**PROPAC**

**Plateforme sous-Régionale des**

**Organisations Paysannes de l’Afrique Centrale**

**REVUE DOCUMENTAIRE SUR LA FILIERE MARAICHERE AU CAMEROUN, CONGO BRAZZAVILLE ET EN REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE**

****

Réalisée par

**Sylvie Christel MBOG**

**Facilitateur des Innovations paysanne dans le cadre du processus PAEPARD**

Expertise en Développement rural, Gestion et développement des coopératives

**Juin 2012**

**<iframe src="http://blip.tv/play/AYOMylQA.html?p=1" width="320" height="270" frameborder="0" allowfullscreen></iframe><embed type="application/x-shockwave-flash" src="http://a.blip.tv/api.swf#AYOMylQA" style="display:none"></embed>**

**Table des matières**

|  |  |
| --- | --- |
| **TITRES** | **PAGES** |
| **Remerciements** | **3** |
| **Résumé** | **4** |
| **1-CONTEXTE** | **11** |
| 1.1 présentation de la PROPAC | 11 |
| 1.2 Objectifs de l’étude | 12 |
| 1.3 Motivations du choix du theme fédérateur | 13 |
| 1.4 Méthodologie | 13 |
|  |  |
| **2 RESULTATS DE L’ETUDE** | **13** |
| 2.1 Présentation de la zone d’étude | 15 |
| 2.2 Facteurs de production | 22 |
| 2.3 Atouts et contraintes de la culture maraichère | 23 |
| 2.4 Caractéristiques des producteurs | 25 |
| 2.5 Caractéristiques de la production maraichère | 26 |
| 2.6 Conservation, transformation stockage | 30 |
| 2.7 Commercialisation | 32 |
| 2.8 Difficultés rencontrées par les acteurs de la filière | 40 |
| 2.9 Appui aux producteurs/Conseil agricole | 42 |
|  |  |
| **RECOMMANDATIONS** | **43** |
|  |  |
| **BIBLIOGRAPHIE** | **45** |
|  |  |
| **Personnes rencontrées, projets et institutions visitées** | **48** |
|  |  |
| **Termes de références de la mission** | **50** |

**REMERCIEMENTS**

* A la PROPAC pour la confiance mise en ma modeste personne pour la réalisation de ce travail
* A la CNOP Cameroun, particulièrement Joséphine, Marie Christelle Atangana pour sa rigueur dans le travail,
* A toute l’équipe de la COPACO EN RDC particulièrement à Macaire qui m’a accompagné partout parfois dans des conditions très difficiles sans jamais se plaindre,
* A toute l’équipe de CNOP Congo et particulièrement à Hortense Dolores pour sa disponibilité à nulle autre pareille,
* A mes collègues d’ODECO qui n’ont ménagé aucun effort pour m’appuyer dans la réalisation de ce travail,
* Aux producteurs, productrices, grossistes, détaillants de la RDC, du Congo Brazzaville et du Cameroun
* A tous ceux qui de près ou de loin ont apporté par leur contribution multiforme une touche particulière à la réussite de cette mission je pense particulièrement

**Merci**

**RESUME EXECUTIF**

**1-OBJECTIFS  ET METHODOLOGIE**

* **Objectifs**

La présente étude qui se veut surtout une étude documentaire  contribuera à une meilleure connaissance de la filière maraichère dans les pays concernés.

De ce fait, elle permettra de :

* Répertorier et consulter la documentation sur la filière maraichère
* Faire une analyse globale de la filière maraichère afin d’en dégager les atouts et contraintes.
* Identifier une contrainte majeure qui pourrait faire l’objet d’un thème de recherche
* **Motivations du choix du thème fédérateur**

Le choix de la filière maraichère comme thème de réflexion pour les trois pays ciblés se justifie par :

***Leurs habitudes alimentaires*  :** En effet que ce soit au Cameroun, au Congo Brazzaville ou en RDC, la consommation des légumes feuilles , la tomate, les oignons, les condiments feuilles est régulière soit en moyenne 1 à 2 fois par mois pour les amarantes, 1 fois par semaine pour les feuilles de patates(RDC). Pour ce qui est de la tomate et des oignons ils interviennent dans les repas quotidien pour donner du gout et de la couleur aux sauces.

Par ailleurs les légumes fruits à l’exemple des poivrons ont vu leur production se développée dans les trois pays pour répondre à une demande des expatriés ou des élites. La culture de ces produits a été introduite par les missionnaires dans les parcelles des paroisses puis vulgarisée.

***La libre circulation des personnes et des biens entre ces pays***. Pour se rendre au Congo Brazzaville, les camerounais n’ont pas besoin de visa et vice versa. Il en est de même entre le Congo Kinshasa et le Congo Brazzaville. C’est entre le Cameroun et la RDC que le visa d’entrée est exigé.

***Les infrastructures transfrontalières de transport disponibles*** Que ce soit par la route, la mer ou les airs, les infrastructures de transport existent et sont régulièrement empruntées par les populations ou les commerçants.

***Le cycle de production*** est court soit 2 à 6 semaines pour les légumes feuilles et fruits, a l’exception de la tomate et des oignons dont la production s’étalent sur au moins 3 mois

***Les superficies nécessaire*** à la production ( à partir de 15 à 20m2 pour une planche) sont accessibles à un grand nombre de producteurs

L’investissement requit n’est pas couteux ; houe, machette, arrosoirs, semences,

***La culture maraichère récupère* *en moyenne 20% de la main d’œuvre locale* (**jeunes et femmes) dans les zones périurbaines créant ainsi des emplois temporaires parfois pour une longue période

***La demande existe et ne cesse de croître*** suite à un l’exode rural et l’extension des capitales et des grandes métropoles

**Méthodologie**

* Dans chaque pays concerné, la méthodologie adoptée pour la réalisation de cette activité était basée sur les éléments suivants :
* La recherche documentaire
* La descente sur les sites de production
* Les séances de travail avec les producteurs et les grossistes
* Les entretiens avec les responsables des ministères de l’agriculture et  de la recherche, les programmes  et projets intervenants dans la filière,
* Les réunions avec les responsables de la  CNOP Congo, CNOP Cameroun, la COPACO en RDC et la PROPAC

**2-RESULTATS DE L’ETUDE**

**Caractéristiques de la production maraichère**

**La zone d’étude**

La zone d’étude couvre trois pays à savoir le Cameroun, le Congo Brazzaville et la République démocratique du Congo(RDC). Chacun de ces pays présente des caractéristiques spécifiques sur lesquels il est important de mettre l’accent.

 Facteurs qui régissent l'établissement des cultures maraîchères:

* Le climat
* Les sols
* La topographie
* La terre
* Le travail
* Le  Capital d'exploitation

 Atouts de la culture maraichère

La culture maraichère joue un rôle important dans le paysage de l’environnement, l’économie et la vie des ménages ; elle remplit 04 fonctions essentielles qui sont :

* Une fonction alimentaire :
* Une fonction économique  et sociale :
* Une fonction environnementale :
* Une fonction basée sur l’amélioration du cadre de vie

Produits

* légumes- feuilles de cycle court (moins d'un mois) : amarante, feuilles de patate douce
* légumes- feuilles de cycle long; à savoir  la ciboule, le chou chinois, les morelles, l’oseille,
* légumes de type tempéré ; notamment aubergines violettes, chou, concombre, haricots verts, carottes, oignon et tomate

**Caractéristiques sociotechniques des producteurs**

Quatre éléments ont été  retenus pour  la caractérisation des producteurs à  savoir la typologie des producteurs, l’âge, le genre, l’ancienneté dans l’activité).

Motivations des producteurs

Le maraichage est pratiqué soit comme activité principale (73%) soit comme activité secondaire (27%). Les motivations de l’intérêt pour la pratique de cette activité sont :

* le manque d’emplois (54%),
* l’amélioration des revenus (38%),
* les habitudes familiales (8%)

L’expérience agricole varie de 02 à 30ans

**Typologie des producteurs**

* Les producteurs  indépendants
* Associations, Groupements, coopératives de producteurs:

 .L’âge des producteurs varie entre  16 et  60 ans. Plus de 70% des producteurs sont mariés.

 Aspects genre dans la filière

Les femmes représentent en moyenne  près de 65% des producteurs et vendeurs dans les pays visités ; elles sont présentes aussi bien dans la production (labour, préparation du terrain, semis) que dans la commercialisation.

Par ailleurs, les jeunes produisent et interviennent aussi comme ouvriers agricoles chargés d’effectuer l’arrosage, le transport des produits des champs au lieu de stockage entre autre.

 Intrants  agricoles utilisés

* Matériel agricole
* Semences locales et importées
* Fertilisants chimiques et organiques
* Produits phytosanitaires.

**Conservation**

La conservation des produits maraichers reste un souci majeur pour les producteurs, les vendeurs et les ménagères. En effet une fois retiré des champs les produits maraichers doivent être vendus dans les 24heures au plus tard 48 heures pour certains produits plus résistants comme les concombres, les aubergines.

**Stockage**

La durée de stockage des produits frais est très courte, voire nulle chez les producteurs qui préfèrent laisser les produits au champ jusqu’au jour de la vente.

Les produits transformés notamment les produits séchés et le piment fruits sont stockés dans les domiciles à  la cuisine ou dans un espace réservé à cet effet. Aucune norme particulière de stockage n’est respectée.

**Commercialisation**

Les intervenants

Le nombre d’intervenants dans la commercialisation varie en fonction, du circuit de commercialisation que l’on utilise  et se présentent comme suit :

* Les producteurs individuels, coopératives, associations
* Les grossistes qui achètent les produits bord champ, en champ ou se font livrer dans les marchés
* Les semi-grossistes qui achètent chez les grossistes
* Les revendeuses qui achètent chez les grossistes ou semi-grossistes
* Les détaillantes qui achètent chez les  semis grossistes vendent au détail sur place à partir de 7H 30 du matin.
* Les ménagères, les consommateurs achètent chez les détaillantes dans les marchés ou supermarchés
* Les grandes surfaces, les restaurants, qui achètent ou se font livrer régulièrement par des semi-grossistes.
* Les transporteurs
* Les fabricants d’emballages
* Les agents de marché ou de la mairie auxquels les producteurs ou les vendeurs paient une redevance, une taxe pour l’occupation de l’espace dans les marchés
* Les manutentionnaires qui aident à décharger les véhicules qui arrivent avec les produits et les acheminent jusqu’au comptoir de vente si nécessaire

**Les modes de mise en marché**

La commercialisation des produits maraichers se fait soit individuellement soit en groupe.

Vente individuelle

Le producteur vend tout seul son produit après avoir négocié avec des revendeuses. Il peut vendre sur place ou se déplacer vers le marché le plus proche.

* Atouts
* Le producteur a tout le contrôle de ses produits
* Tous les revenus de la vente reviennent au producteur
* Contraintes
* Dans le cas de la vente sur place, le plus grand risque est de ne pas se faire payer comme prévu  et les prix négociés sont souvent très bas.
* Pour la vente sur un marché, le producteur-vendeur supporte toutes les charges

Mise en marché  collective

Elle se fait surtout par les associations, coopératives ou Union des organisations de producteurs.

***Atouts***

* le volume permet de négocier  les prix de vente à la hausse
* paiement immédiat et en espèces

***Contraintes***

* le coût du transport qui reste élevé particulièrement en saison des pluies
* conservation/stockage des invendus

**Lieux de vente**

Vente sur pieds au champ

***Atouts***

* Aucune charge liée à l’opération de vente
* Pas besoin d’aller perdre du temps au marché
* Pas de pertes de produits résultant des invendus

***Contraintes***

* Les prix proposés par les acheteurs sont souvent bas
* Produits vendus à crédit au risque de ne pas se faire payer dans les délais
* Faute de clients réguliers, et de possibilité de conservation/transformation les produits se détériorent en champs

 Ventes bord champ

* ***Atouts***
* Légère majoration des prix
* Gains substantiels provenant de la  vente en détail
* ***Contraintes***
* Sortie des produits des champs souvent difficile pour les exploitations situées en zone marécageuse
* Conservation/stockage des invendus et des avaries à la fin de la journée

**Commercialisation à l’intérieur de la zone d’étude**

Entre le Cameroun et le Congo Brazzaville, les produits commercialisés sont surtout la tomate et les oignons tandis qu’entre la RDC et le Congo Brazzaville, la RDC vend les aubergines violettes, la tomate, la ciboule et les oignons au Congo. Il revient à dire que le Congo Brazzaville est le principal récepteur parmi ces trois pays.

**Bases de fixation des prix de vente**

Le prix de vente des produits maraîchers dépend de :

* la demande du marché.
* la qualité du produit.
* Du  coût de production

**Prix moyen de vente des produits**

Les prix ci-dessous sont les prix de vente en gros au niveau du champ, les prix au détail sont majorés en moyenne de 30 à 50%.

Grille de prix de vente de différents produits en période d’abondance et de pénurie base juin- juillet 2012

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Produits** | **Unité de mesure** | **Période d’abondance** | | | **Période de pénurie** | | |
| **CMR FCFA** | **Congo B FCFA** | **RDC**  **Franc Congolais** | **CMR FCFA** | **Congo B FCFA** | **RDC Franc. Congolais** |
| Amarante | Kilogramme | 200 | 300 | 420 | 400 | 450 | 607 |
| Gombo |  | 150 | 200 | 1994 | 350 | 400 | 2397 |
| Ciboulette |  | ND | 6000 | 600 | ND | 900 | 1 600 |
| Tomate |  | 300 | 1000 | 476 | 450 |  | 1386 |
| Oignons |  | 500 | 800 | 1194 | 800 | 1000 | 1580 |
| Aubergine |  | 300 | 400 | 527 | 550 | 700 | 1323 |
| Corette |  | 250 | ND | ND | 500 | ND | ND |
| Concombre |  | 300 | 350 | 531 | 475 | 650 | 689 |
| Persil |  | 350 | 500 | 600 | 500 | 700 | 800 |

Source : producteurs et revendeuses rencontrés, dans chaque pays,, association des grossistes des produits maraichers du Congo, grossistes du marché du Mfoundi et du marché 8eme au Cameroun

**Difficultés rencontrées par les producteurs et les grossistes**

Les difficultés /contraintes auxquelles sont confrontées les producteurs sont nombreuses cependant l’on peut entre autre relever les plus récurrentes sont :

* La pérennisation et sécurisation des exploitations
* Les inondations pendant les périodes de grandes pluies
* L’accès aux semences
* L’accès aux  engrais
* Le financement de l’activité
* L’ignorance des procédés de conservation et  de transformation des produits
* L’absence d’aires adéquates de stockage au sein des groupements et des marchés
* Le cout élevé du stockage qui est d’au moins 500 FCFA par colis

**Appui aux producteurs /conseil agricole**

Cet appui peut être assuré par :

* Les organisations de producteurs
* Les Gouvernements/
* les Etats au niveau de :
* Les ONG qui apportent un encadrement technique, organisationnel, managérial aux producteurs par le renforcement de leurs capacités et de l’appui conseil.
* Les structures telles que la FAO, le PNUD, qui mènent des programmes de recherche appliquée en zone urbaine, dans divers pays suivant les priorités et la législation de chaque pays.

**RECOMMANDATIONS POUR LES SUJETS/QUESTIONS DE RECHERCHE**

Au terme de cette étude outre les soucis fonciers, l’accès aux semences de bonne qualité, fort est de constater que les préoccupations des producteurs, des consommateurs et des vendeurs sont à quelques variantes près les mêmes.

* le producteur souhaite améliorer qualitativement et quantitativement sa production (itinéraires techniques)
* Le producteur, le grossiste, le détaillant s’intéressent à la réduction des pertes et des avaries consécutives aux invendus ;
* le consommateur souhaite avoir en permanence des produits maraichers frais sans avoir à retourner chaque jour au marché pour les acheter.

