurs et les commerçants, les transformateurs-commerçants utilisent davantage le kilogramme comme unité de vente, tandis que les feuilles de manioc sont triées et emballées dans des sachets. En effet, ces nouveautés permettent une mise en valeur du produit proposé et apportent une bonne valeur ajoutée au niveau de l'acteur concerné (transformateur-commerçant).

En comparant la chaîne de valeur de l'est avec celle de l'ouest de Kinshasa, il apparaît que les producteurs créent la même richesse : 0,10 USD en saison pluvieuse et 0,30 USD en saison sèche. Mais la part des producteurs de l'Ouest (1,6 % en saison pluvieuse et 4,2 % en saison sèche) représente une proportion élevée par rapport à ceux de l'Est (0,7 % en saison pluvieuse et 3,7 % en saison sèche). Le prix au producteur, par rapport au niveau ultime de transformation (transf³), est plus élevé à l'ouest qu'à l'est de Kinshasa, notamment en saison pluvieuse (fig. 26).

3. PERFORMANCE ECONOMIQUE DES ACTEURS DE LA CHAÎNE DE VALEUR DE CHIKWANGUE

3.1. Analyse de la structure des coûts

3.1.1. Structure des coûts de production

Le tableau 23 présente la structure des coûts de production de la chikwangue dans la ville de Kinshasa. L'eau n'a pas été prise en compte dans les charges variables.

Tableau 23 : Structure des coûts de production (USD/kg) de la chikwangue à Kinshasa urbain

	Valeurs minimales	Valeurs maximales	Valeurs moyennes
CHARGES VARIABLES			
Matière première (kimpuka)	0,42	0,46	0,44
Emballages	0,05	0,12	0,07
Coût de Transport	0,02	0,05	0,03
Bois de chauffe	0,02	0,04	0,03
TOTAL	0,51	0,67	0,57
CHARGES FIXES			
Amortissements	0,01	0,01	0,01
COÛT TOTAL	0,52	0,68	0,58

Source : Auteur, enquête fabrication de la chikwangue, 2016

Le coût de production de la chikwangue (1 kg) est évalué en moyenne à 0,58 USD. Les charges variables représentent près de 98% du coût total ; les charges fixes (amortissement du matériel) par contre sont négligeable (1,7%). Ceci serait dû non seulement par la simplicité des équipements, le faible niveau d'investissement en équipements mais aussi par la non prise en compte de certains éléments non payés. Il s'agit notamment du hangar (ou espace où se fait la production), des charges sociales permanentes (la consommation), etc.

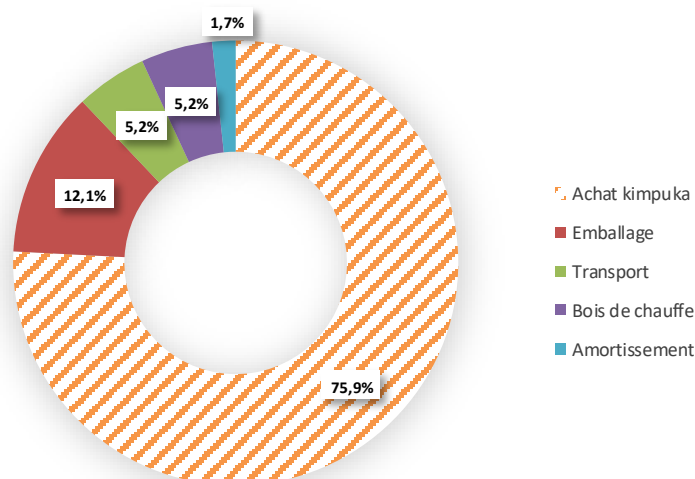


Figure 27 : Structure des coûts de production (%) de la chikwangue (1 kg)
(Source : Auteur, enquête producteur/transformateur, 2016 & 2018)

L'analyse de la structure des coûts de production montre l'importance de la matière première (la pâte fermentée) qui représente à elle seule 76% du coût total. Les autres charges sont représentées par l'emballage (12%), le bois de chauffe (5%) et le transport (5%). L'amortissement du matériel ne représente que 2% des charges totales. Ces résultats vont dans le sens de ceux de Ikama et Treche (1995) qui ont étudié le mode de fonctionnement et la rentabilité des ateliers urbains de fabrication de chikwangue à Brazzaville.

3.1.2. Structure des coûts de commercialisation

Les commerçants rencontrés pendant les enquêtes ont différentes capacités d'approvisionnement. On distingue globalement les « grands grossistes » (GG) d'une part et les « petits grossistes » (PG) d'autre part. Dans le commerce de kimpuka, les premiers (GG), ayant des capitaux importants, manipulent lors d'une rotation d'achat-vente 30 sacs, alors que les seconds ne dépassent pas 15 sacs. D'une manière générale, les grossistes de la voie fluviale manipulent de grosse quantité par rapport à leurs collègues qui évoluent sur la voie routière (périphérie immédiate de Kinshasa). Le coût de transport serait un élément déterminant dans ce commerce.

Les grossistes qui commercialisent la chikwangue manipulent des quantités qui peuvent atteindre 15 sacs voire 30 sacs par rotation-vente. Certains d'entre eux, considérés comme des grands grossistes arrivent à réunir 50 sacs de chikwangue.

Les données reprises dans le tableau 30 sont des moyennes basées sur les déclarations des répondants. Ce tableau présente de manière comparative les structures de coûts de commercialisation des commerçants enquêtés à l'Est (dans les ports fluviaux) et à l'Ouest

(dans les parkings) de Kinshasa. Ces commerçants ne supportent pas des charges fixes car ils ne disposent pas de véhiculent/bateau ni d'entrepôts de stockage pour leurs activités.

Tableau 24: Compte d'exploitation du Grossiste (USD/sac) de Kimpuka et chikwangue

Désignation	Kimpuka		Chikwangue	
	Voie routière	Voie fluviale	Voie routière	Voie fluviale
Prix d'achat	12,50	9,05	14,06	11,25
Transport	13,63	2,31	5,28	2,67
Droit parking/port	2,71	0,10	0,06	0,05
Manutention	1,59	0,41	0,77	0,43
Consommation et communication	0,39	0,39	0,60	0,32
Taxe/impôt	0,00	0,13	0,05	0,11
Total	30,82	12,39	20,82	14,83

Source : Auteur, Enquête grossiste, 2016 & 2018.

L'analyse de la structure des coûts de commercialisation de kimpuka et de la chikwangue (au niveau de grossiste) révèle la différence, dans un même segment, des coûts d'acquisition des produits. Globalement, les coûts sont plus importants pour les commerçants qui évoluent sur la voie routière comparativement à ceux qui acheminent les produits par la voie fluviale. Le mode transport serait à la base de cette différence, la voie fluviale étant le mode de transport le moins cher.

En effet, le coût total d'acquisition du produit (1 sac de kimpuka) est deux fois 2,5 fois plus cher pour le commerçant qui approvisionne par la voie routière (30,81 USD) comparativement à son collègue qui fait le même commerce en empruntant la voie fluviale (12,39 USD). De même, la voie fluviale offre un avantage considérable : 14,83 USD pour 1 sac de chikwangue, alors ce coût s'élève à 20,82 USD (environ 1,5 fois plus cher) lorsque le commerçant évolue sur la voie routière (parking). Cette différence est due au prix d'achat (en milieu rural/périurbain) et aux différents éléments du coût de transaction. Il convient de rappeler que les commerçants qui empruntent la voie fluviale s'approvisionnent le plus souvent en milieu rural, zones éloignées de la ville de Kinshasa. Tandis que les commerçants de la voie routière s'approvisionnent en milieu périurbain (plateau des Bétéké, Kasangulu, Kisantu...) où les producteurs de kimpuka et de la chikwangue profitent de la rente de situation.

Les coûts de commercialisation du détaillant ont été calculés en considérant un sac de chikwangue (120 pièces) comme unité d'approvisionnement. Les résultats consignés dans le tableau 29 distinguent bien les éléments des coûts du commerçant qui évolue à l'Est de celui qui s'approvisionnent et commercialise ses produits à l'Ouest de Kinshasa. En comparant les deux zones, on constate que le prix d'achat du produit est le même (15 USD/sac). La différence dans le coût total d'acquisition de la marchandise résulte des éléments des coûts de transactions dont les détails sont fournis dans la figure ci-dessous.

L'analyse de la structure des coûts de transaction pour ce commerce peut être appréhendée à travers la figure 28.

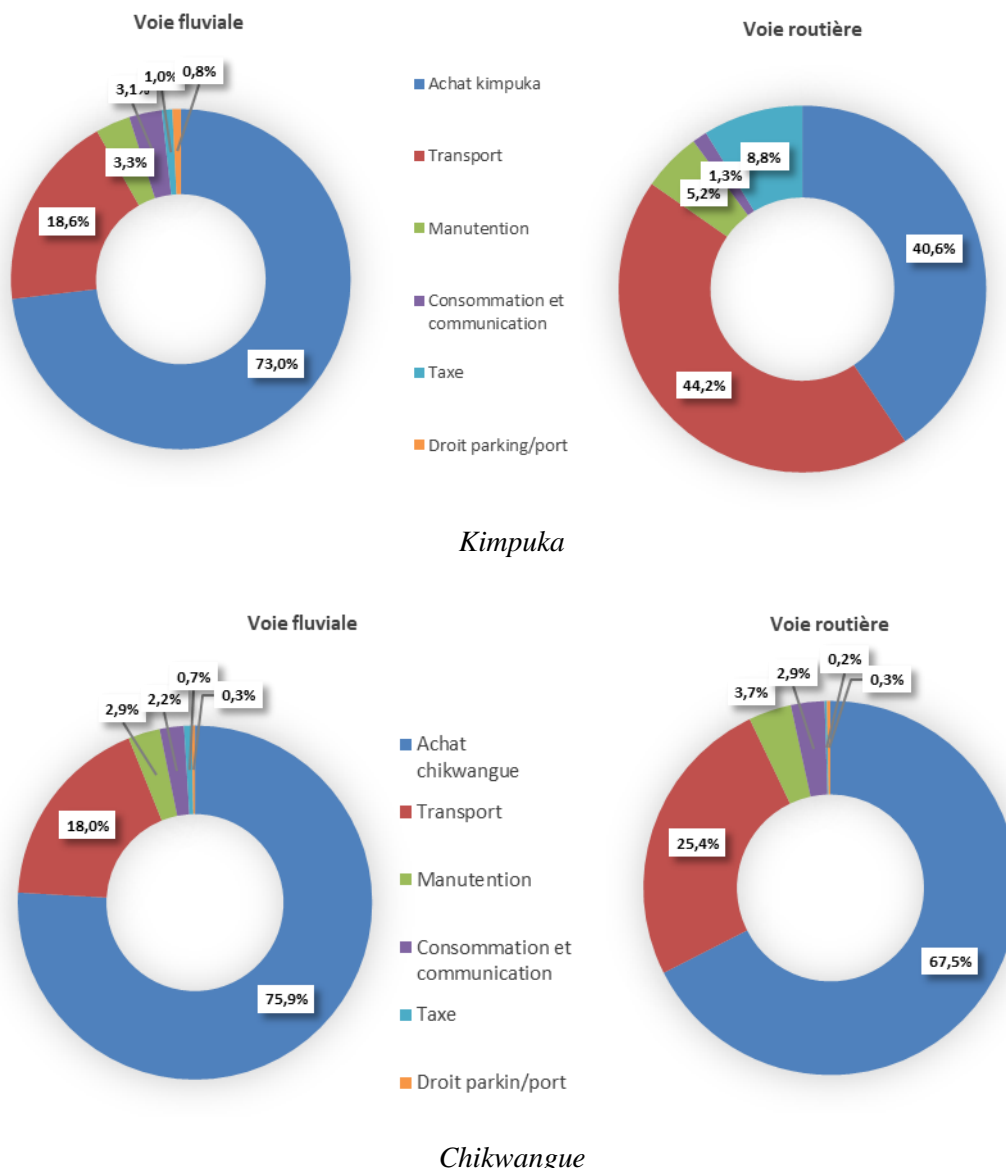


Figure 28 : Structure des coûts dans le commerce de gros de Kimpuka et de chikwangue
(Source : Auteur, enquête commerçant, 2016 & 2018)

D'une manière générale, les coûts de transport (44% sur la voie routière) représentent le poste de charge le plus important au niveau de la chaîne de commercialisation de kimpuka. Pour le commerçant évoluant sur la voie routière, le deuxième poste est celui du prix d'achat du produit (41%). Le droit de parking (9%) et la manutention (5%) constituent respectivement le troisième et le quatrième poste de charge. Par contre sur la voie fluviale, la charge la plus importante est constituée de prix d'achat du produit (73%). Le transport avec 16% représente la deuxième charge supportée par le grossiste, suivi de la manutention (3%) et de la communication/consommation (3%).

Au niveau de la chaîne de commercialisation en gros de la chikwangue, le prix d'achat du produit représente la charge la plus importante (68% sur la voie routière et 76% sur la voie

fluviale). Dans tous les cas, le transport occupe la deuxième position en termes de charge supportée par le grossiste : 18% sur la voie fluviale et 25% sur la voie routière. Il est suivi de la manutention (au moins 3%) et d'autres charges (communication/consommation, diverses taxes...). Il convient de noter qu'au niveau des bateaux (baleinières notamment), le commerçant paie pour son transport lors de son déplacement de Kinshasa vers les lieux d'approvisionnement. Au retour, il est exonéré et ne paie que pour la marchandise. Tandis que sur la voie routière, les commerçants ayant d'importantes quantités des produits ne paient que pour la marchandise. Par contre, les passagers « petits commerçants », avec de très petites quantités de marchandises, paient leurs frais de transport personnel en plus du prix à payer pour les colis.

3.1.3. Importance des frais de transport dans le commerce des produits étudiés

L'analyse des données collectées montre que les frais de transport constituent un élément clé sur les coûts de commercialisation. Lorsque l'on considère les coûts de transfert³⁸, les frais de transport occupent une place non négligeable : ils représentent entre 64% (kimpuka sur la voie fluviale) et 74% (kimpuka et chikwangue sur la voie fluviale) des coûts, soit une moyenne de 69% (figure 28). Le niveau beaucoup plus élevé des frais de transport dans les coûts de commercialisation/transaction des produits agricoles ont été également soulevé par d'autres auteurs (Chogou *et al*, 2013 ; Mpanzu, 2012 ; Jatau, 2008 ; Kouassi *et al*, 2006 ; Fafchamps et Gabre-Madhin, 2006) dans le contexte congolais ou subsaharien.

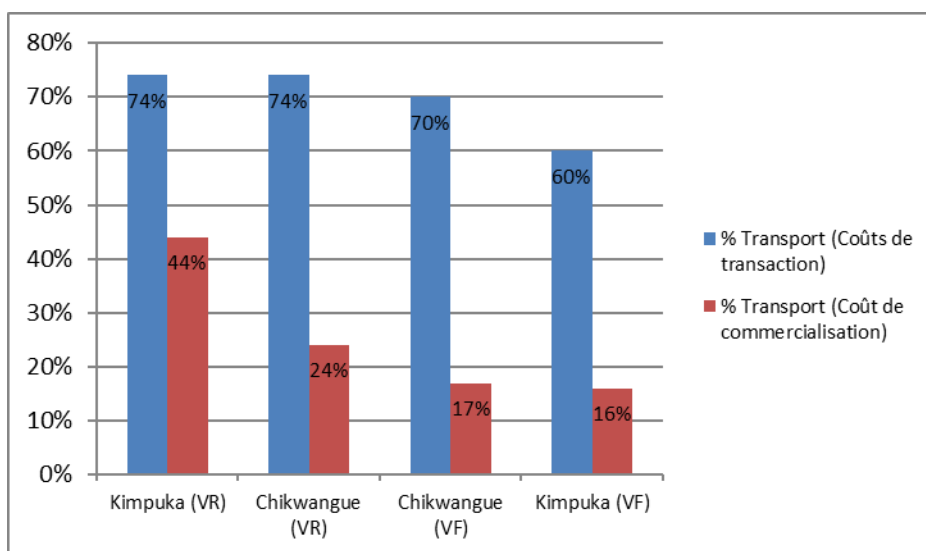


Figure 29 : Proportion des frais de transport dans les coûts de commercialisation et de transaction des produits étudiés (commerce de gros)
 (Source : Auteur, enquête transporteur, 2016 & 2017)
 VR : Voie routière ; VF : Voie fluviale

En dehors de l'effet distance, les coûts de transport sont influencés par la qualité des routes (Sherpherd, 2007). Dans le contexte de Kinshasa périurbain, d'autres paramètres entre en ligne de compte et influencent fortement les coûts de transport : la qualité des véhicules, les différentes taxes (illégales) et les tracasseries policières (Mpanzu, 2012).

³⁸ A la différence du coût de commercialisation, le coût de transaction ne tient pas compte du prix d'achat du produit.

Pourtant, le transport est considéré comme une condition permissive pour atteindre l'autosuffisance alimentaire présentée comme un objectif fondamental des politiques de développement recommandées à l'Afrique subsaharienne. Echui (1993) estime que le transport peut participer dans des meilleures conditions économiques à l'approvisionnement des zones non productrices : les centres urbains, principaux débouchés de l'agriculture vivrière, mais aussi les zones rurales déficitaires et celles qui sont non productrices.

Selon Mpanzu (2012), « les conditions de transport devraient constituer un levier important dans la recherche des solutions aux contraintes qui inhibent la performance du système de commercialisation des produits vivriers ». Cependant, il paraît difficile de viser l'amélioration des conditions de transport dans le seul cadre de commercialisation des produits vivriers. Une telle amélioration pourrait s'inscrire dans une politique globale visant l'efficacité dans la commercialisation des produits agricoles.

3.2. Analyse de la marge commerciale

Les activités de fabrication de la chikwangue (à Kinshasa urbain) et de commercialisation de ce produit sont rentables. Il ressort des analyses, sans tenir compte de la main d'œuvre, que le prix de revient de la chikwangue est évalué à 0,58 USD/kg (tableau 23). Le prix de vente sur le marché de Kinshasa est de 0,82 USD/kg ; ce qui donne une marge brute de 0,24 USD/kg.

Tableau 25 : Analyse de la rentabilité financière (1 sac) de la chaîne de valeur de la chikwangue

Acteur	Produit	Prix de revient (USD)	Prix de vente (USD)	Marge	
				Montant	%
Grossiste (vr)	Kimpuka	30,82	48,13	17,31	35,97
Grossiste (vf)	Kimpuka	12,39	22,63	10,24	45,25
Grossiste (vr)	Chikwangue	20,82	25,47	4,65	18,26
Grossiste (vf)	Chikwangue	14,83	25,31	10,48	41,41

Source : Auteur, enquête commerçants, 2017 & 2018

Deux profils types de grossistes sont considérés dans ces analyses : d'une part, le grossiste qui s'approvisionne dans la périphérie immédiate de Kinshasa (Kasangulu, Kisantu et plateau de Batéké) et alimente les marchés de Kinshasa par voie routière et d'autre part, le grossiste qui s'approvisionne sur les marchés éloignés de Kinshasa (Bolobo, Yumbi, etc.) et réalise leur commerce par la voie fluviale. Dans tous les deux cas, le commerce de chikwangue en gros reste rentable. Toutefois, la marge commerciale est un peu plus de 2 fois importante sur la voie fluviale (10,48 USD) comparé à la voie routière (4,65 USD) sur un sac de chikwangue commercialisé. Comme indiqué ci-haut, le coût de transport, plus faible sur la voie fluviale, explique cette différence.

3.3. Création et répartition de la valeur ajoutée directe entre les acteurs

Le passage du produit aux différents maillons de la chaîne par le biais de la transformation ou la distribution, lui ajoute une certaine valeur (tableau 26). Les observations réalisées sur le terrain ont permis de constater que le niveau ultime de la vente de la chikwangue est celui de micro-détail.

Tableau 26 : Prix de vente et valeur ajoutée (USD) dans la chaîne de valeur de la chikwangue à Kinshasa

Acteur de la chaîne de valeur	Produit	Prix en USD/Kg	% par rapport au prix micro-détail	Valeur ajoutée (USD)	% Valeur ajoutée
Commerçant/transformateur	Kimpuka	0,54	41,7	0,43	36,13
Grossiste	Chikwangue	0,65	50	0,11	9,24
Détaillant	Chikwangue	1,09	83,3	0,43	36,13
Micro-détaillant	Chikwangue	1,30	100	0,22	18,49
Total				1,19	100,00

Source : Auteur, Enquête commerçants, 2016-2018

Manifestement, les fonctions les plus valorisantes dans la chaîne de valeur de la chikwangue sont celles exécutées par les transformateurs des racines de manioc en kimpuka, et par les détaillants de la chikwangue. Les deux acteurs totalisent plus de 72% de la valeur ajoutée. Le prix de vente au niveau de détail explique la place occupée par les détaillants par rapport aux grossistes. Ces derniers vendent le produit à un prix qui permet de l'écouler rapidement et ainsi faire autant de rotations entre les marchés primaires (ruraux/périurbains) et les marchés secondaires (parking notamment). En outre, un cas particulier a été observé au niveau des grossistes où l'importance des quantités manipulées et le type de produit (souvent les Ntinga, Ntseza, Kin7 jours pour leur grosseur) justifie la faiblesse de la valeur ajoutée à ce niveau.

Le micro-détail est une fonction qui a été observée dans quelques marchés de la capitale congolaise, surtout à côté des petits restaurants « malewa ». La pratique consiste à diviser la pièce de la chikwangue (vente en détail) en plusieurs morceaux, lesquels sont vendus aux consommateurs. Les micro-détaillants arrivent à réaliser une valeur ajoutée de 0,22 USD sur 1 kg de chikwangue vendue, soit 18,49% de la valeur ajoutée sur la chaîne de valeur.

La fonction de détail est souvent l'œuvre des fabricantes urbaines qui déploient considérablement des efforts pour la fabrication, ce qui justifie l'importance de la valeur ajoutée à ce niveau.

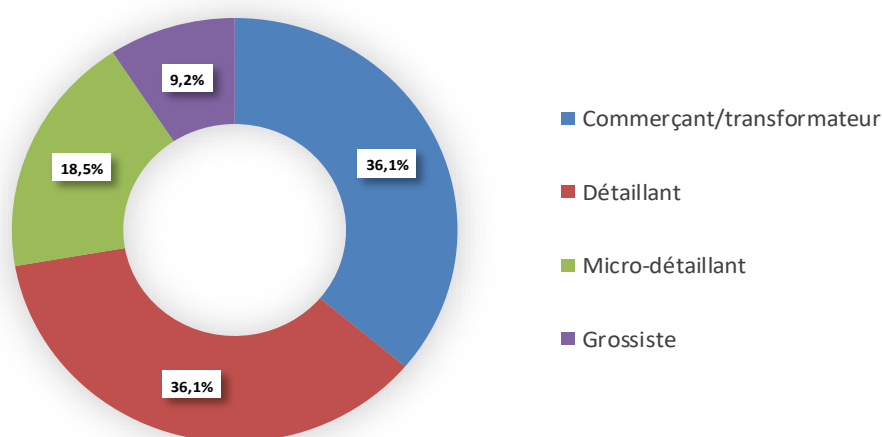


Figure 30 : Répartition de la valeur ajoutée directe entre les acteurs de la chaîne de valeur de la chikwangue
(Source : Auteur)

4. INNOVATIONS DANS LES CHAINES DE VALEUR

Cette section est consacrée à l'analyse des principaux changements récents qui ont affecté le marché alimentaire des feuilles de manioc et de la chikwangue dans la ville de Kinshasa. D'une manière générale, les changements intervenus concernent les procédés, le produit et le commerce des produits.

4.1. Innovations technologiques de procédés

A Kinshasa, les chaînes de valeurs des feuilles de manioc et de la chikwangue font face aux énormes défis notamment réduire la pénibilité des opérations de transformation/fabrication et satisfaire la demande qui est en constante augmentation. En effet, les innovations technologiques de procédé s'inscrivent dans l'optique de réduction de la pénibilité des travaux, de la production en grandes quantités, du gain du temps lors de la transformation mais surtout de la fabrication des produits de meilleure qualité répondant ainsi aux besoins des consommateurs les plus exigeants.

4.1.1. Recours au moulin à feuilles de manioc

La préparation des feuilles de manioc exige un matériel assez spécifique pour son broyage, parfois encombrant en milieu urbain (pilon, mortier...). Or, les consommateurs urbains exigent des aliments qui sont en même temps pratiques, accessibles et disponibles. Ils veulent avoir à portée de la main les aliments qu'ils peuvent rapidement cuire. Face à cette exigence, les moulins à feuilles de manioc ont été mis timidement introduits le marché kinois vers les années '90. Elles ont reproduit avec succès, autour des marchés municipaux et urbains de la capitale, une habitude de transformation (hors-ménage) semi-industrielle des feuilles de manioc. Cette innovation va mettre à la disposition des consommateurs urbains une nouvelle technique répondant à un besoin : la réduction du temps et de la pénibilité du travail de broyage des feuilles de manioc. La transformation des feuilles se fait aujourd'hui et en grande partie à l'aide de machine (transformation mécanique). Même si certains ménages continuent à utiliser le mortier (transformation artisanale), le recours à la machine est une réalité évidente ; notamment, pendant les périodes de fête (naissance, mariage, anniversaire...) où il faut préparer de grande quantité de feuilles de manioc. Les entités socio-économiques comme les HORECA trouvent de la facilité dans la transformation des feuilles en faisant recours aux moulins. Il y a quelques décennies, sur le marché de Kinshasa, on trouvait des moulins qui ne fonctionnent qu'avec le courant électrique. Une autre innovation, la plus importante est la mise sur le marché des moulins à mortier en bois. Le premier moulin est doté d'un seau en plastique et peut fonctionner qu'avec le courant électrique. Tandis que le nouveau moulin est doté d'un mortier en bois et d'un générateur. Ceci permet de répondre aux exigences des consommateurs qui, culturellement, préfèrent le mortier en bois au seau en plastique. En outre, la présence du générateur à côté du moulin permet de contourner les difficultés liées aux coupures intempestives de courant dans la capitale congolaise.

