

Analyse de la filière *Gnetum* en RDC : cas de l'approvisionnement de Kinshasa à partir de Kananga (Province du Kasai occidental)

Par

MPANZU BALOMBA Patience¹

NGONDE NSAKALA Hervé²

¹ Docteur en économie agricole de l'Université de Liège/Gembloux Agro Bio-Tech et Professeur au Département d'économie agricole/Faculté des sciences agronomiques de l'Université de Kinshasa, E-mail : mpanzu7@gmail.com, B.P. 155 Kinshasa 11/R. D. Congo.

² Ingénieur Agroéconomiste de l'Université de Kinshasa/Faculté des sciences agronomiques et Assistant de recherche au sein de MULTINA/DMK, bureau d'études socioéconomiques rattaché au Département d'économie agricole/Faculté des sciences agronomiques de l'Université de Kinshasa.

Résumé

La présente étude a été menée dans le cadre du projet 4P de CORAF et a eu pour objectif principal de réaliser une étude socio-économique et de filière pour faire un état des lieux de l'approvisionnement de la ville de Kinshasa en gnetum, à partir de la ville de Kananga (province du Kasai occidental).

Les principaux résultats montrent que le gnetum est l'un des produits forestiers non ligneux (PFNLs) qui font le plus l'objet de commercialisation et de consommation en RDC, notamment par les habitants de la ville de Kinshasa et du Bas-Congo. Il joue un rôle important comme source de revenu pour certains et comme denrée alimentaire pour d'autres.

Le gnetum exploité par ces acteurs provient des peuplements forestiers naturels. L'accès y est libre, de sorte que les cueilleurs n'engagent quasiment aucun coût pour accéder à la ressource en dehors de l'effort physique consenti pour la cueillette.

Son prix de vente varie considérablement d'un acteur à l'autre le long de la filière. Le prix au détail, par exemple, est, plus de 200 fois, supérieur à celui au producteur.

La filière gnetum, de Kananga vers Kinshasa, est tenue par quelques acteurs dont chacun joue un rôle spécifique dans la filière (les cueilleurs, les acheteurs à vélo, les « Tindeurs », les grossistes de Kinshasa, les détaillants et les exportateurs). Dans cette filière, les coûts de commercialisation apparaissent avec les « Tindeurs » et atteignent leur niveau le plus élevé chez les exportateurs qui, par ailleurs, réalisent aussi le profit unitaire le plus élevé. Néanmoins, ce sont les grossistes de Kinshasa qui réalisent le profit global le plus élevé du fait des grandes quantités qu'ils vendent.

Mots clés : filière, approvisionnement, PFNL, Gnetum

1. Introduction

1.1. Contexte

La République Démocratique du Congo est comptée parmi les 16 pays du monde qualifiés de méga biodiversité (taux élevé d'endémisme). Cette situation est liée aussi bien par l'immensité de son territoire (234,5 millions d'hectares) que par la variété des conditions physiques et climatiques influant sur la richesse biologique. Les produits et les services rendus par la biodiversité contribuent de manière significative au bien être de la population congolaise (RDC/MECNT, 2014).

Ce pays aux potentialités forestières immenses, est aussi une source non négligeable de produits forestiers non-ligneux (PFNL) qui sont d'une importance socio-économique non négligeable pour les populations tant rurales qu'urbaines. En effet, ces PFNL interviennent dans l'alimentation, l'artisanat et les soins de santé des populations et constituent également une source de revenu (Mutambwe, 2010).

Bien que la RDC ait ratifié la déclaration de Rio, l'intérêt qu'il porte sur les PFNL reste minime. Ainsi, les PFNL ne sont pas pris en compte dans le calcul du PIB. Aussi, les opportunités qu'offrent ces produits ne sont pas suffisamment mises en évidence que ce soit au niveau des producteurs qu'au niveau des commerçants (Manirakiza *et al*, 2009).

D'après Biloso et Lejoly (2006), le Gnetum est l'un des PFNL les plus exploités en RDC. Le Gnetum est une liane grimpante dont les feuilles sont consommées par les populations congolaises. Ces lianes ont des vertus à plus d'un titre : médicinales d'abord, contre la nausée, comme désinfectant et comme antidote contre certains types de poison ; alimentaires ensuite, car elles renfermant une quantité élevée de cellulose qui peut allonger la durée de la digestion humaine et diminuer le taux de cholestérol (Toirambe, 2002). De leur côté, Ingram *et al.* (2010) affirment que ce produit contribue à la sécurité alimentaire des producteurs qui le consomment directement et des ménages qui l'achètent sur les marchés. Il contribue aussi à la diversification du revenu des acteurs impliqués dans la commercialisation de ce produit.

Par ailleurs, Biloso (2008) signale que plus de 70 % de la population congolaise dépend de l'économie de la cueillette et, à titre d'exemple, les femmes du village Nsthuni, dans les environs de Mbakana dans la périphérie de la réserve de Bombo-Lumene à Kinshasa, ont vu leur situation économique s'améliorer à la suite de la vente de PFNLs entre autres le Gnetum. Pour le même auteur, l'exploitation et le marché des PFNLs en Afrique centrale est informelle et ne permet pas d'approfondir des connaissances sur cette filière.

Malgré la place qu'il occupe dans la gamme des produits alimentaires consommés en RDC, notamment à Kinshasa, le gnetum ne fait pas encore l'objet des recherches approfondies et les acteurs impliqués dans le processus de sa mise sur marché ne sont pas encore clairement identifiés. Il apparait donc nécessaire de mener des études à la fois agronomiques et socioéconomiques et de filière pour permettre, d'une part, d'amorcer la réflexion sur la durabilité de cette ressource, et d'autre part, d'envisager la rentabilisation de son exploitation.

