N°35 – 19e année

Décembre 2025

ISSN-P : 1993-3134

ISSN-L : 3007-4185

ÀHƆ̄HƆ̄

REVUE DE GEOGRAPHIE DU LARDYMES

Laboratoire de Recherche sur la Dynamique des Milieux et des Sociétés

Faculté des Sciences de l'Homme et de la Société

UNIVERSITE DE LOME – TOGO

https://ahoho.net/
https://www.sjifactor.com/passport.php?id=23818

À HŌ HŌ

REVUE DE GEOGRAPHIE DU LARDYMES

BASE D'INDEXATION

Scientific Journal Impact Factor

TOGETHER WE REACH THE GOAL

SJIF Impact Factor

SJIF 2025 : 5.123

https://www.sjifactor.com/passport.php?id=23818

ISSN-P : 1993-3134

ISSN-L : 3007-4185

URL : https://ahoho.net/

Country : Togo

BASES DE RÉFÉRENCEMENT

ISSN Mir@bel WorldCat HAL

Àhɔ̄hɔ̄

Àhɔ̄hɔ̄ : que signifie ce vocable et pourquoi l'avoir choisi pour désigner une revue scientifique ?

Le mot ahɔ̄hɔ̄ prononcé àhɔ̄hɔ̄, à ne pas confondre avec ahɔ̄hlõ, désigne en éwé le cerveau, au propre et au figuré, et aussi la cervelle. Il appartient au champ analogique de súsú "pensée″, "idée" ; anyásã " intelligence" " connaissance". Anyásã désigne également la bronche du poisson.

Dans les textes bibliques, anyásã est mis en rapport synonymique avec núnya " savoir".

Mais pour exprimer le savoir scientifique, et la pensée profonde profane, on utiliserait Àhɔ̄hɔ̄. Voilà pourquoi le vocable a été retenu pour nommer cette Revue de Géographie que le *Laboratoire de Recherche sur la Dynamique des Milieux et des Sociétés* (*LARDYMES*) du Département de Géographie se propose de faire paraître annuellement.

La naissance de cette revue scientifique s'explique par le besoin pressant de pallier le déficit d'organes de publication spécialisés en géographie dans les universités francophones de l'Afrique subsaharienne.

Aujourd'hui, nous vivons dans un monde de concurrence et d'évaluation et le milieu de la recherche scientifique n'est pas épargné par ce phénomène : certains pays africains à l'instar des pays développés, évaluent la qualité de leurs universités et organismes de recherche, ainsi que leurs chercheurs et enseignants universitaires sur la base de résultats mesurables et prennent des décisions budgétaires en conséquence. Les publications scientifiques sont l'un de ces résultats mesurables.

La publication des résultats de la recherche (ou la transmission de l'information ou du savoir est la pierre angulaire du développement de la culture technologique de l'humanité depuis des millénaires : depuis les peintures rupestres d'animaux (destinées peut-être à la formation des futurs chasseurs ou à honorer un projet de chasse) en passant par les hiéroglyphes des Egyptiens jusqu'aux dessins et écrits de Léonard de Vinci (les premiers rapports techniques). L'apparition de techniques d'impression bon marché a induit une croissance explosive des publications, et une certaine évaluation de la qualité était devenue nécessaire. Les sociétés savantes ont commencé à critiquer les publications, qui étaient souvent sous forme manuscrite et lues en public ; ce procédé est la version ancestrale de l'évaluation que nous pratiquons de nos jours. Aujourd'hui, une publication électronique multimédia accessible par un hyperlien, comportant un code exécutable et des données associées, peut être évaluée par toute personne au moyen d'un commentaire en ligne.

Le fait d'extérioriser les concepts de l'esprit des chercheurs et enseignants universitaires, de les consigner par écrit (avec les résultats et observations qui y sont associés), permet une conservation posthume des travaux de ceux-ci et rend leurs résultats reproductibles et diffusables. Certains estiment que cette « conservation externe de la mémoire » est le signe distinctif de l'humanité.

C'est précisément pour parvenir à cette vision holistique de la recherche (et non seulement de ses résultats, dont les plus évidents sont les publications, mais aussi de son contexte), que nous éditons depuis 2007 la revue Ahɔ̄hɔ̄ afin que chaque géographe trouve désormais un espace pour diffuser les résultats de ses travaux de recherche et puisse se faire évaluer pour son inscription sur les différentes listes d'aptitudes des grades académiques de son université.

Puisse sa parution être transmise au sein des enseignants et chercheurs du LARDYMES de génération en génération.

Professeur Koffi A. AKIBODE

À H Ɔ̄ H Ɔ̄

Revue de Géographie du LARDYMES

publiée par le ***Laboratoire de Recherche sur la Dynamique des Milieux et des Sociétés (LARDYMES)*** du Département de Géographie, Faculté des Sciences de l'Homme et de la Société, Université de Lomé.

Directeur :

Tchégnon ABOTCHI, Professeur Titulaire, Université de Lomé

Secrétariat de rédaction :

- **Koudzo SOKEMAWU**, Professeur Titulaire, Université de Lomé
- **Martin Dossou GBENOUGA**, Professeur Titulaire, Université de Lomé
- **Délali Komivi AVEGNON**, Professeur Titulaire, Ecole Normale Supérieure d'Atakpamé, Togo

Secrétariat administratif :

- **Koudzo SOKEMAWU**, Professeur Titulaire, Université de Lomé
- **Koku-Azonko FIAGAN**, Maître de Conférences, Université de Lomé

Comité scientifique :

- **Jérôme ALOKO-N'GUESSAN**, Directeur de Recherche, Institut de Géographie Tropicale, Université de Félix Houphouët-Boigny, Abidjan, Côte d'Ivoire
- **Maurice Bonaventure MENGHO**, Professeur Titulaire, Université Marien Ngouabi, Brazzaville, Congo
- **Oumar DIOP**, Professeur Titulaire, Université Gaston Berger, Saint-Louis, Sénégal
- **Odile Viliho DOSSOU GUEDEGBE,** Professeure Titulaire, Université d'Abomey-Calavi, Bénin
- **Jean Bernard MOMBO**, Professeur Titulaire, Université Omar Bongo, Gabon
- **Henri MONTCHO**, Professeur Titulaire, Université Zinder, Niger
- **Nébié OUSMANE**, Professeur Titulaire, Université à l'Université Ouaga I Pr Joseph Ki Zerbo, Ouagadougou, Burkina Faso
- **Céline Yolande KOFFIE-BIKPO**, Professeure Titulaire, Université Félix Houphouët-Boigny, Abidjan, Côte d'Ivoire
- **Paul Kouassi ANOH**, Professeur Titulaire, Université Félix Houphouët-Boigny, Abidjan, Côte d'Ivoire
- **Arsène DJAKO**, Professeur Titulaire, Université Alassane Ouattara, Bouaké, Côte d'Ivoire
- **Tchégnon ABOTCHI**, Professeur Titulaire, Université de Lomé, Togo
- **Joseph Pierre ASSI-KAUDJHIS**, Professeur Titulaire, Université Alassane Ouattara, Bouaké, Côte d'Ivoire
- **Placide F. G. A. CLEDJO**, Professeur Titulaire, Université d'Abomey-Calavi, Bénin
- **Koudzo SOKEMAWU**, Professeur Titulaire, Université de Lomé, Togo
- **Follygan HETCHELI**, Professeur Titulaire, Université de Lomé, Togo
- **Kossiwa ZINSOU-KLASSOU**, Professeure Titulaire, Université de Lomé, Togo