A Kinshasa, si les machines électriques ont été introduites depuis longtemps, celles à générateur sont récentes (après 2010) et se sont largement diffusées depuis. On peut considérer, comme Treillon (1992), que ces moulins constituent une véritable innovation pour les Congolais en général et les Kinois en particulier. Dans ce cas, la forme de l'innovation est la machine elle-même : le moulin construit en bois et couplé au moteur. Sa fonction est d'alléger le travail de transformation des feuilles de manioc : la machine remplace le pilage

manuel long et pénible. L'accompagnement renvoie aux moyens mis en œuvre pour l'utilisation de la machine : carburant, apprentissage du fonctionnement par les meuniers, information et sensibilisation des ménagères pour qu'elles enlèvent les pétioles et nettoient les feuilles apportées à la machine, etc. Sa signification est en partie liée à sa fonction : le moulin est un outil d'allègement du travail des femmes.

Au-delà, il représente un signe de meilleures conditions de vie en ville et véhicule une image d'une certaine modernité. Le moulin est devenu un symbole de l'attention portée au travail féminin et à l'amélioration des conditions de vie. L'intensité de l'innovation « moulin » est variable selon les points de vue : le travail de mouture est désormais réalisé par un homme, le meunier, alors que le pilage manuel était assuré par les femmes. L'opération, autrefois domestique, est devenue marchande : la ménagère paie l'artisan pour le service rendu.

Mais, d'une façon générale, le moulin n'a pas bouleversé le mode de préparation domestique des feuilles de manioc. La femme reste maîtresse de la matière première et du produit fini : elle continue de choisir les feuilles de manioc et demande au meunier la finesse de mouture de son choix.



Photo 7 : Moulin à feuilles de manioc

4.1.2. Usage du tuyau en plastique «mutonga » et de la meule en bois

Comme Massamba *et al.* (2001) à Brazzaville, l'innovation majeure constatée auprès des AFC de Kinshasa consiste au remplacement du défibrage au peigne par le défibrage par filtration/décantation, aujourd'hui généralisé en zones urbaines. Ceci a permis tant soit peu de réduire la pénibilité de cette opération (défibrage) quand bien même elle demeure encore fastidieuse.

Une autre innovation a eu lieu au niveau d'utilisation des matériels et s'inscrit dans l'optique d'amélioration de la qualité du produit. C'est ainsi qu'il existe des formules assez secrètes pour certains AFC : l'utilisation d'une petite *meule en bois*. En lieu et place du pilon, la meule en bois sert à pilonner tout en frictionnant la pâte rouie pour la rendre plus élastique.

Il convient de noter également le savoir-faire développé par les femmes dans le diagnostic de la qualité de pâte fermentée « kimpuka ». Le processus de diagnostic de la qualité de cette pâte a connu une innovation ayant consisté à perforer le sac à l'aide d'un petit tuyau en PVC, communément appelé « *mutonga* ». A son retrait, le « *mutonga* » s'accompagne d'une petite quantité de *kimpuka* dont l'acheteur appréciera la qualité suivant les critères sus-évoqués (couleur, odeur, homogénéité et absence des fibres). Cette technique innovante permet de révéler les pratiques malhonnêtes (tricheries) de certains vendeurs qui mettent une petite

quantité de kimpuka de bonne qualité au-dessus alors que le sac celui-ci est rempli de produit de mauvaise qualité. Ceci révèle l'importance du capital « connaissance ».

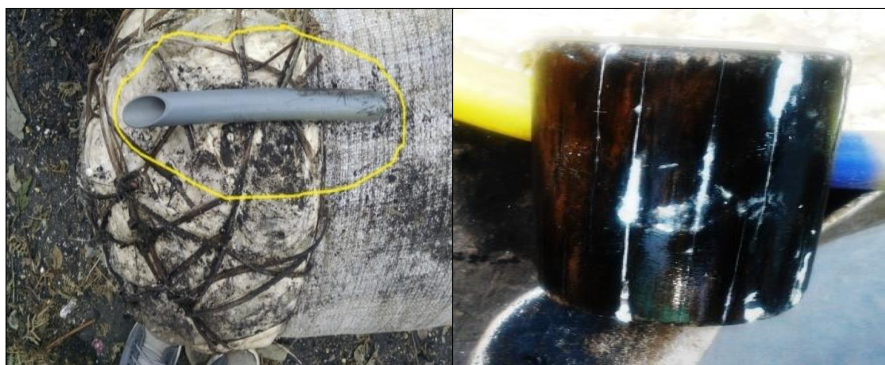


Photo 8 : Tuyau PVC servant au diagnostic de la qualité du Produit (g) et petite meule en bois (d)

4.2. Innovations technologiques de produit

Les innovations technologiques de produit peuvent se décliner en deux catégories : celles portant sur les aspects intrinsèques et celles qui portent sur les aspects extrinsèques du produit. Elles permettent de modifier les coûts des produits et les quantités produites et/ou consommées. Déjà en 2001, Konde insistait sur la nécessité de rechercher une technologie de transformation du manioc qui prolongerait sa conservation pour résoudre le problème des déficits conjoncturels de l'offre et garantir la sécurité alimentaire. En effet, étant donné son importance stratégique, la rupture de stock de kimpuka (et donc de la chikwangu) causerait un coût social élevé. Pour ce qui est de la chikwangu, deux aspects majeurs d'innovation ont été identifiés tout au long de l'étude, d'abord au niveau de kimpuka (matière première) et puis de la chikwangu elle-même.

4.2.1. Accroissement de la durée de conservation de la pâte fermentée « Kimpuka »

Le kimpuka comme bon nombre des produits agricoles a la caractéristique d'être pondéreux. Ceci serait dû essentiellement à sa teneur en eau. Les recherches réalisées à la faculté des Sciences de l'Université de Kinshasa ont permis de mettre au point une méthode de pré-transformation (au lieu de récolte des racines) conduisant à l'obtention d'une farine fermentée et sèche prête à la fabrication de la chikwangu. Les priorités de ces recherches identifiées pour l'industrie agro-alimentaire incluent une meilleure valorisation des produits (chikwangu), à travers une meilleure qualité (sanitaire et organoleptique) et de nouvelles solutions de stockage, de transport et de conservation de la matière première (kimpuka). L'essentiel de cette amélioration porte sur la réduction de la teneur en eau dans le produit. Il est admis que la teneur en eau des produits alimentaires joue un rôle déterminant durant sa conservation : la pâte (fermentée et sèche) peut se conserver pendant 6 à 12 mois sans en altérer la qualité. En effet, les micro-organismes ne peuvent pas se multiplier en absence d'eau. La teneur en eau disponible est un facteur primordial ; il représente l'activité (chimique) de l'eau (Robert *et al.* 2003). Le kimpuka « amélioré » ainsi obtenu présente un avantage d'être transporté à moindre coût et peut se conserver durant toute une année sans altération de la qualité du produit. Il est à noter malheureusement que cette technologie traîne jusque-là sur le site de recherche et n'a donc pas encore trouvé son implication pratique, faute de sa diffusion.

4.2.2. Amélioration du profil nutritionnel de la chikwangue

Des entretiens menés avec les responsables du programme Harvest plus en RDC, il ressort que la recherche (en collaboration avec l'IITA) a permis la mise au point de la variété de manioc jaune (riche en beta carotène ou provitamine A). Ce manioc est surtout recommandé pour les enfants de 0 à 12 ans car, étant bio-fortifiée, elle permet d'éviter la déficience en vitamine A, très récurrente en RDC. C'est pour cela que ce projet a été inscrit dans le cadre du soutien au PNSA (Programme National de Sécurité Alimentaire). Déjà, dans le Kongo central, l'IITA a commencé la diffusion de cette variété. Les produits dérivés de cette variété notamment la chikwangue jaune et la farine jaune sont déjà disponibles sur les marchés du Kongo central et de Kinshasa. La chikwangue bio fortifiée garde tout de même ses propriétés organoleptiques outre la couleur.

Cette initiative de l'enrichissement de la chikwangue s'inscrit dans le cadre des opportunités identifiées par le Groupe de travail (FAO, IFAD et PAM) sur les chaînes de valeur favorables à la nutrition. Il ressort de la consultation³⁹ réalisée par ce Groupe de travail, avec l'appui de Biodiversity International et IFPRI, que la façon d'améliorer les chaînes de valeur pour qu'elles favorisent la nutrition consiste entre autres à « soutenir la bio fortification, l'enrichissement d'aliments et l'apport de suppléments » (FAO, 2017 : 4). De façon spécifique, ce groupe de travail conseille l'enrichissement des aliments par des vitamines du groupe B. Toutefois, il est important de réaliser des analyses de rentabilisation qui tiennent compte du stade de maturité de la chaîne de valeur qui détermine la possibilité de lui appliquer les technologies de fortification. Dans ce contexte, le secteur privé peut jouer un rôle important dans les chaînes de valeur pour les produits biofortifiés.

Les consommateurs congolais demeurent réfractaires à un produit truffé d'ingrédients dont on ne connaît pas la composition ni l'origine au risque de consommer quelques interdits alimentaires. Les défis à relever par rapport à ce produit « bio fortifié/enrichi », c'est d'assurer sa vulgarisation et surtout sa promotion auprès des consommateurs ruraux et urbains habitués à consommer la chikwangue de couleur blanche. Car, si la consommation des citadins reste encore caractérisée par sa proximité vis-à-vis des modèles ruraux, cette situation tend, comme on l'a vu dans le chapitre 3, à évoluer. Les consommateurs cherchent en partie à s'affranchir de ces modèles et montrent leur capacité à intégrer de nouveaux produits et de nouvelles pratiques de consommation.

³⁹ « En mars 2017, le Groupe de travail sur les chaînes de valeur favorables à la nutrition des agences basées à Rome (FAO, IFAD, PAM et Biodiversity International) a initié la consultation en ligne *Comment faire en sorte que les chaînes de valeur contribuent à améliorer la nutrition ?* La consultation s'est déroulée sur le Forum global sur la sécurité alimentaire et la nutrition (Forum FSN) de la FAO du 21 mars au 19 avril 2017. Cette consultation avait pour but d'identifier les obstacles et les opportunités qui se présentent pour le développement des chaînes de valeur favorables à la nutrition (NSVC). Pendant les trois semaines de discussion, des participants de 25 pays ont envoyé 52 contributions qui sont disponibles sur la page web de la consultation : www.fao.org/fsnforum/fr/activities/discussions/nsvc » (FAO, 2017 : 1).



Photo 9 : Chikwangue jaune bio fortifiée

4.3. Innovations dans la commercialisation

Les innovations dans la commercialisation des feuilles de manioc et de la chikwangue reposent sur l’emballage du produit, le conditionnement, la conquête de nouveaux débouchés et l’organisation, par les acteurs, de la distribution des produits (OCDE, 2008).

4.3.1. Une nouvelle habitude de vente/achat : « supermarchés »

La section 4.2.2 du chapitre 4 abordait la question d’implantation et de l’émergence des supermarchés à Kinshasa. Ces supermarchés proposent, parmi les produits locaux, les feuilles de manioc surgelées et la chikwangue emballée dans des sachets. Cette innovation permet de mettre à la disposition des consommateurs urbains des produits dont ils ont besoin : un produit pratique, accessible, disponible, à la portée des mains et qu’on peut rapidement cuire. A ce propos, Rochefort (1997 :) remarque que *si l’innovation technique permet de mieux répondre à une logique d’achat « fonctionnelle » en créant des produits aptes à satisfaire les besoins ressentis, ce sont les évolutions du système de valeur qui sont déterminants pour les logiques « immatérielles » d’achat, qui impliquent les envies et l’imaginaire du consommateur.*

Implantés d’abord dans les quartiers « huppés », les supermarchés se sont déployés dans les quartiers populaires de la ville. Selon Gu-Kone (1991), l’acte inventif s’appuie sur l’existant. En effet, le savoir-faire en matière de transformation des feuilles manioc et de conservation au froid est traditionnellement connu de la population congolaise. Cependant, à Kinshasa, son utilisation marchande est récente. Pour cela, il a fallu prolonger sa conservation. Cela procède de la routine que l’on qualifie de routine statique, c’est-à-dire reproduisant les pratiques antérieures en les améliorant. Un tel savoir-faire est libre de tout mode de domination historique c’est-à-dire qu’il n’est confisqué ni par une institution ni par des sociétés d’intervention (Gu-Konu, 1999). C’est une innovation du type incrémental dès lors qu’il s’agit de perfectionnements apportés au produit de manière à améliorer sa présentation et sa marchandisation. Elle s’oppose à l’innovation radicale qui constitue une rupture dans l’évolution des procédés et des produits (Valenduc et Warrant, 2001). Elle ne requiert pas de formation lourde et elle est en accord avec les besoins de la société réceptrice. La multiplication rapide des points de vente (supermarchés) des feuilles de manioc surgelées et de la chikwangue emballée en sachet à travers la capitale s’explique donc par le libre accès à ce savoir-faire.

En adaptant le produit aux attentes des consommateurs urbaines, les supermarchés ont assuré une meilleure connexion entre l'offre et la demande urbaine en feuilles de manioc et chikwangué. Ils constituent un levier d'entraînement sur (ou pour) la production locale.

4.3.2. Un nouvel emballage du produit : gaine en plastique et/ou sachet

En RDC en général et à Kinshasa en particulier, la chikwangué a été toujours emballée à l'aide des feuilles traditionnelles, principalement celles des marantacées (*Megaphrynium macrostachyum*). A ce jour, non seulement d'autres types de feuilles sont utilisés à l'instar des feuilles de taros de marais (*Lasiorhiza senegalensis*) et des arecacées (*Sclerosperma mannii*) mais aussi le sachet et la gaine en plastique.

L'atelier moderne « ISTACHA » à Kimpese, dans la province du Kongo Central, fabrique et met sur le marché de Kinshasa la chikwangué de qualité améliorée, conditionnée en gaine plastique sous forme de boudin. Pour ce qui est des feuilles de manioc, elles sont vendues notamment dans les supermarchés emballées avec les sachets. L'entreprise « SOMWE », basée dans la commune de la N'sele, transforme et commercialise les feuilles de manioc bien emballées dans des sachets avec toutes les indications requises : poids, date de péremption, composition et valeur nutritive, adresse de l'entreprise, etc.

L'utilisation des sachets et particulièrement des gaines plastiques (cas de la chikwangué) est une innovation commerciale majeure dans la mesure où ces emballages permettent non seulement de résoudre le problème de la rareté des feuilles (cas de la chikwangué) mais aussi et surtout de répondre aux exigences liées à la sécurité sanitaire des aliments. La sécurité alimentaire et sanitaire n'étant pas négociable, il est important de maîtriser les risques microbiologiques tout au long de la chaîne agroalimentaire des feuilles de manioc et de la chikwangué. Cette maîtrise repose sur le respect des règles d'hygiène tout au long des filières de production, de transformation et de distribution du produit fini. Levau *et al.* (2009) estiment que la stratégie de maîtrise du risque microbiologique doit intégrer de façon optimale les différentes démarches de prévention, de destruction, d'inhibition, d'élimination et de compétitions de micro-organismes dans les matières premières et dans les produits de transformation, au niveau du matériel et de l'environnement de production. En ce qui concerne la prévention, tout être doit être fait afin d'éviter l'apport des micro-organismes, en particulier pathogènes, à chacune des étapes de la chaîne agroalimentaire. L'emballage notamment permet de protéger denrées et produits du risque de contamination.

En effet, dans un pays comme la RDC, l'efficacité du contrôle alimentaire est compromise par une législation morcelée et par la faiblesse des activités de surveillance, de suivi et de mise en œuvre. En RDC, l'Office Congolais de Contrôle (OCC) est censé multiplier la vigilance sur les produits alimentaires, mais comme dans la plupart des pays en voie de développement, les salaires impayés et modiques exposent les agents de cette institution de l'Etat à céder face à la corruption laissant ainsi la voie libre aux produits de mauvaise qualité.

Dans une étude réalisée sur la notoriété de la « chikwangué Agricongo »⁴⁰ à Brazzaville, Treche *et al.*, (1995) rapportent que l'emballage dans des gaines en plastique avant la cuisson terminale permettait d'obtenir des chikwangués davantage appréciés par les consommateurs que celles cuites dans des feuilles traditionnelles.

⁴⁰ Dans le cadre d'un projet de mécanisation de la fabrication de la chikwangué, Agricongo, en collaboration avec Ostrom et la faculté des Sciences de Brazzaville, a mis au point entre 1998 et 1993 une ligne de fabrication mécanisée produisant des chikwangués commercialisés sous gaine plastique (Trèche *et al.*, 1993 ; Brochier *et al.*, 1994 ; Legros *et al.*, 1995).

Les enquêtes réalisées dans cette étude ont montré que ce produit (la chikwangu produite par la ligne de fabrication mécanisée et emballée dans des gaines en plastique) mis au point par Agricongo avait, néanmoins, une bonne image parmi les consommateurs potentiels mais qu'il était davantage connu et apprécié par les hommes, les jeunes, les personnes vivant seules et les personnes instruites.

A Kinshasa, le défi de l'innovation « gaine en plastique » consiste en sa vulgarisation (opérations publicitaires pour faire connaître le produit par le public) et surtout sa promotion auprès des consommateurs qui exigent encore un produit plus pur, ayant un arôme caractéristique des feuilles traditionnellement utilisées comme emballages. En outre, faudra-t-il rassurer les consommateurs que cet emballage (gaine en plastique) ne constitue pas un danger sur le plan sanitaire surtout qu'il est chauffé avec la chikwangu. A cela s'ajoute ses conséquences environnementales. Il faut souligner aussi qu'officiellement l'emballage en plastique est interdit en RDC. Pour protéger l'environnement et l'écosystème, le Premier ministre a interdit, dans le décret n°17/018 signé le 30 décembre 2017, toute production, importation, commercialisation et utilisation des emballages non biodégradables notamment des sacs, sachets et autres emballages en plastiques. Dans une conférence de presse du 20 avril 2018 à Kinshasa, trois ministres (Industrie, Economie et Environnement) prévenaient que cette mesure sera de stricte application et ne souffrira d'aucune faille. Ils promettaient même des poursuites judiciaires aux récalcitrants.

4.3.3. Conquête des nouveaux marchés/débouchés

La conquête de nouveaux marchés/débouchés est un véritable défi pour l'entreprise, mais aussi un vecteur capital pour la croissance et le développement du chiffre d'affaires. Ainsi, en dehors de Kinshasa, les producteurs et commerçants (grossistes) exportent les feuilles de manioc et la chikwangu au-delà des frontières du pays, notamment vers le marché européen (la France, la Belgique...). Sur place à Kinshasa, on assiste à une diversification de la clientèle. Actuellement, ces produits sont vendus non seulement aux ménages mais aussi aux HORECA (Hôtels, Restaurants et Café), supermarchés, confessions religieuses, services traiteurs, etc.

Il a été constaté également sur terrain une utilisation supplémentaire de chikwangu notamment dans le traitement des friperies. Les vendeurs de friperies constituent une nouvelle clientèle pour les commerçants de la chikwangu. Ces fripiers n'achètent que petits morceaux (micro unités) de la chikwangu destinés au traitement des vêtements usés.

CONCLUSION

Le développement du commerce et de la transformation des feuilles de manioc et de la chikwangu à Kinshasa témoigne des mutations actuelles de l'économie agroalimentaire kinoise. D'un statut de produit vivrier autoconsommé, les feuilles de manioc et la chikwangu sont passées depuis quelques années à un statut de produit vivrier marchand approvisionnant les ménages urbains et l'agro-industrie. Cette évolution s'est faite à la faveur de l'explosion des marchés urbains et du développement des petites entreprises privées de transformation.

Les activités de production et de commercialisation de feuilles sont rentables dans les conditions actuelles de zone d'étude. Toutes les charges supportées sont intégralement couvertes par les recettes avec une marge bénéficiaire appréciable, et quelles que soient la variété de feuilles de manioc (*Manihot esculenta* ou *Manihot glazzioui*), la période de vente (saison sèche ou saison pluvieuse) et la zone de vente (Kinshasa-Est ou Kinshasa-Ouest).

Toutefois, le *Manihot glaziovii* est de loin plus rentable que le *Manihot esculenta* qui donne pourtant deux produits commerciaux (racine tubéreuse et feuilles de manioc). La saison sèche est la période de l'année où le bénéfice est plus élevé. Sur le plan spatial, la zone de Kinshasa Ouest offre plus d'avantages économiques aux intervenants de la chaîne de valeur que la zone Est. En outre, les fonctions les plus créatrices de valeur sont celles des transformateurs des feuilles de manioc en plat préparé (5,30 USD/kg) et en feuilles moulues (1,60 USD/kg). Au niveau de la distribution des feuilles non transformées, c'est le grossiste qui crée plus de valeur ajoutée (0,30 USD/kg).

La chaîne de valeur de la chikwangue est également rentable. Toutefois, la marge commerciale est un peu plus de 2 fois importante sur la voie fluviale (10,48 USD) comparativement à la voie routière (4,65 USD) sur un sac de chikwangue commercialisé. Par ailleurs, les fonctions les plus valorisantes dans la chaîne de valeur de la chikwangue sont celles exécutées par les transformateurs des racines de manioc en Kimpuka (0,43 USD/kg) et par les commerçants détaillants de la chikwangue (0,43 USD/kg). Les deux acteurs totalisent plus de 72% de la valeur ajoutée dans la chaîne de valeur.

L'étude a permis d'identifier diverses innovations sur le marché alimentaire des feuilles de manioc et de la chikwangue. Ces innovations concernent (i) les innovations de procédés : le recours au moulin à feuilles de manioc (signe de meilleures conditions de vie en ville et d'une certaine modernité) ; l'usage du tuyau en plastique (PVC) pour le diagnostic de la qualité de la pâte fermentée « Kimpuka » ; le remplacement du défibrage au peigne par le défibrage par filtration/décantation ; l'utilisation d'une petite *meule en bois* servant à pilonner tout en frictionnant la pâte rouie pour la rendre plus élastique, en lieu et place du pilon et mortier ordinairement utilisés ; (ii) les innovations produits : accroissement de la durée de conservation de la pâte fermentée (Kimpuka) ; amélioration du profil nutritionnel de la chikwangue ; (iii) les innovations commerciales : des nouvelles habitudes de vente/achat (avec l'émergence des supermarchés) ; l'utilisation de gaine en plastique ou sachet comme emballage et la conquête des nouveaux débouchés (marchés).

TROISIEME PARTIE
ENJEUX ET PERSPECTIVES POUR LA VALORISATION DES
PRODUCTEURS PERIURBAINS DE KINHASA

CHAPITRE VIII.

CONTRAINTES, ATOUS ET PERSPECTIVES POUR LA VALORISATION DES PRODUCTEURS PERIURBAINS DE KINSHASA

INTRODUCTION

L'exploration de l'ensemble du sujet a montré que les chaînes de valeur des feuilles de manioc et chikwangue sont marquées par un dynamisme en zone urbaine et périurbaine de Kinshasa. Cependant, elles sont confrontées à de nombreuses contraintes. Celles-ci sont de différentes natures et à différents maillons de la chaîne de valeur, partant de la production à la commercialisation. Néanmoins, la filière manioc en général et les chaînes de valeur des feuilles de manioc et de la chikwangue en particulier disposent des atouts qui, bien valorisés, permettraient d'améliorer le fonctionnement de la chaîne dans son ensemble et de valoriser, spécifiquement le travail des producteurs dont la part de la valeur ajoutée reste globalement faible.

Ce dernier chapitre s'attèle à analyser les contraintes, les atouts et les opportunités d'une part et à proposer une stratégie globale permettant aux producteurs, premier maillon de la chaîne de valeur, de capter de portions plus ou moins grandes de la valeur ajoutée.

1. PRINCIPALES CONTRAINTES

Comme la production maraîchère à Kinshasa (Kinkela, 2001 ; ACF, 2009 ; Muzingu, 2010 ; Dumbi, 2016), la chaîne de valeur agro-alimentaire marchande des feuilles de manioc et de chikwangue sont confrontées à de nombreuses contraintes. Les sections qui suivent abordent ces contraintes qui ont été identifiées au niveau de la production, de la commercialisation et de la transformation.