Il se pose ici deux problèmes celui de la **conservation** et celui de la **transformation**.

* **En ce qui concerne la conservation,** la recherche devrait y apporter une réponse

concrète à chaque niveau de la chaine de valeur pour les produits à forte consommation comme la tomate, les légumes feuilles, les oignons. Ceci signifie :

* ***identifier pour les consommateurs***, en fonction de leurs habitudes alimentaires, le lieu de résidence, le niveau de revenus, le procédé de conservation le plus adéquat c'est-à-dire moins cher et accessible techniquement et technologiquement ;
* ***définir avec les grossistes***, ***les semis grossistes et les détaillants*** les exigences des consommateurs et les méthodes de conservation qui n’altéreraient pas la qualité des produits et permettraient de réduire le taux de pertes et avaries tout en maintenant voire augmentant les volumes de vente
* ***Sensibiliser, informer les transporteurs*** sur le rangement adéquat des produits à l’intérieur du moyen de transport utilisé pour éviter une détérioration importante tout au long du voyage
* ***Déterminer avec les producteurs, les grossistes et surtout les emballeurs*** les conditionnements les mieux adaptés pour le transport de chaque type de produits en réponse à la réduction des pertes encourues pendant le transport
* ***Définir pour les artisans les caractéristiques techniques*** du matériel approprié afin qu’ils puissent le fabriquer
* **Pour ce qui est de la transformation,**

Cette question nécessite d’être étudier en profondeur. C'est-à-dire que la recherche et les autres parties prenantes devront, en s’appuyant sur la demande actuelle et potentielle du marché, les habitudes alimentaires des consommateurs et, pour éviter de se retrouver avec des produits sans preneurs axée leur réflexion sur les questions fondamentales suivantes :

* ***Quel type de transformation***
* ***pour quels produits***
* ***pour quels marchés ?***

Au vu de ce qui précède, dans chacun des pays cibles les représentants des différents acteurs de la filière ont recommandé de se pencher sur les problématiques ci-dessous :

**En République Démocratique du Congo les préoccupations tournent autour de :**

* L’Organisation et structuration de la filière
* La conservation, stockage et transformation
* Les itinéraires techniques, production et commercialisation (certification)

Au **Congo Brazzaville les intérêts portent sur :**

* Le développement de la production de la fumure organique comme principal engrais
* La Conservation, stockage, transformation
* La maitrise des itinéraires techniques, (production et commercialisation)

**Au Cameroun les problématiques sont ;**

* L’organisation et structuration de la filière (coopérative)
* La maitrise des itinéraires techniques (production, conservation stockage, transformationCommercialisation)
* L’Accès au financement

Le thème sur lequel portera la recherche sera défini lors de l’atelier sous régional prévu à Brazzaville en Janvier 2013.

**1-CONTEXTE**

Le présent travail intervient dans le cadre de la mise en œuvre des partenariats innovants dont le but est de promouvoir la qualité et la pertinence d’une recherche ; la diffusion de la recherche, l’établissement des priorités de recherche. Ce qui nécessite l’identification de partenaires intéressés à s’investir dans des partenariats novateurs ,particulièrement des acteurs qui ne sont pas directement issus du monde de la recherche tout cela dans un espace structuré qu’est  la  plateforme pour le partenariat Afrique -  Europe en recherche agricole pour le développement(PAEPARD). En effet, PAEPARD soutient la mise en place des partenariats multi-acteurs équilibrés pour s’engager dans une recherche collaborative en innovation agricole.

Pour faciliter la création et le développement  de partenariats pertinents et durables dans le cadre du PAEPARD, il a été développé une nouvelle procédure appelée  procédure de courtage qui met l’accent sur les utilisateurs de la recherche, en particulier les OP comme leader du partenariat. Cette procédure a pour objectif  de :

* Renforcer les dynamiques existantes au niveau national/régional
* Améliorer les partenariats existants entre OP, acteurs de la recherche et les autres acteurs
* Approfondir les questions en suspens et les solutions potentielles

Par-dessus tout, la nouvelle procédure vise à assurer la durabilité des résultats au-delà  du projet PAEPARD, d’où la nécessité de renforcer les compétences nécessaires au niveau des OP.  Au niveau de l’Afrique centrale, le processus sera porté par la  Plateforme sous-Régionale des Organisations Paysannes de l’Afrique Centrale.

**1.1 PRESENTATION DE LA PROPAC ORGANISATION DE REFERENCE POUR L’ETUDE**

La Plateforme sous-Régionale des Organisations Paysannes de l’Afrique Centrale **(PROPAC)** réunit les organisations paysannes des dix pays de la zone CEAC/CEMAC :

* **Angola**, UNACA Confederaçao das associacoes de camponeses
* **Burund**i, CNOP BURUNDI Confédération nationale des organisations paysannes du Burundi
* **Cameroun**, CNOP CAMEROUN Confédération nationale des organisations paysannes du Cameroun
* **Congo Brazzaville**, CNOP CONGO Confédération nationale des organisations paysannes du Congo Brazzaville
* **Gabon,** CNOP GABON Confédération nationale des organisations paysannes du GABON
* **Guinée Equatoriale**, FENOCGE Fédération nationale de las Organisacionas campecinas de Guinea Equatoriale
* **République Centre Africaine**, CNOP CAF Confédération nationale des organisations paysannes de la Centrafrique
* **République Démocratique du Congo**, COPACO-PRP Confédération nationale des organisations paysannes du Congo
* **Sao Tomé  et Principe** FENAPA/STP Fédération nationale des petits agriculteurs de Sao Tome et Principe
* **Tchad**. CNCPRT Conseil national de concertation des producteurs ruraux du Tchad

Elle  a été créée suite à plusieurs évènements et concertations entre leaders paysans de l‘Afrique Centrale dont la première en 1998 fut baptisé « l’appel d’Ebolowa ». En 2002, la CNOP CAM a été désigné comme point focal chargé de conduire le processus de structuration des Organisations Paysannes en Afrique Centrale.

***La vision générale*** ***PROPAC*** est de promouvoir une agriculture familiale entreprenante, moderne et durable ; assurant les fonctions économiques, sociales, culturelles et écologiques, pour la sécurité alimentaire. La finalité ici étant d’harmoniser les stratégies et les actions des organisations paysannes nationales d’Afrique Centrale afin de faire prendre en compte leurs préoccupations dans l’élaboration, la mise en œuvre et l’évaluation des politiques et stratégies de développement agricole et rural au niveau national, régional et international pour une amélioration durable des conditions de vies des petits producteurs et des populations rurales.

***Pour parvenir à ses fins la PROPAC a pour stratégie :***

* L’appui à la structuration des organisations paysannes et des producteurs agricoles, à la planification stratégique et à la communication aux niveaux local, national et régional.
* Le Renforcement des capacités institutionnelles et stratégiques des OP et des producteurs agricoles dans l’élaboration, la mise en œuvre et l’évaluation des politiques et programmes en direction du monde rural.
* La Promotion du leadership féminin, de la formation professionnelle agricole des jeunes, leur emploi et auto- emploi et l’auto promotion des minorités.

 La PROPAC dispose comme moyens : les ressources humaines, les contributions des membres, les prestations diverses, et le développement des partenariats. Parmi ces derniers on compte :

* Les gouvernements et leurs services sectoriels,
* Les institutions panafricaines : Union Africaine, NEPAD (et leurs institutions spécialisées),
* Les communautés économiques régionales (CEMAC et CEEAC) et leurs institutions spécialisées : PRASAC
* Les organisations internationales (Banque Mondiale, FAO, FIDA …),
* Les organisations à coopération bilatérale et multilatérale (UE, CTA, GIZ, Coopération Française, Fonds Norvégiens…),
* Les institutions de recherches (FARA, CORAF, BECA-NET…),
* Les ONG internationals (More and better Terra-Nuova, UK foods),
* Les plateformes régionales et sous régionales africaines d’OP (PAFO, EAFF, ROPPA, SACAU, UMAGRI).

La présente étude concerne le Cameroun, le Congo Brazzaville et la République Démocratique du Congo qui sont les pays où la culture maraichère représente une activité importante en termes de production et de revenus.

**1.2 OBJECTIFS DE L’ETUDE**

La présente étude qui se veut surtout une étude documentaire  contribuera à une meilleure connaissance de la filière maraichère dans les pays concernés.

De ce fait, elle permettra de :

* Répertorier et consulter la documentation sur la filière maraichère
* Faire une analyse globale de la filière maraichère afin d’en dégager les atouts, contraintes, forces et faiblesses
* Identifier une contrainte majeure qui pourrait faire l’objet d’un thème de recherche

**1.3 MOTIVATIONS DU CHOIX DU THEME FEDERATEUR**

Le choix de la filière maraichère comme thème de réflexion pour les trois pays ciblés se justifie par :

***Leurs habitudes alimentaires* :** En effet que ce soit au Cameroun, au Congo Brazzaville ou en RDC, la consommation des légumes feuilles , la tomate, les oignons, les condiments feuilles est régulière soit en moyenne 1 à 2 fois par mois pour les amarantes, 1 fois par semaine pour les feuilles de patates(RDC). Pour ce qui est de la tomate et des oignons ils interviennent dans les repas quotidien pour donner du gout et de la couleur aux sauces.

Par ailleurs les légumes fruits à l’exemple des poivrons ont vu leur production se développée dans les trois pays pour répondre à une demande des expatriés ou des élites. La culture de ces produits a été introduite par les missionnaires dans les parcelles des paroisses puis vulgarisée.

***La libre circulation des personnes et des biens entre ces pays***. Pour se rendre au Congo Brazzaville, les camerounais n’ont pas besoin de visa et vice versa. Il en est de même entre le Congo Kinshasa et le Congo Brazzaville. C’est entre le Cameroun et la RDC que le visa d’entrée est exigé.

***Les infrastructures transfrontalières de transport disponibles*** Que ce soit par la route, la mer ou les airs, les infrastructures de transport existent et sont régulièrement empruntées par les populations ou les commerçants.

***Le cycle de production*** est court soit 2 à 6 semaines pour les légumes feuilles et fruits, a l’exception de la tomate et des oignons dont la production s’étalent sur au moins 3 mois

***Les superficies nécessaire*** à la production ( à partir de 15 à 20m2 pour une planche) sont accessibles à un grand nombre de producteurs

L’investissement requit n’est pas couteux ; houe, machette, arrosoirs, semences,

***La culture maraichère récupère* *en moyenne 20% de la main d’œuvre locale* (**jeunes et femmes) dans les zones périurbaines créant ainsi des emplois temporaires parfois pour une longue période

***La demande existe et ne cesse de croître*** suite à un exode rural massifdans les pays ciblés

**1.4 METHODOLOGIE**

Dans chaque pays concerné, la méthodologie adoptée pour la réalisation de cette activité était basée sur les éléments suivants :

**La recherche documentaire**

Il s’agissait ici d’inventorier les projets et toutes les initiatives de développement intervenant ou ayant intervenu dans la culture maraichère,  les rapports des administrations et/ou des projets et tout autre ouvrage pouvant renseigner sur la filière.

**La descente sur les sites de production**

Elle a permis d’observer les parcelles et les producteurs au travail nous renseignant davantage et concrètement sur le type de parcelles/planches, l’organisation dans les espaces maraichers et jeter un œil sur les aspects environnementaux.

Les visites des marchés pour mieux comprendre comment se passe la commercialisation des produits

**Les séances de travail avec les producteurs et les grossistes pour** identifier et prioriser les problèmes qui se posent à eux dans le cadre de leur activité  et relever les  solutions à chacun des problèmes identifiés.

**Les entretiens** avec les responsables des ministères de l’agriculture et  de la recherche, les programmes  et projets intervenants dans la filière, pour recueillir leur opinion sur les opportunités et les contraintes de la filière.

**Les réunions avec les responsables** de la  CNOP Congo, CNOP Cameroun, la COPARCO en DRC  et la PROPAC pour :

* Valider la méthodologie d’intervention
* Rediscuter et valider le programme de travail
* Recueillir leur opinion sur la filière
* Restituer  et discuter sur des informations recueillies

La quintessence de ces entretiens se retrouve dans les pages qui suivent.

**2-RESULTATS DE L’ETUDE**

Il faut préciser ici qu’il ne s’agit pas d’une étude comparative mais de présenter la filière maraichère dans sa globalité en s’appuyant sur les spécificités des trois pays impliqués dans cette étude. Ainsi, en référence au guide de recueil des informations en annexe, les résultats s’articuleront autour de :

* La production
* La conservation/transformation
* La commercialisation
* Les propositions de questions de recherche identifiée par les producteurs et les autres acteurs de la filière

**2.1 PRESENTATION DE LA ZONE D’ETUDE**

Les villes des pays en développement ont marquée au cours de ces trois dernières décades par une augmentation exponentielle de sa population. Cette démographie galopante inhérente à un accroissement naturel de la population et à un exode rural massif a pour corollaire la densification de l’espace urbain, la forte pression exercée sur les ressources naturelles et l’intensification de la pauvreté d’une frange de plus en plus importante des ménages urbains qu’exacerbe une crise économique persistante. Dans ce climat de paupérisation ambiante, de nombreux citadins pauvres sont abandonnés à l’initiative personnelle et développent des solutions endogènes et novatrices qui sont entre autre la colonisation des bas fonds marécageux à des fins de production maraichère. La zone d’étude couvre trois pays à savoir le Cameroun, le Congo Brazzaville et la République démocratique du Congo(RDC). Chacun de ces pays présente des caractéristiques spécifiques sur lesquels il est important de mettre l’accent.

**2.1.1 LE CAMEROUN**

**Situation géographique**

Situé en Afrique centrale, le Cameroun s’étend du Golfe de Guinée au Lac Tchad, entre le 2° et le 13° de latitude Nord et le 8° 30’ et le 16° 10’ de longitude Est (Fig. 1). Le pays a une superficie de 475 650 km2 avec une façade maritime longue de 402km. De forme triangulaire, sa longueur du Nord au Sud est de 1 400 km et sa largeur, d’Est en Ouest est d’environ 800 km au maximum. Il est limité au Sud par le Congo, le Gabon, et l’Océan Atlantique, à l’Ouest par le Nigeria, au Nord par le Lac Tchad, à l’Est par le Tchad et la République Centrafricaine.

**Atouts physiques**,

Le Cameroun est doté d’un potentiel hydroélectrique considérable, une impressionnante diversité des activités agricoles et un sous-sol qui regorge de ressources minières importantes. Il est également parsemé d’espaces naturels protégés qui restent encore à valoriser et dont certains comme la réserve du Dja font partie du patrimoine de l’humanité.

De par cette situation géographique privilégiée et son étirement en latitude, le Cameroun présente une importante diversité des conditions de sols et de climats et une diversité  conséquente d’écosystèmes qui abritent une flore et une faune toute aussi riche et diversifiée.

**Tendances démographiques**

Evaluée à 17 123 688 habitants lors du troisième Recensement Général de la Population et de l'Habitat de novembre 2005 avec un taux de croissance démographique de 2,7% par an, la population du Cameroun est estimée à 19,5 millions d'habitants en 2009. Celle-ci atteindrait 26,5 millions en 2020. Cette population est essentiellement jeune, les moins de quinze ans représentent 45% de la population contre 3%pour les personnes âgées de plus de soixante cinq ans. Les jeunes sont fortement concentrés en milieu urbain, ce qui conduit à une perte de la main d’œuvre, conséquence du vieillissement et de la féminisation de la population en zones rurales.