Il est donc nécessaire d'étudier la filière PFNLs, notamment la filière gnetum pour disposer des données sur cette catégorie des produits. Ce qui permettra d'évaluer d'une part, la contribution de l'exploitation de ces produits dans les économies locales, et d'autre part, l'impact des prélèvements sur la préservation de ces ressources.

La présente étude a été menée dans le cadre du projet 4P de CORAF. Ce projet a pour objectif l'objectif de promouvoir le développement de politiques, programmes et stratégies de gestion et de valorisation des ressources naturelles basés sur les PFNLs pour renforcer le bien-être des petits producteurs impliqués dans les filières PFNLs.

C'est donc dans ce contexte que le projet a initié une étude de filière pour faire un état des lieux de l'approvisionnement de la ville de Kinshasa à partir de la ville de Kananga dans la province du Kasai occidental.

Les PFNLs sont distribués suivant deux canaux, à savoir la filière de subsistance et celle dite commerciale (Biloso, 2008). Le gnetum provenant de la zone de Kananga pour approvisionner les marchés de Kinshasa suit le canal commercial, car sa consommation n'est pas courante dans cette zone de cueillette.

1.2. Objectif

L'objectif principal visé dans le cadre de cette étude est de réaliser un état des lieux de la commercialisation des feuilles du gnetum entre la ville de Kananga et celle de Kinshasa, ce qui permettra d'augmenter le niveau de connaissance du système d'approvisionnement en place afin de faciliter la réglementation de ce marché. Cet état des lieux a été basé essentiellement sur l'analyse de la filière gnetum.

L'étude a ambitionné aussi de :

- décrire l'importance sociale du Gnetum ;
- analyser l'environnement écologique de Gnetum ;
- ressortir la perception de la filière Gnetum par les petits producteurs.

1.3. Cadre d'analyse : approche filière

Les études sur la commercialisation des produits alimentaires ont considérablement évolué dans l'élaboration des approches d'analyse des systèmes de commercialisation des produits alimentaires et des stratégies de coordination des chaînes de commercialisation. Les approches ont été fondées essentiellement sur deux grandes théories économiques : la théorie de l'organisation industrielle et la théorie de l'Economie institutionnelle. L'objectif de ces approches est d'évaluer la performance des systèmes de commercialisation (Mpanzu, 2012). L'approche filière peut aussi être expliquée par ces deux grandes théories économiques (Fontan, 2006).

Le concept filière a, elle aussi, sensiblement évolué depuis son apparition. Pour Davis et Goldberg (1957) et Goldberg (1968), la filière renvoie à une succession des opérations permettant de passer d'une matière première à un produit fini. Ce regard réducteur, qui ne considère que l'approche technique, rend difficile, voire impossible, la prise en compte de la complexité qui caractérise ce concept à l'heure actuelle.

Or, pour bien analyser une filière, il convient de regrouper les différents éléments qui la définissent en trois grandes approches, à savoir (Fontan, op. cit.) :

- **l'approche technique** : il s'agit de prendre en compte la succession des opérations nécessaires pour la production d'un produit donné;

- **l'approche financière** : l'analyse privilégie l'ensemble des relations économiques et comptables qui s'établissent lors du processus de production. On pourra alors, en privilégiant un niveau macroéconomique, prendre en compte le Tableau Entrées-Sorties ou considérer, à un niveau plus microéconomique, la répartition de la valeur ajoutée entre les différents opérateurs ;
- **l'approche socio-économique** : l'analyse intègre les relations existant entre les acteurs de la filière. Ainsi, il s'agira de mettre en exergue leurs stratégies, leurs logiques de comportement en fonction des différents modes de coordination pouvant exister (règles précises, prix fixés ou non par le marché...).

Ainsi, Terpend (1997) définit l'analyse économique par filière, comme étant l'analyse de l'organisation, à la fois sur un plan linéaire et complémentaire, du système économique d'un produit ou d'un groupe de produits ; C'est l'analyse de la succession d'actions menées par des acteurs pour produire, transformer, vendre et consommer un produit.

La présente étude s'est inspirée de Terpend (1997) ; Fraval (2000) ; Duteurtre et al. (2000) ; FAO (2005a) ; FAO (2005b) et Fontan (2006). Ces études et documents de travail proposent une méthodologie suffisamment consistante qui se décline en quatre étapes résumées dans le tableau suivant :

Tableau 1. Méthode d'analyse des filières

Phases	Objectifs	Méthode de collecte de L'information
1. Délimitation de la filière	<ul style="list-style-type: none"> • Identification des acteurs et des fonctions ; • Estimation des prix et des quantités ; • Construction du graphe de la filière ; 	<ul style="list-style-type: none"> • Enquêtes préliminaires
2. Typologie des acteurs	<ul style="list-style-type: none"> • Analyse des stratégies 	<ul style="list-style-type: none"> • Enquêtes systématiques auprès d'un échantillon d'acteurs
3. Analyse comptable	<ul style="list-style-type: none"> • Analyse des revenus et des marges 	<ul style="list-style-type: none"> • Relevés des prix et des quantités
4. Analyse de l'organisation	<ul style="list-style-type: none"> • Compréhension des relations entre acteurs et des règles qui régissent ces relations 	<ul style="list-style-type: none"> • Entretiens ouverts avec des informateurs clés

Source : adapté de Duteurtre *et al.* (2000)

1.4. Méthodologie de collecte des données

L'étude a été menée principalement dans la ville-province de Kinshasa et dans la province du Kasai Occidental. Elle s'est basée essentiellement sur les enquêtes menées auprès des différents acteurs impliqués dans la filière Gnetum de Kananga. Deux types d'investigations ont été nécessaires pour atteindre les objectifs poursuivis :

- **Les enquêtes quantitatives** : ces enquêtes ont ciblé les petits producteurs, les grossistes et les détaillants. Quelques exportateurs ont été également enquêtés.
- **Les enquêtes qualitatives** : celles-ci ont ciblé des responsables de l'association des grossistes de Kinshasa, le responsable des entrepôts, les acheteurs à vélo, etc.