1.1. Contraintes liées à la production

1.1.1. Perturbations climatiques

Le changement climatique constitue à ce jour une menace supplémentaire du secteur agricole congolais. Les variabilités climatiques et leurs conséquences socio-environnementales sont encore plus perceptibles à l'échelle locale (Kinshasa). En effet, l'étude réalisée par Lele (2016) au plateau des Batéké a accordé une attention particulière au changement climatique face à l'agriculture dans trois villages notamment (Dumi, Mbakana et Ibi). Il ressort de cette étude que le changement climatique se manifeste directement par les sécheresses, l'irrégularité dans le retour de pluies, les chaleurs excessives, les vents violents ; et indirectement par l'attaque des insectes, l'apparition des maladies et la réduction des rendements. Ces manifestations sont presque les mêmes que celles rapportées par Ludwig *et al.* (2003) et Van Garderen et Ludwig (2013). Cela affecte le milieu biophysique et les conditions socio-économiques des ménages (Lele, 2016). Ces conséquences risquent de s'accroître davantage dans l'avenir si les mesures d'adaptation spécifiques ne sont pas envisagées dans le contexte local du plateau des Batéké. Toutefois, il est fondamental que les mesures d'adaptation globales, intégrées et durables soient envisagées au niveau des agriculteurs, de l'Etat congolais et des partenaires techniques du secteur agricole. Il est évident que l'adaptation commence dans le secteur agricole d'autant plus que l'agriculture constitue la principale source d'emplois et de revenus pour la majorité des ménages.

Toutefois, au niveau local, les ménages tentent de s'adapter face au changement climatique. Ils font recours aux semences résilientes, aux semis échelonnés et adaptent leur calendrier agricole (Lele, 2016).

1.1.2. Coût de location, accaparement des terres agricoles et empiètements urbains

Parmi les capitaux naturels, le foncier joue un rôle de première importance pour les producteurs du fait de son incidence directe sur les résultats de la production et par conséquent sur le bien-être. Les difficultés d'accès à la ressource terre constituent une contrainte majeure au développement et à l'épanouissement des activités agricoles en zone périurbaine de Kinshasa.

La location est le principal mode de faire-valoir des terres agricoles dans l'hinterland de Kinshasa. Le coût de location est relativement élevé : 76 USD au plateau des Batéké et à 108 USD à Mangengenge (Maluku) pour un hectare, et ceci pour un cycle de production. On a vu au chapitre 7 que la location de la terre peut atteindre jusqu'à 7% du coût total de la production. Ce mode d'accès à la terre paraît comme une contrainte à l'endroit de certains acteurs car ceux qui n'ont pas assez de moyens financiers auront du mal à y accéder, et pour ceux qui ont pu le faire, ils produisent avec un prix de revient élevé réduisant ainsi les bénéfices. L'achat des terres agricoles à Menkao devient de plus en plus difficile à moins d'acheter auprès d'anciens propriétaires. Les nouvelles terres sans propriétaires sont actuellement quasi-inexistantes.

Depuis 2008, la synergie entre la crise alimentaire et la crise financière a déclenché un nouvel accaparement des terres au niveau mondial. La RDC est l'un des pays africains les plus touchés avec 2,8 millions d'hectares (Sarr, 2014). Le phénomène d'accaparement ou de cession massive des terres est une réalité en zone périurbaine de Kinshasa où les « grands projets » agricoles s'installent au détriment des petits producteurs et donc de l'agriculture familiale. Les acteurs impliqués sont entre autres : les opérateurs commerciaux (les investisseurs nationaux ou étrangers), y compris des promoteurs immobiliers et des gens à l'affût de stratégies spéculatives. Les grands perdants sont les femmes, premières productrices de vivriers qui ne trouvent plus de terres cultivables. Le véritable défi à relever est celui de la gouvernance des terres dans un pays qui ne dispose pas d'une politique claire qui protège ou sécurise les espaces ruraux/périurbains et les transactions qui entourent leur cession.

A Kinshasa, la ceinture verte est intimement liée à l'histoire géographique de la ville. Selon Lelo (2011), l'implantation de la ceinture verte avait un triple objectif : (i) créer un poumon vert, (ii) bloquer l'extension urbaine et (iii) approvisionner la ville en produits vivriers. C'est pour dire que l'approvisionnement urbain en produits agricoles occupait une place importante dans la politique urbaine coloniale. Cependant, depuis quelques décennies, la ville est entrain de déborder largement ses limites du bâti et commence à gagner les terres agricoles. Si le statut de la ville distingue nettement le milieu rural du milieu urbain, les différences de paysage et d'utilisation du sol en périphérie urbaine ne sont pas aussi nettes.

Kinshasa connaît une extension notable de l'espace bâti sur son hinterland, qui s'opère principalement le long des axes routiers et sur les terres agricoles. On assiste à des dynamiques spatiales et socio-économiques de changement d'usage du sol en zone

périurbaine de la ville de Kinshasa depuis de décennies. Plusieurs acteurs y sont impliqués : agriculteurs propriétaires ou locataires de surfaces cultivables très variables et à statut foncier divers, communautés rurales à l'hinterland de la ville gérant des terres collectives, acteurs publics de l'urbanisme et du secteur agricole et acteurs privés du secteur immobilier. Dans ce contexte peu favorable au maintien de l'agriculture périurbaine, il est fondamentale de s'interroger sur le retour en force de la question de la sécurité alimentaire.

1.1.3. Faible accès aux semences de qualité

L'accès aux semences de qualité constitue une condition essentielle pour une filière performante. L'amélioration de la production agricole, l'un des piliers de la politique congolaise de développement agricole, passe par l'utilisation de semences de qualité. Pourtant, la filière semencière n'est pas encore totalement opérationnelle, et les nouvelles variétés de boutures de manioc ne sont pas suffisamment diffusées. Malgré les efforts de l'IITA visant le développement des variétés améliorées, la plupart des producteurs utilisent encore des variétés traditionnelles peu productrices. Ils continuent à recourir aux prélèvements sur la récolte de l'année précédente. L'accès limité aux boutures de qualité ne permet d'améliorer les rendements et de relancer la production de manioc en RDC.

1.1.4. Manque ou insuffisance de formation et d'encadrement technique

Le manque ou l'insuffisance de formation et d'encadrement technique au profit des intervenants dans la chaîne de valeur a été souligné lors de la plupart des entretiens réalisés. Les services spécialisés du Ministère de l'agriculture (service national de vulgarisation,...) sont présents sur le terrain, mais ils ne disposent pas de capacités techniques et financières pour accomplir leurs missions. Les quelques actions de renforcement des capacités (techniques culturelles, nouvelles innovations, etc.) auprès des producteurs sont réalisées par les organisations non gouvernementales de développement et/ou les fédérations paysannes, le plus souvent au profit des leaders des associations paysannes. Même dans ce cas, les personnes ayant participé à ces formations partagent rarement le savoir-faire acquis avec leurs pairs. A cet égard, cette étude révèle des faibles connaissances et du savoir non seulement en matière de techniques culturelles (usage rationnel des amendements) mais aussi de gestion financière (calcul de la rentabilité financière) des exploitations agricoles.

La formation des agriculteurs est essentielle pour la bonne conduite des exploitations, laquelle exige à la fois des compétences techniques, le sens de l'organisation et de la gestion (Affou, 1990). C'est pourquoi, dans le contexte périurbain de la ville de Kinshasa, l'encadrement doit être proche et dense pour faciliter chez le paysan des réflexes d'un bon agriculteur. La formation doit aller au-delà de l'initiation aux techniques agricoles et comptables pour s'intéresser aux domaines psycho-sociologiques tels que le goût de l'effort et l'esprit de l'entreprise.

1.1.5. Manque d'infrastructures de stockage

Les résultats de la présente étude ont montré que l'absence d'infrastructures adéquates de stockage depuis le paysan producteur jusqu'au détaillant. Malgré la présence des entrepôts dans la ville de Kinshasa, ces derniers ne réunissent pas les conditions nécessaires à une bonne conservation des produits tels que les feuilles de manioc et la chikwangue. Le stockage, à ce niveau, ne joue qu'un rôle d'abri temporaire, en attendant l'écoulement total des produits en

provenance des zones rurales et périurbaines. Ce qui n'est pas de nature à faciliter la régulation de l'offre et la demande, des feuilles de manioc notamment, afin de maîtriser les prix. Pour éviter des pertes post-récoltes, la stratégie des paysans producteurs consiste généralement à recourir à une récolte échelonnée, notamment pour le manioc. Il s'agit de récolte étalées sur une longue période et s'effectuant au fur et à mesure des besoins. Pourtant Broutin *et al.* (2014) affirment que « l'organisation collective de la commercialisation et du stockage, qui peut prendre différentes formes selon le contexte, est également un élément important de l'amélioration de l'offre. La concentration de l'offre facilite la négociation entre les acheteurs et les vendeurs et permet de réorienter le rapport de force en faveur des producteurs » (Musabanganji, 2017 : 132).

1.1.6. Faibles ressources financières et accès limité aux services financiers

Les contraintes liées au capital entravent toute tentative d'accroissement de la production agricole en raison du manque de fonds à investir. La location de terres et de tracteur (pour le labour, le hersage, etc.), l'achat de matériel agricole, le paiement de la main d'œuvre pour certaines tâches, la rareté et la cherté de certains intrants agricoles, etc. sont autant d'éléments qui militent pour des capitaux importants lorsque l'on veut emblaver des grandes étendues. Les faibles ressources expliquent en grande partie le caractère rudimentaire de l'outillage et matériel agricole utilisé par les agriculteurs périurbains. Compte tenu de la faiblesse des revenus, les producteurs périurbains n'arrivent pas, dans leur grande majorité, à constituer une épargne pouvant leur permettre de réaliser des investissements pour développer leurs activités et améliorer leur niveau de vie. Nonobstant l'émergence actuelle du secteur bancaire en RDC en général et à Kinshasa en particulier, aucun producteur enquêté n'a accès au crédit. Il n'existe pratiquement plus un organisme formel reconnu comme tel et s'intéressant spécialement au secteur agricole considéré, pourtant, comme le socle du développement socio-économique du pays. Les acteurs financiers (les Entreprises commerciales, les Institutions de microfinance et les Institutions bancaires), dans leur globalité, demeurent moins attirés par le secteur agricole souvent considéré comme « un secteur sans garanti de sécurité ». En effet, les risques que comporte ce secteur sont nombreux : manque de garantie, faible rentabilité, aléas climatiques, etc.

1.1.7. Faiblesse des prix offerts aux producteurs

En raison de la faible comptabilité au niveau de la plupart des producteurs, le prix de revient de leurs productions n'est pas calculé. Avec comme conséquence des prix au producteur sans lien avec des coûts réellement encourus. En général, la chaîne de valeur (feuilles de manioc ou chikwangue) est rentable à tous les niveaux, pourtant les producteurs sont défavorisés par rapport aux autres acteurs. Le prix au consommateur des feuilles de manioc par exemple représente le double de celui au transformateur (cas des feuilles des entières). Ce prix est vingt fois plus important dans le cas de feuilles moulues congelées. Cet écart se creuse davantage lorsque l'on considère les transformateurs-commerçants des feuilles de manioc de préparées « pondu ». Les producteurs ne captent que 4% de la valeur ajoutée. Cet état des choses ne permet pas aux producteurs d'augmenter les emblavures et d'acquérir les intrants de qualité pour améliorer la production et mettre sur le marché des quantités importantes des produits.

1.2. Contraintes liées à la commercialisation

Les contraintes majeures liées à la commercialisation des feuilles de manioc et de la chikwangue sont autant que celles présentées à la section 1.1 du présent chapitre. Nous présentons ici les trois contraintes majeures connues par les commerçants à savoir : l'insuffisance du capital financier et le non-accès au crédit formel, la multiplicité des unités locales de vente et la politique de fixation des prix.

1.2.1. Insuffisance du capital financier et non-accès au crédit formel

Les contraintes liées à l'insuffisance du capital financier et le non-accès au crédit ne sont pas ressenties par les commerçant détaillants car ils affirment que leur activité nécessite de faibles capitaux, les sommes nécessaires pouvant être obtenu facilement auprès d'un membre de famille ou d'une association tontinière. Par contre, la majorité des grossistes enquêtés laisse entendre que le capital investi est insuffisant, et qu'ils souhaitent augmenter leur capital. La déclaration de Terpend et Kouyaté (1997) selon laquelle « les commerçants, dans leur ensemble, se plaignent du manque de fonds pour augmenter leurs achats et donc leurs bénéfices » paraît applicable à la situation des grossistes/collecteurs des produits du manioc étudiés dans la ville de Kinshasa. Comme les producteurs, les commerçants non pas accès au crédit formel. L'absence de crédit constitue, selon Mpanzu (2012), une contrainte non négligeable à la commercialisation des produits vivriers.

Face à cette situation, les acteurs de la chaîne de valeur se rabattent sur les systèmes informels associatifs de *tontines (likelemba)*. Il convient de tenir compte ici des enseignements donnés par les réalités et par la formidable capacité d'adaptation-résilience du petit commerce informel urbain (Ayimpan, 2014).

1.2.2. Multiplication des unités de mesure locales de vente

La multiplicité des unités de mesure locales de vente non standards ne permet pas la présentation d'un produit homogène, répondant aux caractéristiques simplifiées et unifiées de classification et de conditionnement. Les unités de vente des feuilles de manioc notamment varient selon les sites de production, le niveau du circuit de commercialisation (producteur, grossiste, détaillant). Il a été constaté sur le terrain que les feuilles de manioc pilées sont vendues au kilo par les transformateurs-commerçants tandis que la botte (dont le poids n'est pas uniforme) est l'unité de vente pour les autres acteurs de la chaîne de valeur. Les produits sont vendus mélangés sans tri ni classement commercial. Les résultats de la présente étude montrent clairement la présence de plusieurs formats de chikwangue sur le marché kinois, dont le poids et la qualité diffèrent d'une marque à l'autre. L'efficacité économique des acteurs s'en trouve réduite davantage car le couple qualité-prix n'est pas mis en valeur. Spore (2012 : 7) souligne que « d'autres moyens d'ajouter de la valeur consistent à soigner la présentation et la préparation des produits et à introduire des critères de qualité ».

1.3. Contraintes liées à la transformation

1.3.1. Coupures intempestives d'électricité

Les opérateurs économiques en milieu urbain et périurbain, les transformateurs des feuilles notamment, sont confrontés à des grandes difficultés techniques dont la plus importante est l'absence d'énergie électrique. En effet, malgré la ligne haute tension « Inga –Katanga » qui traverse la ville de Kinshasa, on déplore les coupures intempestives et répétitives d'électricité qui ne permettent pas un bon fonctionnement des petites industries agro-alimentaires.

Cette difficulté à laquelle se heurtent les transformateurs constitue un handicap majeur dont les conséquences se font lourdement sur l'activité et donc la performance économique de ces acteurs. Pour contourner cette difficulté, les transformateurs de feuilles de manioc, se sont dotés des moulins qui fonctionnent avec des générateurs. Même si cela pourrait augmenter le coût de production, cette stratégie permet d'être autonome et de suppléer ainsi au déficit d'électricité.

Le bois de feu demeure la principale source d'énergie utilisée pour la cuisson de la chikwangue, toute énergie alternative étant inaccessible ou trop coûteuse. Les Ateliers de Fabrication de Chikwangue (AFC) visités à Mombele utilisent parfois les déchets de planches qu'ils achètent auprès des menuiseries et des ateliers de mobiliers (cas de WENZE YA MABAYA).

1.3.2. Insuffisance de connaissances technologiques

Le fonctionnement des AFC notamment, rencontre des difficultés souvent liées à l'insuffisance de connaissances technologiques des acteurs impliqués dans l'activité de fabrication de ce produit. En effet, la non-maîtrise du processus de stockage de la matière première (kimpuka) et du produit (chikwangue) contribue à l'abaissement de la qualité des productions. L'irrégularité dans la fourniture de kimpuka explique les fluctuations de prix observées tout au long de l'année. Ceci serait dû non seulement aux mauvaises conditions de transport mais aussi à l'absence de technologie appropriée pour le stockage/la conservation du produit. En effet, il n'y a pas de lien étroit entre la recherche et les acteurs (producteurs, transformateurs, etc.), et que le marché de la chikwangue n'intéresse jusque-là que des micro-entreprises. Comme indiqué dans le chapitre 7, la technologie mise au point à la faculté des Sciences de l'Université de Kinshasa permet de prolonger la durée de conservation de consistant de kimpuka. Mais elle n'a pas encore trouvé d'application auprès des acteurs de la chaîne de valeur de la chikwangue.

Le caractère peu lucratif des AFC et ATFM englutit leur évolution. La taille économique de ces unités informelles et leur caractère individuel ne permettent pas d'avoir accès aux outils performants, de produire des quantités importantes des feuilles de manioc et de la chikwangue de bonne qualité, de manière régulière. Ce qui permettrait d'accéder aux nouveaux débouchés (supermarchés, restaurants de luxe, etc.).

2. ATOUTS ET OPPORTUNITES DE MARCHÉ

2.1. Atouts

L'écologie du manioc, les infrastructures de transport, la proximité géographique et l'accessibilité au marché sont autant d'atouts favorables pour les acteurs urbains et périurbains de la chaîne de valeur des produits du manioc.

2.1.1. Ecologie du manioc

Le manioc pousse sur des sols peu fertiles sur lesquels d'autres cultures sont impossibles. Il est moins exigeant en fertilisants (engrais et pesticides, etc.) et peut être récolté à tout moment (entre 8 et 24 mois après la plantation). Les conditions climatiques et écologiques de la ville-province de Kinshasa et de son hinterland sont très favorables au développement de la culture de manioc.

2.1.2. Infrastructures de transport

Le système de transport de la ville de Kinshasa repose sur système multimodal de transport fluvial (fleuve Congo), routier (RN1) et ferroviaire (chemin de fer Kinshasa – Kasangulu). Tel qu'organisé, ce système peut faciliter le ravitaillement des marchés urbains de Kinshasa.

La clé de voûte du système transport congolais, le fleuve Congo permet de connecter la communes de Maluku et de la N'sele au centre urbain de Kinshasa. Les produits agricoles passent par les ports fluviaux avant d'atteindre les marchés municipaux ou urbains éparpillés à travers la ville de Kinshasa. Le fleuve présente une grande capacité pour le transport d'un grand tonnage et une possibilité pour le transport des personnes et des biens.

Kinshasa urbain est connecté à son hinterland (Plateau des Batéké, Maluku centre et Kasangulu) par la route nationale n°1 (RN1). Cette route, réhabilitée en 1999-2000 par le Projet d'Appui à la Réhabilitation (PAR) en RDC (financement union européenne), se trouve actuellement en bon état de praticabilité. Le voyage est plus aisé sur cette route, on y observe un flux important de trafic (camion, bus, voiture, moto, etc.). Ce qui est un atout majeur pour l'évacuation rapide des produits (feuilles manioc et chikwangue) vers le marché urbain de Kinshasa. Il convient, cependant, de signaler que les routes en terre sont difficilement praticables, particulièrement durant la saison des pluies. C'est le cas de la route qui relie Kinshasa au territoire de Kasangulu via la commune de N'djili (Quartier 6) en passant par N'djili Brasserie.

En outre, la ligne de chemin de fer Kinshasa – Kasangulu (environ 25 km) est un atout considérable qui doit être mis en valeur pour assurer le transport des produits agricoles. Ce chemin de fer passe par 5 gares entre Kasangulu et Kinshasa : Kasangulu, Kimwenza, Reaft lard, Matete, Ndolo et Gare Centrale. Il permet l'évacuation des feuilles de manioc et de la chikwangue en provenance du Kongo central (territoire de Kasangulu).

2.1.3. Proximité géographique et accessibilité au marché urbain de Kinshasa

La ville de Kinshasa comptait 85 marchés de détails en 1985 (Kanene, 1990). Cet effectif a été évalué à 115 marchés en 1989 et 100 marchés en 1994 (Gossens *et al.*, 1994). En ce qui concerne les marchés secondaires, ces auteurs indiquent qu'il y avait 55 parkings en 1994 tandis que GRET/BESCOPLAN (2000) identifie 48 ports et 25 parkings. Aujourd'hui, la ville de Kinshasa devrait compter une centaine de marchés municipaux sans oublier les marchés urbains et les parkings (marchés de gros et demi-gros).

En effet, les zones périurbaines de production agricole (Maluku, Plateau des Batéké et Kasangulu) sont situés à un rayon d'environ de 100 km autour de Kinshasa urbain. La proximité avec le marché urbain crée une rente de situation qui constitue un avantage comparatif par rapport aux autres provinces qui approvisionnent, elles aussi, Kinshasa.

2.2. Opportunités de marché

Au-delà des atouts, plusieurs opportunités se présentent et peuvent être capitalisées pour booster les activités commerciales des chaînes de valeur des feuilles de manioc et de la chikwangue. En effet, l'importance de la demande locale de la ville de Kinshasa (en voie d'urbanisation rapide), la valeur sociale et symbolique des produits, les possibilités d'exportation (demande internationale), la prise en compte de la filière manioc dans divers projets/programmes, l'existence des centres de recherche et d'encadrement sont autant d'opportunités à saisir pour une évolution et une valorisation soutenue des chaînes de valeur de manioc à Kinshasa.

2.2.1. Demande alimentaire urbaine à Kinshasa

L'augmentation de la population urbaine de la ville Kinshasa entraîne aussi une augmentation de la demande alimentaire. Car plus la population augmente, plus il y a des bouches à nourrir. Cela donne une impulsion nouvelle à la commercialisation de la production vivrière. La demande en feuilles de manioc et chikwangue peut être répartie en deux catégories : la demande exprimée par les ménages d'une part et celle des institutions (écoles, prisons, armée, hôpitaux, HORECA, etc.) d'autre part.

Une enquête a été réalisée auprès de 64 ménages à Kinshasa pour cerner le marché final tant en termes de consommation que représentations sociales. Les résultats de cette enquête révèlent que la consommation moyenne, par ménage, en feuilles de manioc est de 1820 gr par repas et environ 4512 gr par semaine. Sur le plan qualitatif, il existe plusieurs modes de préparation de « pondu » selon les provinces. Les plats de pondu épicés typiquement kinois les plus répandus sont : le *pondu ya madesu* (feuilles de manioc avec le haricot), le *limbondo* (pondu aux bicarbonates) et le *saka saka ou matamba* (feuilles de manioc sans bicarbonate ni haricot).

La couleur verte des feuilles de manioc est l'attribut principal recherché par les consommateurs (89,1% des personnes enquêtées) quelle que soit leur province d'origine. D'autres critères guident aussi le choix des consommateurs, notamment : la tendreté des feuilles (53,1%), la grosseur des feuilles (39,1%), la longueur des tiges (37,5%), etc.

Pour ce qui est de la variété, la majorité des consommateurs (72%) portent leur choix sur le *Manihot glaziovii* pour diverses raisons : (i) les consommateurs estiment que leur préférence au *Manihot glaziovii* est liée aux leurs habitudes alimentaires mais aussi et surtout au goût et à la tendreté des feuilles de cette variété de manioc, (ii) la préférence du conjoint joue beaucoup sur ce choix des feuilles de *Manihot glaziovii* et (iii) la cuisson est assez rapide.

Pour la pâte fermentée (Kimpuka) les différences de la qualité sont basées sur la couleur (elle doit être normalement blanche et quelquefois un peu jaunâtre pour), l'odeur (influencée par la composition de l'eau utilisée lors du rouissage), l'homogénéité du produit et l'absence des fibres. Ainsi, selon les enquêtés, le plateau de Batéké fournit le produit de bonne qualité, comparativement aux provinces du Kongo central, de l'Equateur, de Mai-Ndombe et de Kwango. En ce qui concerne la chikwangue, la couleur (blanche), l'élasticité, la mollesse, la saveur et l'arôme sont des caractéristiques recherchées par les consommateurs. Cependant, précisent les fabricantes de la chikwangue, la couleur demeure le principal critère de qualité de ce produit.

La saison sèche caractérise la rareté des feuilles de manioc sur le marché urbain de Kinshasa. Ce qui entraîne l'augmentation des prix du produit parfois à 100%. Face à cette situation de hausse de prix, plusieurs stratégies sont développées par les ménages. Toutefois, la majorité de ménages (59,4%) préfère maintenir leur niveau (fréquence et quantité) de consommation des feuilles. Ces ménages sont donc disposés à acheter les feuilles de manioc à n'importe quel prix. Ce qui dénote l'importance de ce produit dans les habitudes alimentaires des habitants de Kinshasa. D'autres ménages réduisent la fréquence de consommation tout en maintenant la quantité consommée journalièrement. Il arrive que les ménages puissent recourir aux produits de substitution qui sont constitués essentiellement des autres légumes cultivés à Kinshasa, notamment les feuilles de patates douces, communément appelées « Matembele ».

Par ailleurs, les travaux de Kinkela *et al.* (2017) montrent qu'à l'instar de la démographie, la demande alimentaire en produits dérivés de manioc (feuilles et chikwangue) ne cesse d'augmenter dans la ville de Kinshasa. L'agriculture urbaine et périurbaine devrait tirer profit de cette demande croissante en produits locaux. En effet, il ressort de l'enquête réalisée par ces auteurs que 80% des ménages de villes de Kinshasa, Matadi, Boma et Moanda consomment les feuilles de manioc comme principal légume. La chikwangue par contre est consommée par un peu moins de 60% de la population de ces villes. La demande actuelle estimée à partir des quantités consommées par les ménages et les HORECA (Hôtels, Restaurants, Cafés) dans la ville de Kinshasa font état de 699.685 tonnes/an pour les feuilles de manioc et 276.949 tonnes/an pour la chikwangue. La projection de la demande réalisée par Kinkela *et al.* (2017), sur 5 à 10 ans, situe la demande potentielle en feuilles de manioc à 863.615 tonnes en 2022 et 1.070.221 tonnes en 2027 ; celle de la chikwangue est évaluée à 334.307 tonnes en 2022 et à 414.285 tonnes en 2027.

