

# MPANZU P. et LEBAILLY P.

# Introduction

L'augmentation de la demande alimentaire a donné une impulsion nouvelle à la commercialisation de la production vivrière. L'acheminement des produits agricoles des zones de production vers les marchés urbains et leur distribution entre les marchés de gros et les marchés de détail posent problème.



Fig.1 : Transport de la récolte de champs vers le village

# Objectifs

- Diagnostiquer le secteur de production vivrière du Bas-Congo;
  - Analyser le système de commercialisation des produits vivriers du producteur rural au marché secondaire à Kinshasa principalement;
  - Identifier les contraintes et les stratégies des acteurs de la filière vivrière du Bas-Congo.

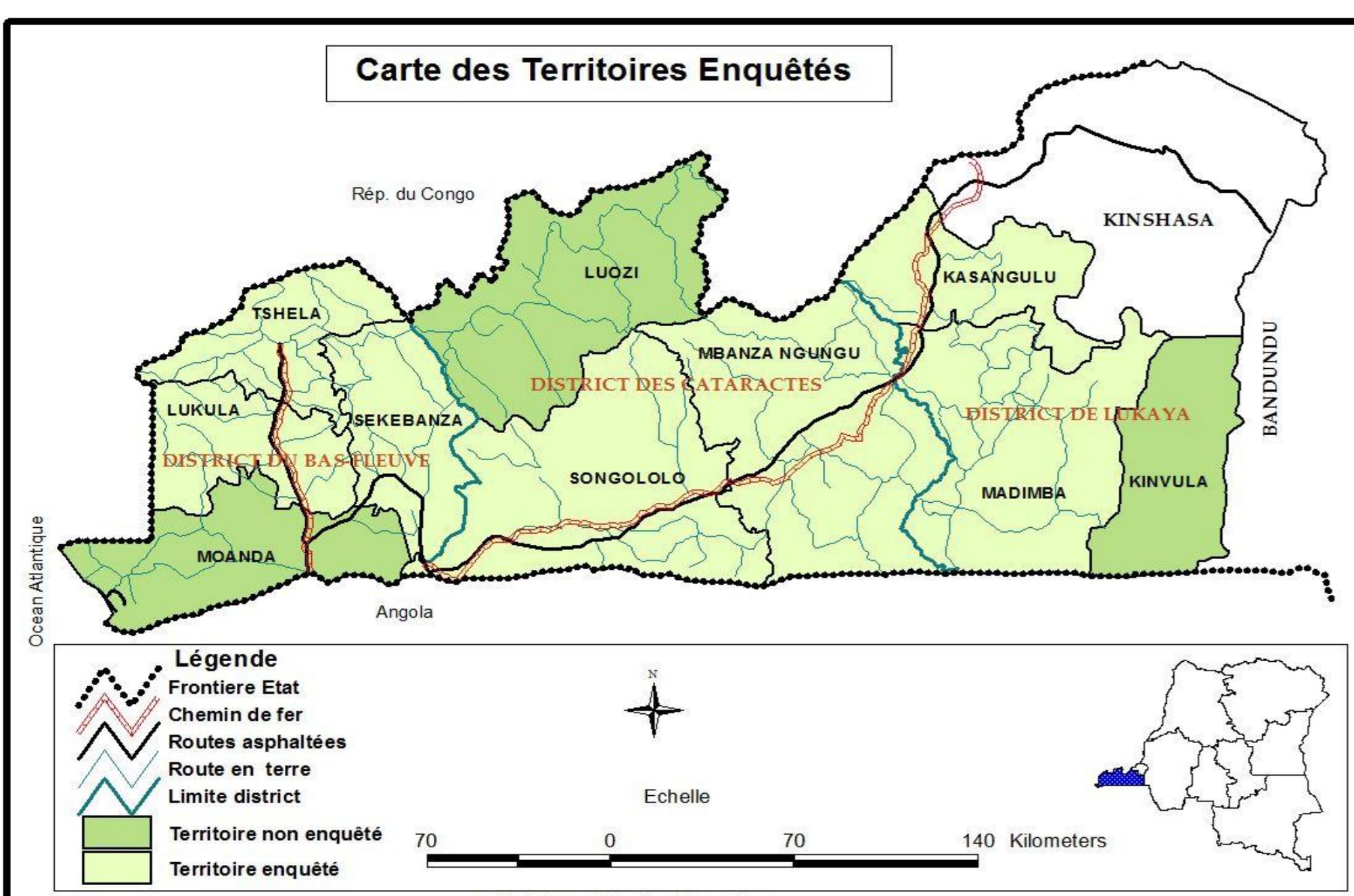


Fig.. 2. Carte des territoires enquêtés

# Milieux d'étude et méthodes

- La Province du Bas-Congo et la ville de Kinshasa (fig.2);
  - Enquêtes auprès des 460 acteurs de la filière vivrière : 280 ménages producteurs, 150 grossistes et 30 transporteurs;
  - Produits vivriers analysés : manioc, banane plantain, maïs, haricot et arachide;
  - Etude bibliographique;
  - Interviews des acteurs de la filière et observations;
  - Analyse et interprétation sur base du modèle Structure-Comportement-Performance (SCP) (Bain 1959, Lutz 1994 et Kouassi B., 2006).