Les enquêtes menées ont ciblé l'ensemble d'acteurs impliqués dans la filière gnetum. Ces acteurs interviennent à différents maillons de la chaîne d'approvisionnement de Kinshasa en Gnetum. Il s'agit des cueilleurs, des acheteurs à vélo, des grossistes de Kananga, des grossistes de Kinshasa, les détaillants de Kinshasa et des exportateurs. Le tableau suivant présente, pour chaque catégorie d'acteurs, le nombre de personnes interviewées.

Tableau 2. Répartition des échantillons par type d'acteurs (enquêtes quantitatives)

Catégorie d'acteurs	Taille de l'échantillon	Localisation	
		Provinces	Sites d'enquêtes
Cueilleurs	47	Kasaï occidental	Demba
Acheteurs à vélo	49		Dibaya
			Kazumba
Grossiste de Kananga	50	Kasaï occidental	Kananga
Grossiste de Kinshasa	120	Kinshasa	Marché Gambela
Détaillants Kinshasa	300	Kinshasa	Marché central
			Matete
			Masina
			Ngaba
			Mont Ngafula
Exportateurs	30	Kinshasa	Marché Gambela
			Agences de fret

Etant donné l'absence des listes exhaustives de différentes cibles, un échantillon conventionnel a été défini et les enquêtes ont été atteints grâce à la technique dite « boule de neige ». Cette technique consiste à constituer l'échantillon en demandant à quelques informateurs de départ de fournir des noms d'individus pouvant faire partie de l'échantillon et de faciliter le contact (Délpeteau, 2000). Ainsi avec l'aide des premiers informateurs identifiés dans les villages visités et à Kinshasa, les premiers enquêtes ont été contactés et ces derniers ont aidé dans le contact avec les autres intervenants. Ainsi de suite jusqu'à constituer l'ensemble de l'échantillon arrêté au départ. L'analyse des données collectées a été essentiellement descriptive.

2. Résultats d'enquêtes

Il est ici question de présenter les résultats obtenus après analyse et traitement des données. Ces résultats concernent l'importance sociale du gnetum, son environnement écologique, les perceptions des acteurs et l'analyse de la filière.

2.1. Importance sociale du Gnetum

Les enquêtes menées auprès des petits producteurs de la périphérie de Kananga (province de Kasaï oriental) révèlent que les PFNLs prioritaires de cette zone agro-écologique, du plus importants aux moins importants, sont : le gnetum, les chenilles, les champignons, les fougères et les algues. Ils sont essentiellement destinés à l'alimentation humaine et à la phytothérapie. Ils constituent aussi des sources de revenu non négligeables pour les intervenants de la filière.

Le gnetum, en particulier, constitue un des aliments les plus consommés au Bas-Congo (Province de l'extrême Ouest de la RDC) et à Kinshasa. Par contre, les populations locales de la zone de Kananga n'en consomment pratiquement pas. Pour elles, le gnetum ne constitue qu'un produit de rente dont toute la production est acheminée par avion vers Kinshasa. A

l'heure actuelle, Kananga constitue l'une des sources importantes d'approvisionnement de la ville de Kinshasa en Gnetum et même de la province du Bas-Congo.

Plusieurs noms sont donnés aux feuilles de Gnetum par les acteurs de la filière selon la morphologie, le goût ou encore la zone de provenance. Les appellations couramment utilisées sont : Nsuangi, Kasa mbandaka, Sezo également appelé « Bivimba Vimba », Kisangani, Mbandaka, Mujingile et Lodja.

D'après les enquêtes et les points de vue des informateurs clés, **Kasa mbandaka** (Gnetum en provenance de Kananga) est, et de loin, le Gnetum le plus consommé à Kinshasa et le mieux vendu à l'extérieur du pays à cause de ses qualités organoleptiques (tendreté notamment), sa résistance aux intempéries et aux conditions de transport.

2.2. Environnement écologique des PFNLs (Gnetum)

En ce qui concerne le type de peuplements de Gnetum exploités, les enquêtes menées montrent que les feuilles de Gnetum collectées par les petits producteurs de la région de Kananga proviennent exclusivement des peuplements naturels.

Selon les petits producteurs, le Gnetum est disponible en forêt aussi bien en saison sèche qu'en saison de pluies. Ils estiment aussi qu'il y a encore suffisamment du Gnetum dans leur forêt pour une exploitation pouvant s'étendre sur plusieurs décennies. Malgré ce point de vue optimiste, on note une pression de plus en plus croissante sur la ressource due au nombre toujours grandissant des cueilleurs. Cet intérêt vis-à-vis de cette ressource appelle à une exploitation durable et à la domestication du Gnetum.

En ce qui concerne l'accessibilité au Gnetum, les résultats des enquêtes menées montrent que l'accès à la forêt pour la cueillette de Gnetum est libre.

2.3. Perception de la filière Gnetum par les petits producteurs

La perception des petits producteurs sur la filière Gnetum est basée deux aspects : le bien-être ressenti ainsi que les contraintes et les opportunités inhérentes à l'exploitation des PFNLs en général, et du Gnetum en particulier.