2.2.2. Demande internationale des produits dérivés du manioc

L'analyse documentaire, les rencontres avec les opérateurs du secteur de manioc et les résultats d'enquêtes révèlent que les feuilles de manioc, la chikwangue et le kimpuka font l'objet d'exportation. Mais, les exportateurs rencontrés n'ont pas été coopératifs et aucun d'entre eux n'a fourni des informations sur le volume et la fréquence des exportations. Cet état des choses ne permet pas au chercheur de faire des analyses convaincantes.

Toutefois, la demande internationale des feuilles de manioc et de la chikwangue est organisée autour de 3 pôles géographiques, à savoir : l'Union européenne, les Etats-Unis d'Amérique (USA) et l'Afrique centrale. Cependant, les volumes et les fréquences des exportations vers ces destinations sont peu connus, variables et essentiellement tributaires, soit de la demande, des prix offerts par le marché ou encore des disponibilités de fret ou de la saisonnalité mise à mal par les perturbations climatiques perceptibles ces derniers temps.

Dans son rapport, IRPCM⁴¹ (2008) donne une indication sur les Produits Dérivés du Manioc (PDM) commercialisés entre la RDC et ses voisins de l'Afrique Centrale. Les produits les plus échangés, par ordre d'importance (même si la quantification est difficile), avec la République du Congo et la République Centrafricaine (RDC) sont : les cossettes, la pâte de manioc (kimpuka), les feuilles de manioc et la chikwangue. En effet, les exportations à partir du Beach des feuilles de manioc destiné à l'alimentation à Brazzaville ont été évaluées à 46 tonnes entre 2003 et 2007. Ces données collectées auprès de la Direction Générale des Douanes et Accises « DGDA » (ex OFIDA) traduisent mal et ne reflètent pas l'importance des échanges entre les deux rives du fleuve Congo. Le plus souvent, ces données sont occultées par les douaniers du fait de relations de proximité qu'ils entretiennent avec les commerçants-exportateurs (réguliers) avec qui ils ont fini par nouer des affinités.

Par ailleurs, six pays européens⁴² (Belgique, Espagne, France, Portugal, Royaume Uni et Suisse) importent de l'Afrique plusieurs produits à base de manioc destinés principalement aux populations africaines qui y vivent. Ces produits sont aussi prisés par les « enfants africains » nés en Europe et certains européennes de souche. Dans le cadre d'une stratégie de formulation de développement des exportations pour le secteur manioc du Bénin, l'Equipe Sectorielle de Contrepartie (ESC, 2004) de ce pays a identifié quatorze produits, lesquels ont été classés en quatre groupes : les produits frais, les produits transformés et frais, les produits transformés et surgelés, les produits transformés et secs.

Il ressort des travaux d'ESC/Bénin que la chikwangue et les feuilles de manioc surgelées sont deux produits qui connaissent un succès important sur le marché européen. Ce marché est approvisionné par plusieurs pays dont la RDC. Les deux produits ont réalisé, selon ESC (2004), un chiffre d'affaire de 2.590.000 euros pour le pondu surgelé et de 8.400.000 euros pour la chikwangue en 2001.

2.2.3. Représentations sociales des produits du manioc

Les représentations sociales relèvent du domaine symbolique. Elles dépendent des « cultures, des idéologies et des pratiques » (Guimelli, 1994) cité par Vergès (2001 : 538).

L'alimentation d'une ville comme Kinshasa est fort dépendante de facteurs physiques, techniques et économiques et fort sensible aux phénomènes de disponibilité, de coûts, de rémunération des acteurs, de concurrence et aujourd'hui de globalisation des marchés et des modes de consommation. Mais sociologie et anthropologie ont bien réussi à démontrer par ailleurs la centralité de l'alimentation dans les phénomènes d'identité, de distinction, d'expression des rapports sociaux de genre, de génération et de statuts sociaux. Ce que l'on mange (ou évite de manger), les manières de se procurer la nourriture, de la stocker ou non, de la préparer, de la faire circuler, de la répartir, de la partager, de la consommer, de la célébrer (alimentation et boisson), de lui donner des significations partagées et transmises sont des dimensions constitutives d'une identité sociale, collective, voire sociétale.

⁴¹ Initiative Régionale pour la Production et la Commercialisation du Manioc

⁴² Marchés tropicaux et méditerranéens, n° 2970

Tout consommateur/utilisateur appartient à une culture, à une ethnie, etc. qui lui a déjà conféré une certaine préférence et habitude vis-à-vis des aliments. Les résultats de l'enquête « ménage » ont montré par exemple qu'en termes de proportion, les originaires du grand Kasai et ceux de la Sankuru consomment plus de feuilles de manioc que les peuples originaires des autres espaces régionaux. Produit de consommation de masse, la valeur symbolique des feuilles de manioc réside aussi dans la technologie de transformation de produit. En effet, il est reconnu que le moulin mécanique présente l'avantage d'écraser rapidement des grandes quantités de feuilles de manioc (réduction de la pénibilité du travail). Mais, la majorité (79,7%) de ménages enquêtés déclare « préférer le mortier au moulin mécanique ». Plusieurs raisons ont été évoquées par ces consommateurs :

- contrairement au moulin mécanique, le mortier et le pilon, fabriqués à partir du bois local, permet de garder le goût du pondu après la cuisson ;
- les feuilles issues de l'écrasement à partir du mortier paraissent moins molles et peuvent bien être consommées avec du fufu ou de la chikwangue ;
- le mortier présente moins de risque de maladies cancérogènes.

Dans une certaine mesure, le recours à la machine est plutôt suspect en termes de qualité pour les consommateurs qui associent la qualité de préparation, la qualité sanitaire et la fidélité au goût du produit authentique à « ce qui est bien fait par les mamans » (méthodes traditionnelles d'écrasement des feuilles).

La chikwange tout en étant surtout recherchée par les Bakongo et souvent décrite comme leur aliment favori voire « nécessairement quotidien » est devenu un aliment de consommation très générale, indispensable lors des fêtes et événements sociaux. Elle est aussi très kinoise. Ainsi, la formule associant le fufu (ou non) au maïs agrémenté de pondu (feuilles de manioc) et de quelque viande ou poisson importé-congelé est devenue le met le plus courant à Kinshasa. La chikwangue (pâte de manioc fermentée) est pour sa part vendue prête à consommer et peut l'être comme élément d'un repas ou « sur le pouce ».

Sa valeur symbolique semble aussi tenir à son mode de production informel et populaire en micro ou petites entreprises familiales strictement non mécanisées : un travail des « mamans ». Cette valeur tient aussi à son emballage principalement végétal (néanmoins synthétique en raison du lien qui enserme la feuille végétale et qui est acheté ou extrait des vieux pneus de voiture). Une entreprise confessionnelle de Kimpese (ISTACHA) produit la chikwangue à l'aide des appareils (outil industriel) qui permettent de réduire la pénibilité du travail de préparation. La pâte précuite, issue de la première cuisson, subit un modelage à la machine avec emballage en gaine plastique. Cette chikwangue en gaine plastique suscite une certaine circonspection pour les consommateurs mais est commercialisée de manière limitée à Kinshasa.

La couleur « blanche », l'une des principales caractéristiques auxquelles les consommateurs accordent de l'importance lors de l'achat de la chikwangue (Massamba *et al.*, 1993), prend de nos jours une valeur aussi symbolique aux yeux des Kinois.

La consommation de la chikwangue est encore chargée dans beaucoup des cas d'un symbolisme liant les consommateurs à leur communauté ethnique d'origine. En effet, les Kinois font la différence entre les chikwangues fabriquées au Plateau des Batéké et celles qui arrivent du Kongo central ou qui sont fabriquées à Kinshasa.

L'étude sur le comportement et l'identification des exigences des consommateurs de manioc réalisée par Massamba *et al* (1993) à Brazzaville, contrée qui a les mêmes habitudes alimentaires que la partie ouest de la RDC et notamment Kinshasa, montre que le niveau d'instruction, l'âge et le sexe semblent jouer un rôle important parmi les facteurs socio-culturels qui peuvent expliquer la résistance des dérivés du manioc face aux produits importés.

2.2.4. Prise en compte de la filière manioc dans les projets/programmes autour de Kinshasa

Le Programme National d'Investissements Agricoles (PNIA) est le programme agricole de référence du gouvernement congolais. Le PNIA de la RDC a été formulé dans le cadre du Programme Détaillé de Développement de l'Agriculture en Afrique (PDDAA) qui est le volet agricole du Nouveau Partenariat pour le Développement en Afrique (NEPAD). A travers ses cinq programmes, le PNIA est d'une portée générale et planifie les besoins du secteur afin d'atteindre un niveau de croissance de plus de 6% par an, indispensable pour réduire significativement la pauvreté et réduire l'insécurité alimentaire des populations.

Les coûts de mise en œuvre du PNIA sont conséquents et s'élèvent à 5730 d'USD⁴³ pour la période allant de 2013 à 2020. Les coûts indicatifs de mise en œuvre des Plans Provinciaux d'Investissements Agricoles (PIA), ventilés par province montrent que Kinshasa est la province qui bénéficie de la plus grande partie du financement soit 968,5 millions USD⁴⁴ représentant 16,9% du montant global (RDC, 2013).

Le manioc, en tant que principale culture vivrière en RDC, est mentionné dans le PNIA dans le sous-programme 1.1. « Développement des filières végétales » dont le coût total est estimé à 1936,7 millions USD. En effet, le manioc, le maïs, le riz, la banane plantain, le haricot et l'arachide ont été identifiés par le Ministère de l'agriculture comme les principales cultures vivrières dont il faut augmenter la productivité afin d'assurer les besoins du pays en produits vivriers.

Parmi les principaux projets agricoles mis en œuvre ce dernier temps dans la partie Ouest de la RDC (Kongo-Central, Kwilu, Kwango et Kinshasa), on peut noter le Projet de développement des pôles de croissance « PDPC », en cours de mise en œuvre. Le projet contribuera au second pilier du DSCR II du gouvernement, à savoir la « diversification de l'économie pour accélérer la croissance et créer des emplois ». Le PDPC s'est engagé à soutenir la mise en œuvre du Plan d'action 2012-2016 du gouvernement, plus précisément l'objectif de « stabilité macro-économique, croissance et création d'emploi », en vue duquel le gouvernement a adopté une approche de développement de pôles de croissance.

⁴³ Les sommes requises pour la mise en œuvre du PNIA au cours de huit prochaines années peuvent paraître importantes ; il convient cependant de souligner le PNIA de la RDC reste dans des proportions inférieures à la plupart des pays d'Afrique subsaharienne si l'on tient compte de la population du pays (plus de 80 millions d'habitants à l'horizon 2020). La dépense annuelle moyenne est seulement de 8,2 USD par habitant, ce qui reste modeste par rapport aux enjeux en termes de lutte contre la pauvreté et la malnutrition dans le pays le plus peuplé d'Afrique centrale.

⁴⁴ Il est à noter en particulier pour la province de Kinshasa que les coûts de ses composantes sont combinés avec les coûts estimés au niveau central/national. Les bases d'estimation des coûts par province ont tenu compte des potentialités de chacune d'elles, de son poids démographique, et de sa contribution au PIB.

2.2.5. Existence des institutions scientifiques et centres de recherche et d'encadrement

Le secteur agricole des pays africains à l'instar de la RDC ne peut se développer sans un support de la science comme on le fait dans les pays développés. La ville de Kinshasa, capitale de la RDC et siège des institutions, abrite un grand nombre d'institutions scientifiques et de centres de recherche et d'encadrement. Il est fondamental que ces institutions accompagnent le développement et la valorisation des chaînes de valeur du manioc.

L'Institut international d'agriculture tropicale (IITA), dont le siège se trouve à Ibadan au Nigéria, est un établissement de recherche agronomique qui a établi le siège sous-régional Afrique centrale à Kinshasa. Le choix porté sur la RDC s'est imposé à cause des atouts du pays et de son potentiel agricole afin de servir de point focal pour la recherche dans les 13 pays de l'Afrique centrale et de l'Est. Réparti en deux pools, Est et Ouest, le bureau de Bukavu dans la province du Sud Kivu va desservir toute la sous-région des Grands Lacs, alors que le bureau de Kinshasa va couvrir les provinces de l'ouest de la RDC dont la ville- de Kinshasa. Présent en RDC depuis près de trente ans, l'IITA, sans remettre en cause sa collaboration avec d'autres institutions (INERA, Universités, etc.), a été impliqué dans beaucoup de projets sur la filière manioc.

L'Institut national d'étude et de recherche agronomique (INERA), créé en 1933, a pour mission de promouvoir le développement scientifique de l'agriculture en RDC. L'INERA est un réseau expérimental bien réparti géographiquement et représentant les différentes zones agro-écologiques. Cinq stations de recherche se trouvent dans le périmètre immédiat de la ville de Kinshasa, à savoir : Kondo, Luki, Gimbi, Mvuazi dans la province du Kongo Central et Kiyaka dans la province du Kwilu.

Kinshasa abrite des Universités ayant de l'expérience et d'expertise en matière agronomique en général et sur la filière manioc en particulier : l'Université de Kinshasa à travers ses facultés des Sciences agronomiques et des Sciences, l'Université Pédagogique Nationale (faculté des Sciences Agronomiques), l'Université de Loyola du Congo⁴⁵ (faculté des Sciences Agronomiques et vétérinaires). A ces universités de Kinshasa, il faut ajouter l'Institut Appliquée en chimie Agroalimentaire (ISTACHA) de Kimpese dans la province du Kongo Central.

Les institutions scientifiques et centres de recherche ont des mandats spécifiques pour faire avancer les connaissances nécessaires à l'amélioration du matériel végétal, à la défense des cultures et à la maîtrise des pratiques culturales. Elles pourraient mettre au point des variétés de manioc qui donnent de meilleurs rendements en feuilles de manioc ou en tubercules. L'importance devrait être accordée aussi aux opérations post-récolte, aux « procédés » de transformation et au « marketing » des produits transformés. En collaboration avec les acteurs de la filière manioc, la communauté scientifique peut s'organiser pour mieux adapter l'offre de production actuelle en feuilles et chikwangue aux demandes de consommateurs urbains.

⁴⁵ L'Université Loyola du Congo (ULC), l'une des Universités Catholique de la ville de Kinshasa, est née de la fusion entre l'Institut supérieur agrovétérinaire (ISAV) et la Faculté de philosophie Saint Pierre Canisius de Kimwenza.

3. PERSPECTIVES POUR LA VALORISATION DES PRODUCTEURS PERIURBAINS

Selon Verne (2006), la répartition équitable de la valeur ajoutée est un facteur de bonne gouvernance pour l'entreprise. Autrement dit, l'entreprise ne doit pas viser uniquement la maximisation de profit – qui par ailleurs dénote une bonne gestion de l'organisation – mais elle doit aussi adopter une attitude de bonne gouvernance. La bonne gouvernance est entendue ici comme « un système qui permet à l'entreprise de gérer ses affaires non seulement de façon efficace mais également en respectant certaines recommandations éthiques⁴⁶ visant, notamment à protéger le droit des actionnaires, à les traiter équitablement, à respecter les autres partenaires, à divulguer les informations et à responsabiliser la direction » (Verne, 2006 : 143). Ces principes peuvent s'appliquer aussi au mécanisme de partage de valeur entre les acteurs de la chaîne de valeur.

Dans une chaîne de valeur, comme celle de feuilles de manioc ou de la chikwangue, la valeur ajoutée (richesse créée) se partage entre les différents acteurs impliqués dans le processus productif. Les producteurs, les transformateurs et les commerçants restent les principaux acteurs. Les enjeux du partage de cette valeur ajoutée entre ces acteurs sont importants ; d'autant plus que ce partage influence positivement ou négativement les conditions socio-économiques des différents bénéficiaires. Rappelons que l'agriculture constitue, pour la majorité des paysans, l'unique activité économique, l'unique source de revenu. Tous les acteurs devraient tirer profit des opportunités offertes par le marché urbain de Kinshasa en termes de demande en feuilles et ckikwangue.

EuropeAid (2011 : 24) estime qu'il faut « créer des opportunités pour augmenter la valeur ajoutée totale de la chaîne de valeur, dans une optique win-win ». Toutefois, les résultats de cette étude ont montré que la valeur ajoutée n'est pas équitablement répartie entre les acteurs de la chaîne de valeur. Les producteurs, premier maillon de la chaîne, sont défavorisés par rapport aux autres acteurs. Dans le cas des feuilles de manioc par exemple, la grande portion de la valeur ajoutée est captée par les transformateurs (plus de 90%) alors que les producteurs n'en tirent qu'une faible proportion (1% à 4%). Ainsi, les producteurs doivent s'organiser pour tirer un niveau de profit suffisamment élevé dans le court et le long terme. Un des moyens d'y parvenir consiste à s'adapter au marché kinois en évolution permanente.

Pour y faire face, quelques actions peuvent être envisagées au niveau des acteurs eux-mêmes (producteurs) mais aussi au niveau de l'Etat et des partenaires techniques et financiers du secteur agricole.

⁴⁶ Pour plus détails, voir CLAESSENS S., 2003. « Corporate Governance and Development », Global Corporate Governance Forum, Focus1.

3.1. Au niveau des agriculteurs

3.1.1. Envisager la transformation et l'amélioration de la qualité

Les producteurs doivent évoluer vers les activités qui permettent de créer plus de richesse. En effet, au-delà la fonction de production, ils doivent envisager la transformation, laquelle permet d'obtenir une valeur ajoutée et ainsi d'augmenter la marge de profit. On a vu que la vente de feuilles de manioc brutes rapporte peu (0,56 USD/kg pour le « kongo » et 0,76 USD/kg pour le « caoutchouc ») comparativement aux feuilles moulues (un peu plus de 1,45 USD/kg). Il est évident que cela nécessite un certain investissement pour acquérir le matériel et la compétence (le savoir-faire) mais ces charges peuvent être couvertes à long terme.

De manière générale, la population de Kinshasa privilégie la quantité par rapport à la qualité du produit. Toutefois, certains consommateurs sont davantage intéressés à payer plus pour des produits de bonne qualité. En effet, la satisfaction et la fidélisation des clients doit être au cœur de la démarche qualité pour tout acteur de la chaîne de valeur voulant maintenir et améliorer sa compétitivité. La qualité est un élément essentiel de la performance des acteurs axé autour de trois enjeux indissociables : (i) commercial : satisfaction et fidélisation des clients ; (ii) organisationnel : maîtrise des coûts, création de valeur ajoutée, innovation et pro-activité ; et (iii) humain : motivation de tous les producteurs vers un même objectif (DGE et CNS, 2016).

L'exercice de la cartographie des acteurs de la chaîne de valeur (chapitre 5) a permis de constater que les acteurs peuvent jouer plusieurs rôles à la fois et se retrouver à plusieurs niveaux de la chaîne de valeur. Les producteurs peuvent ainsi organiser la vente en gros et/ou en détail. La vente en gros pourra cibler certains acteurs tels que les grands commerçants exportateurs, les acteurs de la grande distribution, les HORECA, etc. Rappelons que Kinshasa compte actuellement plus d'une cinquantaine de « supermarchés ».

3.1.2. S'engager dans la normalisation et standardisation des produits

De manière générale, le commerce des produits agricoles souffre d'un manque criant de normes et de la non-standardisation. Cette situation est à l'origine de l'utilisation des unités de vente variées, la tricherie et la supercherie et la marchandisation. Ce qui n'aspire pas non plus confiance aux consommateurs. Il est important que les acteurs de la chaîne de valeur de feuilles et de la chikwangue s'engagent dans des méthodes modernes de vente en faisant recours à la normalisation et standardisation des produits (établissement des mesures). Celles-ci supposent les opérations suivantes : (i) le *triage* des produits, qui consiste à éliminer les éléments impropres à la vente ; (ii) le *calibrage*, en vue d'assurer l'homogénéité de masses des unités contenues dans un même colis ; (iii) la *classification en catégories qualitatives* qui assure l'homogénéité d'aspect et d'état ; (iv) le *conditionnement* dans des emballages garantissant des normes de dimension et une présentation attrayante. Ces opérations entraînent un coût important, mais il est possible selon Normand (1954 : 5) que « les dépenses occasionnées se trouvent très largement compensées par les avantages économiques que procure la normalisation ».

La normalisation présente des avantages à tous les maillons de la chaîne de valeur. Elle permet aux agriculteurs peuvent ainsi adapter leurs productions en fonction du marché : les goûts et les exigences des consommateurs. En outre, les producteurs sont payés au juste poids. Au niveau des transports, la normalisation améliore l'expédition des produits. Les avantages au stade de la vente sont nombreux : la réduction des marges d'erreur sur le poids et le prix ; la réduction des pertes ; la conservation la qualité et la rapidité plus grande d'écoulement et l'accroissement général des ventes. La normalisation procure aux consommateurs un meilleur service au meilleur prix. Elle apporte au consommateur une garantie de qualité qui peut être sanctionnée des marques ou labels. Ce qui permet au consommateur d'exercer son choix en toute connaissance de cause, en fonction de ses besoins et avec le maximum de sécurité (Norman, 1954).

3.1.3. Organiser des opérations de suppression des obstacles au commerce des produits vivriers

Un des enjeux majeurs du commerce des produits vivriers à Kinshasa consiste à briser les obstacles érigés par certains agents de l'administration publique sur le circuit commercial. Notre enquête a permis de dénombrer au moins 8 services : Affaires économiques, Hygiène, Police, Police Spéciale de Circulation Routière (PSCR), Environnement, Direction Générale de Migration (DGM), Agence Nationale de Renseignement (ANR), Bureau 2, DEMIAP etc. Partant de la route jusqu'au marché (parking), on enregistre une multitude de services de l'Etat. La plupart de ces services s'illustrent par le phénomène de racket de diverses manières.

En effet, sur la route, à chacun des postes de la Police spéciale de circulation routière, tout transporteur est contraint de payer des « faux frais » qui varient en fonction de l'agent commis au poste, du chauffeur, de la nature de la marchandise, du tronçon routier, du type de véhicule et des circonstances (l'irrégularité des pièces afférentes aux véhicules, la surcharge, etc.). Le plus souvent, le montant versé est le résultat des négociations entre l'agent de PSCR et le transporteur. Au niveau des parkings, les commerçants font face à certains agents de l'Etat (Police, DGM, ANR, Bureau 2, DEMIAP) qui prélèvent des taxes illégales. Ces pratiques sont tellement « reconnues, généralisées et institutionnalisées » que les acteurs de la chaîne de valeur intègrent ces paiements dans les frais de transport (transporteur) et/ou le prix de revient de la marchandise (commerçant). Toutes ces tracasseries perpétrées par les agents de l'Etat débouchent sur la cherté des produits en fin de chaîne.

Le phénomène de racket, tant sur la route que dans les parkings, constitue l'une des contraintes majeures lors du ravitaillement du marché urbain de Kinshasa en produits vivriers. Il influe sur la commercialisation des feuilles, de kimpuka et de la chikwangué : durée de voyage (fluidité du transport), qualité du produit (périssable) et prix de vente sur le marché urbain. Dans ce contexte, les prix des produits payés par les consommateurs sont généralement plus élevés.

Ainsi, l'amélioration de la chaîne d'approvisionnement du marché urbain de Kinshasa en feuilles, kimpuka et chikwangué passe par la prise en compte de tous ces aspects liés au racket (tracasseries) et à la présence de certains intermédiaires sur le circuit commercial. Il est évident que pour faciliter un commerce efficace des produits vivriers, il faut sensibiliser les acteurs de la chaîne et organiser des opérations de suppression des taxes illégales le long du circuit commercial. Cela ne peut être possible qu'avec l'implication de l'Etat (puisque ce sont ses agents qui sont à la base de ces tracasseries), mais aussi et surtout des acteurs de la chaîne eux-mêmes.

3.1.4. S'organiser et développer des actions collectives

Face aux enjeux évoqués ci-haut (la transformation, l'amélioration de la qualité, la normalisation et standardisation, les obstacles au commerce), les producteurs doivent s'organiser en associations (organisations paysannes) ou coopératives solides et compétentes. En effet, les OP peuvent se mettre en place dans chaque site de production (plateau des Batéké, Maluku et Kasangulu). La structuration des producteurs en OP peut être facilitée par les services spécialisés de l'Etat ou les organisations de la société civile agricole. Mais, il est important que ces initiatives (coopératives et associations) émanent d'une dynamique interne des acteurs ayant compris la nécessité de se regrouper dans le but de trouver des solutions à certains problèmes qui ne peuvent se résoudre que collectivement.

En effet, la structuration et l'organisation des producteurs renvoient aux stratégies de mise en œuvre des actions collectives. Elles peuvent permettre aux producteurs de mutualiser les efforts pour envisager des actions collectives de transformation, d'amélioration de la qualité, de vente groupée (pour une information et un contrôle plus faciles). Les producteurs, regroupés et bien structurés, peuvent aussi se concerter pour imposer le prix de vente et profiter des fluctuations saisonnières des prix qui passent du simple (saison de pluie) au double en saison sèche. Ils peuvent enfin s'en passer de certains intermédiaires (maman manœuvres par exemple) et même se défendre contre les tracasseries administratives et policières qui impactent négativement leurs marges bénéficiaires.

Les actions collectives mises en œuvre assureraient un gain éthique et une équité entre les producteurs, et un gain de dignité au sein de l'arène en général. Car elles permettront de regrouper l'offre de tous les adhérents et, par voie de négociation entre les intervenants, d'assurer la direction du produit afin d'approvisionner les marchés urbains et périurbains de Kinshasa en temps utile.