Globalement, il s’agit d’une population inégalement répartie, avec plus de 71% de la population concentrée sur moins de 34% de la superficie du pays:

* Dans la zone des hautes savanes guinéennes, la densité moyenne de la population est de 11 habitants au Km2.
* En zone des forêts tropicales on enregistre une densité moyenne de 42 habitants au Km2 avec par endroits une densité de moins de 10 habitants au Km2 contre plus de 100 habitants au Km2 dans le département de la Lékié au nord de Yaoundé.
* La région des Hauts Plateaux de l’Ouest  est l’une des plus peuplées avec une densité moyenne de 114 habitants au Km2. Ici, le degré de mise en valeur des terres est de l’ordre de 86% des terres cultivables.
* La zone côtière et maritime, est caractérisée également par une concentration humaine importante. Le développement des activités industrielles agricoles, portuaires et pétrolières en fait une zone d’immigration privilégiée. La densité moyenne de la population y est de 132,6% habitants au Km2. Dans cette région, environ 53% de la superficie cultivable est mise en valeur, dont 60% constituées de plantations industrielles de palmiers à huile, hévéa, bananiers (SDSR, 2005).

**Climat et végétation**

* ***Les zones agro écologiques du Cameroun***

Sur le plan agricole, la diversité des conditions pédoclimatiques permet de subdiviser le territoire national en 5 grandes zones agro écologiques :

La zone soudano-sahélienne **(**elle est comprise entre 8°36” à 12°54” de latitude Nord, et 12°30” à 15°42” de longitude Est. Elle recouvre approximativement les provinces du nord et de l’Extrême Nord, soit une superficie de 10.2 millions d’hectares dont 0.56 millions mis en culture. Le climat est caractérisé par une pluviométrie de type monomodale de durée et d’intensité variables (de 400 à 1 200 mm par an du Nord au sud). Les températures varient dans le même sens, avec des moyennes pouvant atteindre 28° C à Garoua, tandis que les maxima sont de l’ordre de 40 à 45° C en avril. . Sur les terres exondées alternent des vertisols lithomorphes associés aux sols vertiques et propices tous les deux à la culture du sorgho de décrue (Mouskouari), des sols ferrugineux plus ou moins lessivés exploités pour les cultures de saison des pluies et des sols halomorphes (hardé), plutôt stériles. Les cultures pratiquées sont le sorgho, le mil, le coton, le mais, le riz, l’arachide, le niébé et les cultures maraîchères.

 La zone des hautes savanes guinéennes (zone II)

Elle recouvre essentiellement la province de l’Adamaoua ainsi que la partie septentrionale des départements du Mbam (province du Centre) et du Lom-et-Djerem (province de l’Est) m.

Le climat est de type soudanien, tropical humide à deux saisons par an. La pluviométrie moyenne annuelle est de l’ordre de 1500 mm, avec environ 150 jours de pluies.

Du fait de l’altitude, les températures sont modérées, avec des moyennes mensuelles de l’ordre de 20 à 26° C.  Ici, les cultures destinées à l’alimentation humaine ou du bétail priment sur les cultures à vocation commerciale. Ainsi, le maïs constitue la principale culture dont l’adoption par une bonne partie de la population a freiné la production du mil et du sorgho. On y cultive aussi l’arachide, ainsi que les ignames.

 La zone des Hauts Plateaux de l’Ouest (zone III)

La zone est comprise entre 4°54” à 6°36” de latitude Nord et 9°18” à 11°24” de longitude Est et couvre les provinces de l’Ouest et du Nord-Ouest et représente une superficie totale de 3.1 millions d’hectares. Le climat est de type “camerounien d’altitude”, marqué par deux saisons d’inégales longueurs: une saison sèche, qui va de la mi-novembre à la mi-mars, et une saison des pluies qui dure de la mi-mars à la mi novembre. Les températures moyennes sont basses (19° C), et les pluies abondantes (1 500 -2 000 mm). Les paysages, caractéristiques de moyennes montagnes, présentent par endroits une végétation de savane, des plateaux étagés, des bassins déprimés et des plaines traversées par des forêts-galeries. Toutes sortes de cultures y sont pratiquées: caféier, théier, bananier, maïs, arachide, riz, cultures maraîchères, etc.

 La zone de forêts denses humides à pluviométrie monomodale (zone IV)

La zone est comprise entre 2°6” et 6°12” de latitude Nord, et 8°48” et 10°30” de longitude Est. Elle couvre les provinces du Littoral et du Sud-Ouest, ainsi que la bordure côtière de la province du Sud. Elle occupe une superficie de 4.5 millions d’hectares dont 282 000 (soit 6.3 %) sont cultivés. Le terrain, plat dans l’ensemble, comprend les pentes volcaniques du Mont Cameroun qui culmine à 4 095 m, les sédiments d’origine rocheuse le long de la côte. Le climat est de type “camerounien”, très humide et chaud, variante du climat équatorial. Les pluies sont abondantes, en moyenne 2 500 à 4 000 mm, à l’exception de la localité de Debundscha considérée comme l’une des régions les plus pluvieuses du monde, avec 11 000 mm d’eau par an qui tombent suivant un régime pluviométrique monomodal avec une saison sèche très peu prononcée. La température varie entre 22 et 29°C et l’humidité de l’air entre 85 et 90 %, d’où le caractère lourd de l’atmosphère. Les cultures annuelles dites vivrières sont ici difficilement quantifiables. A côté de celles-ci, la zone regorge de grandes cultures d’exportation: caféier, cacao, théier, bananier et bananier plantain, palmier à huile, hévéa, etc.

 La zone de forêts humides à pluviométrie bimodale (zone v)

Cette s’étend sur la majeure partie du plateau sud-camerounais entre 500 et 1 000 m d’altitude. Elle couvre les provinces du Centre, du Sud et de l’Est, sur une superficie totale de 22.5 millions d’hectares. Chaud et humide, le climat est de type “guinéen”, avec des températures moyennes de 25° C et une pluviométrie de 1 500-2 000 mm par an, repartie en deux saisons humides bien distinctes. Permettant deux cycles de cultures et un calendrier agricole étalé avec semis et récoltes échelonnés. La végétation est composée de forêts denses semi-décidues et sempervirentes. La pratique de la culture itinérante sur brûlis suivie de jachères pour la restauration de la productivité du sol est traditionnelle. Il s’agit essentiellement de cultures pérennes (cacao, caféier robusta, divers arbres fruitiers) et annuelles et pluriannuelles (bananier plantain, canne à sucre, maïs, tabac, cultures maraîchères, tubercules, etc.).

**Le secteur agricole**

Au Cameroun, l’agriculture est et demeure le secteur prédominant de l’économie nationale, tant par sa contribution au PIB que pour les effets d’entrainement sur d’autres secteurs.

*Principaux systèmes de production*

Les systèmes de productions agricoles et d’élevage du Cameroun sont nombreux et variés et peuvent en l’absence de statistiques fiables être présentés suivant une typologie ayant une valeur indicative (DSDSR, 2005). On estime toutefois que 72 % des unités de production (UP) seraient polyvalentes (concernées par les productions végétales et animales, et, dans la partie méridionale du pays, par la forêt, 25 % spécialisées dans les productions végétales, et 3 % spécialisées dans l’élevage). Dans une première approche, on distingue généralement quatre types de systèmes de production.

 Les systèmes traditionnels extensifs

On estime entre :

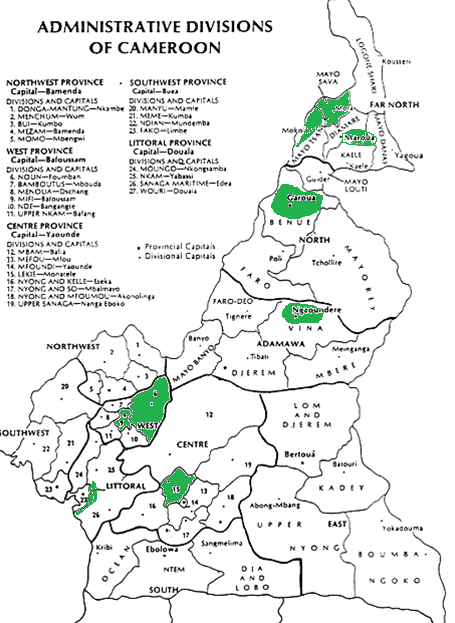
* 400 000 et 500 000 le nombre d’UP paysannes extensives centrées sur les cultures industrielles traditionnelles (cacao, café).
* 200 000 et 300 000 les nombres d’UP paysannes polyvalentes extensives qui ne se consacrent qu’à des productions vivrières destinées essentiellement à l’autoconsommation.

Les systèmes traditionnels semi intensifs

Les systèmes de culture semi intensifs concernent moins de 400 000 UP paysannes semi intensives, qui se différencient des précédentes par la conduite de productions destinées au marché, le recours à certains facteurs modernes de production (culture attelée dans la partie septentrionale, engrais et autres, pesticides …), et la présence d’un environnement plus favorable (crédit, circuits de collecte des produits, proximité des marchés, …). Il s’agit principalement des UP « encadrées »par des sociétés publiques ou privées (365 000 UP produisant du coton, UP dans les périmètres rizicoles, plantations villageoises de palmier à huile, etc.), et également des UP maraîchères localisées dans diverses régions (Extrême-Nord, Nord, Ouest, Centre, Littoral, zones périurbaines).

Les systèmes de production d’entreprise

Ces systèmes de production sont fondés sur des exploitations de grande taille, plus ou moins intégrées à des complexes agro-industriels. En général, elles sont spécialisées dans une seule production. Il s’agit d’exploitations gérées par des cadres supérieurs ou producteurs qualifiés qui disposent d’importantes ressources (terres, capitaux). Elles mettent en œuvre des techniques de production recourant plus ou moins à la mécanisation et aux intrants (semences, engrais, produits phytosanitaires, etc.), utilisent une main d’œuvre salariée, et qui produisent essentiellement pour le marché.

**Zones de production(**en vert sur lacarte)

.***A l ‘Extrême nord***, les principales zones de productions sont Maroua, Koza, Mora, Mokolo et Yagoua avec comme produits oignons, tomate, gombo, piment, légumes feuilles, (folere)

***Au nord***, les principaux périmètres maraichers se situent autour de Garoua il s’agit notamment de Tontchi, Pitoa,et Souari.

***Dans l’Adamaoua***, la zone de Binidang est réputée pour sa production de tomates qui est assurée à 90% par les bamouns. A Mandjare et Centrale Sonel, les principales spéculations sont les légumes feuilles

***La*** ***région du centre***: Ici la Lékié est réputée pour la production de la tomate. Cependant depuis quelques années on assiste à un développement de la culture maraichère aux alentours de la ville de Yaoundé, A Nkolnda, Nsimalen, ce sont surtout les légumes feuilles qui sont cultivés au bord des rivières par les autochtones, la tomate étant cultivé par les ressortissants de la Lékié et les Bamouns de l’Ouest Cameroun. Le bassin de l’Abiengué qui couvre les quartiers de Nkolbisson, Oyomaban et Mokolo est un pole important de production

***La région de l’Ouest*** est réputée pour la production de tomates (Foumban, Foumbot) les pastèques, aubergines, poivrons, choux dans les environs de Bafoussam.

***Dans le littoral*** depuis quelques mois, la culture maraichère se développe du côté de Yassa à l’entrée Est de Douala avec comme principaux produits le pastèque, le piment et les aubergines.

**2.1.2 Le Congo Brazzaville**

**Situation géographique**

Située en Afrique centrale, et couvrant une superficie de 342.000 km², la République du Congo s’étend sur 1.200 km de part et d’autre de l’Equateur, de 5°5’ sud à 3°30’ nord, entre le 12° et le 18° de longitude Est. Le pays est limité au nord par le Cameroun et la République Centrafricaine, au sud par l’Angola, à l’est par la République Démocratique du Congo et à l’ouest par le Gabon et l’océan Atlantique. Il s’ouvre par une façade de 170 km de long sur l’océan Atlantique.

Son relief se caractérise par une basse zone alluviale au nord (Cuvette congolaise) qui occupe le tiers du territoire national, une zone de hauts plateaux et de collines au centre, la zone du plateau des cataractes au sud, de la vallée du Niari et du massif du Chaillu à l’ouest, la chaîne montagneuse du Mayombe à l’extrême ouest et enfin la plaine côtière qui ouvre le pays à l’océan.

**Population**

La population du Congo est actuellement de 3.695.579 habitants, dont 48% d’hommes et 52% de femmes. La densité moyenne est de 8,7 habitants au km². Toutefois, la population est inégalement répartie entre la campagne (43%) et la ville (57%). Ce qui est une conséquence immédiate de l’exode rural. Avec un taux moyen annuel de croissance démographique de 3,8% et une espérance de vie à la naissance estimée à 48,6 ans, la population congolaise est relativement jeune, avec environ 56% d’individus de moins de vingt (20) ans.

**Climat et végétation**

De par sa position géographique, la République du Congo constitue l’une des principales portes d’entrée et de sortie de l’Afrique centrale ; ce qui lui confère le statut de pays de transit. Placé sous l’influence du climat équatorial au nord, subtropical au centre et tropical humide au sud-ouest, le pays connaît deux grandes saisons : une saison sèche de juin à septembre et une saison des pluies d’octobre à mai avec une interruption de décembre à février.

Le Congo figure parmi les pays les plus arrosés du continent africain, grâce à une importante pluviométrie annuelle comprise entre 1200 et 2000 mm, et un vaste réseau hydrographique organisé autour de deux bassins principaux : le bassin du fleuve Congo au nord et celui du Kouilou-Niari au Sud-ouest. La forêt et la savane se partagent le territoire national à raison de vingt deux (22) millions d’hectares pour la forêt et douze (12) millions d’hectares pour la savane.

**Atouts**

Le Congo dispose de nombreux atouts et potentialités pour son développement mais, son économie repose aujourd’hui essentiellement sur l’exploitation de ses ressources naturelles, principalement le bois et le pétrole qui contribuent à hauteur de 65% au PIB et de 98% aux exportations. L’économie se caractérise également de nos jours par un développement spectaculaire du secteur informel, conséquence d’une crise qui sévit dans le pays depuis au moins deux décennies.

**Le secteur agricole**

En dépit de l’existence d’immenses espaces cultivables (10 millions d’hectares), des pâturages naturels abondants, une façade maritime et des cours d’eau poissonneux ainsi que des conditions climatiques favorables à la réalisation de deux cycles annuels d’agriculture pluviale, le secteur de l’agriculture, de l’élevage et de la pêche est loin d’assurer l’autosuffisance alimentaire de la population .

Les principales spéculations :

Le manioc et le plantain, aliments de base des congolais, sont cultivés sur l’ensemble du territoire (surtout le manioc), et leur niveau d’autosuffisance alimentaire est presque atteint (97% pour le plantain), voire légèrement dépassé (104% pour le manioc). Cependant, cette situation tend à se dégrader car on assiste maintenant à une baisse de production importante du matériel végétal, suite aux diverses maladies du manioc (virose, bactériose, pourriture, mosaïque, cochenille).

La production céréalière locale (riz, maïs) ne satisfait pas la consommation nationale : par exemple, la production de maïs ne couvre pas les besoins des hommes et des animaux ; quant au riz, la production est insignifiante malgré l’existence de zones de production et de tradition de production rizicole. Le Congo importe aujourd’hui la presque totalité du riz consommé ;

Le niveau d’autosuffisance en arachide, haricot et soja, principales sources d’apport en protéines végétales n’est que de 25% pour l’arachide, 6% pour le haricot et nul pour le soja ;

La production maraichère qui se développe de plus en plus, et celle des fruits pourrait atteindre un niveau d’autosuffisance satisfaisant, si les problèmes de conservation et d’évacuation qui la caractérisent étaient résolus.