1) Perception des Petits Producteurs de l'impact des PFNLs (Gnetum) sur leur bien-être

Le Gnetum a une incidence positive sur le bien être des ménages des petits producteurs car il est perçu comme une opportunité de diversification de revenu et de plus en plus comme une source de nourriture pour les membres de ménages. En effet, à côté du revenu agricole classique, la cueillette des PFNLs (Gnetum notamment), apporte aux ménages ruraux des ressources financières supplémentaires indispensables au regard de la pauvreté qui règne dans les zones rurales de la RDC.

2) Contraintes et opportunités relatives à l'exploitation des PFNL (Gnetum) par les Petits Producteurs

Plusieurs contraintes entravent le bon déroulement des activités de cueillette et de commercialisation du gnetum. Certaines d'entre elles sont transversales alors que d'autres touchent spécifiquement une catégorie d'acteurs, parfois deux ou trois catégories à la fois.

C'est ainsi que les catégories d'acteurs qui interviennent au niveau de la province du Kasai occidental déplorent la faiblesse des prix de vente, la dépendance total au trafic aérien – qui, du reste, n'est pas régulier – et la distance et la durée du voyage entre le lieu de cueillette et celui de vente suite au mauvais état des routes rurales. Un autre élément de contrainte c'est la longueur de la chaîne d'approvisionnement de Kinshasa. En effet, le nombre trop élevé d'intermédiaires a pour conséquence des prix faibles au niveau des producteurs.

A Kinshasa, les acteurs impliqués font face aux contraintes suivantes : les pertes et la détérioration qualitative du gnetum qui surviennent à la suite du long parcours du produit depuis sa cueillette jusqu'à son acquisition, les mauvaises conditions de transport et de stockage (manque d'installations appropriées au stockage et au transport de ce type de produit) et les diverses tracasseries administratives et policières.

En ce qui concerne les opportunités, Kinshasa reste la plus grande opportunité pour l'écoulement du Gnetum. Etant donné l'existence d'une demande de plus en plus forte dans la capitale, la régularité du trafic aérien entre Kananga et Kinshasa est devenue la clé du succès de ce commerce. Tous les acteurs sont dépendants de la disponibilité des avions.

Par ailleurs, le Gnetum est acheminé vers Kinshasa sans aucune transformation au niveau des premiers acteurs de la filière, ce qui rend la production vulnérable à la détérioration surtout que les emballages (sacs) ne sont pas toujours bien aérés. Le manque de transformation au niveau des premiers acteurs de la filière explique en partie la faiblesse des prix perçus à ce niveau où la valeur ajoutée créée est faible. Or, la transformation du gnetum ne nécessite pas équipement sophistiqué³. La transformation constitue une réelle opportunité pour les petits produits afin améliorer leur prix de vente en ajoutant de la valeur à leur produit.

2.4. Analyse de la filière gnetum

L'analyse de la filière Gnetum a suivi successivement les étapes suivantes (Duteurtre et al., 2000 ; FAO, 2005a et FAO, 2005b) :

- Délimitation et établissement du graphe de la filière
- Typologie des acteurs
- Analyse comptable de la filière
- Organisation de la filière

2.4.1. Délimitation de la filière

Dans la filière gnetum, selon le type de fonction remplie, trois grandes catégories d'acteurs ont été identifiées :

- les commerçants : remplissant la fonction commerciale dans la filière.
- les prestataires des services : il s'agit des transporteurs qui assurent la connexion entre le centre de collecte du Gnetum et celui de consommation.
- les services de l'Etat : dont le rôle consiste essentiellement en la perception des taxes.

³ A ce jour, le gnetum ne bénéficie que d'une transformation sommaire. Celle-ci consiste en une coupe en fines lamelles de ses feuilles pour faciliter leur cuisson et donc, les adapter aux habitudes culinaires des consommateurs. La coupe des feuilles de gnetum constitue un domaine de spécialisation que les seules vendeuses de détail détiennent.

Le schéma ci-dessous présente l'ensemble de la filière gnetum de Kananga qui aboutit à Kinshasa. En cas d'exportation, les deux grandes destinations sont l'Angola et l'Europe.