La problématique reste de savoir comment concilier les intérêts des producteurs (OP) à ceux des autres groupes d'acteurs. En d'autres termes, il s'agira de mettre en place des OP solides et compétentes, capables d'améliorer la position des petits producteurs tout en évitant des conflits permanents. Car dans la stratégie de développement des chaînes de valeurs, les OP sont nécessaires pour accompagner les réformes nécessaires et défendre les intérêts des producteurs. Mais au-delà de cette responsabilité, elles doivent « installer la confiance dans les relations entre les acteurs d'une chaîne de valeur » (EuropeAid, 2011 : 26). L'interaction concertée entre les producteurs et les autres acteurs au sein d'un cadre provincial de concertation semble nécessaire.

Au-delà de la structuration, il faudrait susciter l'esprit entrepreneurial chez les paysans. Cela consiste à promouvoir et favoriser, à travers des formations, l'émergence de l'entrepreneurship chez les acteurs agricoles. Les OP devraient aider leurs membres à développer l'esprit d'initiative et leurs compétences managériales. Il s'agit d'accompagner les exploitants agricoles de type familial à devenir de véritables entrepreneurs agricoles de sorte qu'ils puissent nourrir toute la ville de Kinshasa.

3.1.5. Accompagner les producteurs et faciliter l'accès au crédit

L'amélioration du travail du producteur en vue d'augmenter sa marge bénéficiaire et par ricochet, sa part de valeur ajoutée le long de la chaîne de valeur représente un coût important.

L'amélioration de la production en quantité et qualité pour répondre à la demande constitue ainsi un enjeu majeur pour les producteurs. Cela passe par la maîtrise des principaux facteurs (qualité de semences, entretiens, contrôle des maladies, etc.) qui influencent la productivité de manioc. L'utilisation de la technologie pour valoriser et améliorer la qualité du produit suppose l'acquisition de l'équipement de transformation adéquat. Elle demande cependant des capacités professionnelles pour l'utilisation et le maintien de l'équipement. Les opérations de standardisation et normalisation, de structuration des producteurs et de mise en œuvre des actions collectives nécessitent un investissement.

Pourtant, les producteurs disposent des faibles moyens financiers qui ne permettent pas de s'engager dans toutes ces innovations techniques et organisationnelles. Dès lors, le crédit est indispensable pour ces acteurs. Puis que l'accès au crédit reste très limité pour les producteurs pris individuellement, les OP pourraient représenter une garantie vis-à-vis des institutions de microfinance (IMF) ou des banques commerciales. Avec le financement, les producteurs peuvent opérer des transformations importantes des systèmes de production. Ce qui permet d'accroître la productivité des facteurs de production, du travail et de la terre.

Par ailleurs, les OP devraient susciter l'esprit d'autofinancement auprès de leurs membres respectifs. Des règles claires et partagées par tous les membres peuvent contribuer à définir les modalités de cette contribution.

3.2. Au niveau de l'Etat et des partenaires du secteur agricole

Au niveau de l'Etat, les actions suivantes sont déterminantes :

- Le retrait des parkings de tous les agents/services non autorisés à opérer dans ces marchés ;
- L'interdiction formelle de percevoir des taxes illégales (sur la route et dans les parkings), assortie des sanctions exemplaires en cas de non-respect ;
- La mise en place de crédit adapté au contexte local, en ce qui concerne les mesures d'encadrement et la mobilisation des fonds publics ;
- La subvention des petits producteurs, de plus en plus vulnérables, en vue d'adopter les nouvelles pratiques agro écologiques à même de pérenniser leurs exploitations.

Le secteur agricole congolais compte plusieurs partenaires. On peut noter : les universités, les centres de recherche, les organisations de la société civile agricole, les partenaires techniques et financiers internationaux. L'appui de ces partenaires à la chaîne de valeur des produits du manioc en général et aux producteurs en particulier s'articule autour des aspects suivants :

- La sélection et la diffusion des variétés qui donnent de meilleurs rendements, sur les plans quantitatif et qualitatif, en feuilles de manioc d'une part et en tubercules d'autre part ;
- La vulgarisation et la sensibilisation sur les taxes (légal) liées au commerce des produits agricoles ;
- La formation des agriculteurs sur les avantages et la mise en place des procédures de normalisation et standardisation des produits ;
- L'appui technique et financier aux agriculteurs à travers leurs organisations respectives.

CONCLUSION

Les chaînes de valeur agro-alimentaire marchande des feuilles de manioc et de la chikwangue sont confrontées à de nombreuses contraintes. On peut évoquer, pour ce qui est de la production : la variabilité climatique et la nature du sol ; le coût relativement élevé de la location de terres agricoles, les phénomènes d'accaparement des terres, de conflit foncier et d'étalement urbain ; le faible accès aux intrants de qualité ; le manque ou l'insuffisance de formation et d'encadrement technique ; le manque d'infrastructures de stockage ; les faibles ressources financières et l'accès limité aux services financiers et la faiblesse de prix offerts aux producteurs. Les contraintes spécifiques, liées à la commercialisation des feuilles de manioc et de la chikwangue, sont également multiples : parmi les plus importantes, la multiplicité des unités locales de vente qui occasionnent une forte concurrence et la politique de fixation des prix. Viennent ensuite, les coupures intempestives et répétitives d'électricité qui constituent un obstacle sérieux à la transformation des feuilles de manioc et à leur conservation.

Malgré ces diverses contraintes, ces chaînes de valeur disposent d'atouts non négligeables, liés notamment à l'écologie du manioc (rusticité, résistance à la sécheresse, capacité d'adaptation à différents types de sols et faible exigence en fertilisants). En termes d'infrastructures de transport, Kinshasa est bien connecté à son hinterland par la route nationale RN1 en bon état relatif, tandis que la voie ferrée Kinshasa – Kasangulu assure le transport des volumes importants à un coût modéré, complété, le cas échéant, par le transport fluvial sur le fleuve Congo, clé de voûte du système de transport congolais, pour les produits pondéreux et les grands volumes. La proximité géographique et l'accessibilité au marché urbain de consommation de Kinshasa contribue à la régularité des approvisionnements. La demande locale (et même internationale) en feuilles et chikwangue et la valeur symbolique que représentent ces produits auprès des populations de Kinshasa soulignent davantage les atouts de ces chaînes de valeurs.

Quelques recommandations ont été formulées, lesquelles sont des mesures que les agriculteurs, l'Etat et les partenaires du secteur agricole devraient prendre pour améliorer le fonctionnement de la chaîne de valeur en général et la part de la valeur ajoutée captée par les producteurs en particulier.

CONCLUSION GENERALE ET PERSPECTIVES

1. CONCLUSION GENERALE

Comme la plupart des villes africaines, Kinshasa, capitale de la République Démocratique du Congo, est confrontée au phénomène d'urbanisation croissante. Cette urbanisation rapide est accompagnée, entre autres, d'une demande alimentaire en constante augmentation mais aussi de profondes modifications des habitudes alimentaires.

Même si les Kinois mangent majoritairement les produits importés, les produits agricoles congolais, à l'instar du manioc, constituent toujours la base essentielle de leur alimentation. A l'instar de la démographie, la demande alimentaire en produits de manioc - dont les feuilles et la chikwangue - ne cesse et ne cessera d'augmenter dans la ville de Kinshasa. Les profondes modifications des habitudes alimentaires et l'augmentation de la demande créent d'importantes opportunités pour les producteurs et les entrepreneurs agricoles de la zone périurbaine de Kinshasa. C'est ainsi qu'il était nécessaire que les chaînes de valeur de feuilles et de la chikwangue soient explorées. C'est dans ce cadre que notre attention a été focalisée sur le fonctionnement global de la chaîne de valeur. Une attention particulière a été accordée à la dynamique des innovations (l'un des moteurs puissants de la dynamique de la consommation alimentaire) et à la performance économique des acteurs de la chaîne de valeur. Pour ce faire, une étude empirique a été réalisée auprès des acteurs directs et indirects situés aux différents niveaux de la chaîne de valeur des feuilles de manioc et de la chikwangue.

- **Acteurs de la chaîne de valeur, relations et stratégies**

La recherche montre que comme les autres chaînes de valeur, celles de feuilles de manioc et de la chikwangue sont animées par plusieurs acteurs directs (producteurs, transformateurs et commerçants) et indirects (prestataires de services). En dehors des prestataires de service habituellement rencontrés dans le commerce des produits vivriers, les chaînes de valeur de feuilles de manioc et de chikwangue se distinguent par la présence de deux nouveaux acteurs : « équipage » (feuilles de manioc) et « maman défibreuse » (chikwangue). Ces derniers sont des prestataires de services indispensables pour le bon fonctionnement de la chaîne. L'« équipage » est un groupe de jeunes spécialisés pour la récolte des feuilles et la constitution des bottes au champ. La « maman défibreuse » intervient à l'étape de défibrage de la pâte fermentée (kimpuka), l'une des étapes les plus pénibles de la fabrication de la chikwangue. Au-delà des acteurs directs et indirects, le circuit commercial des feuilles et de la chikwangue est plombé par une multitude des services de l'Etat qui y opèrent en civil ou en uniforme tant au niveau de la route (Police spéciale de circulation routière) qu'au niveau des parkings (Environnement, Direction Générale de Migration (DGM), Agence Nationale de Renseignement (ANR), Bureau 2, DEMIAP etc.). Plusieurs auteurs (Hatcheu, 2006 : 9 ; Kassi-Djodjo, 2011 : 215 ; Bamba et Koffi-Bikpo, 2016) ont montré que la présence de ces acteurs a des conséquences sur le fonctionnement des transports, le circuit de distribution, le renchérissement des prix des produits vivriers, l'environnement des affaires, etc.

En outre, la présence des prestataires de service, depuis les années 90 selon Tollens (2004), est une réponse aux contraintes socio-économiques et politiques. Du point de vue politique, l'apparition des prestataires de service n'est que l'effet de la démission et de l'absence de l'Etat. Sur le plan socio-économique, cela répond à la logique de survie et de créativité des Kinois. En effet, dans une ville comme Kinshasa où les opportunités d'emploi sont très

limitées, les populations essaient de s'adapter, par la création des sources de revenu, pour vivre et survivre. Le profil moyen des prestataires de service est celui d'un homme ou d'une femme qui habite Kinshasa, qui est sans emploi, avec un faible niveau d'instruction et qui pratique son « métier » comme activité principale. Certains hommes et femmes tiennent leurs foyers grâce au revenu tiré de la « débrouille » au sein de la chaîne de valeur. De même, avec des maigres salaires, les agents de service de l'Etat sont incapables de nouer les deux bouts du mois. Ils sont donc « forcés » de se créer des nouvelles sources de revenu ; d'où les tracasseries ou les rackets auprès des autres acteurs de la chaîne.

La chaîne de valeur et les « contrats » entre les acteurs, les parties prenantes, contrats souvent informels ne sont pas uniquement mus par des logiques où les acteurs maximalisent leurs gains. Ces contrats répondent à des logiques et contraintes économiques enchâssées dans des logiques sociales de sécurisation (pouvoir encore travailler demain, avoir des bons contacts avec des gens dont on aura besoin) plutôt que d'optimisation (gagner le maximum aujourd'hui). Les commerçants, par exemple, développent et entretiennent des réseaux d'interconnaissance parmi les multiples services présents dans les parkings. Les mamans manoeuvres entretiennent de bonnes relations avec les différents acteurs présents dans le parking (chef de parking, manutentionnaire, services de l'état, etc.). C'est ainsi que ces femmes se positionnent comme des acteurs incontournables dans la vente des produits vivriers à Kinshasa.

- **Transformation et commercialisation des feuilles de manioc et de la chikwangue**

Jusqu'à présent, la transformation des feuilles et de la chikwangue reste encore rudimentaire. Au niveau des ménages, les feuilles sont majoritairement transformées au mortier avec le pilon. Le mortier, le pilon et la marmite restent les outils principaux pour la fabrication de la chikwangue. Dans ce contexte, les ATFM et AFC mobilisent des techniques moins sophistiquées. La transformation des feuilles et la fabrication de la chikwangue se trouvent encore entre les mains des « mamans ». Celles-ci véhiculent donc le savoir-faire traditionnel dans le domaine de l'artisanat alimentaire. Les ATFM et AFC sont des entreprises individuelles, intégrées dans l'économie familiale et faisant parties d'un réseau regroupant les entreprises ayant des caractéristiques similaires. Le caractère traditionnel de l'activité de transformation tient en partie au fait que l'offre en procédés et équipements mécanisés reste très limitée en RDC en général et à Kinshasa en particulier. La recherche ayant peu investi dans ces chaînes de valeur, l'expérience d'industrialisation est actuellement au stade embryonnaire.

Face à un grand marché comme la ville de Kinshasa, le commerce des feuilles et de la chikwangue reste une activité quasi informelle. C'est un marché atomisé marqué par une immense majorité de petites exploitations, informelles, individuelles, et féminines. Cela reflète des niveaux plus faibles de capital physique et financier. En effet, le commerce reste globalement entre les mains des acteurs ayant peu de moyens financiers. Toutefois, les « grands commerçants » sont présents dans le circuit commercial. Mais ils sont, pour la plupart, intéressés par l'exportation des produits vers l'Europe. Les circuits de distribution changent puisque les « supermarchés » se positionnent désormais entre certains producteurs et consommateurs. Les « supermarchés » et les acteurs du secteur des HORECA constituent aussi un maillon important de la chaîne de commercialisation des plats préparés (feuilles et/ou chikwangue).

- **Innovations dans les chaînes de valeur**

Quelques innovations (produits, process ou organisationnelle) ont pu être repérées dans les chaînes de production et de commercialisation des feuilles et de la chikwangue. L'intérêt vers l'innovation varie en fonction de la taille de l'entreprise. Comme le soulignent Fort *et al.*, (2005 : 53), « les petites entreprises manifestent une moindre propension à innover que les grandes ». Ainsi, les petites exploitations agricoles familiales à l'hinterland de Kinshasa, les ATFM et AFC s'inscrivent indiscutablement dans cette tendance. Les PME/TPE recourent moins que les grandes à des sources internes d'innovation, représentées ici par la Recherche & Développement. Or, les coûts en recherche et développement (formulation du produit, adaptation du process) et en marketing (marché test, référencement, communication) se révèlent considérables (Lenglet, 2006). C'est pourquoi l'innovation est généralement mise en œuvre par les grandes entreprises.

- **Performance économique des acteurs de la chaîne de valeur**

Dans les conditions actuelles, le *Manihot glazzioui* donne un meilleur rendement (7,2 tonnes) comparativement au *Manihot esculenta* (3 tonnes). Les activités de production et de commercialisation de feuilles sont rentables. L'enquête a montré que quelles que soient la variété de feuilles de manioc (*Manihot esculenta* ou *Manihot glazzioui*), la période de vente (saison sèche ou pluvieuse) ou la zone de vente (Kinshasa-Est ou Kinshasa-Ouest), toutes les charges supportées sont intégralement couvertes par les recettes avec une marge bénéficiaire appréciable. Toutefois, le *Manihot glazzioui* est nettement plus rentable que le *Manihot esculenta* pourtant commercialisé sous deux formes (racine tubéreuse et feuilles de manioc). La saison sèche est la période de l'année où le bénéfice est plus élevé. Sur le plan spatial, Kinshasa Ouest offre plus d'avantages économiques aux intervenants dans la chaîne de valeur qu'à l'Est. En outre, la fonction créant le plus de valeur est celle de la transformation des feuilles en plat préparé (5,30 USD/kg) et en feuilles moulues (1,60 USD/kg). Concernant la distribution des feuilles non transformées, la valeur ajoutée la plus élevée (0,30 USD/kg) est créée au niveau du maillon grossiste. Malgré que la richesse soit créée le long de la chaîne de valeur, la répartition de la valeur ajoutée est en défaveur du producteur.

Pour 1 kg de chikwangue, la fabricante enregistre une marge brute de 0,24 USD. Le commerce en gros de ce produit reste aussi rentable. Toutefois, la marge commerciale est un peu plus de 2 fois important sur la voie fluviale (10,48 USD) comparé à la voie routière (4,65 USD) sur un sac de chikwangue commercialisé. Le coût de transport, plus faible sur la voie fluviale, explique cette différence. Les résultats de l'étude montrent que le transformateur des racines de manioc en kimpuka et le détaillant de la chikwangue réalisent à eux seuls 72% de la valeur ajoutée.

Dans tous les deux cas (feuilles de manioc et chikwangue), les résultats de l'étude ont montré tous les acteurs de la chaîne de valeur réalisent des bénéfices. Toutefois, les producteurs ne tirent qu'une faible proportion de la valeur ajoutée (1% à 4% dans les feuilles). Quelques mesures ont été proposées pour permettre de se positionner davantage sur le marché et capter ainsi des portions plus moins grandes de la valeur ajoutée. Dans la stratégie proposée, les agriculteurs doivent s'engager dans plusieurs initiatives. L'Etat et les partenaires techniques et financiers du secteur agricole ont aussi un rôle primordial à jouer. Il ne s'agit pas d'écraser les autres acteurs, mais il s'agit plutôt d'améliorer la position des petits producteurs tout en évitant des conflits permanents entre les acteurs.

2. PERSPECTIVES DE RECHERCHE FUTURES

Les perspectives de recherche qui prolongeraient la présente étude, pourraient se pencher sur la question centrale suivante : *Dans 10 ans, avec éventuellement plus de 20 millions d'habitants majoritairement nés en ville, comment peut-on imaginer l'assiette des Kinois, l'approvisionnement en produits locaux et l'organisation des chaînes valeur agricoles ?*

Cette question englobe les aspects liés à la demande et l'offre des produits locaux mais aussi à l'organisation des circuits commerciaux. Ainsi, il est important de s'intéresser aux aspects suivants : (i) la demande des feuilles et de la chikwangue au niveau des ménages, des unités socio-économiques et des structures gouvernementales ; (ii) l'identification et la diffusion des variétés à haut rendement tant sur le plan qualitatif que quantitatif ; (iii) l'organisation et le fonctionnement des parkings (marchés secondaires) ; (iv) le commerce international (exportation) des produits (feuilles et chikwangue) et (v) la vision interdisciplinaire - orientée vers les études du développement – dans l'analyse des chaînes de valeur agricole.

- **Analyser la demande en feuilles de manioc et chikwangue à Kinshasa**

La croissance démographique accélérée va créer une demande alimentaire sans cesse croissante à Kinshasa : plus de bouches à nourrir. Face à la faiblesse de la production nationale ou locale, le pays continuera à importer des grandes quantités de produits alimentaires pour répondre aux besoins de la population. La composition moyenne de l'assiette du consommateur kinois sera largement dominée par les produits importés.

Dans un centre urbain comme Kinshasa, la chikwangue est fortement concurrencée par le pain et le riz. Mais les feuilles de manioc n'ont pas encore – du moins jusqu'à présent – trouver des substituts ; même si cela est encore possible avec les feuilles de patate douce « matembele ». Même dans ce dernier cas, les deux (feuilles de manioc et patate douce) sont des produits locaux.

L'approvisionnement de ces produits locaux (feuilles et chikwangue) ne proviendra que de la production locale (Kinshasa urbain et son hinterland) et nationale (régions lointaines). Dès lors, il est important d'analyser la demande en feuilles de manioc et chikwangue pour mieux répondre aux besoins des consommateurs de Kinshasa. En effet, mieux connaître les tendances du marché urbain des feuilles de manioc et de la chikwangue à Kinshasa est une étape indispensable pour le gouvernement congolais mais aussi pour tout entrepreneur qui veut mieux agir. On peut déceler ces tendances à travers des études spécifiques axées sur la demande, la satisfaction et la perception des populations de Kinshasa.

L'analyse de la demande permet d'évaluer la demande potentielle. Des enquêtes – avec des méthodes qualitatives et quantitatives - permettent de fournir des données qui reflètent les réalités de la demande en feuilles et en chikwangue à Kinshasa. Elles devraient se faire à trois niveaux : (i) la demande des ménages, (ii) la demande des unités socio-économiques (HORECA), et (iii) la demande institutionnelle (PAM, 2013 ; Kinkela *et al.*, 2017).

L'analyse de la *demande des ménages* permet d'estimer le taux de couverture⁴⁷ des besoins en feuilles et en chikwangué au niveau de la ville de Kinshasa. Elle fournit également des informations sur les modèles de consommation alimentaires et participe à la sélection des produits. La demande des *unités socio-économiques* concerne les achats par les Hôtels, Restaurants et Cafés (HORECA) et les « supermarchés ». Ces unités sont éparpillées à travers la ville de Kinshasa tant en zone urbaine que périurbaine. Leur demande serait particulièrement importante, et peut renseigner sur les exigences liées notamment à la qualité, la standardisation et la normalisation dans le circuit commercial des feuilles et de la chikwangué. La *demande institutionnelle* renvoie aux achats par le gouvernement (les ministères, l'armée, la police, les hôpitaux, les prisons, etc.) et les organisations internationales. En principe, cette demande devrait porter sur des volumes importants.

Il est essentiel de prendre en compte les achats des unités socio-économiques et des institutions gouvernementales car « ils influent fortement sur les comportements des grossistes et des gros producteurs et donc sur la disponibilité et les prix des produits » (PAM, 2103 : 9).

Il est aussi indispensable de se pencher sur la perception actuelle des consommateurs sur les feuilles et la chikwangué, afin de pouvoir comprendre leurs comportements et, se focaliser sur leurs attentes et besoins. En effet, l'analyse de perception permet de faire un état des lieux de la notoriété et de l'image du produit auprès des consommateurs.

Les résultats d'une telle étude permettent de déboucher sur des recommandations opérationnelles qui donneront les clés aux acteurs (producteurs, transformateurs et commerçants) pour anticiper sur la demande et en tirer profit.

- **Identifier et diffuser les variétés à haut rendement sur le plan quantitatif et qualitatif**

L'approvisionnement du marché urbain de Kinshasa, en feuilles de manioc notamment, est caractérisé par des mouvements saisonniers. Ces derniers sont marqués par des fluctuations de prix, à la hausse en saison sèche (rareté du produit) et à la baisse en saison pluvieuse (abondance du produit). En outre, la demande ne cesse d'augmenter dans cette ville mégapole de Kinshasa. Le défi reste la capacité des agriculteurs à satisfaire, régulièrement en qualité et quantité, une demande en constante augmentation sans générer des ruptures d'approvisionnement. Un des moyens pour y parvenir consiste à augmenter la production et assurer la disponibilité du produit par des techniques de conservation appropriées.

L'augmentation de la production en feuilles de manioc et en tubercules (qui servent à la fabrication de la chikwangué) ne peut être obtenue que par l'amélioration de la productivité. La recherche devrait être orientée vers l'identification des variétés qui donnent de meilleurs rendements, sur les plans quantitatif et qualitatif, en feuilles de manioc d'une part et en tubercules d'autre part. Il serait intéressant de réaliser des suivis technico-économiques des différents systèmes de cultures pratiqués (en association avec d'autres cultures et/ou dans des

⁴⁷ Le taux de couverture est calculé à partir d'une estimation de la consommation annuelle des ménages rapportée à la disponibilité alimentaire. Il permet d'anticiper les possibilités déficits, d'identifier les flux et les risques potentiels sur le marché.

parcelles des cultures pures) sur une base participative dans la zone périurbaine de Kinshasa en vue de déterminer les types à promouvoir, en tenant compte de la rentabilité. Cela permettrait aux agriculteurs de se spécialiser en fonction des attentes des consommateurs et des débouchés.

- **Cerner l'organisation et le fonctionnement des parkings**

Entant que marchés secondaires, les parkings sont au cœur de l'activité commerciale. Ils jouent un rôle important dans l'approvisionnement et la distribution des produits vivriers et par ricochet, dans la sécurité alimentaire des ménages urbains de Kinshasa. Cependant, la présence de plusieurs acteurs dans ces marchés limite l'efficacité du fonctionnement de la chaîne de commercialisation des produits vivriers. Dès lors, il conviendra de s'intéresser à la compréhension plus fine de ces marchés à Kinshasa. L'attention devrait se concentrer sur le mode organisationnel et le fonctionnement des parkings (publics et privés), avec un accent particulier sur les acteurs en présence, leurs logiques et stratégies. Une telle étude devra déboucher sur des recommandations opérationnelles qui permettent d'améliorer l'efficacité du commerce des produits vivriers à Kinshasa, ville de plus de 12 millions et où la demande alimentaire ne fait qu'augmenter.

- **Cerner le commerce international des feuilles et de la chikwangue**

Tout au long de cette étude, il a constaté que les feuilles de manioc et la chikwangue font l'objet d'exportation vers l'Afrique et l'Europe notamment. Certains exportateurs passent des commandes auprès des producteurs ou des grossistes pour constituer des lots ; d'autres par contre, ont installé des ateliers pour la transformation des feuilles et la fabrication de la chikwangue. Aucune information n'a été recueillie dans le cadre de la présente étude. Il s'avère donc important de mener des études sur de la demande internationale des produits du manioc. L'exportation des feuilles et de la chikwangue se fait à partir des postes fluviaux (beach notamment) et aériens (les agences de voyage). Une enquête auprès des producteurs, des exportateurs et des postes d'expédition des colis devrait permettre une connaissance exhaustive des marchés régionaux et internationaux. L'étude permettra, en outre, de cerner la spécificité de la demande des marchés tant régionaux qu'internationaux : volume et fréquence des exportations, qualité exigée, destination finale, etc. Ceci constitue la base de toute recommandation qui vise l'amélioration de la compétitivité des produits du manioc (feuilles et chikwangue) congolais en vue d'un meilleur positionnement sur ces marchés.