**Zones de production** (encerclée)

***La ceinture maraîchère sud de Brazzaville*** où sont produites presque toutes les spéculations à l’exception de la ciboulette des oignons et de la tomate

***Au Sud-ouest***, il y a les zones de Boko, Kinkala et Kindamba spécialisées surtout dans la production des légumes feuilles (amarante, morelle etc..) et les légumes

***Au Nord-ouest***, Mayama reste la principale zone de production dont les spéculations sont la tomate, le gombo, le piment et les aubergines locales.

***L’ouest*** en partant de Loubomo par le chemin de fer, produit le piment, le gombo et les aubergines

***La zone de Loukolela*** est réputée pour la production de la ciboule, introduite par les réfugiées rwandaises



**2.1.3 La République Démocratique du Congo**

**Situation géographique**

La RDC est un des pays les plus vastes d’Afrique avec 2 345 000 km²; elle est située au cœur de l’Afrique Centrale et fait frontière commune avec neuf pays : Angola, Zambie, Tanzanie, Burundi, Rwanda, Uganda, Soudan, République Centrafricaine et Congo-Brazzaville.

**Données démographiques**

La population de la RDC en 2010 était estimée à 60 millions de personnes, avec un taux de croissance annuel de 3,3%. Une grande partie du territoire est très peu peuplée, avec une densité 27 hab / km²

Les zones les plus habitées se trouvent à proximité des grands lacs à l’Est du Pays, et dans des portions limitées des provinces de Kasaï, Bandundu et Katanga. Un congolais sur cinq est âgé de moins de 5 ans et un sur deux a moins de 15 ans. En comparant les données du recensement de la population de 1984 et les données de MICS1 de 1995 nous pouvons constater que cette situation ne s’est pas modifiée sensiblement : la population de moins de 15 ans représentait 45,9% en 1984 contre 48,4% en 1995 et 48% en 2011.

**Climat et végétation**

La République Démocratique du Congo s'étend de l'océan atlantique au plateau de l'est et correspond à la majeure partie du bassin du fleuve Congo.

Le nord du pays est un des plus grands domaines de la forêt équatoriale au monde; l'est du pays est le domaine des montagnes, des collines, des grands lacs mais aussi des volcans.

Le sud et le Centre, riches en savanes arborées, forment un haut plateau en minerais divers.

Le climat général du pays est chaud et humide mais cette situation varie selon les provinces. La différence est due au fait que l'équateur traverse la totalité du territoire congolais. L'existence d'un tel climat produit une végétation dense et régit les activités agricoles de la population congolaise.

La RDC se trouve globalement dans la zone équatoriale de l’Afrique. Les précipitations annuelles cumulées varient entre 800 et 2 200 mm ; les quantités les plus abondantes tombent dans la Province de l’Équateur, tandis que les cumuls les plus faibles on les retrouve au Nord Katanga et dans le Bas Congo.

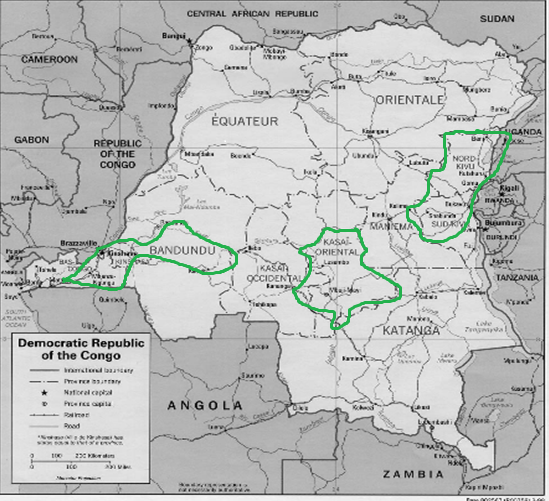
Dans le nord de la RDC (provinces Orientale et Équateur) les mois les moins pluvieux sont décembre et janvier ; par contre, dans le reste du pays, la saison sèche, plus au moins marquée, est comprise entre juin et août.

La distribution du coefficient de variation de l’indice de végétation met en évidence une variation significative du niveau de croissance de la végétation au cours de l’année dans la moitié sud du Pays, ainsi que dans le Bas Congo ; cela est dû au régime pluviométrique qui se caractérise par la présence d’une saison sèche bien déterminée ; par contre, l’indice de végétation est très stable dans la plupart de la zone nord de la RDC, à l’exception de la frontière du Soudan.

La moitié nord de la RDC est principalement couverte par la forêt tropicale tandis que la moitié sud est caractérisée par la prévalence d’une végétation naturelle arbustive.

Les zones exploitées se situent des portions assez réduites du territoire, à l’exception des zones riveraines des grands lacs de l’Est du Pays, ainsi que des zones localisées à proximité des axes routiers dans les Provinces de Bandundu, Kasaï Occidental, Katanga et Bas Congo.

**Zones de production des produits maraichers (**en vert sur la carte**)**

****

***Le pool Malebo de Kinshasa*** ou l’on produit les légumes feuilles (feuilles de patates, oseille, amarantes ; les légumes fruits

***Le Kasaï occidental*** notamment les districts de cataractes, Lukaya, Kwilu, Lula et Tshilengue pour les légumes feuilles, les légumes fruits et les légumes racines

***Le Kasaï oriental*** autour de Lumbubashi et de Likasi où l’on trouve les légumes feuilles, les légumes fruits

***Le Nord et le Sud Kivu*** dont les productions sont sensiblement les mêmes avec toujours un accent sur les légumes feuilles ;

***Le Bas Congo*** qui produit entre autre les oignons, la tomate, le concombre et les carottes

* 1. **LES FACTEURS DE PRODUCTION**

Les plus importants facteurs qui régissent l'établissement des cultures maraîchères sont :

**Le climat**

L'un des facteurs déterminant les possibilités de l'agriculteur maraîcher est le « climat » qui représente la clef de toute culture en indiquant les régions à vocation légumière. Les différents facteurs du climat sont extrêmement nombreux. Mais tous ne présentent pas la même importance pour le maraîcher. La température, la pluie et l'hygrométrie de l'air ont chacune son importance. Mais de ces facteurs, la température est de loin la plus importante.

A propos de la pluie, au nord et à l’extrême nord du Cameroun à cause d’une pluviosité faible (600 à 1200 mm), mais surtout irrégulière, les producteurs se localisent dans les vallées marécageuses, pratiquent l’activité au début de la saison sèche (novembre) ou au retour des pluies (juin). Ceux situés sur des terrains non inondables commencent plus tôt (août), surtout pour l’oignon précoce.

Le Congo Brazzaville, bien arrosé ainsi que le centre du Cameroun pratiquent l’activité à l’année longue utilisant surtout les zones proche d’un point d’eau ou les marécages. (Mobambo, 1997).

**Les sols**

Les sols influent doublement les cultures, ceci en raison de leurs compositions chimiques et physiques. Celles-ci peuvent être modifiées entre autre par drainage, et par les méthodes culturales utilisées. Ces sols étant fréquemment placés dans le bas fonds des vallées abritées présentent des conditions idéales pour la majorité des cultures délicates.

**La topographie**

Les terrains bas menacés par les inondations en période de pluies entre Aout et Octobre (cette année les pluies ont commencé au mois de juin) ou, par les eaux de ruissellement, les terres mouillées ou marécageuses ne peuvent être utilisées qu'après leur assainissement par drainage. Une faible pente est favorable car elle permet la distribution des eaux par irrigation.

**La terre**

Elle constitue le premier facteur de production et sa valeur à cet égard est très variable selon la nature du sol, le climat, les possibilités d’irrigation et de fertilisation, etc. A elle seule, la terre n’est pas suffisante car elle suppose le travail. Les volumes des productions maraîchères varient bien entendu selon les superficies des exploitations et celles des plates-bandes ainsi que le nombre de ces dernières. A l’Ouest du Cameroun et dans la Lékié par exemple, la disponibilité des terres,( le crucial problème foncier) reste un souci majeur pour les maraichers qui souvent se déplacent vers les villes avoisinantes à la recherche de terres cultivables.

**Le travail**

Le travail reste le second facteur de production et se rapporte aux différentes tâches agricoles qui sont : le labour, l’enfouissement de la matière organique, le semis, le sarclage, la récolte, etc. Economiquement, le travail est un effort conscient en vue de produire un bien ou un service.

La main d’œuvre

Elle constitue un poste important pour la production maraîchère .Il s’agit souvent pour les petits périmètres d’une main d’œuvre familiale composée de l’épouse et des enfants ayant reçu quelques formations sur le tas. La main d’œuvre salariée intervient est à partir de 10 ares de culture, du moins pour les opérations à haute densité de main d’œuvre (préparation du sol, repiquage, etc.), mais également en fonction du résultat escompté et du niveau de technicité requis.

**Le capital d'exploitation**

En vue d'assurer la production, le maraîcher doit disposer des frais pour les achats divers: les outils et autres instruments aratoires qui font partie du capital d'exploitation, sans oublier les achats courants composés de semences et intrants connexes. Le capital constitue d'une manière générale la richesse d'une exploitation en dehors du travail et de la terre.

* 1. **ATOUTS ET CONTRAINTES DE LA CULTURE MARAICHERE**

**ATOUTS**

La culture maraichère joue un rôle important dans le paysage de l’environnement, l’économie et la vie des ménages ; elle remplit 4 fonctions essentielles qui sont :

**Une fonction alimentaire** :

Elle consiste à affecter la production à l’autoconsommation, la vente des produits frais aux consommateurs ou autres acheteurs et éventuellement la vente des produits détériorés aux éleveurs pour l’alimentation du bétail.

**Une fonction économique  et sociale** :

La culture maraichère a contribué à une augmentation sensible du revenu des ménages qui pratiquent cette activité. Par ailleurs, la culture maraichère est une source d’emplois saisonniers ou permanents surtout dans la fabrication des engrais où les jeunes s’investissent à l’exemple du Congo Brazzaville ou le compost est à 80% produit par les jeunes et leur permet de gagner en moyenne 10000 francs par jour soit 15 à 20 brouettes , en haute période de culture , selon le prix de vente.

**Une fonction environnementale** :

Elle réfère au tri et recyclage des déchets ménagers en engrais naturels à l’exemple du compost. A une échelle aussi petite soit-elle, c’est une activité importante dans la protection de l’environnement et l’enrichissement des sols qui recevront ce compost.

**Une fonction basée sur l’amélioration du cadre de vie**

Elle est consécutive à la création et au développement des zones tampon vertes face à une urbanisation trop dense.

**CONTRAINTES**

La culture maraichère est sujette à certaines contraintes parmi lesquelles nous pouvons relever :

* **La contrainte foncière** : les bas- fonds considérés comme des marécages font partie du domaine public. Il s’en suit des conflits entre usagers et pouvoirs publics lorsque ces derniers veulent les récupérer.
* **Les contraintes de commercialisation** : l’information sur les marchés ne circule pas bien dans les filières, les infrastructures de marché sont défaillantes, l’achat des intrants chimiques fractionnés sans information sur les doses, les conditions de conservation ou d’usage.
* **Les contraintes liées à la sûreté alimentaire** et aux pollutions : les eaux polluées utilisées pour l’irrigation et le lavage des fruits et légumes. La même source d’eau est utilisée pour la lessive, faire la vaisselle, se laver etc…Sans oublier que le traitement chimique est souvent réalisé sans aucune norme de sécurité sans respecter les cours d’eau où peuvent se déverser accidentellement ces produits.
* Les inondations qui détruisent les plantes, rendent l’accès difficile aux exploitations



Site inondé de Mapela en RDC

* **Les contraintes techniques** : il s’agit des maladies, ravageurs et des pollutions chimiques
* **Les fontes de semis** causées par divers agents pathogènes principalement : le Pythium aphanidermatum, Rhizoctonia solani et Sclerotium rolfsii, qui occasionnent de graves pertes en saison des pluies ;
* **Les attaques par différents insectes** (surtout des chenilles défoliatrices et des punaises) pouvant localement être responsables d'importantes pertes ;
* **Les différentes maladies cryptogamiques** s'attaquant aux diverses cultures (le cas le plus grave semble être l'attaque d'Alternaria sp. sur l'oseille).

Nonobstant, la pratique du maraîchage est sujette à plusieurs contraintes (manque d’appui des autorités, problèmes fonciers, mauvaise qualité des eaux, risques sanitaires, inondations, etc.) qui constituent des jougs pour son développement.

(Source : ***Approvisionnement en viande bovine des principales villes d'Afrique Centrale : cas de Ndjamena, Yaoundé et Brazzaville, NJOYA A.\*1, ENGOLA OYEP J.2 et NDONG R)3.***

**2.4 CARACTERISTIQUES DES PRODUCTEURS**

**2.4.1 MOTIVATIONS DES PRODUCTEURS**

La culture maraichère intéresse de plus en plus de personnes, hommes ou femmes, vieux ou jeunes dont les principales motivations sont :

* Le manque d’emploi (54 %), l’amélioration des revenus (38 %) , les habitudes familiales (8 %).
* Le maraîchage est pratiqué soit comme activité principale (73 %), soit comme activité secondaire (27 %).

**2.4.2 PROFIL DES PRODUCTEURS**

La plupart des maraichers ont adopté cette activité depuis l’âge de 30 ans avec un niveau d’éducation faible. Environ 30% des maraichers ont le Certificat d’études primaires (CEP), ce qui signifie que l’activité maraichère n’est pas principalement exercée par les diplômés sans un emploi. Parmi cet effectif, moins de 10%ont atteint le niveau du Brevet d’études du premier cycle.

On peut relever ici deux types de producteurs :

**Les producteurs individuels qui sont :**

Les indépendants

Ils détiennent leur propre parcelle, produisent dans cette parcelle et détiennent à eux tous seuls les équipements  de production qu’ils peuvent faire louer aux autres producteurs en cas de besoin ;

Producteurs saisonniers pluriactifs

Ils se recrutent parmi les producteurs qui exploitent les bords des cours d’eau et autres zones marécageuses pendant la saison sèche. Avec l’arrivée des pluies entraînant les crues, ceux-ci se reconvertissent à d’autres activités et ne retournent à la terre et aux mêmes endroits qu’à la saison sèche suivante. Ils sont des employés de bureaux et des commerçants, vivent en ville, louent les terres et emploient une main-d’œuvre temporaire dans leurs parcelles maraîchères.

**Associations, Groupements, coopératives de producteurs :**

Organisation autour de l’acquisition de matériel

Les producteurs présents dans un espace précis qui peut être une concession gouvernementale ou des zones maraichères spécialisées, exploitent les parcelles mises à leur disposition par l’Etat et se retrouvent au sein d’une association avec les autres producteurs présents dans les périmètres maraichers pour l’achat collectif et la maintenance des équipements d’irrigation ou tout autre équipement pertinent. Chaque producteur donne une contribution financière pour l’achat et la maintenance. C’est argent est gardé dans une caisse, par un ou des responsables élus à cet effet. C’est le cas par exemple dans les sites de la Régies des voies aériennes (RVA) de RDC.

Organisation autour de la production

Il s’agit ici des producteurs qui se mettent ensemble sous un groupe/association et font des champs communautaires. La production ainsi que les revenus sont la propriété du groupe. Néanmoins, chaque membre est propriétaire d’une parcelle qu’il gère à sa guise.

En général, l’association, le groupe sont mis en place pour faciliter la commercialisation dans le cas de la mise en marché collective.

**Age des producteurs** Le maraîchage reste une activité qui touche un large panel de tranches d’âge en moyenne entre 16 et 60 ans. Plus de 70% des producteurs sont mariés. (Tropicultura, 2009°, 27,298).

**Aspects genre dans la filière**

Dans la plupart des communautés africaines, on considère trop souvent comme un dû les avantages énormes que la société tire des activités produites par les femmes.