- **Padabô KADOUZA**, Professeur Titulaire, Université de Kara, Togo
- **Moussa GIBIGAYE**, Professeur Titulaire, Université d'Abomey-Calavi, Bénin
- **Toussaint VIGNINOU**, Professeur Titulaire, Université d'Abomey-Calavi, Bénin
- **Selom Komi KLASSOU**, Professeur Titulaire, Université de Lomé, Togo
- **Bernard FANGNON**, Professeur Titulaire, Université d'Abomey-Calavi, Bénin
- **Tchaa BOUKPESSI**, Professeur Titulaire, Université de Lomé, Togo
- **Adrien DOSSOU-YOVO**, Professeur Titulaire, Université d'Abomey-Calavi, Bénin
- **Pessièzoum ADJOUSSI**, Professeur Titulaire, Université de Lomé, Togo
- **Narcisse ASSI-KAUDJHIS**, Université Alassane Ouattara, Bouaké, Côte d'Ivoire
- **Fidèle Marcellin ALLOGHO-NKOGHE**, Professeur Titulaire, Université Omar Bongo de Libreville, Gabon
- **Médard NDOUTORLENGAR**, Professeur Titulaire, Université de N'Djaména, Tchad
- **Konan KOUASSI**, Professeur Titulaire, Université Alassane Ouattara, Bouaké, Côte d'Ivoire
- **Délali Komivi AVEGNON**, Professeur Titulaire, Ecole Normale Supérieure d'Atakpamé, Togo

Comité de lecture

- **Koudzo SOKEMAWU**, Professeur Titulaire, Université de Lomé, Togo
- **Follygan HETCHELI**, Professeur Titulaire, Université de Lomé, Togo
- **Padabô KADOUZA**, Professeur Titulaire, Université de Kara, Togo
- **Moussa GIBIGAYE**, Professeur Titulaire, Université d'Abomey-Calavi, Bénin
- **Selom Komi KLASSOU**, Professeur Titulaire, Université de Lomé, Togo
- **Tchaa BOUKPESSI**, Professeur Titulaire, Université de Lomé, Togo
- **Pessièzoum ADJOUSSI**, Professeur Titulaire, Université de Lomé, Togo
- **Konan KOUASSI**, Professeur Titulaire, Université Alassane Ouattara, Bouaké, Côte d'Ivoire
- **Délali Komivi AVEGNON**, Professeur Titulaire, Ecole Normale Supérieure d'Atakpamé, Togo
- **Médard NDOUTORLENGAR**, Professeur Titulaire, Université de N'Djaména, Tchad
- **Ludovic Baïsserné PALOU**, Maître de Conférences, Ecole Normale Supérieure de N'Djaména, Tchad
- **Vincent MOUTEDE-MADJI**, Maître de Conférences, Université d'ATI, Tchad
- **Dangnisso BAWA**, Maître de Conférences, Université de Lomé, Togo

A ces membres du comité scientifique et de lecture, s'ajoutent d'autres personnes ressources consultées occasionnellement en fonction des articles à évaluer

Photo couverture _ *Àhɔ̄hɔ̄* _ Décembre 2024 : Exode de pasteurs nomades à Han Bonbhor au Tchad (Crédit : Ludovic Baiserne PALOU)

Copyright © reserved « Revue À H Ɔ̄ H Ɔ̄ »

Site Internet de la revue Ahɔ̄hɔ̄ : https://ahoho.net/

The journal is indexed in : SJIFactor.com, https://www.sjifactor.com/passport.php?id=23818

AVIS AUX AUTEURS

La ***Revue Àhɔ̄hɔ̄***, Revue de Géographie du LARDYMES (Laboratoire de Recherche sur la Dynamique des Milieux et des Sociétés) diffuse de travaux originaux de géographie qui relèvent du domaine des « Sciences de l'homme et de la société ». Elle publie des articles originaux, rédigés en français, non publiés auparavant et non soumis pour publication dans une autre revue. Les normes qui suivent sont conformes à celles adoptées par le Comité Technique Spécialisé (CTS) de Lettres et sciences humaines / CAMES (cf. dispositions de la 38e session des consultations des CCI, tenue à Bamako du 11 au 20 juillet 2016).

1. Les manuscrits

Un projet de texte soumis à évaluation, doit comporter un titre (Times New Romans, taille 12, Lettres capitales, Gras), la signature (Prénom(s) et NOM (s)) de l'auteur ou des auteurs, l'institution d'attache, l'adresse électronique de (des) auteur(s), le résumé en français (300 mots au plus), les mots-clés (cinq), le résumé en anglais (du même volume), les keywords (même nombre que les mots-clés). Le résumé doit synthétiser la problématique, la méthodologie et les principaux résultats.

Le manuscrit doit respecter la structuration habituelle du texte scientifique : Introduction (problématique, objectifs, hypothèses compris), Approche méthodologique, Résultats et analyse des résultats, Discussion, Conclusion et Références bibliographiques. Les notes infrapaginales, numérotées en chiffres arabes, sont rédigées en taille 10 (Times New Roman). Réduire au maximum le nombre de notes infrapaginales. Ecrire les noms scientifiques et les mots empruntés à d'autres langues que celle de l'article en italique (*Adansonia digitata*). Le volume du projet d'article (texte à rédiger dans le logiciel word, Times New Romans, taille 12, interligne 1,5) doit être de 30 000 à 40 000 caractères (espaces compris). Les titres des sections du texte doivent être numérotés de la façon suivante :

- **1. Premier niveau, premier titre (Times 12 gras)**
- ***1.1. Deuxième niveau (Times 12 gras italique)***
- ***1.1.1. Troisième niveau (Times 11 gras italique)***
- ***1.1.1.1. Quatrième niveau (Times, 10 gras italique)***

2. Les illustrations

Les tableaux, les cartes, les figures, les graphiques, les schémas et les photos doivent être numérotés (numérotation continue) en chiffres arabes selon l'ordre de leur apparition dans le texte. Ils doivent comporter un titre concis, placé au-dessus de l'élément d'illustration (centré). La source (centrée) est indiquée au-dessous de l'élément d'illustration (Taille 8 gras italique). Ces éléments d'illustration doivent être annoncés, insérés puis commentés dans le corps du texte.

La présentation des illustrations : figures, cartes, graphiques, etc. doit respecter le miroir de la revue. Ces documents doivent porter la mention de la source, de l'année et de l'échelle (pour les cartes).

3. Notes et références

- Les passages cités sont présentés entre guillemets. Lorsque la phrase citant et la citation dépasse trois lignes, il faut aller à la ligne, pour présenter la citation (interligne 1) en retrait, en diminuant la taille de police d'un point.
- Les références de citation sont intégrées au texte citant, selon les cas, ainsi qu'il suit :
  - Initiale (s) du Prénom ou des Prénoms et Nom de l'auteur, année de publication, pages citées (K. Sokémawu, 2012, p. 251) ;
  - Initiale (s) du Prénom ou des Prénoms et Nom de l'Auteur (année de publication, pages citées).

Exemples :

En effet, le but poursuivi par M. Ascher (1998, p. 223), est « d'élargir l'histoire des mathématiques de telle sorte qu'elle acquière une perspective multiculturelle et globale (…) »

Pour dire plus amplement ce qu'est cette capacité de la société civile, qui dans son déploiement effectif, atteste qu'elle peut porter le développement et l'histoire, S. B. Diagne (1991, p. 2) écrit :

> Qu'on ne s'y trompe pas : de toute manière, les populations ont toujours su opposer à la philosophie de l'encadrement et à son volontarisme leurs propres stratégies de contournements. Celles-là, par exemple, sont lisibles dans le dynamisme, ou à tout le moins, dans la créativité dont sait preuve ce que l'on désigne sous le nom de secteur informel et à qui il faudra donner l'appellation positive d'économie populaire.

Le philosophe ivoirien a raison, dans une certaine mesure, de lire, dans ce choc déstabilisateur, le processus du sous-développement. Ainsi qu'il le dit :

> Le processus du sous-développement résultant de ce choc est vécu concrètement par les populations concernées comme une crise globale : crise socio-économique (exploitation brutale, chômage permanent, exode accéléré et douloureux), mais aussi crise socioculturelle et de civilisation traduisant une impréparation socio-historique et une inadaptation des cultures et des comportements humains aux formes de vie imposées par les technologies étrangères. (S. Diakité, 1985, p. 105).

Les sources historiques, les références d'informations orales et les notes explicatives sont numérotées en continue et présentées en bas de page.

Les divers éléments d'une référence bibliographique sont présentés comme suit : Nom et Prénom (s) de l'auteur, Année de publication, Titre, Editions, Lieu d'éditions, pages (p.) pour les articles et les chapitres d'ouvrage.