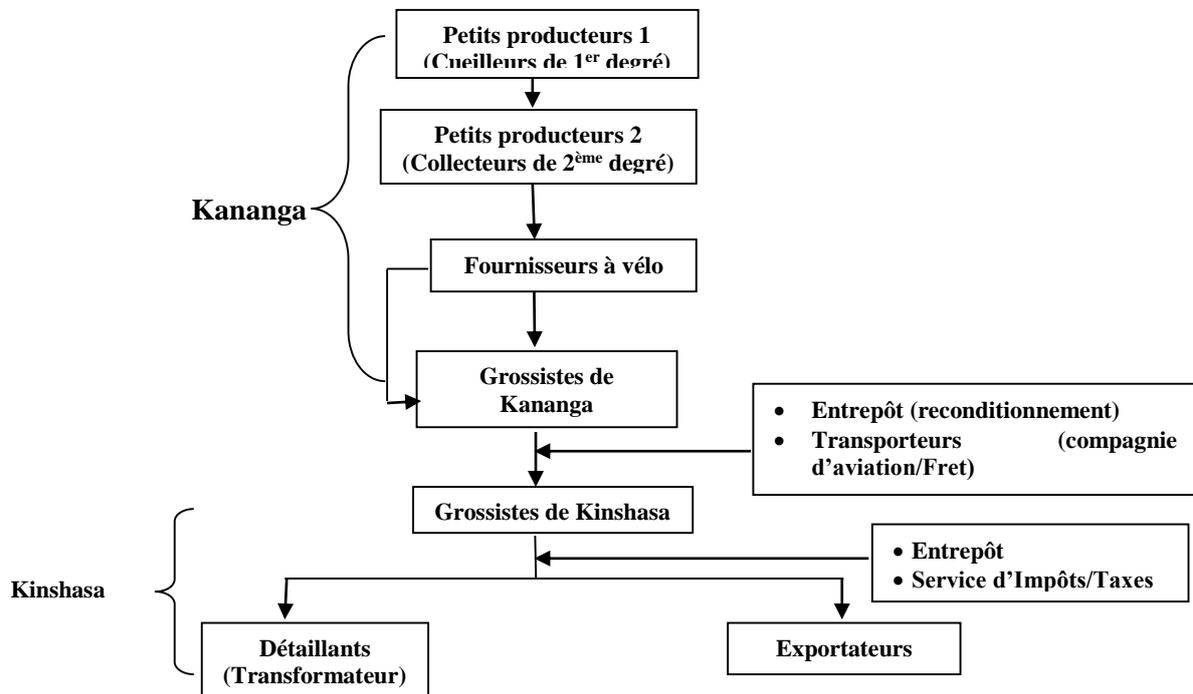


Figure 1. Schéma de la filière gnetum de Kananga

2.4.2. Typologie des acteurs et analyse de l'organisation de la filière Gnetum

La filière Gnetum de Kananga comprend plusieurs acteurs au profil varié. Le rôle joué par chaque catégorie d'acteurs et les relations les liant les uns aux autres ont permis la mise en place du système d'approvisionnement de la ville de Kinshasa en Gnetum.

Les principaux intervenants dans la chaîne d'approvisionnement de Kinshasa en gnetum à partir de Kananga sont :

- **cueilleurs (de 1^{er} et 2^{ème} degré)** : les cueilleurs sont des acteurs qui constituent le point de départ de la filière ; Il s'agit généralement des jeunes enfants surtout les garçons (cueilleurs de 1^{er} degré) de villages qui sont envoyés par les femmes de villages – parfois leurs propres mères – moyennant un peu d'argent (0,05USD/kg) en guise de motivation ; Parfois les femmes de villages (cueilleurs de 2^{ème} degré) entrent aussi dans la forêt pour cueillir le gnetum ; C'est ces dernières qui vendent auprès des acheteurs à vélo au prix de 0,15USD/kg ;
- **acheteurs à vélo** : ils achètent le Gnetum auprès de femmes de villages (cueilleurs de 2^{ème} degré) et le revendent aux grossistes de Kananga appelés « Tindeurs » ; Ces acheteurs se déplacent à bicyclette entre les zones d'achat et la ville de Kananga d'où leur nom « acheteur à vélo » ;
- **grossistes de Kananga ou « Tindeurs »** : communément appelés « Tindeurs », sont des acteurs qui s'approvisionnent en Gnetum auprès des acheteurs à vélo en vue de constituer des grandes cargaisons à expédier vers Kinshasa ;

- **grossiste de Kinshasa** : les grossistes de Kinshasa ont des liens étroits avec ceux de Kananga (Tindeurs). Très souvent ce sont des liens de parenté car ces transactions exigent de la confiance entre les deux parties. En effet, les grossistes de Kananga vendent leurs lots de Gnetum à crédit et se font payer après la vente à Kinshasa ; Des cas d’abus ont été rapportés et certains grossistes de Kananga se sont retrouvés en faillite suite au non-paiement par les intermédiaires grossistes de Kinshasa ;
- **détaillants** : les détaillants par contre n’ont pas de liens particuliers avec les grossistes de Kinshasa auprès de qui ils s’approvisionnent ; Toutefois, lorsque les grossistes ont des très grandes quantités de Gnetum, il arrive qu’ils réalisent des ventes à crédit aux détaillants qu’ils connaissent. Le Gnetum acheté par le détaillant est découpé avant sa vente aux consommateurs ;
- **exportateurs** : les exportateurs achètent auprès des grossistes de Kinshasa et travaillent avec les détaillants pour la découpe de Gnetum ; Une fois découpées, les feuilles de Gnetum sont mis dans des cartons aérés pour être expédié soit vers l’Europe (France ou Belgique) ou encore vers l’Angola. Le Gnetum exporté vers l’Angola ne subit généralement aucune transformation.

2.4.3. Analyse comptable de la filière Gnetum

Cette analyse permet d’étudier les différents niveaux de prix dans la filière, ainsi que les marges et les profits des acteurs commerciaux aux différents échelons des circuits (Duteurtre et *al.*, 2000).

Les prix appliqués au Gnetum sont variables selon les catégories d’acteurs. Ils augmentent sans cesse au fur et à mesure que le produit s’éloigne du producteur le long de la filière. La situation des prix à chaque niveau de la chaîne est présentée dans le tableau suivant.

Tableau 3. Prix, marge, coûts de commercialisation et profit de Gnetum au kg

Niveau dans la chaîne	Prix de vente (USD/kg)	Marge (USD/kg)	Coût de commercialisation (USD/kg)	Profit (USD/kg)
Collecteur de premier degré	0,05	0,05	0,00	0,05
Collecteur de deuxième degré	0,15	0,10	0,00	0,10
Fournisseur à vélo	0,40	0,25	0,00	0,25
Grossiste local (Tindeur)	1,01	0,61	0,35	0,25
Grossiste revendeur à Kinshasa	1,86	0,85	0,03	0,82
Détaillants de Kinshasa	10,10	8,24	0,01	8,23
Exportateurs ⁴	Angola	8,13	0,61	5,67
	Europe	21,15	19,29	2,46

Ce tableau montre l’augmentation quasi-exponentielle des prix à différents niveaux de la chaîne. A titre exemplatif, le prix de détail est de 200 fois supérieur à celui de cueilleurs du premier degré. La variabilité des prix est analysée dans la figure suivante permet de visualiser l’importance relative du prix payé à chaque niveau par rapport au prix payé par le consommateur final. Cette analyse permet d’identifier les acteurs les plus défavorisés le long

⁴ Les prix de vente à l’étranger ont été fournis par quelques exportateurs qui avaient accepté. L’équipe n’a pas pu les vérifier de manière indépendante comme cela a été fait pour les autres acteurs.

de la chaîne et de pouvoir envisager comment les rendre moins vulnérables par rapport aux autres.