- **Envisager des études similaires (chaînes de valeur agricole) dans une approche interdisciplinaire**

Nous souhaitons que cette étude serve à ouvrir de nouveaux chantiers de recherche sur les chaînes de valeur agricoles tant à Kinshasa que dans d'autres régions de la RDC. En effet, ces recherches doivent être conduites selon l'approche interdisciplinaire dans une perspective de développement. En d'autres termes, l'approche chaîne de valeur doit être couplée à l'approche sociologique dans le but d'avoir une meilleure compréhension du fonctionnement de la chaîne de valeur agricole. Les recherches futures doivent accorder une attention particulière aux logiques et stratégies des acteurs (dimension sociale). Il est aussi important d'évaluer l'incidence de la présence des agents de services de l'Etat (racket/tracasseries) et des prestataires de services sur l'approvisionnement de la ville de Kinshasa en produits vivriers et la performance des acteurs de la chaîne de valeur.

REREFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Abernathy W.J., Utterback J.M. (1978). « Patterns of industrial innovation », *Technology Review*, vol. 80, p. 40-47.

Abramson, J. (2014). Pratiques alimentaires, choix et individualisation : l'intérêt de la démarche biographique. *Sociologie et sociétés*, 46 (2), 157–179

ACF (Action contre la faim), 2009. *Rapport d'étude sur l'agriculture périurbaine (maraîchage) de Kinshasa, province de Kinshasa, République démocratique du Congo*.

Ackerman, K. 2011. The potential for urban agriculture in New York City: Growing capacity, food security, and green infrastructure. New York: Columbia University.

AGRER et EARTH, 2017. Analyse de la compétitivité du riz local et des options de son amélioration. Rapport final. PARRSA. 83p.

Affou Simplicite Y., 1990. La relève paysanne en Côte d'Ivoire. Etudes d'expérience vivrières, Karthala et Ostrom, Paris, 58p.

Ag Bendech M., Chauliac M. et Malvy D., 1998. Alimentation de rue. Mutations urbaines et différenciations sociales à Bamako (Mali). *Sciences Sociales et Santé*. Volume 16, n°2, pp. 33-59.

Alter N., 2002. Les logiques de l'innovation : approche pluridisciplinaire. Edition la découverte, Paris, France, 274 p.

Amilien V., 2005. « Produits locaux entre vente directe, circuit-court et action collective. Entretien avec Bertil Sylvander », *Anthropology of food*, (<http://journals.openedition.org/aof/227>.), (Consulté en juillet 2017).

Andersson, K., E. Eklund, and M. Lehtola. 2009. Farmers, businessmen or green entrepreneurs? Producers of new rural goods and services in rural areas under urban pressure. *Journal of Environmental Policy & Planning* 11(1): 29–43.

Aubry C. et Chiffolleau Y., 2009. Le développement des circuits courts et l'agriculture périurbaine : histoire, évolution en cours et questions actuelles. *Revue Innovations Agronomiques* (2009) 5, 53-67.

Ayimpam S., 2013. Economie de la débrouille à Kinshasa. Informalité, commerce et réseaux sociaux. Kathala, Paris.

Bamba V. et Koffi-Bikpo C-Y., 2016. « Les contraintes liées au transport des produits vivriers au marché de gros de Bouaké (Côte d'Ivoire) » in *Revue de géographie, d'aménagement régional et de développement des suds*. <https://regardsuds.org>.

Banque Centrale du Congo, 2015. Rapport annuel 2014. 340p.

Banque mondiale, 2015. Revue diagnostique des Dépenses Publiques de base du secteur Agricole et Rural en République Démocratique du Congo « RDPA » 2007-2013, 89p.

Bakker, N., Dubbeling, M., Gündel, S., Sabel-Koschella, U., De Zeeuw, H., 2000. Growing cities, growing food: urban agriculture on the policy agenda, a reader on urban agriculture. Feldafing, Des-Etc, Allemagne.

Bay APM, 1997. The seed sector in Sub-Saharan Africa. Rome, Italy: FAO.

Bazzara A., 2015. *Démographie : trois pays africains parmi les dix plus peuplés du monde en 2015*, Jeune Afrique, sur <http://www.jeuneafrique.com/258197/societe/demographie-nigeria-pays-dafrique-plus-peuple-2050> (Consulté en octobre 2018).

Benamar B. et Cheriet F., 2012. « Les déterminants de l'innovation dans les entreprises émergentes en Algérie », *Innovations* 2012/3 (n°39), p. 125-144. DOI 10.3917/inno.039.0125

Berton-Ofouémé Y., (2007). L'accès à l'alimentation dans les grandes villes (Asie, Afrique, Caraïbes). Paris, L'Harmattan, 272 p.

Berton-Ofouémé Y., 2007. La restauration « populaire » dans la conurbation Cotonou/Porto-novo/Abomey-Calavi (Benin), *Revue du CAMES – Nouvelle série B*, Vol. 00, n°2-2007 (2ème Semestre), pp. 323 – 337. <http://greenstone.lecames.org/collect/revu/import/B09/B-009-02-323-337.pdf> (consulté en novembre 2017).

Biloso A., 2003. Contribution à l'étude d'approvisionnement et distribution des produits de chasse et de cueillette dans la ville de Kinshasa en R.D.Congo, D.E.S interuniversitaire en Gestion des Ressources Animales et Végétales en Milieux Tropicaux, FUSAGX/ ULG (Belgique), 53 p. inédit.

Biloso et Lejoly, 2006. Etude de l'exploitation et du marché des produits forestiers non ligneux à Kinshasa, *Tropicultura*, 24 (3), 18-188.

Birkinshaw J., Hamel G., Mol M.J., 2008. « Management innovation », *Academy of Management Review*, vol. 33, n° 4, p. 825-845.

Bleasdale, T., C. Crouch, and S. Harlan., 2011. Community gardening in disadvantaged neighborhoods in Phoenix, Arizona: Aligning programs with perceptions. *Journal of Agriculture, Food Systems, and Community Development* 1(3): 99–114.

Bogaert J., Biloso A., Vranken I. et André M., 2015. Periurban dynamics: landscape ecology perspectives, pp 63-74, In: Bogaert J. & Halleux J-M. (éds). *Territoires périurbains : développement, enjeux et perspectives dans les pays du Sud*, Les presses agronomiques de Gembloux, Gembloux, 304p.

Bonannée M., 1999. Données statistiques sur les produits forestiers non ligneux en République centrafricaine. Commission européenne, Directorate-Général VII, Programme de partenariat CE-FAO (1998-2001), 27 p.

Bouba D., Mbaye Ngaressesem G., Madjigoto R. et Raimond C., 2014. « Les influences de l'urbanisation sur la répartition régionale des plantes cultivées au Tchad et au Nord-Cameroun », Les Cahiers d'Outre-Mer [En ligne], 266 | Avril-Juin 2014: <http://journals.openedition.org/com/7162> ; DOI : 10.4000/com.7162, (consulté en juillet 2018).

Bricas N., Vernier P., Ategbro E.A., Hounhouigan J.D., Mitchikpe E.C., Etoudo N'Kpenu K., Orkwor G., 1997. Le développement de la filière cossettes d'igname en Afrique de l'Ouest, Cahiers de la Recherche-Développement (44) : 100-114.

Bricas N., 2008. La pluralité des références identitaires des styles alimentaires urbains en Afrique. Les nouvelles figures des marchés agroalimentaires. Apports croisés de l'économie, de la sociologie et de la gestion. GDR Economie & Sociologie « les Marchés Agroalimentaires », pp.149-159.

Bricas N. et Seck P.A., 2004. L'alimentation des villes du Sud : les raisons de craindre et d'espérer. Cahiers Agricultures, vol 13, n° 1, p. 10-14.

Broutin C., Commeat P.-G., Sokona K., 2005. Le maraîchage face aux contraintes et opportunités de l'expansion urbaine : le cas de Thiès/Fandène (Sénégal), document de travail Ecocité, n°2, Nogent-sur-Marne, Enda-Graf/ Gret, <https://www.gret.org/wp-content/uploads/07798.pdf> (consulté en novembre 2018).

Brown D., 2003. Is the best the enemy of the good? Livelihoods perspectives on bushmeat harvesting and trade – some issues and challenges. CIFOR-Bonn Conference on « Rural Livelihoods, Forests and Biodiversity », 20 p.

Canet C. et Ndiaye C., 1998. L'alimentation de rue en Afrique, Agriculture et nutrition en Afrique, FAO, Rome.

Carpelle E., 1947. La cité indigène de Léopoldville. Centre d'études sociales africaines (CESA), Kinshasa, 108p.

Chausse, J-P., T. Kembola et R. Ngonde. 2012. *L'agriculture : Pierre Angulaire de l'Economie de la RDC* in Herderschee, J., S. D. Mukoko et T. Tshimanga (éditeurs). *Résilience d'un Géant Africain : accélérer la Croissance et Promouvoir l'Emploi en République Démocratique du Congo*. Vol 2. Etudes Sectorielles. Médiaspaul. Kinshasa. pp 1-97.

CEPLANUT, 2000. Enquête nutritionnelle et de consommation alimentaire dans la ville de Kinshasa, juin 2000. Kinshasa : Ministère de la Santé.

Chastanet M., F-X Fauvelle-Aymar F. et D. Juhé-Beaulaton D (éds), 2000. « Cuisine et sociétés Africaines », Histoire, savoirs et savoir-faire, Paris, Karthala, collection Hommes et sociétés, 277p.

Cheyns E., Aka A., Bricas N., 2004. Attentes de qualité et structuration des filières alimentaires : la segmentation du marché urbain des huiles de palme rouges en Côte d'Ivoire, Cahiers Agricultures, vol. 13, 1, janvier-février, p. 135-141.

Choléard J-L., Moussier P. et Leplaideur, 2002. L'approvisionnement vivrier des villes en Guinée : entre fragilité et dynamisme. Presses des Sciences Po « Autrepart », 2002/3, n°23,

pp5 à 23. <https://www.cairn.info/revue-autrepart-2002-3-page-5.htm> (consulté en juillet 2017).

CIRAD. (2006). Analyse des filières riz par les organisations professionnelles d'Afrique de l'Ouest, Livret de l'apprenant, module 2, Projet PRIAF RIZ, [En ligne], Adresse URL :http://www.cirad.fr/ur/politiques_et_marches/services_produits/renforcement_capacites/priaf_formation , (consulté en septembre 2019).

Cofie O., van Veenhuizen R. de Vreede V. et Maessen S., 2011. Traitements des déchets pour une récupération des éléments nutritifs : options et défis pour l'agriculture urbaine. Magazine Agriculture Urbaine, 23, 3-9, www.ruaf.org.

Cohen, N., 2012. Planning for urban agriculture: Problem recognition, policy formation, and politics. In Sustainable food planning, ed. A. Viljoen, and J.S.C. Wiskerke, 103–114. Wageningen: Wageningen Academic Publishers.

COMESA, RDC & UNION AFRICAINE (2009). RD Congo. Revue des efforts de développement dans le secteur agricole. Kinshasa: IFPRI /USAID.

Coughlan A.T., Anderson E., Stern L.W. & El-Ansary A.I. (2001). Marketing channels. Prentice Hall, New Jersey.

Courade, 1989. Les politiques alimentaires sont-elles adaptées aux changements d'habitudes alimentaires en Afrique au sud du Sahara ? In: Économie rurale. N°190, 1989. pp. 21-26.

Cros F., 1997. L'innovation en éducation et formation. Note de synthèse. Revue française de pédagogie, 118 : 127-156.

Daft Richard, 1978. « A Dual-Core Model of Organizational Innovation », The Academy of Management Journal, Vol. 21, N°2, p. 193-210.

David O., 2015. La population mondiale : Répartition, dynamique et mobilité. 3^è édition, Arman Colin, Paris.

Damanpour F., Aravind D. (2012). « Managerial Innovation: Conceptions, Processes, and Antecedents », Management & Organization Review, vol. 8, n° 2, p. 423-454.

Delbart V., 2000. Evolution de l'emprise spatiale de la ville de Kinshasa. Mémoire de licence en sciences géographiques : Université Libre de Bruxelles (Belgique).

Delpuech F., 2006. Pour des politiques de nutrition. In : Devautour H., Moity-Maïzi P. & Muchnik J. Systèmes techniques, savoir-faire et innovations agroalimentaires. Approches et méthodes. Montpellier : Cirad. (Série Alisa).

Deloitte, 2015. La consommation en Afrique. Le marché du XXI^è siècle, 32p.

Dekking, A., J.E. Jansma, and A.J. Visser, 2007. Urban agriculture guide. Urban agriculture in the Netherlands under the magnifying glass. Lelystad: Wageningen University Applied Plant Research.

De Maximy R., 1984. Kinshasa, ville en suspens... Dynamique de la croissance et problèmes d'urbanisme : étude socio-politique. Paris, Travaux et documents de l'OSTROM, n°176.

De Saint Moulin, 2010. Villes et organisation de l'espace en République démocratique du Congo, Musée royal d'Afrique centrale et L'Harmattan, cahiers africains n°77, 302p.

De Zeeuw, H., S. Guendel, and H. Waibel. 2001. The integration of agriculture in urban policies. In *Growing cities, growing food: Urban agriculture on the policy agenda*, ed. N. Bakker, M. Dubbeling, S. Guendel, U. Sabel-Koschella, and H. De Zeeuw, 161–180. Feldafing: DSE/Zentralstelle für Ernährung und Landwirtschaft.

DGE et CNS, 2016. La qualité, levier de performance des PME de services. Guide pratique – Edition 2016. Direction Générale des entreprises et Commission Nationale des Services, Ministère de l'économie, de l'industrie et du numérique, République Française, 54p.

D'Iribarne A., 2005. Innovation et changement dans les organisations : problématique et intervenants pressentis, débat en ligne, Atelier D2 – Jeudi 9 juin, www.fing.org

Doise, W., 1990. Les représentations sociales. In Ghiglione, R., Bonnet, C. et Richard, J. F. (dir.). *Traité de psychologie cognitive, Tome 3 : Cognition, représentations, communication*. Paris : Dunod. 111-174

Dubouloz S. et Bocquet R., 2013. Innovation organisationnelle : s'ouvrir pour innover plus ? *Revue française de gestion*, vol. 6, n°235, p. 129 – 147, www.cairn.info/revue-francaise-de-gestion-2013-6-page-129.htm

Duwez G., 1959. « Léopoldville », dans *Revue congolaise illustrée*, février 1959, n° 2.

E2A, 2017. Atelier technique sur la Santé Sexuelle et Reproductive des Adolescents et Jeunes (SSRAJ) : examen des progrès et planification des investissements futurs basés sur les données probantes, Kinshasa, 22-23 août 2017, 37p.

e-Geopolis, 2010. « Africapolis II. L'urbanisation en Afrique centrale et orientale », 20p.

Emmanuel, T., 2013. Amélioration de la commercialisation et de transformation du manioc au Cameroun: contraintes et perspectives de la chaîne de valeur, Dans : *Reconstruire le potentiel alimentaire de l'Afrique de l'Ouest*, A. Elbehri (ed.), FAO/FIDA <http://www.fao.org/3/i32222f/i32222f16.pdf>

ESC (Équipe sectorielle de contrepartie), 2004. *Stratégie sectorielle de développement et de promotion des exportations & plan d'action marketing export du secteur manioc. Module IV : Formulation d'une stratégie de développement des exportations pour le secteur manioc du Bénin*, Bénin, CCI/CNUCED/OMC, <http://www.slire.net/document/1405?locale=fr> (Consulté en juin 2018).

EuropeAid, 2011. *Analyse et développement des chaînes de valeur inclusive pour appuyer les petits producteurs à accéder aux marchés agricoles*, Bruxelles, 34p.

Fa J. E., D. Currie et J. Meeuwig, 2003. Bushmeat and food security in the Congo Basin: linkages between wildlife and people's future. *Environmental Conservation*, 30, pp 71-78.

Fanou L.K., Luttz C.H. et Tilburg A.V., 1997. « Les marchés régionaux de produits vivriers » in daan j. Breusers m. Et frederiks e. (eds), *dynamique paysanne sur le plateau Adja du bénin*. Karthala, Paris, 350 p.

- FAO, 1987. La cinquième enquête mondiale sur l'alimentation. Rome : FAO.
- FAO, 1996. Agriculture et nutrition en Afrique, Département de l'agriculture, www.fao.org/docrep/fao.
- FAO, 1997a. Approches disciplinaires de l'analyse des SADA. Programme « Approvisionnement et distribution alimentaires des villes », Collection « Aliments dans les villes », 38p.
- FAO, 1997b. Agriculture food and nutrition for Africa: a resource book for teachers of agriculture. Rome: Management Group, FAO Information Division, Rome. URL: <http://www.fao.org/docrep/008/w0078f/w0078f00.htm>, (consulté en mai 2018).
- FAO, 2009. Deuxième Rapport National sur l'État des Ressources phytogénétiques pour l'Alimentation et l'Agriculture République Démocratique du Congo (RDC). Préparé dans le cadre du Projet FAO TCP/DRC/3104. 67p.
- FAO, 2009b. Aliments pour les villes. <http://www.fao.org/3/a-ak824f.pdf>
- FAO, 2010. Développer des villes plus vertes. FAO, Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), Rome.
- FAO et CTA 2013. Financement des chaînes de valeur agricole - Outils et leçons, Rome, 179p.
- FAO. 2013. Produire plus avec moins : le manioc. Guide pour une intensification durable de la production. Organisation des Nations-Unies pour l'alimentation et l'agriculture. Rome. 129p.
- Fofiri Nzossié E.J., Ndamé J.P., Temple L., Ndjouenkeu R. et Simeu Kamdem M., 2008. Croissance urbaine et innovations dans les filières vivrières : Cas du maïs et du niébé dans les savanes du Cameroun ? In : 2e journée de recherche en sciences sociales, INRA, SFER, CIRAD, Lille, France, 11 et 12 décembre 2008.
- Fraval P., 2000. Eléments pour l'analyse économique des filières agricoles en Afrique Sub-saharienne. Ministère des Affaires étrangères, Paris, 100 p.
- Fumuzanza Muketa J., 2014. Kinshasa d'un quartier à l'autre. Paris, L'Harmattan, 335p.
- Furaha Mirindi G., 2017. Analyse comparée des chaînes de valeur du riz dans la plaine de la Ruzizi de la Communauté Economique des pays des Grands Lacs (CEPGL) (Thèse de doctorat). Université de Liège – Gembloux Agro-Bio Tech, Belgique – 212 pages.
- Garnier, C., 2000. Introduction. La pensée sociale : questions vives. In Garnier, C. et Doise, W. (dir.). Les formes de la pensée sociale. Paris : Presses Universitaires de France. 1-17.
- Giachetti, I. (dir.), 1996. Identités des mangeurs, images des aliments, CNERNA-CNRS, sciences humaines et pratiques. Paris : Polytechnica.
- Gillis, D., 1995. Promouvoir une saine alimentation auprès des enfants d'âge scolaire et des jeunes : exemples de stratégies novatrices au Canada. Ottawa : Santé Canada. Site Internet : <http://www.hc-sc.gc.ca/hppb/children/francais/sec2-2-2.htm> (consulté en février 2018).

- Goldstein, N. 2009. Vacant Lots sprout urban farms. *BioCycle* 50(10): 24–26.
- Goossens F., Minten B. et Tollens E., 1994. *Nourrir Kinshasa. L’approvisionnement local d’une métropole africaine*. Editions L’Harmattan, Paris, 351 p.
- Goossens F., 1997, Alimentation dans les villes. Rôle des SADA dans la sécurité alimentaire de Kinshasa. Rome, FAO <http://www.fao.org/3/a-aa039f.pdf> (Consulté en juin 2017).
- Grabovschi C., 2014. Les représentations sociales de l’alimentation chez l’enfant. Le rôle modulateur de l’âge et de la culture, *rajEthos*, 3(1), 71-87, p71-88. https://trajethos.ca/files/8814/2238/7291/GRABOVSCHI_TrajEthos31.pdf
- Grain de sel-Inter réseaux, 2012. Introduction aux enjeux de valorisation des produits locaux en Afrique de l’Ouest. *Grain de Sel*, n°58, Avril-juin 2012.
- Greindl D., 1996. Se nourrir en ville. Croissance urbaine et transformation des modes de consommation alimentaire au Vanuatu. In: *Journal de la Société des océanistes*, 103, 1996-2. pp. 219-230; URL : https://www.persee.fr/doc/jso_0300-953x_1996_num_103_2_1991, (consulté en septembre 2016).
- Grewal, S.S., and P.S. Grewal., 2012. Can cities become self-reliant in food? *Cities* 29(1): 1–11.
- Grize, J.-B., Vergès, P. & Silem, A., 198. *Salariés face aux nouvelles technologies. Vers une approche socio-logique des représentations sociales*. Paris : Éditions du CNRS
- GTZ, 2007. *Value links manual. The methodology of value chain promotion*. First édition. Eschborn, Germany : GTZ.
- Hatcheu E.T., 2000 « Les commerçants et les transporteurs dans l'approvisionnement vivrier et la distribution alimentaire à Douala (Cameroun) », *Bulletin de l'APAD* [En ligne], 19 | 2000, URL : <http://journals.openedition.org/apad/431> (Consulté en octobre 2018).
- Hinrichs C., 2003. « The practice and politics of food system localization », *Journal of Rural Studies*, Vol. 19, pp 33-45.
- Holland, L., 2004. Diversity and connections in community gardens: A contribution to local sustainability. *Local Environment* 9(3): 285–305.
- Houyoux J., 1973. *Budgets ménagers, nutrition et mode de vie à Kinshasa*. Kinshasa : Presses Universitaires du Zaïre.
- Houyoux J., 1986. *Consommation de produits vivriers à Kinshasa et dans les grandes villes du Zaïre*. Kinshasa : BEAU. Houyoux J., Kinavuidi N. & Okito O. (1986). *Budgets des ménages*. Kinshasa : Bureau d’études d’aménagement et d’urbanisation, Kinshasa ; Bruxelles : ICHEC.
- ICREDES, 2019. *Revue Stratégique sur la Faim Zéro en République Démocratique du Congo, Rapport final, version provisoire*, 147p.

IDEA Consult, 2013. Etude sur la Stratégie de Relance de l'Agro-industrie en RDC, Ministère de l'agriculture, pêche et élevage.

IFAD, 2008. *Etude sur les potentialités de commercialisation des produits dérivés du manioc sur les marchés CEMAC*. Initiative régionale pour la production et la commercialisation du manioc (IRCPM), 278p.

IITA, 2009. Rapport final de l'étude de la filière manioc dans les provinces de Kinshasa et du Bas-Congo. Proseca, Institut International d'Agriculture Tropicale, RDC. 144p.

Ilbery, B.W. 1991. Farm diversification as an adjustment strategy on the urban fringe of the West Midlands. *Journal of Rural Studies* 7(3): 207–218.

Ikama R., 1992, *Modes de fonctionnement des ateliers de transformation du manioc Brazzaville*, Mémoire de l'Institut de développement rural, Université Marien Ngouabi, Brazzaville, Congo, 57p.

Ikama R. et Treche S., 1995. Inventaire et mode de fonctionnement des ateliers de fabrication de chikwangue à Brazzaville In Agbor Egbe T. et al (éd) : *Transformation Alimentaire du Manioc*, édition ASTROM, pp178 – 188.

IRPCM (Initiative régionale pour la production et la commercialisation du manioc), 2008. *Étude sur les potentialités de commercialisation des produits dérivés du manioc sur les marchés CEMAC*, Rome, IRPCM/IFAD, <https://docplayer.fr/8004352-Etude-sur-les-potentialites-de-commercialisation-des-produits-derives-du-manioc-sur-les-marches-cemac.html> (Consulté en juillet 2018).

Iyeki J.F., 1957. « Réflexions sur les foyers sociaux » in *La Voix du Congolais*, septembre 1957, p.673.

Jodelet, D. (dir.), 1989. *Les représentations sociales*. Paris : Presses Universitaires de France.

Justin J., Boulay J., Geoffriau E., Widehem C. et Muller P., 2009. Où se crée la valeur ? Une application de l'analyse de porter aux filières du végétal spécialisé. *Management Prospective* « Management & Avenir », 2009/8 n° 28, pp5-23.

Kaplinsky R. et Morris M., 2000. *Handbook for value chain research*. IDRC, 113p.

Kayembe Wa Kayembe M., De Maeyer M. et Eléonore Wolff, 2009. « Cartographie de la croissance urbaine de Kinshasa (R.D. Congo) entre 1995 et 2005 par télédétection satellitaire à haute résolution », *Belgeo* [En ligne], URL : <http://belgeo.revues.org/7349> (consulté en février 2016).

Katalayi, 2014. *Urbanisation et fabrique urbaine à Kinshasa : défis et opportunités d'aménagement*. Géographie. Université Michel de Montaigne - Bordeaux III, 2014. Français, 433p.

Khonde M., 2001. « *Transformation, commercialisation et consommation du manioc : une stratégie de sécurité alimentaire à Kinshasa* » In Kankonde M et Tollens E. (éds) : *Sécurité alimentaire au Congo-Kinshasa : Production, Consommation & Survie*. Editions L'harmattan, Paris, pp 173-225.