Le titre d'un article est présenté entre guillemets, celui d'un ouvrage, d'un mémoire ou d'une thèse, d'un rapport, d'une revue ou d'un journal est présenté en italique. Dans la zone Editeur, on indique la Maison d'édition (pour un ouvrage), le Nom et le numéro/volume de la revue (pour un article). Au cas où un ouvrage est une traduction et/ou une réédition, il faut préciser après le titre, le nom du traducteur et/ou de l'édition (ex : 2nde éd.).

Les références bibliographiques sont présentées par ordre alphabétique des noms d'auteurs. Par exemple :

Références bibliographiques

AMIN Samir, 1996, *Les défis de la mondialisation*, L'Harmattan, Paris, France, 345 p.

BAKO-ARIFARI Nassirou, 1989, *La question du peuplement Dendi dans la partie septentrionale de la République Populaire du Bénin : Le cas du Borgou*, Mémoire de Maîtrise de Sociologie, FLASH, UNB, Cotonou, Bénin, 73 p.

BERGER Gaston, 1967, *L'homme moderne et son éducation*, PUF, Paris, France, 368 p.

BOUQUET Christian et KASSI-DJODJO Irène, 2014, « Déguerpir » pour reconquérir l'espace public à Abidjan. In : *L'Espace Politique*, mis en ligne 17 mars 2014, consultée le 04 août 2017. URL : http://espacepolitique.revues.org/2963

DIAGNE Souleymane Bachir, 2003, « Islam et philosophie. Leçons d'une rencontre », *Diogène*, 202, p. 145-151.

DIAKITE Sidiki, 1985, *Violence technologique et développement. La question africaine du développement*, L'Harmattan, Paris, France, 153 p.

LAVIGNE DELVILLE Philippe, 1991, Migration et structuration associative : enjeux dans la moyenne vallée. In : *La vallée du fleuve Sénégal : évaluations et perspectives d'une décennie d'aménagements*, Karthala, Paris, France, p. 117-139.

SEIGNEBOS Christian, 2006, Perception du développement par les experts et les paysans au nord du Cameroun. In : *Environnement et mobilités géographiques*, Actes du séminaire, PRODIG, Paris, France, p. 11-25.

SOKEMAWU Koudzo, 2012, « Le marché aux fétiches : un lieu touristique au cœur de la ville de Lomé au Togo », In : *Journal de la Recherche Scientifique de l'Université de Lomé*, Série « Lettre et sciences humaines », Série B, Volume 14, Numéro 2, Université de Lomé, Lomé, Togo, p. 11-25.

Pour les travaux en ligne ajouter l'adresse électronique (URL)

NOTA BENE

- Le non-respect des normes éditoriales entraîne le rejet d'un projet d'article
- Tous les prénoms des auteurs doivent être entièrement écrits dans la bibliographie.
- Pagination des articles et chapitres d'ouvrage, écrire p. 2-45, par exemple et non pp. 2 45.
- En cas de co-publication, citer tous les co-auteurs.
- Eviter de faire des retraits au moment de débuter les paragraphes, observer plutôt un espace entre les paragraphes.

4. Structuration de l'article

Introduction, Méthodologie (Approche), Résultats et analyses, Discussion, Conclusion et Références bibliographiques.

Résumé

Dans le résumé, l'auteur fera apparaître le contexte, l'objectif, une esquisse de la méthode et des résultats obtenus. Traduire le résumé en Anglais **(y compris le titre de l'article)**

Introduction (A ne pas numéroter)

Elle doit comporter la problématique de l'étude (constat, problème, questions), les objectifs et si possible les hypothèses.

1. **Outils et méthodes (Méthodologie/Approche méthodologique)**

L'auteur expose uniquement ce qui est outils et méthodes.

2. **Résultats et analyses**

L'auteur expose ses résultats, qui sont issus de la méthodologie annoncée dans **Outils et méthodes** (pas les résultats d'autres chercheurs). L'analyse des résultats traduit l'explication de la relation entre les différentes variables objet de l'article.

3. **Discussion**

La discussion est placée avant la conclusion. Dans cette discussion, confronter les résultats de votre étude avec ceux des travaux antérieurs, pour dégager différences et similitudes, dans le sens d'une validation scientifique de vos résultats. La discussion est le lieu où le contributeur dit ce qu'il pense des résultats obtenus, il discute les résultats ; c'est une partie importante qui peut occuper jusqu'à plus deux pages.

Conclusion (A ne pas numéroter)

Le texte devra être saisi en Word et enregistré sous version 97/2003 puis envoyé par courriel à : revueahoho@yahoo.fr et yves.soke@yahoo.fr. La Revue *Àhɔ̄hɔ̄* reçoit les articles des contributions du 1er février au 15 mai pour le numéro de juin et du 1er juin au 15 septembre pour le numéro de décembre. Un article accepté pour publication dans la Revue *Àhɔ̄hɔ̄* exige de ses auteurs, une contribution financière de 50 000 F CFA, représentant les frais d'instruction et de publication.

NB : Les auteurs sont entièrement responsables du contenu de leurs contributions.

N. D. L. R.

Sommaire

Meglo Alexandre ZO, Mathieu Jonasse AFFRO, Nambegué SORO

Évaluation des stratégies d'adaptation à la situation du climat et perspectives agroclimatique dans le Sud-Ouest de la Côte d'Ivoire .....……...……..... **p. 1-14**

Bi Sehi Antoine TAPE

Accès aux médicaments en milieu urbain africain : le cas de la ville de Korhogo (Côte d'Ivoire)…….……..... **p. 15-23**

Lamine Ousmane CASSÉ, Babacar DIOUF, Awa FALL

Vulnérabilité territoriale versus résilience sociale à l'épreuve des inondations dans les parcelles assainies de Keur Massar à Dakar (Sénégal) …… **p. 24-40**

Abdou BALLO, Charles SAMAKE, Bréhima DIARRA

Dispositifs de gestion des conflits entre agriculteurs et éleveurs dans la commune rurale de Sio, région de Mopti (Mali) …....……..……... **p. 41-50**

Glenn-Freddy MIHINDOU MIHINDOU, Dieu-Donné MOUKETOU-TARAZEWICZ

Cartographie des changements d'occupation du sol dans la commune de Mouila au Gabon entre 2003 et 2023……..……...…..... **p. 51-67**

Eveline MAHOUNGOU, Hilarion Bagel MIZHAIRE, Francelet Gildas KIMBATSA, Koudzo SOKEMAWU

Commerce des produits horticoles et gestion des invendus au marché Total de Brazzaville en République du Congo…….....……..… **p. 68-82**

Chilé Nadège YAPO épse Kouakou, Koffi Mouroufié KOUMAN, Céline Yolande KOFFIÉ-BIKPO

Influence des végétaux aquatiques envahissants sur la pêche dans le lac du barrage hydroélectrique de Soubré en Côte d'Ivoire ……..……. **p. 83-93**

Mouhamadou Lamine DIALLO, El Hadji Serigne TOP

Ruée des mineurs d'origine chinoise vers l'or dans les frontières du Sénégal et du Mali, instabilité politique et gouvernance du secteur extractif ……. **p. 94-102**

Model DJEMON, Bakhit MAHAMAT AHMAT BAKHIT

L'érosion du bassin versant du Batha (Centre-Est du Tchad) : un pied humain sur l'accélérateur du processus naturel ……..... **p. 103-115**

N'Guessan Arsène KOUADIO, Kouamé Perèze TANOH, Yao Bruno N'GUESSAN

Optimisation de la gestion des déchets ménagers urbains par l'usage des solutions géospatiales à Botro (Centre de la Côte d'Ivoire) …….....……...…….. **p. 116-127**

Alfred Bothé Kpadé DOSSA

Analyse contingente de la transition écologique vers les motos électriques à Cotonou au Bénin ….. **p. 128-141**

Arouna DEMBELE, Issa FOFANA, Samba Mamadou SIDIBE

Impacts des changements climatiques sur la céréaliculture dans l'ex-cercle de Kita au Mali …….. **p. 142-154**