***Les femmes*** sont très actives dans la filière maraichère. Elles sont présentes aussi bien dans la production (labour, préparation du terrain, semis) que dans la commercialisation des produits comme grossistes, semi grossistes et détaillants et représentent environ 65% des acteurs de la filière dans les pays visités ;

Il faut relever que la situation culturelle dans le grand Nord du Cameroun fait que le maraîchage reste une activité qui touche un large panel de tranches d’âge de 16 à 63 ans, la majorité étant des hommes, les femmes représentent en moyenne 14% des producteurs.

Par ailleurs, ***les jeunes*** semblent de plus en plus s’intéresser à la culture maraichère car elle représente pour eux une alternative au chômage ajouter à cela le cycle de production court qui leur permet d’avoir des revenus régulièrement. Ils interviennent aussi comme ouvriers agricoles chargés d’effectuer l’arrosage, le transport des produits des champs au lieu de stockage entre autre.

**2.5 CARACTERISTIQUES DE LA PRODUCTION**

**2.5.1 LES SPECULATIONS**

****

Les entretiens avec les producteurs, les vendeurs, les personnes ressources dans la zone d’étude nous ont permis de relever les principales spéculations et le niveau de consommation par pays tel que présenter ci-dessous:

* **Récapitulatif des principales spéculations par pays**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Cameroun** | **Congo Brazzaville** | **RDC** |
| Tomate | Légumes feuilles | Légumes feuilles surtout amarante |
| Oignons | Légumes fruits | Légumes fruits |
| Légumes feuilles | Ciboule | Oignons |
| Légumes racines (carotte) |  | Tomate |
| Légumes fruits |  |  |

* **Apport nutritionnel des produits maraichers**

Selon les différentes littératures consultées, notamment Tropicultura, les fruits et les légumes présentent toute une série d'avantages nutritionnels qui peuvent se résumé comme suit :

• une importante teneur en eau

• une très faible teneur en lipides

• un apport intéressant en minéraux, vitamines et fibres

- du calcium et du potassium (choux, épinards,...)

- du fer (épinard, chou, laitue,)

- de la vitamine C (salade, tomate, persil, poivron)

- de la provitamine A (carotte, épinard, tomate, salade verte,)

- de la vitamine B9 ou acide folique (épinard, carotte, chou, haricot vert, )

- de la vitamine B (dans différents légumes feuilles)

- des fibres

* **Consommation des produits maraichers par personne**

|  |  |
| --- | --- |
| **Pays** | **Consommation moyenne par tête** |
| RDC | 24Kg avec une prédominance des feuilles de patates (Matembele) |
| Cameroun | 17Kg/tête |
| Congo Brazzaville | 20KG |

Sources : **Analyse des filières maraîchères à Yaoundé, DAVID O.\*, KAMDEM C., MVOGO C..**1 Institut de Recherche Agricole pour le Développement. BP.2067, Yaoundé, entretien avec les personnes rencontrées

Il faut noter ici que les ménages à faibles revenus consomment surtout les légumes feuilles car le prix n’est pas élevé et il est facile de s’en procurer. Pour les ménages à revenus moyens ou élevés la priorité sera donné à la tomate, les oignons, les aubergines, les choux, la laitue affectés à des mets plus luxueux tels que les entrées, les ratatouilles, voire des mets plus occidentaux.

**2.5.2 LES EXPLOITATIONS**

* **Taille des exploitations**

***Au Cameroun*** la taille des superficies exploitées varient en fonction que l’on se trouve dans le grand nord ou dans le reste du pays ; En effet, dans le grand Nord les cultures se font sur des casiers de 1 à 4 m2 confectionnés à la houe ou sur des billons. Dans les autres zones de production, les superficies exploitées sont en moyenne 500m2 ; il existe quelques producteurs qui exploitent des surfaces pouvant atteindre 1 à 3 hectares.

***En RDC et au Congo Brazzaville,*** le système de planche est le plus répandu. Les superficies des planches sont en moyenne de 10mX1m (10m2) 10mX1.5m (15 m2) ou 10mX2m (20m2). Les planches de 10m2 et 20m2 sont les plus courantes ; un producteur exploite en moyenne 20 planches soit 400m2. Cependant, il existe dans les ceintures maraichères de Kinshasa et de Brazzaville des producteurs qui exploitent 30 à 40 planches soit 600 à 800 m2 à l’exemple de Mr Nytu de la RDC et Mme Alphonsine du Congo Brazzaville.

Planche / bande de 15M2 apprêtée pour

la culture des amarantes

***Au Cameroun*** la taille des superficies exploitées varient en fonction que l’on se trouve dans le grand nord ou dans le reste du pays ; En effet, dans le grand Nord les cultures se font sur des casiers de 1 à 4 m2 confectionnés à la houe ou sur des billons. Dans les autres zones de production, les superficies exploitées sont en moyenne 500m2 ; il existe quelques producteurs qui exploitent des surfaces pouvant atteindre 1 à 3 hectares.

* **Mode d’acquisition des terres**

Le problème foncier refait surface ici surtout lorsque l’on parle de maraichers dont la production est surtout une production périurbaine. En effet, on observe dans les pays ciblés une augmentation alarmante du phénomène d’accaparement des terres par les élites locales et nationales et par les acteurs externes, notamment en zone périurbaines et en campagne ; cette situation oblige les producteurs à reculer de plusieurs mètres des qu’une élite ou une agro-industrie vient s’installer ; à la longue, les producteurs se retrouveront sans espaces cultivables. Mais tout n’est pas perdu car les Gouvernements ont pris conscience du problème foncier et ont élaboré des textes à l’exemple de la loi foncière 2011 de la RDC. La difficulté pour les producteurs demeure, dans la méconnaissance ou simplement l’ignorance de ces textes.

Le mode d’acquisition des terrains est très varié. En RDC par exemple, l’état a mis à la disposition des producteurs des espaces pour l’exploitation maraichère à l’exemple de la zone RVA située sur les terrains de l’aéroport de Kinshasa. Par ailleurs les producteurs peuvent acquérir des terres soit par: don, location, héritage, occupation des espaces disponibles en milieu périurbains ou simplement par achat comme Monsieur Lucien Mevo’o d’Okola au Cameroun.

* **Pratiques culturales**

Comme nous le mentionnions plus haut, les cultures sont pratiquées sur des planches (65 %), des billons (23 %) ou dans des casiers (12 %).

* **Intrants agricoles utilisés**

Semences

En général, les maraîchers produisent de la semence locale en laissant monter en graines quelques pieds, au bord des parcelles particulièrement en ce qui concerne les légumes feuilles ; la semence pour les prochains semis sera prélevée de ces plants.

Il y a aussi les semences importées qui sont commercialisées par des importateurs agréés par les pays (AGROCHIM, ADER, JACO, …), les coopératives, les organisations de producteurs qui sont en fait des distributeurs des exportateurs. Cependant, l’acquisition des semences chez des vendeurs agréés, des coopératives, organisations de producteurs distributrices ou productrices, reste le canal d’acquisition de semences le plus répandu dans les trois pays.

Produits phytosanitaires

Il existe plusieurs produits phytosanitaires cependant, les maraichers utilisent régulièrement des insecticides (Cypermethrine 50 g/l, Endosulfan 250 g/l, Diméthoate 200 g/l,…) et des fongicides (Oxyde de cuivre 86 %, Tridémorphe 750 g/l, Manèbe 80 %, …) Dans le nord du Cameroun les plus utilisés sont l’urée et le Cypercal provenant du Tchad et acheté souvent au marché noir.

Fertilisants

Vu le cycle court de la plupart des légumes cultivés, il est préférable d'utiliser un [engrais](http://www.onjardine.com/engrais.html) rapidement assimilable ; l'inconvénient est alors qu'il faudra avoir soin d'en apporter fréquemment et que chaque dose soit fonction des besoins réels. Mais le coût des engrais chimiques pose des problèmes et peuvent être remplacé par les fertilisants organiques.

Cet apport de matière organique ou engrais biologique (le [compost](http://greenweez.com/compost.html)) est d'autant plus important par exemple dans la région de Kinshasa où les sols très sablonneux ont naturellement une teneur faible en argile et humus, ce qui se traduit par une faible capacité de rétention des substances nutritives et de l'eau.



Utilisation des herbes (Matchichi) pour engraisser le sol

Les principales fumures organiques utilisées ne sont autres que : le compost, les drèches de brasserie, les feuilles de manguier, ainsi que différentes plantes herbacées à l’exemple des matchitchi herbes que l’on trouve tout le long des cours d’eau.

Dans le grand nord du Cameroun, zone d’élevage par excellence, la bouse de bœuf, la fiente de poule sont les plus utilisés comme fertilisants.

Au Congo Brazzaville par exemple, pour une planche de 20m2 il faut 6 brouettes de compost à raison de 800 FCFA la brouette soit  4800 FCFA par bande pour l’amarante par exemple. Pour réduire les couts des engrais naturels les producteurs utilisent 3 brouettes de compost et les herbacées (matchitchi).

Concernant les fumures organiques, il est important de souligner que les ordures étant constitués de près de 80% de matières organiques biodégradables CRB, (1999), elles peuvent être utilisées pour résoudre le problème de la dégradation de sol.

Petit outillage

La plupart des agriculteurs cultivent leurs terres avec des instruments manuels, dont les houes en métal, machettes, fourches, râteaux, [binette](http://www.outils-et-nature.fr/houe.html)s, [arrosoir](http://www.delamaison.fr/arrosoir.html)s, [brouette](http://www.centrale-brico.com/brouette.html)s , [pulvérisateur](http://www.shop-maisondutournage.com/pulverisateur.html)s. A l’exception des pulvérisateurs et des arrosoirs, le matériel est souvent fabriqué par des artisans locaux installés à proximité des zones de production.

D'une manière générale, on constate que le matériel utilisé est assez vieux, ce qui résulte de l'investissement assez important que constitue l'achat de nouveau matériel, mais aussi d'un certain manque de disponibilité de matériel de bonne qualité.

Pour ce qui est de l’arrosage, en moyenne dans 85% des cas, il se fait manuellement à l’aide des arrosoirs en fer ou en plastique de 10 ou 15 litres.

Tandis que 15% des producteurs surtout les associations, coopératives et autres groupes de producteurs utilisent des motopompes.

La majorité des maraîchers (92 %) utilise l’eau des cours d’eau ou de pluies comme ressource principale pour arroser les plants tandis que les autres (8 %) utilisent les eaux issues des puits.

Estimation des rendements à l’hectare dans les pays cibles

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Produits** | **Rendements en tonnes** | **Rendements en tonnes en respect total des itinéraires techniques** |
| Aubergines violettes | 30t | 35t |
| Amarante | 20t | 23t |
| Oseille | 15t | 17t |
| Gombo | 6t | 66t |
| Oignons | 9.5t | 11t |
| Tomates | 9t | 11t |
| Carottes | 6t | 7t |
| Autres légumes feuilles | 10t | 12t |

*Source : enquêtes terrain*

Ces rendements sont estimés par les producteurs qui respectent les itinéraires techniques avec une nuance au niveau des engrais car ils ne respectent pas toujours la quantité d’engrais chimiques ou naturels exigés ; par exemple pour les engrais naturels les producteurs préfèrent utilisés 3brouettes par planches au lieu de 6 comme conseillé. Les mêmes producteurs reconnaissent que leur production serait majorée d’au moins 10% si les itinéraires techniques étaient correctement respectés.

**Niveau d’autoconsommation des différents produits**

Le volume des produits maraichers destiné à l’autoconsommation varie en fonction de :

-des tailles des familles, dans les familles nombreuses en moyenne 10 personnes, 8 enfants et 2 parents, le niveau d’autoconsommation particulièrement des légumes feuille, peut atteindre 50% de la production comme c’est le cas en RDC où au moins 50% des feuilles de patates (entre autre) produites sont affectées à la consommation de la famille.

Au Congo Brazzaville et au Cameroun, la consommation des légumes feuilles atteint les 40% dans les familles nombreuses et à faible revenus.

-des habitudes alimentaires que ce soit au Cameroun, en RDC, et au Congo Brazzaville, la consommation des légumes feuilles, du Gombo reste importante car fait partie des habitudes alimentaires. Il s’agit surtout des feuilles de patates en RDC, des amarantes au Congo et au Cameroun

-des spéculations Certains produits sont essentiellement destinés à la commercialisation c’est le cas des carottes, tomates, oignons, la laitue dont l’autoconsommation représente en moyenne 20% de la production au Cameroun, 15% au Congo Brazzaville à peine 7% en RDC.

Le tableau ci-dessous résume le taux d’autoconsommation pour les principales spéculations

***Pourcentage d’autoconsommation annuel par rapport à la production par pays***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Produits** | **RDC** | **Congo Brazzaville** | **Cameroun** | **Moyenne** |
| Légumes feuilles | 50% | 40% | 40% | 46% |
| Tomates | 7% | 15% | 20% | 14% |
| Oignons | 10% | 15% | 20% | 15% |
| Gombo | 30% | 35% | 30% | 31.8% |
|  |  |  |  |  |

*Source ; synthèses croisées des déclarations des producteurs*

**2.6 CONSERVATION, TRANSFORMATION ET STOCKAGE**

**2.6.1 CONSERVATION ET TRANSFORMATION**

La conservation des produits maraichers reste un souci majeur pour les producteurs, les vendeurs et les ménagères. En effet une fois retiré des champs les produits maraichers doivent être vendus dans les 24heures au plus tard 48 heures pour certains produits plus résistants comme les concombres, les aubergines.

Les techniques les plus adaptées aux conditions rurales sont le séchage et la conservation par chaleur. II s'agit de chercher des procédés simples, qui peuvent être appliqués au niveau villageois et qui donnent une possibilité de transformation des produits horticoles ou fruitiers par les producteurs. Ainsi, la capacité de transformation ne peut pas dépasser quelques centaines de kilogrammes par jour. Cette transformation pourra aussi fournir de l’emploi pendant Ia saison sèche période pendant laquelle se déroule cette transformation. C'est pourquoi I' investissement, doit être modeste pour avoir la possibilité d'amortir l'équipement en quelques mois (4à 6) de fonctionnement par an.

***Les légumes et les condiments feuilles***, une fois cueillis aux champs doivent être vendus dans les 24heures pour garder toute leur fraicheur. Pour conserver cette fraicheur, les vendeuses passent le temps à arroser légèrement les produits afin que les feuilles ne jaunissent et ne défraichissent.

***En ce qui concerne le piment fruit***, la manière la plus courante de conserver est de le sécher ou de le mettre dans un bocal en verre avec de l’huile de cuisine. Cela permet de le conserver, sans additifs une semaine à l’air libre et au moins 4 semaines si le piment est conservé au frais mais pas congelé.

***Les carottes*** elles sont conservées au frais à l’état brut râpées ou coupées. Ce sont surtout les ménagères qui utilisent ce procédé de conservation

***La conservation des légumes feuilles*** tel que l’amarante nécessite une première transformation. En effet les légumes feuilles peuvent se conserver au frais après avoir été coupés et disposés dans un sac de plastique ou une assiette en plastique. Ils peuvent aussi être lavés à l’eau chaude puis pressés pour extraire toute l’eau. Apres le pressage, les légumes sont mis en plusieurs boules puis conservés au frais dans un réfrigérateur .Ces légumes sont aussi séchés pour être conservés plus longtemps dépendamment du mets que l’on veut préparer.

***La tomate, les poivrons, les aubergines, les concombres*** sont conservés à l’état brut au frigidaire. Il peut arriver, particulièrement au Nord du Cameroun que la tomate soit séchée au soleil, écrasé en poudre. La tomate ainsi séchée peut se conserver pendant plusieurs mois.

***Les oignons*** eux sont tout simplement séchés au soleil sur des bâches, des séchoirs traditionnels, des plateformes cimentées pour faciliter la conservation. Ces procédés de transformation sont réalisés à très petites échelles par certaines ménagères et quelques producteurs qui disposent de l’équipement requis pour le faire.