Le profit par kg le plus élevé est réalisé par les détaillants (8,23USD) et les plus faibles par les cueilleurs (1^{er} et 2^{ème} degrés), premiers maillons de la chaîne (respectivement 0,05USD/kg et 0,10USD/kg). Les exportations vers l'Europe procurent le profit moyen au kg le plus élevé soit 16,83USD/kg.

La situation des coûts de commercialisation est particulière pour chaque acteur. Les cueilleurs et les acheteurs à vélo, localisés dans la zone de production, ont des coûts quasi-nuls. Les autres acteurs supportent un certain niveau des coûts de commercialisation en plus du prix d'achat.

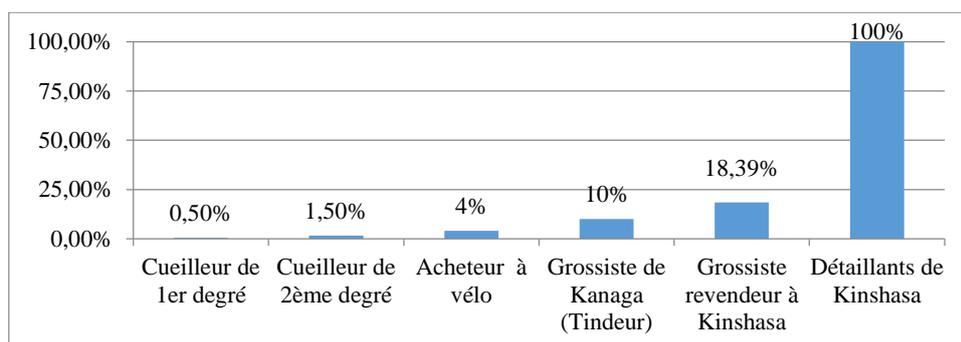


Figure 2. Pourcentage du prix par rapport au prix de détail

Le prix au niveau du premier cueilleur ne représente que 0,5 % du prix payé par le consommateur final à Kinshasa. Seuls les grossistes de Kananga (Tindeurs) et les grossistes revendeurs de Kinshasa, dont les prix de vente représentent respectivement 10 % et 18,39 % du prix au détail à Kinshasa, tirent leur épingle du jeu. Ces fortes différences des prix peuvent s'expliquer essentiellement par la hauteur des coûts de commercialisation, notamment le coût de transport supporté pour acheminer le Gnetum par avion de Kananga à Kinshasa et les différentes taxes payées par les acteurs de Kinshasa. L'importance du prix au détail peut en outre s'expliquer par le fait que la transformation se réalise à ce niveau.

L'acteur qui réalise le chiffre d'affaires le plus élevé est le grossiste revendeur de Kinshasa. Le chiffre d'affaires le plus faible est rencontré au niveau des cueilleurs. Globalement, il se dégage que les cueilleurs (1^{er} et 2^{ème} degrés) réalisent des chiffres d'affaires beaucoup plus faibles que ceux réalisés par les autres acteurs de la chaîne, confirmant par-là leur vulnérabilité. Hormis chez les exportateurs, les chiffres d'affaires annuels moyens réalisés par les hommes sont toujours supérieurs à ceux réalisés par les femmes. Le commerce de détail est totalement tenu par les femmes : ce qui constitue particularité constatée dans cette filière.

Tableau 4. Chiffre d'affaires des acteurs de la chaîne des valeurs.

Acteur	Quantité annuelle par an (en kg)	Chiffre d'affaire annuel (en USD) à chaque niveau
Cueilleur (1^{er} degré)		
Homme (beaucoup plus de garçons)	1820	91,87
Femme (beaucoup plus des filles)	1155,7	58,34
Collecteur (2^{ème} degré)		
Homme	2500	378,57
Femme	2450	371,00
Acheteur à vélo		
Homme	2000	807,62
Femme	1164,8	470,36
Grossiste de Kananga (tindeur)		
Homme	8190	8268,03
Femme	955,5	964,60
Grossiste revendeur Kinshasa		
Homme	9850	18285,54
Femme	1055	1958,50
Détaillant		
Homme	-	-
Femme	182	1837,34
Exportateur vers l'Angola		
Homme	593	4822,75
Femme	620	5042,34

Les grossistes de Kinshasa tirent le plus gros profit annuel sans doute à cause des quantités très élevées qu'ils vendent, des prix de gros intéressants à Kinshasa et les coûts de commercialisation qui ne sont pas trop élevés. Les hommes réalisent toujours des profits annuels moyens plus élevés que les femmes, à l'exception des détaillants.

Tableau 5. Profit annuel moyen réalisé par chaque catégorie d'acteurs selon le genre

Acteurs	Quantité moyenne vendue par an (en kg)	Profit annuel moyen (en USD)
Cueilleurs (1er degré)		
Homme (beaucoup plus de garçons)	1 820	91,87
Femme (beaucoup plus de filles)	1 155,7	58,34
Cueilleurs (2ème degré)		
Homme	2500	251,94
Femme	2 450	247,33
Acheteurs à vélo		
Homme	2 000	504,76
Femme	1 164,8	293,97
Grossistes de Kananga (tindeur)		
Homme	8190	2064,84
Femme	955,5	240,90
Grossistes revendeurs Kinshasa		
Homme	9 850	8063,05
Femme	1 055	863,61
Détaillants		
Homme	-	-
Femme	182	1498,14
Exportateurs vers l'Angola⁵		
Homme	593	1953,51
Femme	620	3890,96

2.4.4. Organisation de la filière

L'étude de l'organisation des acteurs consiste à analyser la nature des relations entre individus au sein de la filière et les règles qui régissent ces relations. Les enquêtes qui ont été menées ont permis d'identifier deux types d'organisation : les organisations de type entreprises et celles de type association ou groupement d'acteurs.