Moussa SOW, Labaly TOURÉ, Ndeye Mariéme SAMB

Caractérisation de la variabilité climatique et analyse de ses incidences sur la dynamique spatio-temporelle de la végétation dans le bassin versant du Ferlo sur la période 1981-2021 …..……..….. **p. 155-168**

Sahada IDRISSA, Abdourazakou ALASSANE, Tatongueba SOUSSOU, Kankpénangue SIKBAGOU, Tchaa BOUKPESSI

Conflits hippopotames amphibies (*Hippopotamus amphibius lennaeus*, 1758) de la mare de Koumbeloti et population riveraine en pays Anoufo au Nord-Togo ……..…….. **p. 169-183**

Zady Edouard ZOGBO, Kadjo Henri Joël NIAMIEN, N'guessan Olivier KOUADIO, Joseph. P. ASSI-KAUDHJIS

Étude des externalités de la rizipisciculture dans la sous-préfecture de Bédiala (Centre-Ouest de la Côte d'Ivoire) ……..…….. **p. 184-198**

Yapo Antoine GBOCHO

Crises sociopolitiques et problématique de l'accès au logement dans la ville de Bouaké (Centre de la Côte d'Ivoire) ……..……...……... **p. 199-211**

Babacar NDAO, Cheikh Tidiane WADE, Henri Marcel SECK, Oumar SY

Variabilité climatique et stratégies d'adaptation dans le sud du bassin arachidier : l'expérience des agriculteurs de la commune de Keur Maba Diakou (Kaolack, Sénégal) …....…….. **p. 212-225**

Guy Roger Yoboué KOFFI

Résilience féminine dans un contexte de crise cacaoyère dans la sous-préfecture de Mèagui (Sud-Ouest de la Côte d'Ivoire) ……...……..……...….. **p. 226-237**

Boubacar Amadou DIALLO

Quantification des changements de l'utilisation du sol dans le district de Bamako avec l'imagerie Satellitaire LANDSAT) **……..**…….....….. **p. 238-249**

Bi Tchan André DOHO

Mécanismes d'intégration des villages périphériques à la ville de Yamoussoukro (Centre de la Côte d'Ivoire) …….……..……...….. **p. 250-261**

Adeline Olga BRISSY

Prolifération des points de stagnation des eaux usées et risques environnementaux et sanitaires dans le quartier Dar-Es-Salam de Bouaké (Centre Côte d'Ivoire) ..... **p. 262-273**

Oumar OUATTARA, Siriki YÉO

Activités minières et riziculture irriguée : dynamique de conflits d'usage des sols autour du barrage hydro-agricole de Kafiné (Centre-Nord de la Côte d'Ivoire) ……...….. **p. 274-284**

Mahamadou ABOCAR, Abdoulkadri Oumarou TOURÉ, Habiboulaye Daouda MAIGA, Alhassane Moulaye KONTA

Aménagement des lacs interconnectés du système Faguibine dans la région de Tombouctou au Mali : enjeux, défis et perspectives ……...……...….. **p. 285-296**

Ari MAMADOU MOUSTAPHA, Hadiza KIARI FOUGOU

Analyse des modes d'accès aux parcelles des périmètres irrigués d'aménagements hydro-agricoles des rives de la Komadougou Yobé, Niger ……...….. **p. 297-310**

Konnegbéne LARE

Capitalisation des pratiques endogènes de gestion des sols et productivité agricole face au changement climatique dans la Région des Savanes au Nord-Togo …….. **p. 311-328**

Diomandé GONDO

Impact environnemental de l'utilisation des pesticides par les agriculteurs à Gouessesso (Ouest de la Côte d'Ivoire) …… **p. 329-339**

Kapiéfolo Julien KONE, Manse BAMBA, Djibril KONATE

Un système de transport urbain innovant à Korhogo en Côte d'Ivoire : le YANGO) …… **p. 340-350**

Gaston SAMBA

Application du modèle Probit de Heckman à l'analyse des perceptions empiriques du changement climatique et des stratégies d'adaptation endogènes des agriculteurs du district de Madingou (Congo-Brazzaville) .....…… **p. 351-365**

Hassane MAHAMAT HEMCHI

Faya-Largeau entre urbanité saharienne et résilience oasienne …..…… **p. 366-375**

Issouf BONSA

Répartition spatiale des lieux de culte protestants dans la ville de Ouagadougou (Burkina Faso) … **p. 376-383**

Lanzeni YEO

Les contraintes du maraîchage sur le périmètre irrigué de la coopérative *YÉBENWOGNON* à Kanihoua (Nord de la Côte d'Ivoire) ……..…… **p. 384-391**

COMMERCE DES PRODUITS HORTICOLES ET GESTION DES INVENDUS AU MARCHÉ TOTAL DE BRAZZAVILLE EN RÉPUBLIQUE DU CONGO

Eveline MAHOUNGOU
Assistant
Laboratoire Géographie, Environnement et Aménagement (LaGEA)
Groupe Interdisciplinaire de Recherche en Etudes Urbaines (GIREU)
Université MARIEN NGOUABI de Brazzaville (République du Congo)
E-mail : evelinemahoungou@gmail.com

Hilarion Bagel MIZHAIRE
Maître-Assistant
Laboratoire Géographie, Environnement et Aménagement (LaGEA)
Groupe Interdisciplinaire de Recherche et d'Etudes Urbaines (GIREU)
Laboratoire d'Etudes des Dynamiques Urbaines et Régionales (LEDUR)
Laboratoire de Recherche sur Espaces, Echanges et Sécurité Humaine (LaREESH)
Université DENIS SASSOU-N'GUESSO de Kintélé (République du Congo)
E-mail : hbagel17@gmail.com

Francelet Gildas KIMBATSA
Chargé de cours
Laboratoire Géographie, Environnement et Aménagement (LaGEA)
Université MARIEN NGOUABI de Brazzaville (République du Congo)

Koudzo SOKEMAWU
Professeur Titulaire
Laboratoire de Recherche sur Espaces, Echanges et Sécurité Humaine (LaREESH)
Université de Lomé (Togo)
E-mail : yves.soke@yahoo.fr

Reçu le 09 août 2025 ; Révisé le 10 septembre 2025 ; Accepté le 16 octobre 2025

Résumé : *La forte croissance démographique enregistrée dans les villes congolaises engendre d'importants défis liés à l'insécurité alimentaire, au chômage, à la pauvreté, etc. Pour relever ces défis, les citadins pratiquent de nombreuses activités dont l'horticulture. C'est dans ce contexte que cette étude qui s'inscrit dans une démarche plus large du renforcement du secteur horticole a été réalisée. Elle a pour objectif, d'expliquer les conditions de conservation des produits horticoles et la gestion des invendus au marché Total. La méthodologie s'appuie sur la recherche documentaire et les enquêtes de terrain menées auprès de 110 vendeurs de produits horticoles. Les résultats obtenus montrent que l'horticulture urbaine et périurbaine est une activité importante qui génère des emplois et contribue à la sécurité alimentaire. En effet, 70% des enquêtés ont moins de 40 ans et 30%, ont plus de 50 ans. La vente des produits horticoles à Total est effectuée par des personnes d'origine géographique et sociale différentes et aux motivations variées. Cette situation constatée dans la plupart des marchés de Brazzaville dont celui de Total révèle que la commercialisation des produits horticoles connaît d'énormes difficultés liées aux conditions peu favorables du fait d'importantes contraintes entre autres, l'insuffisance et la cherté des infrastructures de commercialisation, l'inexistence des infrastructures de conservation des produits et les problèmes de qualité, de quantité de produits horticoles commercialisés et de gestion des invendus. Les flux importants de produits horticoles vers ce marché entraînent des pertes significatives au niveau des invendus, dont la gestion n'est pas optimisée, ce qui a un impact sur les revenus des acteurs et sur le gaspillage alimentaire.*

Mots-clés : *Commerce des produits horticoles, gestion des invendus, marché Total, Brazzaville, République du Congo.*

TRADE IN HORTICULTURAL PRODUCTS AND MANAGEMENT OF UNSOLD GOODS AT THE BRAZZAVILLE TOTAL MARKET IN THE REPUBLIC OF CONGO

Abstract : *The strong population growth recorded in Congolese cities is creating significant challenges related to food insecurity, unemployment, poverty, etc. To meet these challenges, city dwellers are engaging in a number of activities, including horticulture. It is in this context that this study, which is part of a broader effort to strengthen the horticultural sector, was conducted. Its objective is to explain the conditions for preserving horticultural products and managing unsold goods at the Total market. The methodology is based on documentary research and field surveys conducted among 110 sellers of horticultural products. The results show that urban and peri-urban horticulture is an important activity that generates jobs and contributes to food security. In fact, 70% of those surveyed are under 40 years of age and 30% are over 50. The sale of horticultural products at Total is carried out by people of different geographical and social origins and with varying motivations. This situation, observed in*

most markets in Brazzaville, including the Total market, reveals that the marketing of horticultural products faces enormous difficulties due to unfavorable conditions resulting from significant constraints, including inadequate and expensive marketing infrastructure, the lack of product storage infrastructure, and problems with the quality and quantity of horticultural products marketed and the management of unsold produce. The large flows of horticultural products to this market result in significant losses in terms of unsold produce, the management of which is not optimized, impacting the incomes of stakeholders and leading to food waste.