Exemple de procédés de transformation de la tomate et l’oignon à l’aide de séchoir solaire amélioré avec claie :

|  |  |
| --- | --- |
| **Tomate** | **Oignon** |
| * Lavage * Triage * Egouttage * Découpage * Séchage * Emballage * stockage | * Nettoyage * Lavage * Découpage * Séchage * Emballage * stockage |
| **Tomate séchée** | **Oignon séché** |

*Sources : Entretien avec producteur et littérature : Groupe de recherche et d’apprentissage technique, GRAT Bamako, République du Mali, Faisabilité, de méthodes simples de transformation et de conservation de fruits et légumes, 1994*

Pour la poudre de tomate, il faut prolonger la période de séchage pour avoir un taux de séchage favorable à la transformation en poudre et procéder à cette transformation avant emballage.

* + 1. **STOCKAGE**

La durée de stockage des produits frais est très courte, voire nulle chez les producteurs qui préfèrent laisser les produits au champ jusqu’au jour de la vente.

Les produits transformés notamment les produits séchés et le piment fruits sont stockés dans les domiciles à la cuisine ou dans un espace réservé à cet effet. Aucune norme particulière de stockage n’est respectée d’où la possibilité d’un risque sanitaire car dans le même espace on stocke les produits maraichers, le riz, les tubercules, l’huile et parfois le pétrole. Cette pratique peut s’avérer dangereuse car le pétrole peu s’enflammer ou par inadvertance se verser sur les produits.

* 1. **COMMERCIALISATION**

La commercialisation des produits maraichers fait apparaitre des flux quotidiens de produits depuis les lieux de production jusqu’aux marchés principaux ou secondaires. Ces flux concernent pratiquement tous les types de produits sauf les oignons pour lesquels l’approvisionnement des marchés se fait 1 à 2 fois par semaine en fonction de la proximité de la zone de production et du marché de destination. Ainsi, l’on peut relever ici l’intervention de plusieurs acteurs entre le lieu de production et le consommateur final. Le nombre et la qualité des intervenants variant en fonction, du circuit de commercialisation que l’on utilise. Ce circuit peut être un circuit court (vente directe au consommateur) ou long (plusieurs intermédiaires avant le consommateur) ; mais les principaux acteurs restent sensiblement les mêmes et se présentent comme suit :

**2.7.1 LES ACTEURS**

* **Les producteurs**

Ce sont des producteurs individuels ou des coopératives, associations ou unions de producteurs.

Les producteurs conditionnent les produits récoltés dans des filets (oignons), cageots, paniers ou cuvettes à l’air libre au gré du soleil, de la pluie et des mouches situation qui peut contribuer à la détérioration de ces produits. Les produits sont vendus sur les marchés qui peuvent être situés à proximité ou loin de leur zone de production à l’exemple de l’Union des associations de maraichers de Mbudi en RDC qui vend ses produits sur les marchés de Kinshasa ville situés à au moins 50 voire 100Kms de leur zone de production.

* **Les ouvriers agricoles**

La main d’œuvre utilisée est essentiellement familiale (80%). Cependant, les producteurs peuvent faire appel à des ouvriers agricoles (20%) qui ne disposant pas de terre cultivable, proposent leurs services pour exécuter les travaux de récoltes, nettoyage des produits après récolte et transport des produits du champ à la route ou au lieu de collecte lorsque nécessaire.

La rémunération de ces ouvriers peut être quotidienne 500 à 1000FCFA /jour, à la tâche (transport, arrosage, récolte,) à raison d’un montant forfaitaire comme l’arrosage 50 FCFA/bande, le transport des produits 100 FCA par voyage etc...

L'ouvrier agricole se caractérise d'abord par sa mobilité. Son principal souci agricole est sa survie par conséquent il lui arrive de quitter son patron lorsque celui-ci ne parvient pas à le payer à cause de la mévente, d'une mauvaise planification, ou par manque de fonds de roulement Le souci de l’'ouvrier étant d’abord sa survie il en découle souvent un ouvrage bâclé avec pour conséquence une baisse de la production pour l'entreprise, donc peu de rentrées pécuniaires et des difficultés à rémunérer l’ouvrier.

Cependant lorsque le travail de l’ouvrier est fait correctement permettant au producteur d’avoir une bonne récolte, celui-ci peut être gratifié d’une prime en nature (quelques produits) ou en argent prélevé sur les revenus de la vente.

Dans cette catégorie d’acteurs, les femmes représentent environs 25% des ouvriers agricoles ; elles exécutent ces travaux pour gagner de l’argent afin de faire vivre leur famille.

* **Les acheteurs**

Exigences de qualité des acheteurs

Les **critères de qualité sont avant tout visuels** (couleur, taille, état de fraîcheur ou absences

de tâches, de trous dans les feuilles, etc.). Les acheteurs emploient quelques fois des critères qui font intervenir les autres sens : olfactifs (menthe), tactiles (texture, fermeté pour la tomate) ou liés au goût (amertume pour la salade). Ils n’utilisent jamais de critères portant sur les modes de production (sans produits chimiques, sans engrais, avec beaucoup d’eau), ni sur les relations avec le vendeur. la plupart des acheteurs n’accordent **pas d’importance à l’origine géographique** des produits. On distingue plusieurs groupes d’acheteurs qui sont essentiellement :

***Les grossistes*** qui achètent les produits bord champ, en champ ou se font livrer dans les marchés ;

L’achat des produits sur pieds ou en champ implique que le grossiste assure lui-même la récolte, le tri, le conditionnement et le transport des produits jusqu’au lieu de stockage ou de vente.

L’achat des produits bords champs, suppose que la récolte, le tri et parfois le conditionnement sont effectués par les producteurs eux-mêmes, le grossiste assure simplement les frais de transport, manutention et éventuellement le stockage des produits.

***Les semi-grossistes*** qui achètent chez les grossistes assurent le transport et le conditionnement des produits jusqu’au lieu de vente.

***Les revendeuses qui achètent chez les grossistes ou semi-grossistes*** dans les marchés récepteurs comme le marché Total à Brazzaville, le marché 8eme à Yaoundé et vont revendre dans d’autres marchés de la ville ou les environs. Elles assurent ici le transport et le conditionnement de produits jusqu’à leur destination

***Les « Mama revendeuses » de RDC du Congo Brazzaville*** qui achètent bord champs ou dans les champs sont assimilés à des grossistes ou semi grossistes car elles vendent en gros ou s’approvisionnent en fonction des commandes de leurs clients régulier. Comme les grossistes elles assument toutes les opérations et tous les frais de la récolte jusqu’à de vente.

***Les détaillantes*** qui achètent chez les semis grossistes vendent au détail sur place à partir de 7H 30 du matin. A cette heure là, les grossistes et semi grossistes ont vendus au moins 90 % de leur chargement sinon 100% et s’apprêtent à rentrer pour laisser place au marché de détail.

Elles sont sujettes au paiement d’une taxe de marché ou une redevance pour la place qu’elles occupent dans le marché Les quantités moyennes achetées par les détaillantes sont assez réduites (1à 2 cageots de tomates, 1 à 2 colis de légumes feuilles, 1 cageot de poivrons).

Lorsqu’elles se retrouvent avec des invendus ou des avaries, elles essaient de liquider les produits, à défaut les stockent quelque part dans le marché, dans un box à même le sol sans se soucier de la détérioration ; en cas d’avaries, elles ramènent les produits ou les jettent tout simplement.

* **Les consommateurs**

Les clients se recrutent parmi les ménagères les restaurateurs, les établissements publics, ou les hôtels. Ce sont :

Les ménagèresqui représentent 76% de la clientèle elles achètent les produits chez les détaillantes dans les marchés ou supermarchés ;

Les hôtels et les restaurateurs soit 14% de la clientèle, se font généralement livrer sur place par des grossistes avec lesquels ils ont noués des relations de confiance. Les produits sont transportés à l’aide de cageots, seau, filets, dans des véhicules soient privés donc appartenant au vendeur, soit les taxis (transport en commun). Cette catégorie de consommateurs étant très exigeante sur la fraicheur, la grosseur, la couleur des produits, les vendeurs prennent la peine de procéder à un tri et une classification minutieuse.

Les livraisons se font sur la base de commandes spécifiques.ils achètent des volumes importants surtout pour les grands hôtels (Hilton à Yaoundé) et bénéficient ainsi de prix préférentiels dits prix de gros dont la remise atteint les 20% de réduction par rapport au prix courant du marché.

Pour les restaurants de petite envergure, ils achètent directement au marché chez les semis grossistes, cette opération se passe très tôt le matin (6h-7h) avant que les détaillantes ne récupèrent les produits.

Les établissements publics à l’exemple des hôpitaux, des internats qui représentent 10% de la clientèle s’approvisionnent chez les détaillantes, ou les semis grossistes dans les différents marchés. Ce type de clientèle mais plus l’accent sur la quantité que la qualité et préfèrent négocier des prix très bas pour les produits détériorés.

Outre les intervenants cités ci-dessus, il y en a qui même s’ils n’apparaissent pas de manière très visible jouent un rôle important dans la commercialisation des produits maraichers ;  ce sont :

* **Les transporteurs**

Il existe plusieurs types de transporteurs selon le moyen de transport, lieu d’arrivée et de départ des produits, la charge.

Les enfants et les pousseurs (19.2%)assurent le transport du champ à la maison ou, du champ au lieu de collecte. Ce transport se fait par :

* porte –tout à raison de 400 à 1000 FCFA par voyage selon la charge et la distance du champ au lieu de collecte ;
* Sur la tête le prix varie entre 500 et 1000 FCFA selon le poids de la charge
* A l’aide de paniers : ce transport est en principe assuré par les producteurs/trices ou les enfants et est gratuit. De ce fait il permet au producteur une économie financière brute d’en moyenne 5000FCFA pour 10 voyages entre le lieu de récolte et de stockage ou vente.

Les enfants impliqués dans ce type de transport sont souvent des jeunes enfants dont l’âge varie entre 5 et 15 ans. Les petits enfants (5 à 10 ans) portent les colis de légumes feuilles moins délicats que la tomate, le poivron et les aubergines. Les quantités transportées par les enfants sont de 2 à 10 paquets de légumes feuilles en fonction de leur taille et âge en référence à ce que nous avons pu constater sur le terrain et les déclarations des producteurs rencontrés.

Les revendeurs (69,2%) ou les organisations de producteurs (11,6%), assurent le transport du champ/ du lieu de collecte vers les marchés. Ce transport se fait par :

* pick-up,
* taxi brousse,
* cars Hiace dont le coût varie entre 200 et 1000 FCFA par colis

Pour réduire les pertes dues au transport, les producteurs prennent soin de bien conditionner les produits et parfois eux-mêmes les rangent dans le véhicule.

Pour plus de sécurité, certains préfèrent louer tout un véhicule (association des maraichers de Mbuti en RDC) à la journée afin d’éviter que leurs produits soient mélangés à d’autres produits ou soient rangés sans tenir compte de leur fragilité.

* **Les fabricants d’emballages**

Certains produits délicats comme la tomate nécessitent une attention particulière pendant le transport pour éviter qu’elle ne s’écrase ou se verse partout. C’est ainsi que les acheteurs ont optés pour des cageots, des paniers qui ont une capacité de 10Kgs à 12Kgs et sont facilement transportables. Ces cageots ou les paniers sont fabriqués par des artisans qui se situent souvent non loin des zones de production ou de commercialisation.les producteurs affirment que ces emballages offrent une protection certaine aux produits quelle que soit la durée du transport.

* **Les agents de marche ou de la Mairie**

Ils perçoivent les redevances et taxes que les producteurs ou les vendeurs paient pour l’occupation de l’espace dans les Marchés. Ces taxes correspondent à un loyer et le prix varie en fonction de la superficie occupée par exemple 100/jour au marché du Mfoundi pour 1 à4 m2, au delà le prix est négociable. Les produits sont stocké dans ces espaces qui souvent ne respectent aucune norme technique ; La Halle de Brazzaville lieu de vente en gros et de stockage des produits maraichers par excellence a été construite en laissant quelques trous d’aération sur les murs mais qui s’avèrent insuffisants car l’intérieur est très sombre.

* **Les manutentionnaires**

Ils aident à décharger les véhicules qui arrivent avec les produits et les acheminent jusqu’au comptoir de vente si nécessaire

**2.7.2 LES MODES DE MISE EN MARCHE**

Au Cameroun, 61,5 % de maraîchers vendent leurs produits aux champs tandis que 38,5 % les acheminent dans les différents marchés. En RDC 80% des maraichers vendent leurs produit bord champ, 20% vont vendre leurs produits eux-mêmes sur les marchés, il s’agit surtout des organisations paysannes .Au Congo, la vente bord champ (90%) est aussi très pratiquée mais il existe quelques producteurs qui transportent leurs produits vers les marchés à proximité de la zone de production. Ainsi, quels que soient les modes de mise en marché, chacun représente des avantages et des inconvénients. Cependant il revient aux producteurs de choisir leurs modes de mise en marché lesquels sont présentés ci-dessous :

**La vente individuelle**

Le producteur vend tout seul son produit après avoir négocié avec des revendeuses. Il peut vendre sur place ou se déplacer vers le marché le plus proche.

Atouts

-Le producteur a tout le contrôle de ses produits

-Tous les revenus de la vente reviennent au producteur

Contraintes

-Dans le cas de la vente sur place, le plus grand risque est de ne pas se faire payer comme prévu et les prix négociés sont souvent très bas.

-Pour la vente sur un marché, le producteur-vendeur supporte toutes les charges comme le transport, le paiement des taxes de marché, l’achat des emballages etc. Il supporte aussi tous les risques et les pertes conséquentes aux invendus et aux avaries

**La mise en marche collective**

Face à des commerçants puissants et des intermédiaires véreux, les producteurs s’organisent. Dans plusieurs cas, l’organisation mise en place va se charger directement de la commercialisation. Elle se fait surtout par les associations, coopératives ou Union des organisations de producteurs à l’exemple de l’Union des associations des maraichers de Mbuti en RDC, l’association des maraichers de Boko au Congo Brazzaville.

***Dans un souci de traçabilité***, chaque personne ou chaque groupe apporte les produits au lieu de collecte. Les produits doivent être identifiés et répertorier dans un registre qui précise pour chaque produit :

* le non du producteur ou du groupe
* les quantités(en kilogrammes ou en colis) apportées par type de produits
* le prix de vente arrêté pour chaque produit
* le revenu brut attendu par producteur ou groupe
* le revenu net attendu par producteur ou groupe

Les produits ainsi collectés peuvent être vendus à plusieurs niveaux

* au lieu de collecte à un grossiste
* acheminés sur un marché et vendu directement aux grossistes
* à un lieu d’écoulement réservé ou loué par le groupe dans un marché ou au village.

Le principal risque ici est que les producteurs soient obligés de stocker les produits dans des conditions pas très appropriées (box fermé sans aération, produits empilés les uns sur les autres à cause des espaces réduits) contribuant ainsi à la détérioration des produits.

En ce qui concerne la coopérative, elle achète les produits de ses membres et les revend de préférence au meilleur prix possible afin de pouvoir dégager des excédents qui seront redistribués aux membres sous forme de ristournes.

Pour ce faire, les responsables chargés de la commercialisation identifient les acheteurs, négocient les conditions de ventes et finalisent la vente effectivement avec le plus offrant en termes de prix et de conditions de livraison ou d’enlèvement.

Il s’agit souvent d’une entente verbale qui dans quelques cas rares peut se matérialisée par un contrat écrit ; Dans ce type de négociation, le prix reste la principale attraction pour les producteurs mais, ces derniers ne maitrisant par leurs couts, le chiffre le plus élevé les attirent qu’ils réalisent ou non des bénéfices.