- Kika M. et al., 2007. Financement des services publics de l'Etat de 1970 à nos jours.
- Kinkela Savy C., 2001, « Apport du maraîchage dans la lutte contre l'insécurité alimentaire », dans Kakonde M., Tollens E. (dir.), Sécurité alimentaire au Congo Kinshasa, Paris, L'Harmattan, p. 225-234.
- Kinkela Savy C., Ngonde N. H., Mpanzu B. et Sankania M.G., 2017. *Etude de faisabilité du programme d'amélioration des chaînes de valeur du manioc dans les principales zones urbaines et périurbaines de la RDC*, 86p.
- Kone S., 2000. Transformation des légumes. GTZ. http://pmb.sicac.org/opac_css/doc_num.php?explnum_id=472, (Consulté en mars 2019).
- Koffie-Bikpo Céline Yolande, 2011, « Les risques de pertes des produits vivriers dans une optique de sécurité alimentaire en Côte d'Ivoire », in Production vivrière et sécurité alimentaire en Côte d'Ivoire, Paris, Harmattan, pp.220-246.
- Lahlou, S., 1998. Penser manger. Paris : Presses Universitaires de France.
- Lavallée, M., Garnier, C., Quesnel, M., Marchildon, A. & Bouchard, L., 2004. Les représentations sociales de l'alimentation : convergences et divergences entre enfants, parents et enseignants. *Revue de l'Université de Moncton*, 35 (2), 101–129.
- Lebailly P., 2010. Cinquante années de dépendance alimentaire en RDC : situation et perspectives. Contributions de la formation et de la recherche agronomiques au développement durable du Congo, 19 octobre 2010, Gembloux, Belgique, 6 p.
- Lele N., 2016. Potentiel d'amélioration de la fertilité des sols sableux et acides de Kinshasa (RDC) par l'usage du charbon des bois (biochar), de la biomasse végétale et des engrais minéraux, Thèse de doctorat, Ecole Régionale post-Universitaire d'Aménagement et de gestion Intégrés des Forêts et Territoires Tropicaux (ERAIFT), Kinshasa, République Démocratique du Congo, 176p.
- Lelo Nzuzi F., 2011. Kinshasa. Planification et aménagement. Edition L'Harmattan, Paris, 384p.
- Lovell, S.T., 2010. Multifunctional urban agriculture for sustainable land use planning in the United States. *Sustainability* 2(8): 2499–2522.
- Lubembo, 2004. La restauration hors-ménage. In Petit P. (éd) : Biakula. Approche socio-anthropologique de l'alimentation à Lubumbashi, Observatoire du Changement Urbain (UNILU), Académie Royale des Sciences d'Outre-mer, 246-273.
- Lusamba K., 2010. Evolution des pratiques de sécurisation des conditions de vie dans trois quartiers populaires de Kinshasa. Enjeux et conséquences de la production spatiale et sociale de la ville, Thèse de doctorat en Sciences Sociales, Université Catholique de Louvain, Belgique, 386p.
- Lefèvre S. et Audet R. (2016). « La mise en marché alternative de l'alimentation à Montréal. De la niche d'innovation à une transition du secteur alimentaire ? », *Revue Interventions économiques*. URL : <http://interventionseconomiques.revues.org/2689> (Consulté en juillet 2017).

Louwaars N., 1994. Integrated seed supply: a flexible approach. The 4th Research planning workshop, Seed Unit, ILCA, 12-15 June, 1994, Addis Ababa, Ethiopie.

Louwaars N. & De Boef W., 2012. Integrated seed sector development in Africa: A conceptual framework for creating coherence between practice, programs and policies. *J. Crop Improvement*, 26(1), 39 –59.

Lubembo, 2004. La restauration hors-ménage. In Petit P. (éd) : *Biakula. Approche socio-anthropologique de l'alimentation à Lubumbashi, Observatoire du Changement Urbain (UNILU)*, Académie Royale des Sciences d'Outre-mer, 246-273.

Lusamba K., 2010. Evolution des pratiques de sécurisation des conditions de vie dans trois quartiers populaires de Kinshasa. Enjeux et conséquences de la production spatiale et sociale de la ville, Thèse de doctorat en Sciences Sociales, Université Catholique de Louvain, Belgique, 386p.

Mahungu N, Tata Hangy K, Frangoie N, Bidiaka S., 2014. Multiplication de matériel de plantation de manioc et gestion des maladies et ravageurs. Manuel de formation destiné aux agents de terrain. IITA. Kinshasa, 44p.

Makungu M., 2007, « La ré-invention de la solidarité dans les regroupements des éleveurs périurbains à Kinshasa », *Économie et Solidarités*, 38, 76-97.

Malassis L., 1963. Prix agricoles et planification. In: *Économie rurale*. N°56, 1963. Aspects de la planification agricole française (2e partie), pp. 3-8.

McFalls L., Liorzou N., Perreault J. et Mot A., 2006. Construire le politique : Contingence, causalité et connaissance dans la science politique contemporaine. Les presses de l'Université Laval, Quebec, Canada. 315p.

Malu-Malu A., 2014. Le Congo Kinshasa. Nouvelle édition revue et enrichie, Karthala, Paris.

Mapanzu, 2004. *Contribution de l'exploitation des chenilles et autres larves comestibles dans la lutte contre l'insécurité alimentaire et la pauvreté en République démocratique du Congo* In FAO (éd) : *Contribution des insectes de la forêt à la sécurité alimentaire. L'exemple des chenilles d'Afrique* chenille. Programme des produits forestiers non ligneux, Département des forêts, Document de Travail n°1, FAO.

Maraseni T.N., Shivakoti G.P., Cockfield G. & Apan A., (2006). Nepalese Non-timber Forest Products: an analysis of the equitability of profit distribution across a supply chain to India. *Small-scale Forest Economics, Management and Policy* 5 (2), 191–206.

Mastaki Nemaqabe J.-L., 2006. Le rôle des goulots d'étranglement de la commercialisation dans l'adoption des innovations agricoles chez les producteurs vivriers du sud - Kivu (est de la R.D.Congo). Thèse, FUSAGX, 250 p.

- Massamba *et al.*, 1993. Urbanisation et mutations alimentaires : Etude du comportement et identification des exigences des consommateurs de manioc à Brazzaville. Séminaire sur la "Situation alimentaire et nutritionnelle dans les zones urbaines en Afrique", 14-18 juin 1993, Cotonou, Bénin.
- Massamba J., Adou-Oyila G.M. et Trèche S., 2001. Perception et acceptation d'une innovation technologique dans la préparation de la chikwangue à Brazzaville, Congo. *Alimentation, Nutrition et Agriculture*, (29), 22-31, ISSN 1014-806X.
- Matonda S., 2008. Histoire de la cuisine urbaine congolaise : cas de Kinshasa (1920 – 1990). Travail de fin d'études, Faculté des Sciences humaines, Université de Kinshasa.
- Mees, C., and E. Stone. 2012. Food, homes and gardens: Public community gardens potential for contributing to a more sustainable city. In *Sustainable food planning*, ed. A. Viljoen, and J.S.C. Wiskerke, 431–452. Wageningen: Wageningen Academic Publishers.
- Menard. L., 2009. Étude de la dynamique et des tendances de marché au sein du secteur agroalimentaire québécois. Transformation alimentaire Québec. Gouvernement du Québec.
- Merle A. et al, 2011, La consommation de produits alimentaires locaux : quelques signes encourageants pour son développement, Les carnets Pro de LiProCo, n°6, 12p. <http://liproco-circuits-courts.com> (consulté en novembre 2017).
- Michiels A. et Laude N., 1938. Congo belge et Rwanda - Urundi. Géographie et notice historique, Bruxelles, Editions Universelles, 370 pp.
- Minengu J-D, Inkoso M. et Mawikiya M., 2009. Agriculture familiale dans les zones péri-urbaines de Kinshasa : analyse, enjeux et perspectives (synthèse bibliographique), *Revue Africaine d'Environnement et d'Agriculture*, 2018, 1 (1), 60-69.
- Ministère de l'agriculture, pêche et élevage, 2009. Etude du secteur agricole. Rapport préliminaire. Bilan-Diagnostic et Note d'orientation. République Démocratique du Congo, Ministère de l'agriculture et du Développement rural.
- Ministère de l'Agriculture et du Développement rural, 2013. Stratégie national de développement du riz (SNDR), Secrétariat Général de l'Agriculture, Pêche et Elevage, RDC, Task-force Riz avec la collaboration de la Coalition pour le Développement de la Riziculture en Afrique, 41p.
- Ministère du Plan et de la Santé Publique, 2014. Deuxième enquête démographique et de santé (EDS-RDC II 2013-2014), République Démocratique du Congo, 678p.
- Ministère du Plan & INSS (2014). Enquête 1-2-3 de Kinshasa sur l'emploi, le secteur informel et la consommation des ménages de 2012. Kinshasa : Rapport global, 164p.
- Ministère du Plan et INS, 2017. Annuaire statistique, République Démocratique du Congo.
- Moscovici, S., 1969. Préface. In Herzlich, C. Santé et maladie, analyse d'une représentation sociale. Paris : Mouton.
- Mougeot L. J. A., 2005. (sous la direction de). *Agropolis. The social, political and environmental dimensions of urban agriculture*. IDRC, Ottawa, Canada, 286 p.

Moustier P. et Mbaye A., 1999. Introduction, in Moustier, P., et al. (Eds), Agriculture périurbaine en Afrique subsaharienne : actes de l'atelier international du 20 au 24 avril 1998, Montpellier, France, Montpellier, CIRAD, 7-16.

Mpanzu Balomba P., 2012, Commercialisation des produits vivriers paysans dans le Bas-Congo (R.D.Congo) : contraintes et stratégies des acteurs. Thèse de doctorat. Université de Liège - Gembloux Agro-Bio Tech. Belgique, 213p.

Mpanzu Balomba P., Ngonde Nsakala H. et Bonkena Bokombola P., 2017. *Forêts, exploitation et consommation du bois-énergie en République Démocratique du Congo. Cas de provinces de Kinshasa, du Kwango et du Kongo Central*. In : Gretry L., Michel B. et Bogaert J. (eds) : Aménagement et gestion des territoires périurbains, Tropicultura, numéro spécial ERAIFT, pp87-98

Morgad L., 2012. Le défi africain des leaders mondiaux de la grande distribution, <http://www.lafriquedesidees.org/le-defi-africain-des-leaders-mondiaux-de-la-grande-distribution/>

Moscovici S., 1961. La psychanalyse, son image et son public. Paris : Presses Universitaires de France.

Muteba K.D., 2014. Caractérisation des modes de consommation alimentaire des ménages à Kinshasa : Analyse des interrelations entre modes de vie et habitudes alimentaires. Thèse de doctorat. Université de Liège – Gembloux-Agro Bio Tech, Belgique, 179 p.

Muzigwa K., 1999. Agriculture et développement en Afrique subsaharienne : une analyse des origines, des contraintes et des conséquences d'une crise agricole qui nécessite un concours plus consistant de l'Aide Internationale au Développement et la volonté politique de l'Etat congolais. Paper published in African Study Monographs, 16 (1) 19-33 (Kyoto University, Japan), 1-40p.

Multina/DMK, 2017a. *Etude de faisabilité, plan d'opérations, plan d'aménagement et de construction des plateformes industrielles à Kimpese, Lukula et Tshela dans la province du Kongo central : Eude de marche, filière manioc*. Ministère des finances, Cellule d'Exécution des Financements en faveur des États fragiles, PDPC. 256p.

Multina/DMK, 2107b. *Etude de marché pour la construction des unités industrielles d'usinage de riz à Kimpese, Lukula et Tshela dans la province du Kongo Central*, Ministère des finances, Cellule d'Exécution des Financements en faveur des États fragiles, PDPC, 104p.

Muzingu N. B., 2010, Les sites maraîchers coopérativisés de Kinshasa en RD Congo : contraintes environnementales et stratégies des acteurs, thèse de doctorat, Louvain-la-Neuve, UCL, 169p.

Nolasco, J. 2011. Sustainable water management for urban agriculture: Planting Justice. Oakland, CA: Working Paper Pacific Institute.

Latham P., 2002. Edible caterpillars, Bas-Congo. <http://www.taa.org.uk/TAAScotland/EdibleCaterpillars2.htm>. (Consulté en septembre 2017).

- Lossouarn J., 2003. Stratégie dans les filières animales. INRA Prod. Anim., 2003, 16 (5): 317-324.
- Nabe B., 1999. Les instruments de régulation des prix des produits d'exportation et de la production agricole au Togo (1948-1964), Revue CAMES – Série B, vol. 01, Sciences sociales et humaines, 150-162.
- Nations Unies (2019). World Urbanization Project. The 2018 review, 121p. <https://population.un.org/wup/Publications/Files/WUP2018-Report.pdf>
- Ndjouenkeu R., Fofiri Nzossié E.J., Kouebou C., Njomaha C., Grembombo A.I., et Mian Oudanan K., 2010 - Le maïs et le niébé dans la sécurité alimentaire urbaine des savanes d'Afrique Centrale. In : Colloque Innovation et développement durable dans l'agriculture et l'agroalimentaire, ISDA 2010, 28-30 juin, Montpellier, 17 p. URL : www.hal.archives-ouvertes.fr/docs/00/51/23/98/pdf/ndjouenkeu_le_maïs_et_le_niébé.pdf, (consulté en août 2017).
- Ngadu Mualaba C., 2008. République Démocratique du Congo, tout est à refaire – A qui la faute ?, Histoire/Politique, Editions Publibook, 457p.
- Nelson, R. et Winter, S., 1982. An Evolutionary Theory of Economic Change, Cambridge, MA, Belknap Press of Harvard University.
- Njonga B., 2017. Cameroun : Les avantages séchage des feuilles de manioc. <https://www.lavoixdupaysan.net/cameroun-avantages-sechage-feuilles-de-manioc/>, (Consulté en novembre 2018).
- Nkwembe G.B., 2002. Evolution de la consommation alimentaire au Congo-Kinshasa pendant la période de transition: essai d'une analyse pour une sécurité alimentaire durable. Mémoire du diplôme d'études spécialisées en économie rurale, Louvain-La-Neuve, Belgique.
- Normand M., 1954. Aspects économiques de la normalisation des produits agricoles. In: *Économie rurale*. n°21, 1954. pp. 5-10.
- Nzea A., 2004. La « coop » à Kinshasa: survie et marchandage, in Théodore Tréfon (ed), *Ordre et désordre à Kinshasa. Réponses populaires à la faillite de l'Etat* (Tervuren/Paris: MRAC/L'Harmattan): 33-46.
- OCDE, 2008. Synthèses : Innovation ouverte dans des réseaux mondiaux, Editions de l'OCDE, Paris.
- OMS, 1990. Régime alimentaire, nutrition et prévention des maladies chroniques. Rapport d'un groupe d'étude de l'OMS. Genève, Organisation mondiale de la Santé, (OMS, Série de Rapports techniques, N° 797).
- ONUUDI, 2005. Les petites et moyennes entreprises alimentaires à l'heure de la qualité. Approche qualité de l'ONUUDI dans le secteur agroalimentaire. Expériences et études de cas au Burkina Faso. Vienne, Autriche : Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUUDI).
- ONUUDI, 2011. Diagnostic de la chaîne de valeur industrielle. Un outil intégré. Vienne, Autriche : Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUUDI).

Opitz, I., Berges, R., Piorr, A., Krikser, T., 2015. Contributing to food security in urban areas: differences between urban agriculture and peri-urban agriculture in the Global North, *Agriculture and Human Values*, vol. 33(2), pp.341-358.

Oufueme B, 2007. *La restauration « populaire » dans la conurbation Cotonou/Porto-Novo/Abomey Calavi (Bénin)*, Revue CAMES- Nouvelle Série B, Vol. 009 N°2-2007 (2ème Semestre).

PAM, 2013. Guide l'analyse des marchés pour les programmes de transferts monétaires. Formulation, suivi et analyse d'impact. Programme alimentaire mondiale – PAM, Service de la sécurité alimentaire, 51p.

Pain M., 1984. Kinshasa : la ville et la cité. Editions de l'ORSTOM, Collection Mémoires n°105, 267p.

PAM, 2004. Rapport d'enquête sur la sécurité alimentaire et les stratégies de survie à Kinshasa, Kinshasa, 33p.

PNUD/SOGOMEG, 2000. Enquêtes de budget et consommation des ménages dans la ville de Kinshasa, Kinshasa.

PNUD, 2015. Inégalités politiques, socio-économiques et édification de la Nation/État en République démocratique du Congo, Kinshasa.

Porter M. E., 1985. *The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York, USA: Free Press.

Poutier R., 2018. « La République Démocratique du Congo face au défi démographique », Notes de l'Ifri, septembre 2018.

Prain, G., and H. De Zeeuw. 2007. Enhancing technical, organisational and institutional innovation in urban agriculture. *Urban Agriculture Magazine* 19: 9–15.

Raffaillac J.-P, 1999. Le rôle de la densité de plantation dans l'élaboration du rendement du manioc, http://horizon.documentation.ird.fr/exl-doc/pleins_textes/divers4/010013869.pdf

Raemaekers, 2001. *Agriculture en Afrique Tropicale*. DGCI, Ministère des Affaires Etrangères, du Commerce Extérieur et de la Coopération Internationale, Bruxelles, Belgique, 1634p.

RDC, 2009. Note de politique agricole. Ministère de l'agriculture, pêche et élevage, 54p.

RDC, 2011. Document de la stratégie de croissance et de réduction de la pauvreté de seconde génération (DSCR 2), volume 1, Ministère du Plan, 114p.

RDC, 2013. Plan National d'Investissement Agricole (PNIA), 2014 – 2020, Ministère de l'agriculture et du développement rural, 96p.

RDC, 2016. Plan National Stratégique de Développement.

RDC, 2017a. Politique nationale de sécurité alimentaire et nutritionnelle 2017 – 2030. Draft harmonisé, 52p.

Requier-Desjardin, 1989. La consommation alimentaire et les comportements alimentaires : méthodes d'approche. In : Economie des filières en régions chaudes. Formation des prix et échanges. Actes du Xème Séminaire d'économie et de sociologie, 11-15 septembre 1989. Paris : Quae, 93-101.

Rioux C., Lévesque M.-C., Kleiser M., Brêthes J.-C., Tita, G. et Gagnon L., 2010. Etude sur la chaîne de valeur et la gouvernance territoriale de la filière halieutique : *Gaspésie – Îles-de-la – Madeline*. Centre de recherche sur les milieux insulaires et maritimes, Université du Québec à Rimouski, 81p.

Rodriguez *et al.*, 2016. Les femmes paysannes sèment l'avenir. La souveraineté alimentaire en Afrique : Expériences de terrain et nouveaux enjeux de coopération, 100p.

Rosol, M., 2010. Public participation in post-fordist urban green space governance: The case of community gardens in Berlin. *International Journal of Urban and Regional Research* 34: 548–563.

Sabuhungu E-G., 2016. Analyse de la demande en charbon de bois par les ménages urbains de Bujumbura au Burundi. (Thèse de doctorat en Français). Université de Liège, Gembloux Agro-Bio Tech, Belgique, 185 pages.

Sambieni *et al.*, 2018. Les espaces verts en zone urbaine et périurbaine de Kinshasa en République Démocratique du Congo, pp.467-478 In Gretry et al. (éds) : Périurbanisation et environnement : des recherches pour le développement. *Revue Tropicultura*, Vol. 36, n°3.

Scholderer, J. et Grunert, K. G., 2005. « Consumers, food and convenience: The long way from resource constraints to actual consumption patterns ». *Journal of Economic Psychology* 26(1): 105-128.

Schumpeter J., 1935. *Théorie de l'évolution économique*, Paris, Dalloz.

Sraïri M. T., 2001. Déterminisme et application de la recherche systémique pour l'étude de l'élevage laitier. *Le courrier de l'environnement* n°42, février 2001, 5 p.

Smith J., Ratta A. et Nasr, J., 1996. Problems related to urban agriculture. Chapter 8 in *Urban Agriculture: Food, Jobs and Sustainable Cities*, New York, UNDP, 197-209.

Sotomey M., Ategbo E.A., Mitchikpe E., Gutierrez M.L., Nago M.C., 2004. Innovations et diffusion de produits alimentaires en Afrique: l'attiéké au Bénin. Montpellier, Cotonou, Cerna, Cnearc, Cirad, Série Alimentation, savoir-faire et innovations agroalimentaires en Afrique de l'Ouest, 84 p.

Spore, 2012. Resserrer les liens. L'essor des chaînes de valeur agricoles. Hors-série-juillet 2012, 34p.

Steel, C., 2009. *Hungry city: How food shapes our lives*. London:Vintage Books.

Sabuhungu E-G., 2016. Analyse de la demande en charbon de bois par les ménages urbains de Bujumbura au Burundi. (Thèse de doctorat en Français). Université de Liège, Gembloux Agro-Bio Tech, Belgique, 185 pages.

Sylvain Lefèvre et René Audet (2016).

Terpend P., 1997. Guide pratique de l'approche filière. Le cas de l'approvisionnement et de la distribution des produits alimentaires dans les villes, FAO, 26p.

Tétreault, M-J., 2014. Manger Local à Québec, Pratiques d'approvisionnement alimentaire et forme urbaine dans la Communauté métropolitaine de Québec. Essai de design urbain. Université Laval, Faculté d'aménagement, d'architecture, d'art et de design, 68p.

Tollens, E., 2003. « Sécurité alimentaire à Kinshasa : un face à face quotidien avec l'adversité ». Working Paper, n°82, Département d'Economie Agricole et de l'Environnement, Katholieke Universiteit Leuven.

Tollens E., 2004. Les défis : sécurité alimentaire et cultures de rente pour l'exportation, principales orientations et avantages comparatifs de l'agriculture en RD Congo. Table ronde sur l'agriculture en RDC, Kinshasa, 19-20 mars 2004, Alliance Belgo-Congolaise, annexe 7, 37p.

Treche S., Avouampo E. et Adoua-Oyila G.M., 1995. Notoriété et acceptabilité de la « chikwange Agricongo » à Brazzaville In Agbor Egbe T., Brauman A., Griffon D. et Trèche S. (éd) : *Transformation Alimentaire du Manioc*, Paris, Ostrom, pp 218-230.

Trèche S., Den Hartog Adel P., Nout Robrt M-J. et Traoré A., 2002. Les petites industries agroalimentaires en Afrique de l'Ouest · situation actuelle et perspectives pour une alimentation saine, http://horizon.documentation.ird.fr/exl-doc/pleins_textes/divers17-06/010029997.pdf

Trefon T. et Kabuyaya N., 2015. Les espaces périurbains en Afrique centrale, pp 33-42, In : Bogaert J. & Halleux J-M. (éds). Territoires périurbains : développement, enjeux et perspectives dans les pays du Sud, Les presses agronomiques de Gembloux, Gembloux, 304p.

Treillon R., 1992. L'innovation technologique dans les pays du Sud. Le cas de l'agro-alimentaire. Editions ACCT, CTA Karthala, Wageningen, Paris, 263p.

Turner, B. 2011. Embodied connections: Sustainability, food systems and community gardens. *Local Environment* 16(6): 509–522.

Van Den Abeele M. et Vandemput R., 1956. Les principales Cultures du Congo belge. Ministère des Colonies, Bruxelles, 932 pp. 596 fig. 58 pl. (1956).

Van Garderen and Ludwig F., 2013. Climate change adaptation options for the Congo Basin countries. In: Climate Change Scenarios for the Congo Basin. Haensler A., Jacob D., Kabat P., Ludwig F. (eds.). Climate Service Centre Report No. 11, Hamburg, Germany, ISSN: 2192-4058.

van Veenhuizen R., 2006. Cities Farming for the Future. In Cities Farming for the Future: Urban Agriculture for Green and Productive Cities, ed. R. van Veenhuizen (RUAF Foundation, IIRR and IDRC, 2006).

Vennetier P., 1991. Les villes en Afrique tropicales. Paris : Masson.

Vene J-F., 2006. *Le partage équitable de la valeur ajoutée : un facteur de bonne gouvernance pour l'entreprise*, La Revue des Sciences de Gestion », Direction et Gestion, n°290, pp143-150.

Vergès P., 2001. L'analyse des représentations sociales par questionnaires. In: Revue française de sociologie, 42-3, pp. 537-561.

Vialfont S. et Eyaan S., 2010. Demain, comment nourrir plus de la moitié de l'humanité vivant en ville ?. Alimentation et urbanisation, Green et Vert.

Vodouhê F.G., Coulibaly O., Assogbadjo A.E. & Sinsin B., (2008). Medicinal plant commercialization in Benin: an analysis of profit distribution equity across supply chain actors and its effect on the sustainable use of harvested species. Journal of Medicinal Plants Research 2 (11), 331–340.

Wilhelm L., 1997. Les circuits d'approvisionnement alimentaire des villes et le fonctionnement des marchés en Afrique et Madagascar. « Approvisionnement et distribution alimentaires des villes de l'Afrique francophone », Collection « Aliments dans les villes », AC/03-97F, FAO.

Yeki, B., Kabeya, T., Mokonda, B., Kinkela, S., Mobula, M. et Kitenge, T., 1998. Plan d'actions triennal (1998-2000) de la ville de Kinshasa ; Programme National de Relance du Secteur Agricole et Rural, Ministère de l'Agriculture et Elevage, du Plan, de l'Education Nationale et de l'Environnement, Conservation de la Nature, Forêts et Pêche, 322 p.

Zasada, I., C. Fertner, A. Piorr, and T.S. Nielsen. 2011. Periurbanisation and multifunctional adaptation of agriculture around Copenhagen. Geografisk Tidsskrift 111(1): 59–72.