***Keywords** : Horticultural product trade, unsold product management, market Total, Brazzaville, Republic of Congo.*

Introduction

La ville de Brazzaville enregistre une croissance démographique rapide accompagnée d'énormes défis socioéconomiques et environnementaux. De 1974 à 2023, sa population est passée de 300 000 habitants (CNSEE-RGPH-1974) à 2 145783 habitants (INS-RGPH-2023). De cette croissance démographique naissent d'épineux problèmes d'insécurité alimentaire, de pauvreté et de détérioration de l'environnement. Pour relever ces défis, certaines populations de Brazzaville se tournent vers l'horticulture en assurant la production et la commercialisation (F. G. Kimbatsa *et al*, 2018, p. 3), mais aussi l'assainissement des zones insalubres mises en valeur au travers de l'horticulture. En effet, la production horticole locale bien qu'insuffisante, complétée par les importations, est destinée à l'approvisionnement des marchés locaux, des supermarchés, des hôtels et restaurants de la ville (H. B. Mizhaire, 2019, p. 269). Ainsi, est né le commerce des produits horticoles dans les marchés de Brazzaville à l'instar de celui de Total. Cette activité génératrice de revenus, est l'une des réponses aux problématiques de chômage, de pauvreté auxquelles sont confrontées les populations congolaises en général et citadines en particulier.

Ce commerce des produits horticoles en plein essor depuis quelques décennies présente de nombreux défis en termes d'infrastructures modernes, notamment les marchés et tout l'équipement y relatif. En effet, les marchés occupent une place importante en termes d'approvisionnement et d'animation. Beaucoup de personnes s'y rendent et s'y approvisionnent[1]. Le marché Total de Brazzaville, véritable lieu d'échanges, est un endroit où l'on retrouve une diversité d'acteurs et de modes de vente des produits agricoles, allant de la vente en gros par les producteurs et grossistes à la vente au détail par les détaillants et les producteurs-détaillants. Ces producteurs et vendeurs rencontrent plusieurs difficultés dans l'écoulement de leurs produits, notamment en ce qui concerne la commercialisation, freinée, entre autres par l'insuffisance des infrastructures de commerce répondant aux exigences de modernité et de gestion des grands flux commerciaux, des coûts de transport élevés, des prix peu rémunérateurs offerts par les intermédiaires et le faible pouvoir de négociation (J. Kremer, 2021, p. 14).

Ces problèmes incluent la maîtrise du marché, les coûts de production et de commercialisation, le manque d'esprit coopératif et le manque d'infrastructures adéquates. La vente des produits horticoles, effectuée par des personnes venues de divers horizons et de rang social différent se fait dans les conditions peu favorables du fait d'importantes contraintes entre autres, l'insuffisance et la cherté des infrastructures de vente, l'inexistence des infrastructures de conservation des produits, les problèmes de qualité et de quantité des produits horticoles commercialisés et de gestion des invendus. Pour faire face à ces contraintes, les vendeurs développent des initiatives individuelles et collectives, qui restent encore archaïques. Ces pratiques incluent la vente à perte, le recours à des intermédiaires peu fiables et des techniques de conservation rudimentaires comme le stockage dans des conditions insalubres. Le choix de ce marché est parti de plusieurs considérations en fonction de sa typologie, sa taille et les différentes branches d'activités exercées, lesquelles ont été

[1] http://www.iau-idf.fr/savoir-faire/nos-travaux/edition/etat-des-lieux-des-marches-forains _uytren- Île-de-France -.html site consulté le 2/07/2025

considérées comme une strate. La ruée des commerçants et des consommateurs vers ce marché fréquenté presque par tous les Brazzavillois, suscite des interrogations à savoir : comment s'organise et fonctionne-t-il ? Quelles sont les conditions de stockage et de conservation des produits horticoles ? Quelles sont les stratégies mises en place pour la gestion des invendus ? L'objectif de cette étude est d'expliquer les conditions de conservation des produits horticoles et la gestion des invendus au marché Total. Spécifiquement, il s'agit d'analyser le mode d'organisation et de fonctionnement du marché Total de Brazzaville, d'expliquer les conditions de stockage, de conservation des produits horticoles, d'expliquer les stratégies mises en place pour la gestion des invendus.

1. Méthodologie

L'approche méthodologique adoptée pour réaliser la présente étude a combiné la recherche documentaire, l'observation et les enquêtes de terrain. La recherche documentaire s'est effectuée dans les différentes bibliothèques de l'université MARIEN NGOUABI et de l'Institut Français du Congo, où des ouvrages généraux, spécifiques, articles, etc. ont été consultés. A cette revue littéraire, se sont ajoutées les recherches en ligne sur les sites spécialisés, ayant permis d'exploiter des documents afférents aux marchés d'approvisionnement, à la commercialisation, au maraîchage, etc. Sur le terrain, 110 vendeurs des produits horticoles dont 85 femmes et 25 hommes ont été interrogés. Ceux-ci, ont été choisis de façon aléatoire par le nombre retenu, mais raisonnée par rapport au choix des enquêtés, selon un certain nombre de critères préalablement établis. Ces critères étaient la disponibilité de l'enquêté au moment des enquêtes, avoir au plus 5 ans d'ancienneté dans l'activité, pour la vente des produits maraîchers et 3 ans au plus pour les autres produits horticoles. Ainsi, 35 vendeurs de légumes et fruits sur les tables ont été interrogés, soit 32% des enquêtés et 75 vendeurs des mêmes produits à terre, soit 68%. Les données obtenues ont été traitées à l'aide des logiciels Excel, SPSS et Word. L'appareil numérique et le GPS de marque Garmin MAP67i ont servi respectivement à la prise de vues pour les illustrations et au relevé des coordonnées géographiques de la zone d'étude pour la réalisation de la carte de localisation.

2. Résultats

2.1. Historique et structuration du marché Total

Etablit à Brazzaville précisément dans le deuxième arrondissement Bacongo en 1957, le marché Total est situé entre les avenues Matsoua, Mabiala Mâ Nganga, la rue Bayonne et celle du comité. Il est le plus important de Brazzaville et constitue le plus grand centre de transport public de la ville de Brazzaville, reliant différentes lignes de transport par bus. Dans le cadre de la municipalisation accélérée[2], ce marché a subi d'importants travaux de rénovation avant sa réouverture officielle en juillet 2015. Il est divisé en plusieurs parties parmi lesquelles : Asia, Hugos, Kolélas, Malonga, Linzolo, Amitié, Mati[3], etc. En effet, reconstruit en matériaux durables (photo 1), ce marché de son nom actuel Bernard Kolélas, a été scindé en deux parties, dénommé Total A et B. Le premier module aménagé et baptisé Total A, composé d'un bâtiment de type R+1 est destiné à la commercialisation de produits alimentaires. Avec une superficie de 4 494 m^2 et 21 m de hauteur, ce module offre une capacité d'accueil de 2 285 tables (étals) de marchands répartis en plusieurs sections et propose des produits de tout genre. Le deuxième module, Total B dont les travaux peines à démarrer sera érigé sur un espace de 19 000 m² (Photo 2) et se dressera en R+2. Il y est prévu 5 700 places comportant des boutiques, chambres froides, restaurants, infirmerie, garderie d'enfants, cyber-café, entrepôts, monte-charge, ascenseurs et toutes

[2] La municipalisation accélérée est un programme gouvernemental d'équipement et de modernisation des villes du Congo (R. Kinouani, 2014, p. 23). C'est aussi un ensemble d'actions publiques ayant pour mission de transformer et de moderniser l'inter land.