## Atouts

* le volume et la qualité des produits permettent de négocier les prix de vente à la hausse (par rapport aux vendeurs individuels)en toute période, pénurie ou abondance
* paiement immédiat et en espèces

Contraintes

* le coût du transport qui reste élevé particulièrement en saison des pluies
* conservation/stockage des invendus

**2.7.3 LIEUX DE VENTE DES PRODUITS**

**Les ventes sur pieds au champ**

Dans 90% des cas la vente des produits maraichers se fait en champs individuellement ou par des groupes/associations de producteurs. Les revendeuses viennent elles-mêmes faire la récolte au champ après avoir négocier les prix avec le producteur. Généralement elles prennent les produits moyennant une avance et, la différence qui représente au moins les 50% du montant total est versée au producteur après la vente. Elles fonctionnent ainsi car elles n’ont pas un fond de roulement conséquent et ne sont donc capables de payer le solde au producteur qu’après la vente.

La récolte se fait tôt le matin ou la veille du jour de marché. Elles peuvent revendre aux grossistes ou semi-grossistes ou simplement faire de la vente au détail. Elles ont une clientèle bien ciblée à laquelle elles livrent les produits.

Atouts

* Aucune charge liée à l’opération de vente ne repose sur le producteur
* Pas besoin d’aller perdre du temps au marché
* Pas de pertes de produits résultant des invendus

Contraintes

* Les prix proposés par les acheteurs sont souvent inférieur de 30 à 50% au prix du marché. Les acheteurs argumentent en disant qu’ils assument toutes les charges du village au lieu de vente
* Produits vendus à crédit au risque de ne pas se faire payer dans les délais
* Faute de clients réguliers, et de possibilité de conservation/transformation les produits se détériorent en champs ;

**Les ventes bord champ**

Pour les producteurs éloignés des axes de communication et ou n’ayant pas accès à des moyens de transport, la vente de leurs produits se réalisent bien souvent en bordure du champ, devant le lieu de résidence ou à proximité, au niveau de l’axe routier le plus proche. Les quantités mises en vente sont faibles.

Atouts

* Légère majoration des prix
* Gains substantiels provenant de la vente en détail

Contraintes

* Sortie des produits des champs souvent difficile pour les exploitations situées en zone marécageuse
* Conservation/stockage des invendus et des avaries à la fin de la journée.

Les volumes commercialisés pour certains produits sur une base mensuelle.

**2.7.4 LA STRUCTURE DES PRIX DANS LA FILIERE MARAICHERE**

Le prix de vente des produits maraichers dépend de :

* la demande du marché qui est déterminée par le marchandage des clients.
* la qualité des produits  plus ils sont frais, plus les prix sont intéressants

Il faut signaler que le calcul du coût de revient des produits n’étant pas maitrisés par les producteur, il n’intervient pratiquement pas dans la fixation du prix aux acheteurs

**Prix moyen de vente des produits**

Les prix présentés dans le tableau ci-dessous ont été relevés au niveau des producteurs, des grossistes, des semi grossistes lors de l’enquête terrain qui s’est déroulée en juin 2012. Les prix ci-dessous sont les prix de vente en gros au niveau du champ, les prix de détail sur les marchés sont majorés en moyenne de 30 à 50%.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Produits** | **Unité de mesure** | **Période d’abondance** | | | **Période de pénurie** | | |
| **CMR FCFA** | **Congo B FCFA** | **RDC**  **Franc Congolais** | **CMR FCFA** | **Congo B FCFA** | **RDC Franc. Congolais** |
| Amarante | Kilogramme | 200 | 300 | 420 | 400 | 450 | 607 |
| Gombo |  | 150 | 200 | 1994 | 350 | 400 | 2397 |
| Ciboulette |  | ND | 6000 | 600 | ND | 900 | 1 600 |
| Tomate |  | 300 | 1000 | 476 | 450 |  | 1386 |
| Oignons |  | 500 | 800 | 1194 | 800 | 1000 | 1580 |
| Aubergine |  | 300 | 400 | 527 | 550 | 700 | 1323 |
| Corette |  | 250 | ND | ND | 500 | ND | ND |
| Concombre |  | 300 | 350 | 531 | 475 | 650 | 689 |
| Persil |  | 350 | 500 | 600 | 500 | 700 | 800 |

*Source : producteurs et revendeuses rencontrés, dans chaque pays,, association des grossistes des produits maraichers du Congo, grossistes du marché du Mfoundi et du marché 8eme au Cameroun juin 2012*

**2.7.5 COMMERCE DES PRODUITS MARAICHERS DANS LA ZONE D’ETUDE**

La plus grande difficulté ici à été de ne pas avoir, dans toute la littérature les chiffres sur les quantités et les prix pour les produits qui circulent entre les pays ciblés.

**Entre le Cameroun et le Congo Brazzaville**

Le Cameroun est le premier partenaire commercial des pays membres de la Communauté Economique et Monétaire de l’Afrique Centrale (CEMAC). L'intérêt pour le commerce transfrontalier des produits agricoles et horticoles entre le Cameroun et ses voisins est évident mais, la connaissance de son ampleur, de ses déterminants et de ses conséquences reste insuffisante.

La gamme des produits offerts est grandement diversifiée. Sans prétendre à l’exhaustivité, on peut citer : la banane-plantain, le manioc et ses feuilles, le macabo-taro, les ignames, les pommes de terre, le haricot, le haricot vert, **la tomate, les oignons,** l’ail, **le gombo, le concombre, les courgettes**, le **poivron, le piment,** les mangues, les avocats, les prunes, les arachides, le riz, le maïs, les ananas, la papaye, les oranges, les pamplemousses, les pastèques, le poisson, les animaux vivants.

Il faut relever ici qu’en ce qui concerne les produits maraichers ce sont surtout les oignons et la tomate que le Cameroun exporte vers le Congo Brazzaville.

Il nous a été difficile d’avoir le volume exact des exportations d’oignons entre le Cameroun et le Congo, cependant les bulletins d’Agristats Cameroun n°16 février 2010, relève un volume approximatif de 35% des exportations totales, le reste étant surtout destiné à la Guinée équatoriale et le Gabon. De ce fait en nous appuyant sur les données du tableau ci-dessous nous pouvons estimer à environ 4 ,225 tonnes exportés au Congo Brazzaville en 2009.

Estimation du volume d’oignons exporté par le Cameroun au Congo Brazzaville

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Statistiques oignons (en tonnes) | | | | | | | |
|  | **2003** | **2004** | **2005** | **2006** | **2007** | **2008** | **2009** |
| Production | 71.990 | 73.718 | 111.838 | nd | nd | nd | nd |
| Importations | 1 750,4 | 2 951,2 | 2 954,9 | 1 418,9 | 1 370,5 | 4 342,3 | 14 788,3 |

En ce qui concerne ***la tomate***, pour la période de janvier à avril 2012, selon les informations recueillies auprès des grossistes du marché Total à Brazzaville, les oignons reçus en provenance du Cameroun avoisinent les 1000 filets de 20 kilogrammes soit environ 2 tonnes ; Il est vrai qu’il s’agit d’une infime quantité.

Pour ce qui est des prix d’achat se situait entre 25000 et 35 000 FCFA le filet dépendamment de la quantité acheté, et des prix sur le marché. Plus la quantité est importante

**Echanges entre le Congo Brazzaville et la RDC**

Les exportations des produits maraîchers de Kinshasa vers Brazzaville ont baissé de 30%, indique l'Observatoire économique du maraîcher dans son bulletin d'information, paraissant à Kinshasa dans le cadre du Programme culture maraichère (PCM) à Brazzaville.

Il ressort des entretiens avec le point focal PDDAA, le chef de division de la production végétale de la RDC, les grossistes du marché total qu’environ 45% de l’aubergine que l’on retrouve au Congo notamment à Brazzaville provient de la RDC tout comme 41% des choux, 36% de la ciboule et 40% de la tomate.

Il ne nous a pas été possible de part et d’autre d’avoir des données chiffrées sur les volumes. Cependant, l’on peut dire que le Congo Brazzaville représente un marché certain pour les produits maraichers qu’ils proviennent du Cameroun ou de la RDC.

* + 1. **Les circuits de commercialisation**

Les circuits de commercialisation dépendent du lieu de vente. Ainsi, plus le lieu de vente est proche de l’exploitation, plus bas sont les prix. Les producteurs se plaignent souvent de se faire arnaquer par les acheteurs qui prennent les produits à prix réduits et les vendent au prix forts sur les marchés. Cela reste vrai mais une nuance s’impose dans la mesure où l’acheteur doit assumer tous les frais et toutes les tracasseries liés à l’acheminement du produit jusqu’au marché. Pour enrayer cette polémique, il serait nécessaire d’évaluer à leur juste valeur les coûts de production et de revient, le cout de l’acheminement et du stockage des produits, ainsi que tous les frais y afférents sans cela chacun continuera à se plaindre.

**Schéma des circuits de commercialisation**

Semi-grossistes

Grossistes

Détaillantes

Consommateurs

Grossistes Cameroun ou RDC

Grossistes Congo Brazzaville

Consommateurs

Consommateurs

Consommateurs

Consommateurs

Détaillantes

Détaillantes

Détaillantes

Grossistes

Semi-grossistes

* 1. **DIFFICULTES RENCONTREES PAR LES ACTEURS DE LA FILIERE**

Les difficultés /contraintes auxquelles sont confrontées les acteurs sont nombreuses cependant l’on peut entre autre relever les plus récurrentes qui se présentent comme suit :

**Pérennisation et sécurisation des exploitations**

Plusieurs producteurs louent les espaces cultivés ou sont installés dans les espaces gouvernementaux ou municipaux affectés à la production maraichère. Les propriétaires véreux ont tendance à récupérer les terres sans souvent respecter les délais de préavis. En fait ils vendent les terres aux plus offrants ou augmentent les coûts de location à leur gré surtout lorsqu’ils constatent que l’activité prospère. Cette situation est fréquente en RDC.

A titre d’exemple, lors de notre descente à Mapela les producteurs n’ont relevé que la fille du propriétaire, dont leur bailleur était entrain de vouloir vendre le site qui abrite leurs exploitations. Cette éventualité représente pour les 60 membres du groupe un grand stress conséquent à la peur de perdre leurs exploitations et voir s’envoler leur activité ainsi que les revenus réguliers dont l’affectation est rigoureusement planifiée.

Par ailleurs, les élites et les entreprises agro industrielles s’installent sur les terres sans tenir compte des conséquents sur les producteurs qui exploitent depuis plusieurs années voire plusieurs décennies les terres qu’ils convoitent. Lorsqu’on parle d’indemnisation, elle tarde souvent à venir et ne reflète pas toujours les efforts investis par les occupants pendant plusieurs années.

**L’accès aux semences**

Les semences importés sont commercialisées dans les trois pays par des entreprises agrées qui confient souvent la distribution aux organisations de producteurs. Pour ce qui est des semences locales, elles sont produites par les producteurs eux-mêmes . En somme les semences sont disponibles mais la qualité, particulièrement des semences importées reste douteuse surtout pour les légumes fruits. En effet 75% de producteurs rencontrés en RDC relèvent le fait que les semences disponibles coutent cher mais sont souvent de qualité douteuse ; les emballages ne présentant ni les dates de fabrication ni les dates d’expiration ; conséquence le taux de perte à la germination atteint souvent les 50%.Pour les semences produites localement, à l’exception des légumes feuilles, les producteurs ne maitrisent pas les processus de production pour les autres produits.

**L’accès aux engrais**

Le coût des engrais chimiques pose des problèmes en termes de prix comme mentionné plus haut, ce qui a amené les producteurs à les remplacer par les fertilisants organiques d’où le développement remarquable de la fabrication du compost mais, les quantités disponibles s’avèrent insuffisantes pour satisfaire la demande sans cesse croissante des producteurs.

**Conservation/ stockage**

Les producteurs et les acheteurs affirment perdre beaucoup d’argent sur les invendus car ils ne maitrisent pas les procédés de conservation / transformation de leur produits. Les pertes après récoltes, les avaries dus au transport et invendus atteignent parfois 20% pour les légumes feuilles, 25 à 30% pour la tomate et les poivrons.

L’on déplore aussi l’absence d’aires adéquates de stockage au sein des groupements et des marchés, le cout élevé du stockage des produits qui est d’au moins 500 FCFA par colis.

**Les inondations**

Ceux qui cultivent dans les zones marécageuses comme à Mapela sont souvent confrontés aux inondations des voies d’accès malgré les barrières avec des sacs de sable.  Cette situation rend extrêmement difficile l’évacuation des produits du champ vers la route dont le transport se fait exclusivement sur la tête.

**L’accès des producteurs au financement**

Certaines initiatives existent au niveau des associations des producteurs, des états et des EMFs pour financer l’agriculture en générale. Le principal blocage réside dans les conditions d’accès à ces financements au niveau des EMFs et des gouvernements. Il est souvent demandé aux producteurs des garanties qu’ils sont incapables de fournir exemple un titre de propriété, contrat de vente des produits.

Pour les initiatives à l’intérieur des groupes, les montants disponibles sont très réduits (de 1 à 200 000FCFA) et ne permettent pas de couvrir les besoins en investissement.

**2.9 APPUI AUX PRODUCTEURS /CONSEIL AGRICOLE**

Chaque acteur se doit de jouer sa partition dans le cadre d’une action concertée. L’Etat, les ONG, les maraîchers, les revendeurs et les consommateurs doivent collaborer ensemble pour réduire les effets négatifs et consolider les aspects positifs du maraîchage particulièrement en milieu urbain. Si l’on considère les aspects positifs de cette activité, il est judicieux d’en prendre soin pour les générations présentes et futures. Ceci est fondamental dans le contexte actuel des pays en développement qui doivent faire face à la lutte contre la pauvreté et à la dégradation croissante de l’environnement. L’appui aux producteurs peut être législatif, technique, organisationnel, financier, en marketing ou tout autre aspect nécessitant une compétence externe. Cet appui peut être assuré par :

**Les organisations de producteurs** qui disposent d’un savoir faire et d’une expérience reconnue dans la filière et peuvent les transmettre à d’autres producteurs

**Les Gouvernements/ les Etats au niveau de** :

* La législation,
* Les normes et procédures relatives à la production et la commercialisation des produits agricoles
* Les politiques agricoles,
* Les politiques foncières
* La mise à disposition des périmètres maraichers
* Les subventions multiformes accordées aux producteurs
* Les programmes et projets bilatéraux ou multilatéraux exemple le Projet Bas Fonds au Cameroun, Projet HUP en RDC et autres projets de coopération bilatérale ou multilatérale
* Les ministères techniques à l’exemple des ministères de l’agriculture et de la recherche qui apportent leur technicité aux producteurs par un renforcement des capacités, la mise à disposition des agents pour le suivi et les chercheurs qui réfléchissent sur les problèmes des maraichers

**Les ONG (**organisations non gouvernementales) qui apportent un encadrement technique, organisationnel, managérial aux producteurs par le renforcement de leurs capacités et de l’appui conseil.

**Les structures telles que la FAO, le PNUD,** qui mènent des programmes de recherche appliquée en zone urbaine, dans divers pays suivant les priorités et la législation de chaque pays.

**RECOMMANDATIONS POUR LES SUJETS/QUESTIONS DE RECHERCHE**

Au terme de cette étude outre les soucis fonciers, l’accès aux semences de bonne qualité, fort est de constater que les préoccupations des producteurs, des consommateurs et des vendeurs sont à quelques variantes près les mêmes.

* le producteur souhaite améliorer qualitativement et quantitativement sa production (itinéraires techniques)
* Le producteur, le grossiste, le détaillant s’intéressent à la réduction des pertes et des avaries consécutives aux invendus ;
* le consommateur souhaite avoir en permanence des produits maraichers frais sans avoir à retourner chaque jour au marché pour les acheter.