Les entreprises dont il est question ici sont généralement individuelles et informelles. Même si certains acteurs paient des taxes, la plupart n'ont pas de numéros de registre de commerce. Cette situation montre que la filière Gnetum de Kananga est encore pour une large partie informelle. C'est dans cette catégorie que se trouvent tous les commerçants de la filière du cueilleur au détaillant.

Les organisations de type associatif sont des structures regroupant une catégorie d'acteurs en vue de défendre les intérêts de leur membres et de permettre l'entraide mutuelle. Malheureusement, seules deux catégories d'acteurs ont pu mettre en place des associations. Il s'agit des grossistes de Kananga et de ceux de Kinshasa.

Le marché présente la structure d'un oligopsonne. En effet, les cueilleurs (de 1^{er} et 2^{ème} degré) ainsi que les acheteurs à vélo sont beaucoup plus nombreux que les grossistes de Kananga qui

⁵ Les personnes qui exportent vers l'Europe n'étaient pas suffisamment nombreuses pour permettre une analyse selon le genre. Il a été plus question pour les exportateurs d'Europe de quelques informateurs clé. Ce qui explique que seuls les exportateurs vers l'Angola sont présentés dans ce tableau.

achètent la production des zones rurales de la périphérie de Kananga. Cette structure de marché, associée à l'absence d'infrastructures de stockage – qui auraient pu permettre aux petits producteurs de réguler leur offre par rapport à la demande – explique la faible rémunération des petits producteurs qui se font parfois concurrence pour arriver à écouler leurs productions.

Au niveau des petits producteurs, la vente du Gnetum se fait essentiellement au comptant. Cependant, entre les acheteurs à vélo et les grossistes de Kananga, il arrive que les ventes se fassent à crédit suite aux relations qui se créent et la confiance qui s'installe après fidélisation mutuelle entre un grossiste et son fournisseur (acheteur à vélo).

Les relations les plus étroites sont celles qui s'établissent entre les grossistes de Kananga et ceux de Kinshasa. En effet, la collaboration entre ces deux catégories d'acteurs est basée sur la confiance mutuelle et, surtout, sur la confiance que les grossistes de Kananga ont envers leurs homologues de Kinshasa. Les transactions entre les deux acteurs se passent en trois temps. Dans un premier temps, le grossiste de Kananga envoie des sacs de Gnetum à son correspondant à Kinshasa sans connaître le prix de vente qui sera appliqué. Dès que le Gnetum est réceptionné, la vente démarre, c'est le deuxième temps. Lorsque toute la cargaison envoyée par Kananga a été vendue, le grossiste de Kinshasa envoie au grossiste de Kananga l'argent équivalent à la quantité de Gnetum qu'il avait envoyée, c'est le troisième temps. Comme on peut s'en rendre compte, c'est une vente à crédit.

Au niveau de Kinshasa, le marché de gnetum est un marché oligopolistique au niveau des grossistes et des détaillants : il y a un nombre d'acheteurs (détaillants) beaucoup plus important que celui de vendeurs (Grossistes). Il n'y a pas de relations particulières entre les grossistes et les détaillants mais, toutefois, en cas d'abondance et/ou d'invendus, il arrive que les grossistes vendent à crédit pour éviter les pertes. Les grossistes accordent cette opportunité aux détaillants qui leur sont fidèles dans leurs approvisionnements.

L'organisation de marchés des PFNL en général et de Gnetum en particulier ne repose sur aucune réglementation publique spécifique. Le marché du Gnetum est caractérisé par le manque de normalisation. Les unités de vente sont des bottes dont les dimensions peuvent parfois varier et le recours à la pesée ne se fait que lors du fret aérien.

Enfin, il faut signaler que des cas des tricheries existent notamment dans le commerce de détail de Gnetum où certaines femmes mélange le Gnetum avec d'autres feuilles pour augmenter leur profit.

3. Conclusion

La filière Gnetum joue un grand rôle dans la diversification de revenus de petits producteurs. Cette filière est particulièrement longue et implique plusieurs acteurs. Le Gnetum comme aliment, mais également comme source de revenu, contribue de manière non négligeable à la sécurité alimentaire de ménages des acteurs impliqués dans la filière notamment les petits producteurs (cueilleurs) mais aussi des consommateurs.

La présente étude a cherché à analyser le contexte socioéconomique dans lequel se réalisent les activités des personnes impliquées à différents niveaux de la filière gnetum. Ainsi, plusieurs leçons peuvent en être tirées. Il s'agit entre autres du faible profit réalisé par les petits producteurs particulièrement les femmes. Dans la filière Gnetum, les acteurs qui réalisent les meilleurs profits sont ceux qui interviennent loin des zones de cueillette notamment ceux qui sont à Kinshasa.

Les difficultés auxquelles sont confrontés les acteurs de la filière gnetum sont diverses et variables selon les catégories et le lieu où ils évoluent. La faiblesse des prix de vente, la dépendance totale au trafic aérien et la durée du voyage entre le lieu de cueillette et celui de vente sont les contraintes qui entravent la performance des acteurs localisés au Kasai occidental ; alors qu'à Kinshasa, les pertes et la détérioration de la qualité et les diverses tracasseries administratives et policières ont été citées comme les facteurs les plus contraignants de leurs activités.