[3] Ces dénominations sont des noms des villages de provenance des produits vendus dans ces zones ou des noms de personnalité ayant, soit marqué l'histoire du secteur, soit vécu dans la zone en tant que premier occupant.

les autres commodités qui en faciliteront l'exploitation. Ce compartiment sera relié au premier à travers deux passerelles aériennes sur l'avenue Mabiala Mâ Nganga. La planche n°1 montre les conditions de vente au marché Total A et B.

Planche n°1 : Etat du marché Total A et B

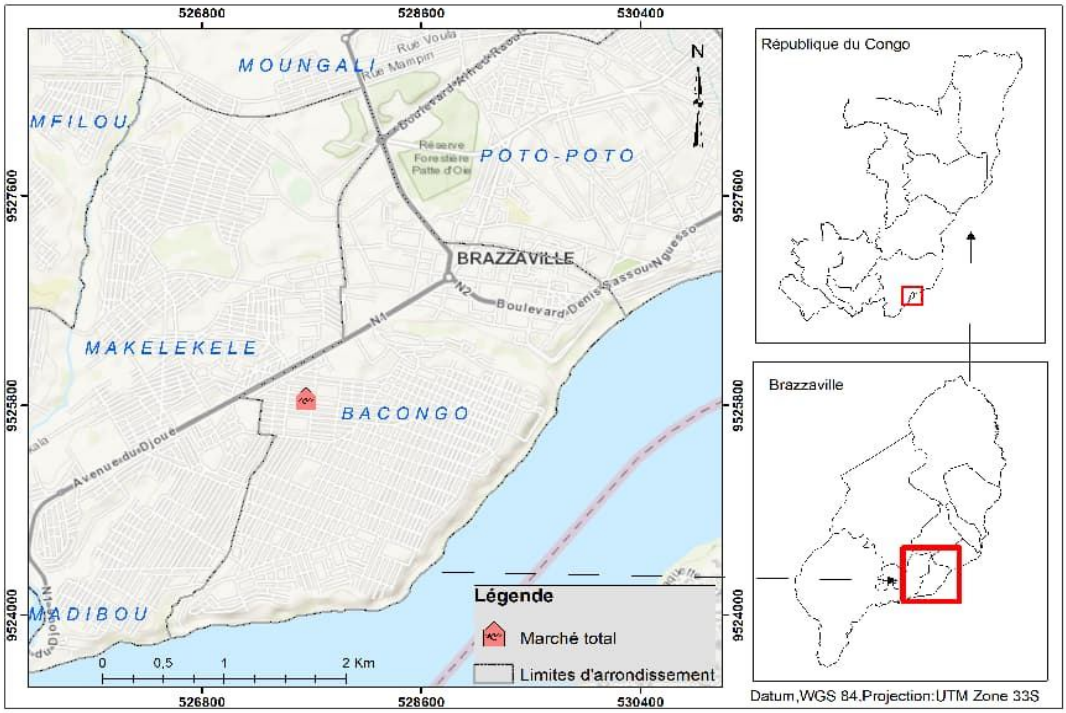
Source : MIZHAIRE H. B., vues prises en juillet 2025.

La photo n°1 montre l'infrastructure du module A, avec en avant-plan, des tables de divers produits. En arrière-plan, on observe le grand bâtiment du marché érigé en matériaux durables. La photo n°2 présente le site du 2ème module dudit marché. On observe en avant-plan, un terrain abandonné et en arrière-plan, des tables de fortune installées par les commerçants de produits divers.

2.2. Localisation du marché Total

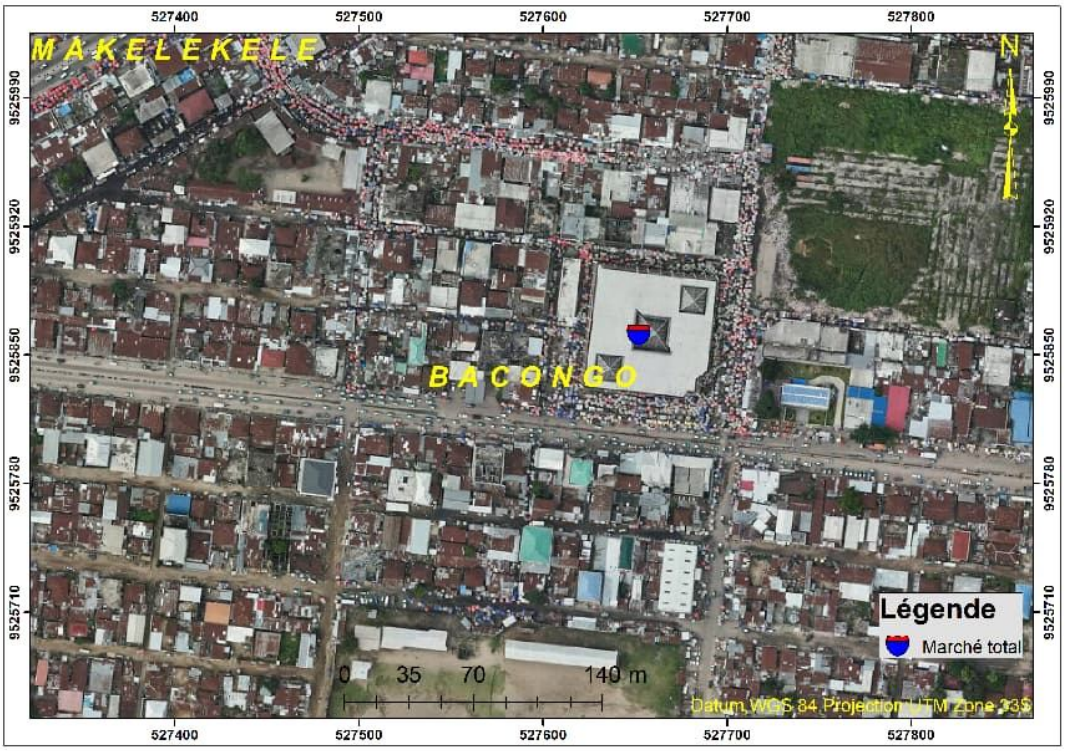
Le marché Total est situé dans l'arrondissement 2 Bacongo (Carte n°1 et Image n°1). Ce marché est le plus grand de Brazzaville et le premier d'une série de cinq (5) anciens marchés dont celui de l'Intendance en construction et de Poto-Poto en étude (Agence Congolaise d'Afrique Centrale, 2021). C'est un lieu de rencontre essentiel pour la population de Brazzaville, tant pour les achats quotidiens que pour les activités commerciales. Il développe de nombreuses extensions occupant ainsi les trottoirs de l'avenue de l'OUA, depuis le Centre sportif de Makélékélé jusqu'au lycée Savorgnan de Brazza.

Carte n°1 : Localisation du marché Total de Brazzaville



Source : Image orthophonique, Lidar 2022, mairie centrale de Brazzaville.

Image n°1: Vue aérienne du marché Total de Brazzaville



Source :Image orthophonique , Lidar 2022, mairie centrale de Brazzaville.