Il se pose ici deux problèmes celui de la **conservation** et celui de la **transformation**.

* **En ce qui concerne la conservation,** la recherche devrait y apporter une réponse

concrète à chaque niveau de la chaine de valeur pour les produits à forte consommation comme la tomate, les légumes feuilles, les oignons. Ceci signifie :

* ***identifier pour les consommateurs***, en fonction de leurs habitudes alimentaires, le lieu de résidence, le niveau de revenus, le procédé de conservation le plus adéquat c'est-à-dire moins cher et accessible techniquement et technologiquement ;
* ***définir avec les grossistes***, ***les semis grossistes et les détaillants*** les exigences des consommateurs et les méthodes de conservation qui n’altéreraient pas la qualité des produits et permettraient de réduire le taux de pertes et avaries tout en maintenant voire augmentant les volumes de vente
* ***Sensibiliser, informer les transporteurs*** sur le rangement adéquat des produits à l’intérieur du moyen de transport utilisé pour éviter une détérioration importante tout au long du voyage
* ***Déterminer avec les producteurs, les grossistes et surtout les emballeurs*** les conditionnements les mieux adaptés pour le transport de chaque type de produits en réponse à la réduction des pertes encourues pendant le transport
* ***Définir pour les artisans les caractéristiques techniques*** du matériel approprié afin qu’ils puissent le fabriquer
* **Pour ce qui est de la transformation,**

Cette question nécessite d’être étudier en profondeur. C'est-à-dire que la recherche et les autres parties prenantes devront, en s’appuyant sur la demande actuelle et potentielle du marché, les habitudes alimentaires des consommateurs et, pour éviter de se retrouver avec des produits sans preneurs axée leur réflexion sur les questions fondamentales suivantes :

* ***Quel type de transformation***
* ***pour quels produits***
* ***pour quels marchés ?***

Au vu de ce qui précède, dans chacun des pays cibles les représentants des différents acteurs de la filière ont recommandé de se pencher sur les problématiques ci-dessous :

**En République Démocratique du Congo les préoccupations tournent autour de :**

* L’Organisation et structuration de la filière
* La conservation, stockage et transformation
* Les itinéraires techniques, production et commercialisation (certification)

Au **Congo Brazzaville les intérêts portent sur :**

* Le développement de la production de la fumure organique comme principal engrais
* La Conservation, stockage, transformation ***(***
* La maitrise des itinéraires techniques, (production et commercialisation)

**Au Cameroun les problématiques sont ;**

* L’organisation et structuration de la filière (coopérative)
* La maitrise des itinéraires techniques (production, conservation stockage, transformationCommercialisation)
* L’Accès au financement

Le thème sur lequel portera la recherche sera défini lors de l’atelier sous régional prévu à Brazzaville en Janvier 2013.

**BIBLIOGRAPHIE**

**Document de stratégie pour la croissance et l’emploi(DSCE) cadre de référence de l’action gouvernementale pour la période 2010-2020**, Aout 2009 Cameroun

Projet de soutien aux initiatives de développement dans la vallée du Logone (PSID) **étude du marche des produits maraichers du département du Mayo-Danay Cameroun,** Yagoua juillet 04

MINISTERE DE L’ECONOMIE DE LA PLANIFICATION ET DE L’AMENAGEMENT DU TERRITOIRE, COMITE DE PILOTAGE DU DEVELOPPEMENT RURAL, **Autosuffisance et sécurité alimentaires au Cameroun : Une analyse basée sur la flambée des prix des Produits alimentaires de première nécessité, Aout 2008**

**Stratégies de commercialisation des produits maraichers sur le marche de Maroua**, *FOLEFACK Denis Pompidou\*et DJOULDE Darman Roger,\* Chercheur, M.Sc. Centre Provincial de Recherche et de l’Innovation de l’Extrême Nord, Maroua, B.P. 33 Maroua Cameroun, Email :* [*dfolefack@yahoo.fr*](mailto:dfolefack@yahoo.fr)*, Chercheur, Ph.D, Centre Régional de Recherche Agricole de Nkolbisson, Yaoundé, B.P. 2123 Yaoundé, Cameroun, Email :* [*djouldedarman@yahoo.fr*](mailto:djouldedarman@yahoo.fr)

**Le maraîchage à Ngaounderé : Contraintes de production et risques** **sanitaires**, SIMEU KAMDEM M.\*¹, FOFIRI NZOSSIE E.J.¹ Géographe – Institut National de Cartographie, BP 157, Doctorant - Université de Ngaoundéré, FALSH, BP 454

PROJET GCP/GLO/208/BMG,«Country STAT pour l’Afrique Sub-saharienne »

**RAPPORT PANORAMA 1 SUR LES STATISTIQUES AGRICOLES ET ALIMENTAIRES Cameroun**, ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR L’ALIMENTATION ET L’AGRICULTURE, Rome, Septembre 2009

**AGRI STATS Cameroun n°16 ; février 2010**

MINISTERE DE L’AGRICULTURE REPUBLIQUE DU CAMEROUN ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

**Bulletin des échanges Cameroun/CEMAC + Nigeria** n°2 édition 2008 ;

Ministère de la recherche scientifique et de l’innovation du Cameroun, IRAD, **Rapport national sur l’état des ressources phylogénétique pour -l’alimentation et l’agriculture au Cameroun, 15 mars 2008 ;**

*Congo Brazzaville,* **PROGRAMME NATIONAL POUR LA SECURITE ALIMENTAIRE (PNSA) Première phase : 2008 – 2012**

Analyse de la sécurité alimentaire et de la vulnérabilité (CFSVA), Congo –Démocratique.

REPUBLIQUE DU CONGO, Ministère de la Recherche Scientifique et de l’Innovation Technique, **Deuxième rapport sur l’état des ressources phylogéniques pour l’alimentation et l’agriculture au Congo, Décembre 2007**

République Du Congo, Ministère de l’agriculture et de L’élevage **Projet de Développement Agricole et de Réhabilitation Des Pistes Rurales, manuel d’exécution amendé, Janvier 2012**

République Du Congo, Ministère de l’agriculture, de L’élevage de la pêche et de la promotion de la femme, **Les stratégies de relance de la politique agricole,(2004-2013) Octobre 2003**

Concertation Nationale Des Organisations Paysannes Et Producteurs Agricoles Du Congo – Brazzaville, **Plan d’action 2009-2012, Mai 2012**

République Du Congo, ***Rapport national sur les objectifs du millénaire pour le développement, Aout 2004***

République Démocratique du Congo, Ministère de l’agriculture, Programme national de sécurité alimentaire**, PNSA, version provisoire de Novembre 2010**

République Démocratique du Congo, Ministère de l’agriculture, Service national des semences, **Avant projet de loi relative à l’activité semencière en République Démocratique du Congo, Mars 2001**

République Démocratique du Congo, Confédération Paysanne du Congo, **Etude sur la commercialisation des produits maraichers dans la ville province de Kinshasa, 2012**

FIDA, République Démocratique du Congo, **Programme d’options stratégiques pour le pays, Décembre 2011**

République Démocratique du Congo, Assemblée nationale, session ordinaire de mars 2011, **Projet de loi portant sur les principes fondamentaux relatifs à l’agriculture, juin 2011, Kinshasa, palais du peuple**

# Opportunité d'affaires : Technologie de conservation et de transformation de produits maraîchers à valeur ajoutée permettant une commercialisation conventionnelle ou biologique, région Acton, province du Québec au Canada, article sur internet, juin 2012

Parrot et al., **Prospering Peri-Urban Horticulture: Evidence from South-West Cameroon between 1995 and 2004,** communication pour la conference ISHS (International Society for Horticultural Science), soumis à Acta Horticulturae, Thaïlande, 9 p,13 septembre 2005,

**Compostage et valorisation par l’agriculture des déchets urbains,** S. Houot, P. Cambier, M. Deschamps, P. Benoit, B. Nicolardot, C. Morel, Y. Le Bissonais, C. Steinberg, C. Leyval, T. Beguiristain, Y. Capowiez, M. Poitrenaud, C. Lhoutellier, C. Francou, V. Brochier, M. Annabi, T. Lebeau, Carrefour de l’innovation agronomique, INRA, Alimentation, Agriculture, Environnement

**Le développement des circuits courts et l’agriculture périurbaine** : histoire, évolution en cours et questions actuelles *Christine Aubry et Yuna Chiffoleau INRA SAD UMR SADAPT – INRA SAD UMR Innovation,* Carrefour de l’innovation agronomique

**Le maraîchage face aux contraintes et opportunités de l’expansion urbaine. Le cas de Thiès/Fandène (Sénégal) Document de travail n°2,**Cécile Broutin, Pierre Gilles Commeat, Khanata Sokona,Mars 2005, Groupe de recherche et d’échanges technologiques Enda Graf, groupes recherche action formation, [**www.ecocite**](http://www.ecocite)**.**

**Les exploitations agricoles périurbaines : Diversité et logiques de développement**

Soulard Christophe, INRA Thareau Bertille, ESA

**Temple L., Dury S., Monkam N.** 2002. **La transformation des fruits et légumes en Afrique Centrale. Impact de l'urbanisation sur son développement**. *Fruitrop* (*88*) : 8-10

**Contribution des chaines de valeur a base de riz et de cultures maraichères dans les bas-fonds au sud Benin et Mali :** perceptions paysannes sur les contraintes et opportunites et analyse de la rentabilité financière des systèmes de cultures,A. Sounkoura, C. Ousmane,S. Eric,  D. Urbain, A. Soule, P. Sonia., H. Joel.

**Les dynamiques de l’agriculture urbaine** : **caractérisation et évaluation**, *In* Smith O.B., Moustier P., Mougeot L.J.A. et Fall A. 2004

**L’agriculture urbaine et périurbaine à Yaoundé** : analyse multifonctionnelle d’une activité montante en économie de survie. Thèse de Doctorat. Université Libre de Bruxelles. 200 p. Nguegang, A. P., 2008,

**Synthèse des travaux de recherche développement sur l’agriculture urbaine et périurbaine à Yaoundé. Rapport de l’appel d’offre CORAF**, 31p. Kouemo, F., 2002,

**PERSONNES RENCONTREES, PROJETS ET INSTITUTIONS VISITEES**

**CONGO BRAZZAVILLE du 15 au 20 juin 2012**

* Staff CNOP-CONGO sous la supervision de Mr NTADY séraphin coordonateur.
* Producteurs

Membres des groupements Mayanga et Agri espoir de CNOP -Congo

* 12 femmes ;
* 09 hommes ;
* 19 grossistes
* 09 détaillants ;
* 05 revendeurs
* Le président des grossistes Mr. BAKALA Simon
* Ministères et programmes annexes
* Mr. NOE Emmanuel MBEMBA, Ministère de la recherche, responsable projet Erails, DONATA, SCARDA.
* Mr. MBOMA BAKALA directeur de la politique agricole.
* Mr. SOSTHENE MAYOUKOU FAO

***Groupes / sites visites Ceinture maraichère de Brazzaville***

* MAYANGA,
* Groupements Agri Espoir à BIKAKOUNDI
* Groupement Providence.

**REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE DU CONGO du 11 au 15 juin**

* Le coordonateur de CNOP, RDC Mr. Nathaniel et tout son staff ;

***Sites visites Pool de Kinshasa***

* MAPELA ;
* RVA ;
* TSUENGUE ;
* MBUDI

***Personnes rencontrées***

-Producteurs membres des groupes NAL, COMAT, AMEREM, UACPEM membres de la COPACO :

-17 producteurs

-09 productrices

* 04 revendeurs ;
* 03 grossistes ;
* 02 détaillants
* Ntyitu Ntyitu Clément, Président des associations des maraichers de Mbudi

Mr. SABI Serge point focal du programme de développement et de la productivité agricole en Afrique

Mr. LUSA KUENO, chef de division chargé de la production végétale.

**AU CAMEROUN du 25 Mai au 08 juin 2012**

***Personnes rencontrées membres des GIC VV, producteurs de Nyom (CNOP-CAM)***

14 producteurs ;(5 indépendants)

10 productrices ; (7 indépendantes)

11 grossistes

08 semi grossistes

14 détaillants

M. Martial KUIKA Minader

**M.** Michel ONGOLO responsable Bibliothèque au CIRAD,

**M.** MOHAMMADOU, Cadre à la FAO,

**M.** DIPITA Daniel, Délégué du GIC VV,

**M.** WABO Gill, producteur maraichers dans la localité de Nyom,

**M.** MBUNPI Florent, producteur de maraichers à Ngueum

***Projets /programmes***

* Programme de Vulgarisation des Bas Fonds,
* Programme National de Sécurité Alimentaire du Cameroun.

***Institutions***

* Bibliothèque des Nations Unies ;(préposé à l’accueil)
* Organisation des Nations Unies pour l’alimentation, (FAO)
* CNOP
* PROPAC.
* CIRAD,
* Programme Alimentaire Mondial(PAM),
* Service d’Appui aux Initiatives Locales de Développement, la Voix du Paysan (réceptionniste)

**TDR pour le « Desk review » sur des thèmes fédérateurs (comme dirigé par RFOs) – RegionalFarmersOrganizations**

***Période d'études et de processus***

* *Besoin d'expliquer le contexte et le processus représenté par cette «initiative» - c'est-à-dire l'étude, ce qui conduit à un partenariat (facilité par PAEPARD), conduisant à (éventuelle) un ou des projets (en fonction du financement au-delà de PAEPARD)*
* *Nécessité de définir la période d'étude (délai, combien de jours d'entrée de fonds supplémentaires. Ceci dépendra probablement du budget disponible)*

*Nécessité de définir le processus de rétroaction et de l'édition: (c'est à dire comment l'apport des RFOs sera recherché, incorporés dans l'étude)*   
  
L'étude documentaire doit contenir les sections suivantes:

1. **Identification du Problème initial**

* Clair (une phrase) déclaration du «défi» (c'est-à-dire le problème et / ou la possibilité représentée par le thème fédérateur de la sous-région (il faudra peut-être en outre préciser / développer à partir du thème donné par la RFO, si ce n'est pas axé suffisamment ...)
* **Lieu:**
* zone de Concentration géographique de la production - pays, région (administrative, de l'agro-écologique)
* Les types de modèle de production impliqués (une sorte de «typologie» des agriculteurs concernés)  
  Créneau (où, quel produit, etc)
* **Justification:**
* Quelles sont les éléments qui justifient l'initiative (c'est-à-dire le projet)
* Qui (quelles parties prenantes) voient cela comme un problème / opportunité?
* Quel est le processus qui a conduit à la définition du thème fédérateur?
* "forces motrices" / Histoire - Comment se manifeste le problème / opportunité ? (Par exemple la politique / Marché / changements démographiques / climatiques, etc.
* **Vision:**
* Quelle est la «vision» de la chaîne de valeur, la situation souhaitable que puisse existée (c'est à dire que la RFO aimerait voir) dans le moyen terme (5-10 ans) l'avenir ? Quels en seront les principaux bénéficiaires, si cette vision est atteinte ?

1. **Activités chaîne de valeur, la description**

* Description des activités principales de la chaîne directe
* La production, la transformation, les activités de marketing et de mise à marché.
* Description des activités de soutien / conseil technique, financier, commercial, des organismes de réglementation, les intrants, les services à l'exportation, les politiques, etc.

1. **Analyse des Contraintes:**

* Production-transformation-commercialisation - Quelles contraintes ? (liées à l'énoncé du problème - c'est à dire sur la focalisation de la période post-récolte et de commercialisation)
* Contraintes dans les services de soutien (c'est-à-dire carences en intrants, l'information, la réglementation, des politiques, etc.)
* Les contraintes organisationnelles (y compris le rôle des organisations paysannes)