# Résultats préliminaires

- La commercialisation des produits vivriers paysans se fait au niveau du marché hebdomadaire rural pour 5 % des ménages paysans ;
  - Le transport des produits vivriers vers le marché rural se fait essentiellement à pieds pour plus de 80% des paysans (Fig. 1);
  - Les conditions de transport de la campagne vers les villes sont non adaptées aux produits transportés (Fig6);
  - La distance moyenne marché rural -exploitations agricoles paysannes est de 7 km;
  - La ville de Kinshasa reste la principale destination de la production vivrière commercialisée du Bas-Congo (Fig. 3);
  - Les villes de Matadi et Boma constituent aussi une destination mais de moindre importance par rapport à Kinshasa (Fig3)

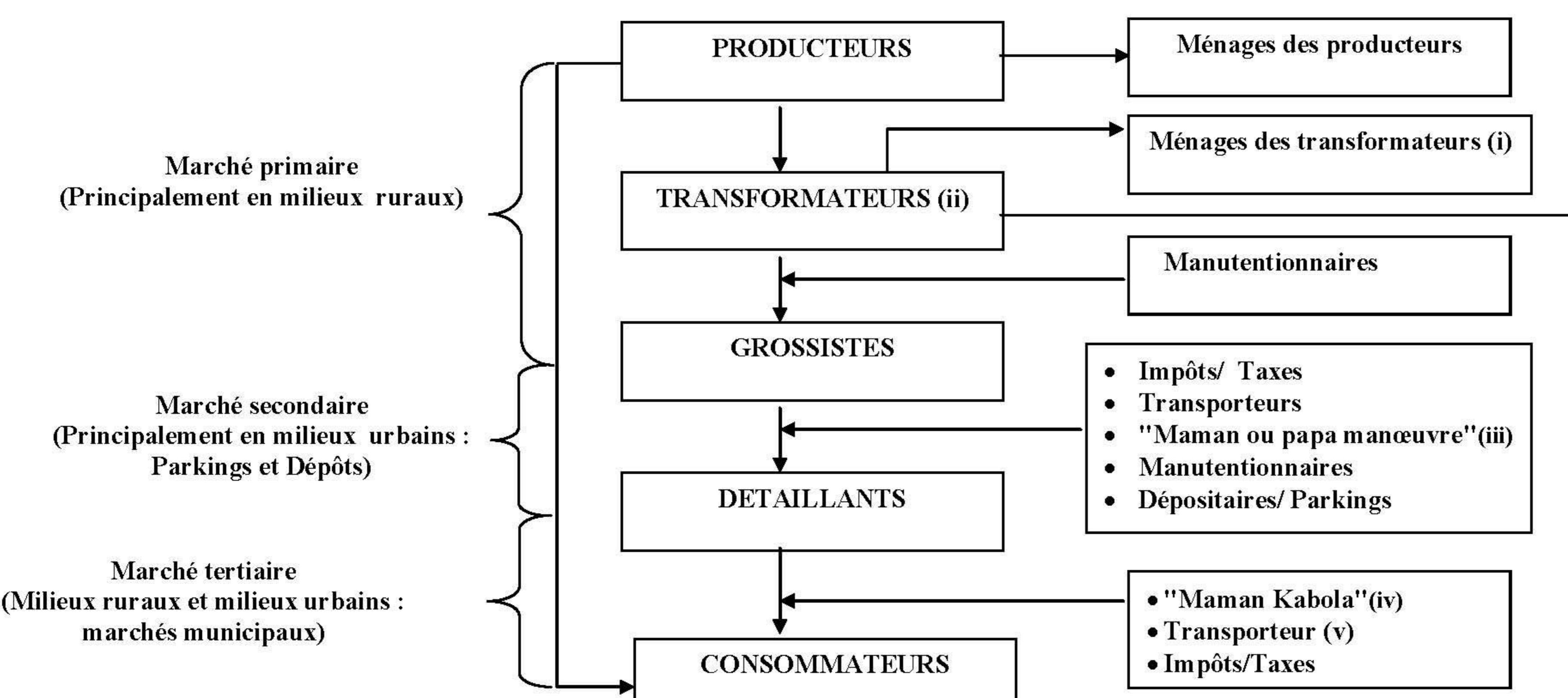


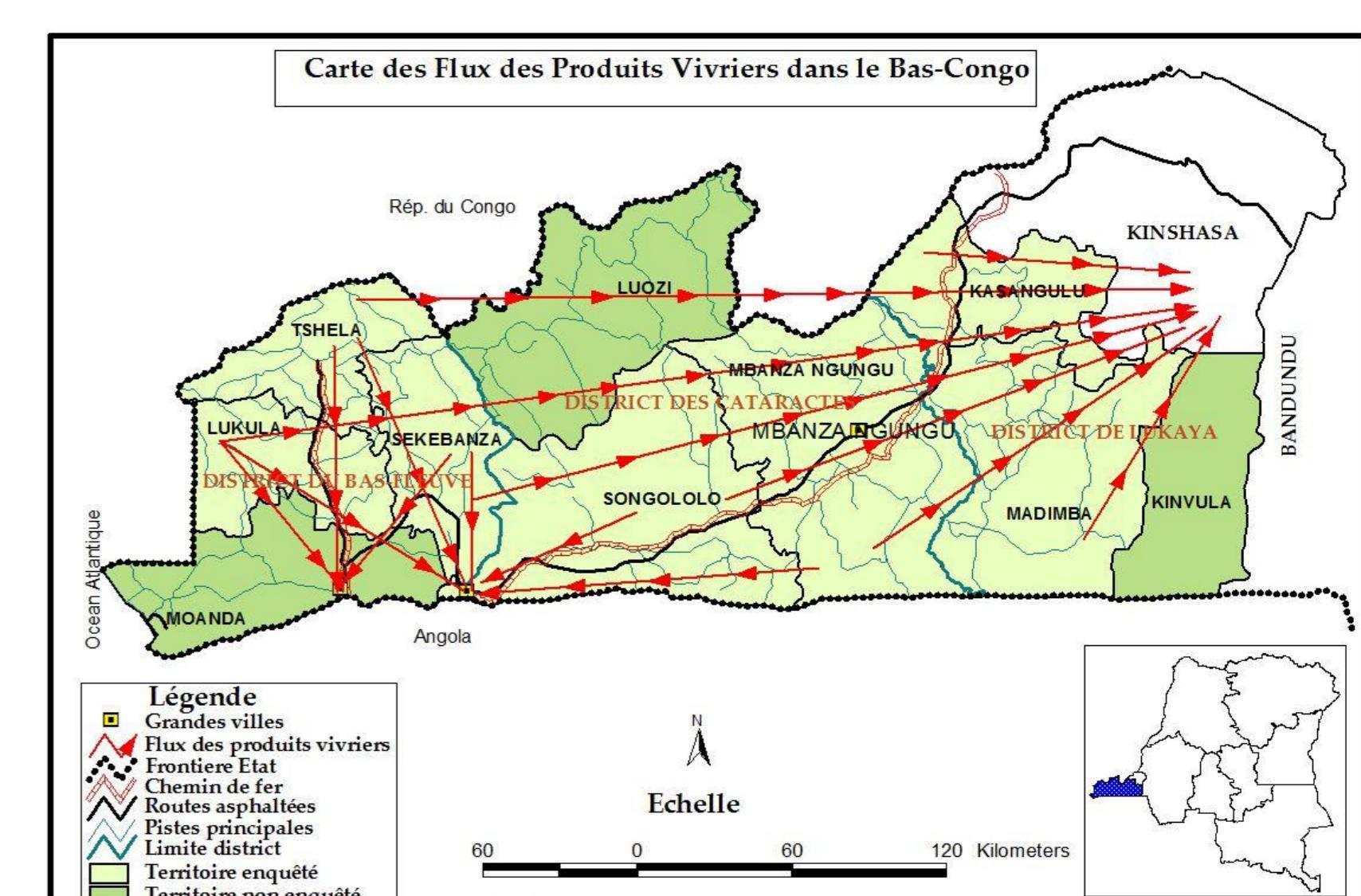
Fig. 5. Schéma du circuit de commercialisation des produits vivriers paysans

Fig. 3. Schéma du circuit de commercialisation des produits vivriers p

(i) Souvent les ménages des transformateurs sont aussi des ménages producteurs des produits vivriers.  
(ii) La transformation concerne essentiellement la manioc. Généralement le transformateur est aussi lui-même producteur de manioc frais.

- (ii) La transformation concerne essentiellement le manioc. Généralement le transformateur est aussi lui même producteur de manioc frais.
- (iii) Intermédiaire technico-commercial assurant le préfinancement des frais de transport et de taxes ainsi que la commercialisation des produits agricoles amenés par les grossistes.

- (iii) Intermédiaire technico-commercial assurant le financement
- (iv) Facilitateur chargé du partage (fractionnement) d'un produit



Réalisée par GIS Planet Consulting



Fig. 4. Chargement des bananes dans un camion pour Kinshasa.



A close-up, horizontal view of a dense, colorful fabric, likely a sash or decorative cloth, featuring intricate patterns and vibrant colors.

## Diferencias entre

## Références:

Bain J.S. (1959), *Industrial organization*, John Wiley and Sons, New York.

Kouassi B. (2006), Commerce des produits agricoles et sécurité alimentaire durable en Afrique de l'Ouest centrale.  
Lutz G. H. M. (1994). The functioning of the maize market in Benin: spatial and temporal arbitrage on the market of a staple food crop. Thèse de Doctorat. Université d'Amsterdam. Amsterdam.