2.3. Profils socio démographiques des vendeurs du marché Total

2.3.1. Evolution des effectifs des vendeurs des produits horticoles

Pour réunir les informations de base sur les effectifs, des enquêtes ont été menées auprès des vendeurs de produits horticoles. Elles ont permis d'identifier les principaux agents de la commercialisation de ces produits et d'en dégager les différentes contraintes relatives à cette activité. Les effectifs des vendeurs grossistes et ceux des détaillants de légumes changent dans le temps. Ils sont élevés en grande saison sèche, en raison de l'arrivée sur les marchés des vendeurs occasionnels profitant de la facilité d'accès aux légumes pendant cette période. Il s'agit des femmes spécialisées dans la vente d'autres produits vivriers (chikwangues, noix de palme, arachide…) en saison humide, et des jeunes élèves qui pratiquent l'horticulture pour s'acheter des fournitures scolaires. Ces effectifs baissent en saison des pluies du fait de la faible production. En 1992, Brazzaville comptait 3000 détaillants répartis sur différents marchés de consommation (Y. Berton-Ofouémé, 1996, p. 136). En 2014, les effectifs de vendeurs de légumes recensés sur les marchés de gros et de détail étaient de 2903, soit : 1000 grossistes et 1903 détaillants. En 2015, lesdits effectifs ont baissé à 2400 vendeurs. Le constat fait est que les effectifs des détaillants ont baissé, en 2014, par rapport à 1992. Selon les résultats des enquêtes, le nombre de commerçants a également baissé en 2015, par rapport à 2014. Cette régression peut être attribuée à celle des maraîchers, liée à la disparition de nombreux sites de production.

En effet, en 2014, 1 616 vendeurs de fruits et 100 vendeurs de fleurs et plantes ornementales ont été recensés à Brazzaville. Ces vendeurs sont nombreux sur les marchés en saison de pluies. A cette période de l'année, les fruits sont abondants et accessibles à toutes les bourses. Il en est de même pour les fleurs et les plantes ornementales. 60% des commerçants de produits horticoles recensés vendent tous les jours. Il s'agit en réalité des détaillants de fruits et légumes en raison des lourdes charges familiales et des fleuristes dont le lieu de production constitue également le lieu de vente. Les grossistes de fruits et légumes vendent, soit tous les trois jours, soit par semaine. Pour 50% de grossistes enquêtés, l'insuffisance et le coût élevé des

infrastructures de commercialisation, les difficultés d'approvisionnement et de conservation de produits sont les principales raisons de leurs ventes irrégulières.

2.3.2. Structure par âge et par sexe des vendeurs enquêtés

La vente des fruits et légumes, fleurs et plantes ornementales est pratiquée par des personnes de tous âges. En effet, en ce qui concerne leur structure par âge et par sexe, les résultats obtenus montrent que 28% d'entre eux sont âgés de 20 à 45 ans et 42% dont l'âge varie entre 25 et 49 ans contre 30% de ceux de plus de 50 ans. Ce faible pourcentage des personnes âgées se justifie par de nombreuses raisons. Ainsi, pour 25% de vendeuses de cette classe d'âge, la pénibilité du travail, notamment se lever tôt pour s'approvisionner en légumes dans les espaces de production ou dans les marchés de gros, exige des déplacements permanents et des sacrifices énormes.

Par ailleurs, il ressort des enquêtes de terrain que le commerce de légumes est essentiellement pratiqué par les femmes qui représentent 94% des effectifs contre 6% d'hommes. Cette situation n'est pas spécifique aux produits maraîchers. En effet, traditionnellement, les femmes s'occupent de la transformation et de la commercialisation de produits agricoles. Ce sont souvent des femmes mariées et celles ayant de lourdes charges familiales qui pratiquent le commerce pour faire face aux dépenses quotidiennes et en même temps épargner à travers des tontines réalisées entre elles. Les rares hommes qui vendent les légumes se sont spécialisés dans la vente de produits maraîchers de type européen sur les points de vente stratégiques situés au centre-ville. En vendant sur ces lieux à clientèle particulière, les vendeurs ont l'impression d'exercer un métier « noble ». Sans entrer ici dans une analyse de la division sexuelle du travail des acteurs, on remarque que la vente de légumes repose davantage sur la force de travail des femmes. Ce phénomène s'accentue au fur et à mesure et devient visible dans tous les marchés (gros ou détail) de Brazzaville.

Quant aux vendeurs de fruits, leur structure par sexe et par âge montre la prédominance des femmes, représentant 92% des effectifs. La faible représentativité des hommes, 8% est remarquable du fait que ces derniers considèrent cette activité comme étant l'apanage des femmes. L'analyse de leur âge montre qu'ils ont entre 20 à 45 ans.

Cependant, la structure par âge et par sexe des fleuristes, contrairement à celles des vendeurs de fruits et légumes, montre la sous-représentation des femmes dans la vente de fleurs et plantes ornementales. En 2015, les hommes représentaient 80% des effectifs contre 20% des femmes. Au cours de la présente étude (en 2025), il ressort que 95% de fleuristes enquêtés sont des hommes, contre 5% de femmes. En réalité, les femmes vendent les fleurs uniquement le jour de la Toussaint. La vente de fleurs et plantes ornementales est essentiellement assurée par les adultes de 20 à 45 ans, soit 75% des enquêtés et ceux de plus de 50 ans, représentent 25%.

2.3.3. Des vendeurs instruits, aux motivations diverses

L'analyse des résultats obtenus sur le niveau d'instruction des vendeurs de légumes enquêtés, montre qu'ils ont tous été scolarisés. Parmi eux, 34%, ont un niveau d'instruction primaire, 55 %, ont été au secondaire (avec ou sans diplôme de Brevet d'études du Premier Cycle ou de Baccalauréat), 2%, ont un niveau d'instruction supérieur et 9% ont suivi des formations diverses. Quant aux vendeurs de fruits, 37% ont un niveau d'instruction primaire. Ils sont 56% à avoir un niveau d'instruction secondaire. Par ailleurs, 2% ont un niveau d'étude universitaire (avec ou sans diplôme) et 5% ont suivi des formations diverses. Un cinquième des vendeurs de fleurs et plantes ornementales a fait des études primaires. Le niveau d'instruction secondaire concerne un peu moins d'un tiers. Un peu moins d'un tiers, a été à l'université ou a été formé dans d'autres domaines. Ces statistiques montrent que les vendeurs de fleurs et plantes ornementales sont instruits, ils savent lire et compter. Ce qui faciliterait la gestion de leur activité.

Leur motivation dans la vente des produits

horticoles, se justifie par de nombreuses raisons. En effet, 45% de femmes vendeuses a été initiée par les parents ou amis. Très souvent, ces femmes commencent par la vente de denrées alimentaires : les cossettes de manioc, la farine de manioc, les divers et bien d'autres produits de consommation, avant d'opter définitivement pour la vente de fruits et légumes. Le temps d'apprentissage est nécessaire pour la nouvelle venue qui doit d'abord comprendre les finesses des transactions avant de s'y familiariser.

Pour les hommes, vendeurs de fruits, de fleurs et de plantes ornementales, leur choix découle des motivations personnelles. En effet, sur 50% de commerçants interrogés, 20% justifient leur choix par le manque d'emplois et les différents échecs dans la vente d'autres produits. Pour 30% d'entre eux, les échecs scolaires constituent la vraie raison. On enregistre aussi, 50% engagés dans ce commerce suite aux divorces, donc une nécessité pour leur prise en charge y compris celle de leurs enfants. Les charges familiales qui s'alourdissent, mais aussi le chômage d'un conjoint, l'entretien des enfants en bas-âge, le veuvage sont des facteurs de motivation des vendeuses. Celles-ci entrent dans cette activité après avoir réuni la petite économie nécessaire. En somme, de nombreux vendeurs se sont convertis en commerçants de fruits, légumes ou fleurs par « la prise de goût » après avoir assisté un membre de la famille ou un ami dans son commerce. De toutes les motivations énumérées, les motifs économiques et sociaux sont les plus cités par les enquêtés.