Ziegler A., 2012. Etude des possibilités d'amélioration de la filière de production et de transformation agro-industrielle du manioc à Ibi Village (province de Kinshasa, RDC), Travail de fin d'études, Master Bioingénieur en Sciences Agronomiques, Université de Liège, Gembloux Agro Bio Tech, 95p.

ANNEXES

Annexe1 : Produits dérivés du manioc rencontrés sur le marché de Kinshasa

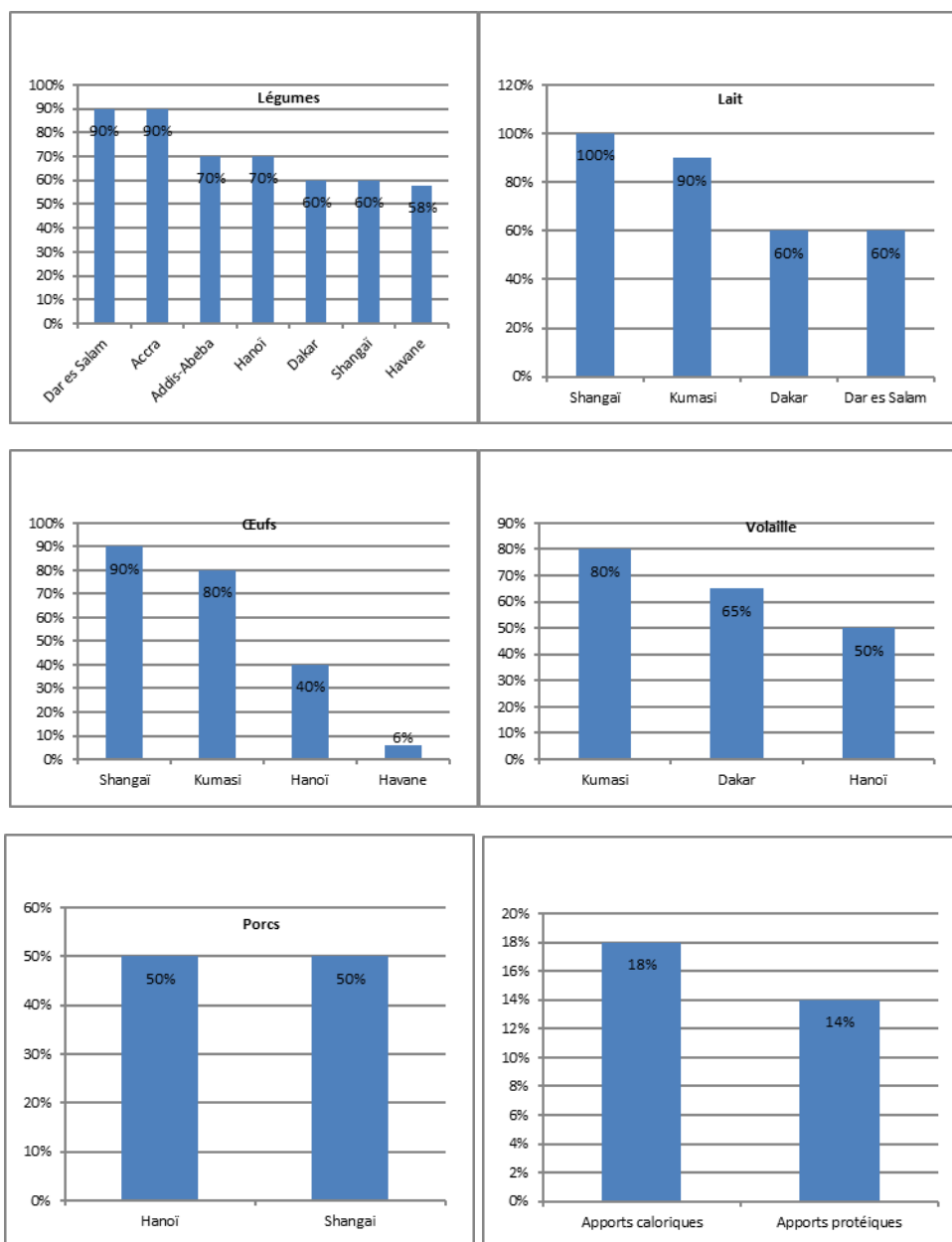
Catégories	Chaînes de valeur	Description
Produits traditionnels	Manioc frais ou racines tubéreuses	Partie comestible résultant de l'accumulation de l'amidon des substances. Elles apportent beaucoup de calories, mais, elles sont plus déséquilibrées
	Pâte fermentée ou Kimpuka	Pâte obtenue à partir de racines tubéreuses fraîches du manioc (épluchées ou non et plongées dans l'eau pour le rouissage). Le Kimpuka sert de matière première à partir de laquelle on prépare la chikwangué
	Chikwangué	Pâte dense (35 à 45 g de matière sèche pour 100 g de produit) et de texture élastique, issue de la transformation par voie humide de racines tubéreuses de manioc
	Cossettes de manioc	Morceaux de racines tubéreuses, généralement de forme allongée, ayant subi un rouissage et un séchage
	Feuilles de manioc "pondu"	Les feuilles de manioc sont pétiolées, simples, lobées et alternes. Elles servent de légume aux populations congolaises et, en petite quantité de fourrage pour le bétail (petits ruminants) et le poisson
Produits industriels	Amidon	L'amidon est à la fois un produit fini et une matière première dérivés du manioc servant à une diversité d'industries (alimentaire, pharmaceutique, textile, brassicole, d'adhésifs et autres).
	Farine non fermentée	La farine non fermentée s'adresse aux boulangeries et pâtisseries. Elle sert à la fabrication de pain, biscuit, gâteau, beignet et autres produits snack.
Autres produits	Malemba	plat à base de racines tubéreuses bouillies, épluchées puis râpées et trempées dans l'eau afin d'éliminer l'amertume On rencontre ce produit dans les marchés de certaines provinces du pays (dans l'ancienne province de l'Equateur notamment) et ceux de Kinshasa.
	Gari	Le gari est une semoule finement granulée obtenue à partir de racines tubéreuses, râpées, fermentée, tamisée puis desséchée au feu. Plus consommé dans le littoral côtier de la R.D.C. (province du Kongo Central), le Gari est encore timidement consommé dans le reste de la République sauf à Kinshasa dans le milieu des originaires de l'Afrique de l'Ouest.

Source : Kinkela *et al.*, 2009

Annexe 2 : Lexique des concepts locaux

Concepts	Explication
Batteke	Une marque de chikwangue fabriquée à l'origine par les Teke, mais aujourd'hui généralisé dans la ville de Kinshasa.
Bitekuteku	Mot lingala désignant les amarantes
Ekolo	Unité de vente mesurant 13,6 cm de diamètre supérieur, 12 cm de diamètre inférieur et 11,6 cm de profondeur. Le contenu en Kimpuka pèse 1 kg.
Equipage	Groupes de jeunes qui constituent la main d'œuvre utilisée pour la récolte des feuilles de manioc. Recrutée à Kinshasa urbain, elle accompagne le commerçant grossiste sur le site de production en zone périurbaine.
Fufu ou Foufou	Pate comestible, solide ou molle selon le goût du consommateur, réalisée à partir de farines bouillies et pilées
Malewa	Un établissement de restauration, le plus souvent informel, servant des repas dans la rue ou aux environs des entreprises, des écoles/universités, des hôpitaux, etc. Il se traduit en français par « Restaurant de fortune ».
Matembele	signifie feuilles de patate douce, scientifiquement appelé <i>Ipomea batatas</i>
Munguele	Une marque de chikwangue de taille généralement longue mais un peu pointue à l'extrémité, caractérisée par son élasticité, appelée autrement « kuanga ya bangala », signifiant « chikwangue des habitants de l'Equateur ».
Kin 7 jours	Le terme désigne une marque de chikwangue provenant du Kongo central et pouvant se conserver pendant 7 jours sans en altérer la qualité. C'est une chikwangue de dimension relativement important dont le poids est évalué à 9 kg. On l'appelle aussi « Mombanda »
Ntinga	Le terme désigne généralement la chikwangue provenant de Kongo central, mais plus particulièrement une chikwangue de dimension relativement important, provenant de Kongo central.
Maman ou papa kabola	Acteur opérant dans le circuit de distribution comme facilitateur assurant le partage de produit (par exemple un sac de produit) entre les acheteurs de faibles revenus s'étant regroupés afin d'acheter une grande unité de marchandise.
Sakombi	Unité de mesure de vente, couramment utilisée en RD Congo en général et à Kinshasa en particulier et, équivalant à 1 kg de Kimpuka

Annexe 3 : Part de l'agriculture urbaine dans l'approvisionnement des différentes villes du monde



Source des données : Bakker et al., 2000 ; van Veehuizen, 2006 ; FAO, 2007, 2010.

**Annexe 4 : Prix et valeur ajoutée (USD) dans la chaîne de valeur des feuilles de manioc
Zone Est de Kinshasa**

Acteur de la chaîne	Produit	Prix en USD/Kg	% par rapport au prix transformateur	Valeur ajoutée (USD)	% Valeur ajoutée
<i>Saison pluvieuse</i>					
Producteur	Feuilles entières	0,1	1,6	0,1	0,7
Grossiste	Feuilles entières	0,4	5,0	0,3	3,5
Détaillant	Feuilles entières	0,7	8,3	0,3	3,4
Transformateur⁽¹⁾	Feuilles moulues	2,3	27,6	1,6	20,1
Transformateur⁽²⁾	Feuilles préparées	1,0	12,0	0,5	5,9
Transformateur⁽³⁾	Feuilles préparées	8,3	100,0	5,3	66,4
Total				8,0	100,0
<i>Saison sèche</i>					
Producteur	Feuilles entières	0,4	4,5	0,3	3,7
Grossiste	Feuilles entières	0,8	10,0	0,5	5,7
Détaillant	Feuilles entières	1,4	16,7	0,6	6,9
Transformateur⁽¹⁾	Feuilles moulues	2,3	27,6	0,9	11,4
Transformateur⁽²⁾	Feuilles préparées	1,0	12,0	0,5	5,9
Transformateur⁽³⁾	Feuilles préparées	8,3	100,0	5,3	66,4
Total					100,0

⁽¹⁾ Transformateur des feuilles fraîches en feuilles moulues congelées, ⁽²⁾ Transformateur (restaurant Malewa) des feuilles de manioc en plats préparés « pondu », ⁽³⁾ Transformateur (restaurant moderne) des feuilles de manioc en plats préparés « pondu ».

Zone Ouest de Kinshasa

Acteur de la chaîne	Produit	Prix (USD/Kg)	% par rapport au prix transformateur	Valeur ajoutée (USD)	% Valeur ajoutée
<i>Saison pluvieuse</i>					
Producteur	Feuilles entières	0,21	2,50	0,13	1,57
Détaillant	Feuilles entières	0,42	5,00	0,18	2,30
Transf1	Feuilles moulues	2,30	27,60	1,88	23,63
Transf2	Feuilles préparées	1,00	12,00	0,47	5,92
Transf3	Feuilles préparées	8,33	100,00	5,31	66,58
Total				7,97	100,00
<i>Saison sèche</i>					
Producteur	Feuilles entières	0,42	5	0,33	4,18
Détaillant	Feuilles entières	0,83	10	0,39	4,91
Transf1	Feuilles moulues	2,3	27,6	1,47	18,40
Transf2	Feuilles préparées	1	12	0,47	5,92
Transf3	Feuilles préparées	8,33	100	5,31	66,59
Total				7,97	100,00

Source : Auteur, enquête producteurs, transformateurs et commerçants, 2016 & 2017

Annexe 5: Estimation de la demande des ménages et celle des institutions en feuilles de manioc et chkwangue à Kinshasa en 2016

	Nombre d'unités	Consommateurs. actuels (%)	Quantité moyenne hebdo (kg)	Quantité (t/an)
Consommation des ménages				
Feuilles	1 789 084	91,8	8	696 894
Chikwangue	1 789 084	97,7	3	269 769
Consommation des HORECA				
Feuilles	2721	96,7	20	2791
Chikwangue	2721	99,5	51	7180

Source : Kinkela *et al* (2017), PDPC (2017) et INS (2015)

La quantité demandée par catégorie est obtenue en multipliant le nombre total de ménages et d'HORECA dans la ville de Kinshasa (INS, 2015) par la quantité moyenne du produit consommée hebdomadairement par une unité (ménage ou HORECA) et le pourcentage de ces unités qui déclare consommer/servir ce produit (PDPC, 2017).

Annexe 6 : Projection sur 10 ans de la demande réelle en feuilles de manioc et chikwangue consommés par les ménages kinois, en tonne/an

Année	Feuilles	Chikwangue
2017	696894	269769
2018	727441	281594
2019	759326	293937
2020	792609	306821
2021	827351	320269
2022	863615	334307
2023	901469	348961
2024	940983	364256
2025	982228	380223
2026	1025281	396888
2027	1070221	414285

Source : Kinkela *et al.* (2017), PDPC (2017) et INS (2015)

Pour réaliser la projection de la demande à 5 et 10 ans, en fonction de la croissance démographique, l'évolution des revenus et d'autres paramètres macroéconomiques, il est nécessaire de disposer des séries temporelles des trois types de demande recherchés, ainsi que celles des autres variables à être intégrées dans le modèle. Or, dans le cas de la RDC, les données chronologiques des demandes des ménages, des institutions et des industries ne sont pas disponibles. La croissance démographique en RDC, par exemple, n'est pas connue avec précision, étant donné que le dernier recensement a été organisé en 1984 (INS, 2015). Devant une telle contrainte, la projection de la demande a été réalisée grâce à l'analyse de la sensibilité pour les ménages, étant donné qu'il n'existe pas de statistiques pouvant d'estimer l'évolution du nombre d'institutions. Cette analyse a consisté à faire varier annuellement la demande en fonction de l'augmentation de la démographie, tout en supposant constantes toutes les autres variables. Les demandes potentielles à 5 et 10 ans pour les ménages peuvent être tirées de la série ainsi générée (Kinkela et al, 2017).

Annexe 7 : Compléments d'information sur les résultats de l'enquête ménage

7.1. Profil des chefs de ménages enquêtés

Tableau 1 : Genre, âge, niveau d'étude et profession de chefs de ménages enquêtés

Sexe	Effectif	Pourcentage
M	39	60,9
F	25	39,1
Total	64	100
Tranche d'âge		
21-30 ans	9	14,1
31-40 ans	23	35,9
41-50 ans	19	29,7
Plus de 50 ans	13	20,3
Total	64	100
Niveau d'étude		
N'a pas étudié	4	6,3
Primaire	2	3,1
Secondaire	25	39,1
Universitaire	33	51,6
Total	64	100
Profession		
Ménager	1	1,6
Employé	24	37,5
Commerçant	21	32,8
Entrepreneur	15	23,4
Etudiant	3	4,7
Total	64	100

Source : Auteur, enquête consommateurs, 2016

7.2. Quantité et fréquence de consommation des feuilles de manioc

Khonde (2001) rapporte que le manioc est l'aliment de base de la population de la ville de Kinshasa et que la quantité consommée est fonction de la province d'origine. Les enquêtes menées dans le cadre de la présente étude ont permis de vérifier la consommation des Kinois par province d'origine du chef de ménage.

A la suite des contraintes socio-économiques diverses, le consommateur de Kinshasa a vu ses habitudes alimentaires connaître des profondes modifications. Très peu de mets reste encore la spécialité d'une tribu quelconque (Khonde, Op. Cit.). Les habitudes alimentaires et la qualité ainsi que la quantité de la ration consommée par un ménage s'adapte aux possibilités financières disponibles journalièrement.

Les résultats de l'enquête réalisée à Kinshasa et repris dans le tableau ci-après font ressortir cette variation de consommation alimentaire selon la province d'origine du chef de ménage.

Tableau 2 : Consommation moyenne par ménage et par personne selon la province d'origine à Kinshasa (en gr/repas)

Province d'origine des consommateurs	Taille du ménage	Consommation par ménage/plat	Consommation par personne
Kasaï	6,6	2688	407,27
Sankuru	6,8	2375	351,85
Equateur	5,5	1938	352,36
Katanga	6,5	1938	298,15
Kivu	6,7	1625	242,54
Kongo centrale	4,9	1563	318,98
Province Orientale	5,6	1375	245,54
Bandundu	5,6	1063	189,82
Total (Kinshasa)	6,0	1820	303,33

Source : Auteur, enquête consommateurs, 2016

Un ménage kinois consomme en moyenne 1820 gr de feuilles de manioc par plat. Considérant la taille du ménage, la consommation de chaque individu est évaluée à environ 303 gr de feuilles de manioc par repas. Il ressort du tableau ci-dessus que la quantité consommée est fonction de la province d'origine. En effet, l'analyse par province d'origine du chef de ménage révèle que les originaires du Kasaï passent en premier avec une quantité consommée par plat de 2688 gr. Ils sont suivis par les originaires de la province du Sankuru qui consomment en moyenne 2375 gr et par ceux du Katanga et de l'Equateur avec 1938 gr chacune. Toutefois, la quantité consommée par individu dans un ménage dont le chef est originaire de l'Equateur est beaucoup plus importante (352,36 gr) comparativement à la situation observée dans la province du Katanga (289,15 gr). Ces résultats s'expliquent par la différence dans la taille du ménage dans ces deux provinces.

La consommation élevée des feuilles chez les peuples du Kasaï s'explique par leurs habitudes alimentaires dominées par les feuilles de manioc (*Matamba*) et le *fufu*. Il en est de même des Tetela, originaires de la Sankuru, dont le repas quotidien se compose du pondeu et du riz.

Tableau 3 : Fréquence et consommation hebdomadaire (gr) des feuilles de manioc à Kinshasa

Province d'origine des consommateurs	N de fois/semaine	Consommation par plat	Consommation hebdomadaire /ménage	Consommation hebdomadaire /personne
Kasaï	2,63	2688	7069,4	1071,1
Sankuru	2,88	2375	6840,0	1013,3
Katanga	2,75	1938	5329,5	969
Province Orientale	3,13	1375	4303,8	662,1
Kivu	2,5	1625	4062,5	606,3
Equateur	1,63	1938	3158,9	644,7
Kongo centrale	1,88	1563	2938,4	524,7
Bandundu	2,25	1063	2391,8	427,1

Source : Auteur, enquête consommateurs, 2016

Lorsque l'on tient compte de la fréquence hebdomadaire de consommation, les originaires de la province Orientale se placent en première position (3,13 fois par semaine), suivi des ménages dont les chefs de ménages sont originaires de la Sankuru (2,88 fois), du Katanga (2,75 fois) et du Kasai (2,63 fois). Cependant, en termes de quantité consommée par semaine, les originaires de l'espace grand Kasai sont toujours en tête avec une moyenne évaluée à 7.069,4 gr de feuilles. Les originaires du grand Katanga qui consomment environ 3 fois par semaine, se hissent en troisième position (5329,5 gr) après ceux de la Sankuru, toujours deuxième dans le classement. La quantité des feuilles consommées est fonction non seulement de la taille du ménage mais aussi de nombreux autres facteurs dont la fréquence de consommation.

7.3. Modèles de consommation des feuilles et de la chikwangué

En RDC, où la dépendance vis-à-vis du manioc est particulièrement forte, les gens disent que le manioc est « tout suffisant » parce qu'ils reçoivent le pain des racines et la viande des feuilles.

Les feuilles de manioc peuvent être consommées comme légumes, sans subir de transformation avant leurs commercialisations (Beltchika, 1989). Ce sont les jeunes pousses qui sont prélevées pour la préparation du plat appelé *pondu* en RDC : les feuilles sont trempées dans l'eau chaude, pressées, puis pilées dans un mortier. De l'huile végétale y est ensuite incorporée. L'incorporation du poisson, de haricot ou de viande dans leur préparation permet d'améliorer la qualité de la ration alimentaire.

Sur le plan qualitatif, il existe plusieurs modes de préparation de « *pondu* » selon les provinces. Les plats de *pondu* épicés typiquement kinois les plus répandus sont : le *pondu ya madesu* (feuilles de manioc avec le haricot), le *limbondo* (*pondu* aux bicarbonates) et le *saka saka ou matamba* (feuilles de manioc...).

Le « *pondu madesu* » (*nsaka madesu*) est un plat originaire de la région de Mayumbe (Kongo Central). Le *nsaka-madesu* n'est rien d'autre que le fin mélange de la préparation des feuilles de manioc (*pondu*), préalablement pilé, avec le haricot commun (*madesu*) et l'huile de palme. On peut y mettre comme ingrédients : des oignons, des ciboulettes, des poivrons verts, de la muscade, etc. Dans l'évolution de sa préparation, on ajoute parfois le poisson fumé. Le *nsaka-madesu* se trouve aujourd'hui dans tout le pays ; et il est devenu l'un des plats favoris des Kinois. Lorsqu'il est consommé avec du riz, le plat prend le pseudonyme de « 3 pièces », car composé de trois condiment : riz, feuille de manioc et haricots. A Kinshasa, ce met est consommé avec le riz, la *chikwangué*, le *fufu* ou encore le pain.

Le « *pondu ya limbondo* » (*pondu* aux bicarbonates) est un plat originaire de la région de l'Equateur. Il s'agit d'un fin mélange de la préparation de feuilles de manioc (*pondu*), préalablement pilé, avec une bonne pincée de bicarbonate alimentaire et l'huile de palme. Originellement, le piment est le seul ingrédient associé à la préparation de *limbondo*. Dans l'évolution de sa préparation, notamment à Kinshasa, on ajoute parfois l'ail pour donner une bonne odeur au plat préparé. L'huile de palme est ajoutée à la fin de la cuisson dans le but de garder la couleur verte. De manière générale, la marmite ne doit pas être couverte. On prépare le *limbondo* avec du poisson fumé mais aussi avec du poisson frais ou la viande fumée. A Kinshasa, ce met est préparé et consommé non seulement par les peuples originaires de l'Equateur mais aussi par les congolais originaires des autres provinces.

Le pondu ya limbono est un légume d'accompagnement. Il se consomme servi avec la viande (grillée ou en sauce), le poisson (en sauce ou grillé), la banane, la chikwange, le fufu ou le riz.

Les racines rouies servent à trois principales formes de consommation : la chikwange, la farine à fufu et les racines cuites. La chikwange est une pâte dense (35 à 45 g de matière sèche pour 100 g de produit) de texture élastique qui subit une à deux cuissons après emballage dans des feuilles spontanées. C'est le produit fini d'une longue et fastidieuse transformation par voie humide de racines de manioc. La chikwange accompagne de nombreux plats servis dans le ménage ou hors-ménage. Il ressort de nos entretiens et de l'atelier organisé avec les consommateurs que la chikwange est plus consommée hors-ménage, dans les restaurants et lors des circonstances heureuses (fête, anniversaire, etc.) ou malheureuse (retrait de deuil notamment). La farine de fufu est la forme la plus consommée dans les ménages kinois.

Annexe 8 : Guides d'entretien – acteurs feuilles de manioc
Principaux thèmes

PRODUCTEUR

1. Identification/profil du producteur

Age, sexe, état civil, niveau d'études, ancienneté dans l'activité, taille du ménage, nombre d'enfants qui participent à l'activité de production, statut par rapport à la terre cultivée, statut par rapport à l'activité, principal source du capital.

2. Formation et encadrement

3. Moyens d'exploitation du ménage agricole

4. Transport/évacuation du produit

5. Récolte et commercialisation

6. Coût de revient de feuilles de manioc (compte d'exploitation)

7. Contraintes

Merci de l'entretien et à la prochaine

TRANSFORMATEUR

1. Identification/profil du transformateur

Age, sexe, état civil, niveau d'études, ancienneté dans l'activité, taille du ménage, type d'acteur, date de création de l'atelier, taille de l'entreprise,

2. Approvisionnement en matières premières

3. Transformation des feuilles de manioc

4. Utilisation et rémunération de la main d'œuvre

5. Organisation sociale du travail

6. Stockage/conservation et qualité du produit

7. Pratiques commerciales et potentialité du marché

8. Performance économique

9. Contraintes

Merci de l'entretien et à la prochaine

COMMERCANT-GROSSISTE

1. Identification/profil du grossiste

Age, sexe, état civil, niveau d'études, ancienneté dans l'activité, taille du ménage, type d'acteur, principal source du capital.

2. Sources et modalités d'approvisionnement

3. Transport/évacuation du produit

4. Stockage/conservation et qualité du produit

5. Commercialisation et potentialité du marché

6. Performance économique

7. Contraintes

Merci de l'entretien et à la prochaine

Annexe 9 : Guides d'entretien – acteurs chikwangué
Principaux thèmes

TRANSFORMATEUR

1. Identification/profil du transformateur

Age, sexe, état civil, niveau d'études, ancienneté dans l'activité, taille du ménage, type d'acteur, date de création de l'atelier, taille de l'entreprise.

2. Approvisionnement en matières premières

3. Fabrication de la chikwangué

4. Organisation sociale du travail

5. Utilisation et rémunération de la main d'œuvre

6. Stockage/conservation et qualité du produit

7. Pratiques commerciales et potentialités du marché

8. Performance économique

9. Contraintes

Merci de l'entretien et à la prochaine

COMMERCANT-GROSSISTE

1. Identification/profil du transformateur

Age, sexe, état civil, niveau d'études, ancienneté dans l'activité, taille du ménage, type d'acteur, principal source du capital.

2. Sources et modalités d'approvisionnement

3. Transport/évacuation du produit

4. Stockage/conservation et qualité du produit

5. Commercialisation et potentialité du marché

6. Performance économique

7. Contraintes

Merci de l'entretien et à la prochaine