A ce niveau, quelques recommandations peuvent être formulées en vue de soutenir un système d'approvisionnement des villes en gnetum qui maximise le bien-être de tous les acteurs impliqués dans la filière notamment les petits producteurs, tout en garantissant la durabilité de la ressource. Les actions susceptibles de porter des fruits peuvent être :

- la vulgarisation des techniques de domestication des PFNLs notamment le Gnetum auprès des petits producteurs pour renforcer l'exploitation rationnelle du Gnetum avec des périodes de cueillette pour permettre la régénération de la ressource ;
- la vulgarisation, compte tenu de la périssabilité du Gnetum, des techniques de conservation et transformation du Gnetum pour éviter des pertes au niveau des petits producteurs et même des grossistes en cas d'annulation de vol;

Ces premières réflexions sur les PFNL en RDC, basées sur le cas de Gnetum, devraient permettre la prise en compte, dans le futur, des particularités de ces spéculations dans la politique nationale de gestion des ressources naturelles. L'approche socio-économique utilisée pour analyser la filière Gnetum a montré l'importance de la prise en compte des aspects situés en dehors du champ immédiat de l'activité commerciale des acteurs de la filière. Une telle démarche, qui place l'activité économique dans le contexte de la structure sociale, permet une analyse cohérente susceptible d'induire des actions politiques efficaces sur le système d'approvisionnement urbain en PFNLs.

4. Références bibliographiques

1. BILOSO, M.A. et J. LEJOLY. 2006. Etude de l'exploitation et du marché des produits forestiers non ligneux à Kinshasa. TROPICULTURA. Pp183-188.
2. Biloso, M. A. (2008). Valorisation des produits forestiers non ligneux des plateaux de Bateke en périphérie de Kinshasa (RD Congo) (Thèse de doctorat). Université Libre de Bruxelles, Université d'Europe. Belgique. 252p
3. DAVIS, J.H. et GOLDBERG, R.A. (1957). A concept of agribusiness. Division of Research. Harvard Business School. Boston (USA). 136 p.
4. DELPETEAU F. (2000). La démarche d'une recherche en sciences humaines : de la question de départ à la communication des résultats. Presses de l'université de Montréal et De Boeck université. Paris/Bruxelles. 436 p.
5. DUTEURTRE, G., M. O. KOUSSOU, H. LETEUIL. 2000. Une méthode d'analyse des filières. Synthèse de l'atelier du 10 - 14 avril 2000. LRVZ, N'Djamena (Tchad). Document de travail. 36p.
6. FAOa. 2005. L'approche filière : analyse fonctionnelle et identification des flux et analyse financière. Easypol. 23p.
7. FAOb. 2005. L'approche filière : analyse financière. Easypol. 22p.
8. FONTAN, C. 2006. « L'outil » filière agricole pour le développement rural. Document de travail. Centre d'économie du développement. IFReDE-GRES – Université Montesquieu Bordeaux IV. 27p.
9. FRAVAL, P. (2000). Eléments pour l'analyse économique des filières agricoles en Afrique subsaharienne. Bureau des Politiques agricoles et de la Sécurité Alimentaire. Ministère des Affaires Etrangères. 98p.
10. GOLDBERG, R.A. (1968). Agribusiness coordination : a system approach to the wheat, soybean and Florida orange economics. Harvard University. Boston (USA).
11. GOOSSENS, F., MINTEN, B. et TOLLENS, E., (1994), Nourrir Kinshasa. L'approvisionnement local d'une métropole africaine, Editions L'Harmattan, Paris, 351 p.
12. INGRAM, V., O. NDOYE, D. MIDOKO, J. CHUPEZI et R. Nasi. 2010. Les produits forestiers non ligneux : contribution aux économies nationales et stratégies pour une gestion durable. In les forêts du Bassin du Congo. Etat des forêts 2010. COMIFAC. Pp137-154.
13. MANIRAKIZA D., AWONO A., OWONA H. et INGRAM V., 2009, Etude de base de la filière Fumbwa (*Gnetum spp.*) en RDC, FAO-CIFOR-SNV-ICRAF-COMIFAC.
14. MINISTÈRE DU PLAN (RDC), 2005, Monographie de la province de Kasai-Occidental.
15. MINISTÈRE DU PLAN (RDC), 2005, Monographie de la ville de Kinshasa.
16. MPANZU, B. P. (2012). Commercialisation des produits vivriers paysans dans le Bas-Congo (R.D. Congo) : contraintes et stratégies des acteurs (Thèse de doctorat). Université de Liège-Gembloux Agro-Bio Tech, Belgique, 213 p., 35 tabl., 33 fig, 5 cartes.
17. MUTAMBWE S., 2010, Revue Nationale sur les Produits Forestiers non Ligneux (PFNL). Cas de la République Démocratique du Congo, CIFOR.
18. RDC/MECNT. 2014. Cinquième rapport national sur la mise en œuvre de la convention sur la Diversité Biologique. 63p.
19. TERPEND, N. (1997). Guide pratique de l'approche filière. Le cas de l'approvisionnement et de la distribution des produits alimentaires dans les villes. Programme «Approvisionnement et distribution alimentaires des villes». Collection «Aliments dans les villes». FAO. 34 p.
20. TOIRAMBE, B.B. 2002. Utilisation des feuilles de *Gnetum sp.* dans la lutte contre l'insécurité alimentaire et la pauvreté des pays de l'Afrique Centrale, cas de la République Démocratique du Congo. FAO. Rome (Italie). 35p.