2.3.4. Origines géographique et ethnique des vendeurs de produits horticoles

L'observation faite sur le terrain révèle que la commercialisation des produits horticoles est une activité entièrement tenue par le groupe ethnique Kongo. Peuple attaché à la vie de relations, aux activités d'échanges et de traite, les Kongo ont donné à l'institution des marchés une importance exceptionnelle qui a incitée les ethnies voisines à l'utiliser comme modèle. En effet, l'étude menée en 1982 par E. Raoul-Matingou sur les activités des femmes à Brazzaville révèle une spécialisation d'activités par ethnie et confirme nos observations. Elle mentionne que « les Téké vendent le foufou, les pommes de terre, les haricots secs, les échalotes et les graines de courges ; les Mbochi prédominent dans la vente de poissons d'eau douce (frais ou fumé) et du koko ». L'auteure poursuit que : « s'il n'y avait que les femmes du nord à Brazzaville, on n'aurait aucun légume à mettre dans nos marmites ». Ces propos tenus par les femmes enquêtées par E. Raoul-Matingou sont justifiés pour les produits maraîchers et les légumes de champ, mais ne sont pas valables pour les légumes de cueillette, car les Mbochi assurent la quasi-totalité de l'approvisionnement en koko de la ville de Brazzaville. Selon les résultats des travaux d'études de Y. Berton-Ofouémé, en 1996, p. 172 « la plupart des vendeurs de légumes sont originaires des zones rurales (61% des détaillants) et 39% sont nés à Brazzaville. Le Pool, particulièrement les districts de Kinkala et Boko, fournit l'essentiel des commerçants de fruits et légumes ».

2.3.5. Caractéristiques, provenance et modalités d'acquisition des produits horticoles vendus au marché Total

Les produits horticoles vendus à Total sont de types : légumes feuilles, fruits, bulbes, racines et les fruits provenant des vergers et des arbres fruitiers se trouvant dans l'enceinte des ménages de Brazzaville et ses environs. Les produits maraîchers proviennent des bassins de production autour de la ville, précisément des espaces maraîchers dénommés Jean Félicien Mayouna, 6 mars, Jean Bikakoudi dits AGRI CONGO, situés sur la rive droite du Djoué et ceux de Kombé dans le huitième arrondissement, Madibou et d'autres espaces maraîchers tels que le jardin d'essai derrière la Présidence de l'Université MARIEN NGOUABI (ex Rectorat), la pépinière (le long de la rivière Djoué) dans le premier arrondissement Makélékélé ; le site de Talangaï à proximité du gymnase Nicole Oba et les petits espaces de production isolés dans la ville et ses environs. Une autre quantité provient des villages du District de Boko dans le département du Pool ; de PK-45 et des villages de Mati (Djoué-léfini), voire Loutété dans la Bouénza.

Les vendeurs de produits horticoles enquêtés ont plusieurs mécanismes d'approvisionnement, dont le plus répandu est le prêt. En effet, seulement 33% de vendeurs disposent d'un capital conséquent pour leur activité. 77% prennent en bon les marchandises auprès des producteurs, soit depuis les bassins de production, soit à leur arrivée avec celles-ci dans le marché. Après la vente, l'argent est versé auprès du producteur et le vendeur retire la commission conclue et le surplus, traduit en bénéfice. Cette forme de transaction présente de nombreux risques pour le vendeur qui supporte souvent seul le coût des produits invendus, faute des infrastructures de conservation des légumes et fruits. Lors des enquêtes, une vendeuse a déclaré :

> Le manque des infrastructures de conservation des produits, surtout la tomate et d'autres légumes feuilles et fruits sensibles, voire fragiles nous met en difficultés. Nous réalisons d'énormes pertes, jusqu'à l'arrêt de l'activité. Une fois que les produits périssent, nous les jetons en perdant ainsi notre capital, en nous mettant dans les situations de dettes. Il nous arrive de fuir le marché si vous n'avez personne pour vous aider à rembourser l'argent auprès des producteurs. Nous construire des chambres froides spéciales serait le meilleur cadeau que les pouvoirs publics, les ONG ou n'importe quelle personne pouvait nous offrir.

2.4. Revenus obtenus et marges bénéficiaires

2.4.1. Revenus des acteurs de produits horticoles

Les chiffres présentés dans cette étude montrent les revenus mensuels au moment de l'enquête. Ceux-ci présentent des variations importantes, liées au caractère saisonnier de certains produits. La plupart des commerçants ne disposent d'aucun moyen de transport propre. Les grossistes, tout comme les détaillants, recourent, soit aux propriétaires de véhicules, soit aux pousse-pousseurs et ″koro-koro[1]″. Certains détaillants transportent leurs produits eux-mêmes (sur la tête) du lieu de dépôt, c'est-à-dire, à l'entrée du marché où ils sont déposés pour le lieu de vente (la table ou à terre). D'autres, par contre, utilisent le pousse-pousse ou le ″Koro-koro″ pour transporter leurs colis du lieu de dépôt vers les lieux de vente.

2.4.1.1. Revenus des vendeurs de légumes et fruits

La vente de légumes est une des activités majeures induites par le maraîchage. Chaque acteur de distribution de légumes adopte des stratégies diverses pour rémunérer ses efforts. La rentabilité de l'activité peut être modérée par plusieurs facteurs, notamment les problèmes sociaux, la fréquence des invendus due à l'absence des structures adéquates de conservation. Ainsi, les revenus des vendeurs de légumes varient d'une saison à une autre. L'étude de cas, pour les grossistes, prend en compte l'amortissement du matériel par mois (seau, cuvette, panier, nappe), les dépenses de l'achat des produits, le coût de la main-d'œuvre pour la récolte.

Les grossistes s'approvisionnent sur les sites de production au rythme de deux fois par semaine. L'analyse des marges faite sur deux commerçantes grossistes montrent que la première, vendant les légumes-feuilles obtient une marge nette de 72 920 F CFA, par mois, en saison de pluies. En revanche, la deuxième qui vend les mêmes produits en saison sèche, obtient une marge nette de 13 255 F CFA. Cet écart de marges, entre la saison des pluies et la saison sèche, s'explique par la saturation du marché en saison sèche.

Le calcul des marges bénéficiaires des détaillantes prend aussi en compte le matériel (seau, cuvette, panier), les dépenses et le transport. La fréquence d'approvisionnement est de trois à cinq fois par semaine, en fonction de la durée d'écoulement et de la nature des légumes.

1er cas : c'est celui concernant une détaillante de légumes-condiments (persil, céleri et ciboule) et la tomate, en saison des pluies. Sa marge bénéficiaire est de 23 000 F CFA par mois. Cette faible marge peut s'expliquer par la forte dépendance de la détaillante de son ménage vis-à-vis des revenus de la vente.

2ème cas : une autre détaillante de légumes (oseille de guinée, « endives », morelle noire et concombre), en saison sèche. Sa marge

[1] Koro koro : brouette assurant le transport de marchandise dans le marché Total.

mensuelle nette est de 9 590 F CFA par mois. Il arrive que les détaillantes vendent à perte parce que la rentabilité de l'activité est périodique, surtout en saison sèche ou la surproduction des produits maraîchers engendre la baisse des prix et le capital investi est parfois confondu avec le bénéfice. Pour pallier leurs faibles revenus, les détaillantes se tournent vers les spéculations plus rémunératrices du moment.

Pour les vendeurs de fruits, contrairement aux légumes qui génèrent des revenus importants, en saison des pluies, les fruits provenant des arbres fruitiers sont plus rentables, en saison sèche. En saison des pluies, on observe l'abondance des fruits sur le marché parce que la plupart des arbres fruitiers produisent. Par contre, en saison sèche, la production est insuffisante. Au cours de cette période, les commerçants profitent de la pénurie des fruits, car de nombreux fruits sont recherchés et vendus chers sur les marchés. Ils maximisent ainsi le profit et réalisent d'importantes marges bénéficiaires. Cependant, les grossistes de fruits font face aux charges suivantes : l'achat du matériel (seau, cuvette, panier, nappe), la main-d'œuvre pour la cueillette et le transport. Il est fréquent que ces grossistes achètent la production de tout un arbre fruitier et utilisent la main-d'œuvre pour la cueillette des fruits. Une grossiste de fruits (mangues, avocats et safous) vendant au marché Total, en saison des pluies, obtient une marge mensuelle nette de 33 665 F CFA, tandis que celle vendant, en saison sèche et revendant les mêmes produits (avocats, papayes et corossols) obtient une marge mensuelle nette de 60 330 F CFA.

2.4.2.2. Revenus de deux producteurs de fleurs et plantes ornementales d'un producteur de plants d'arbres fruitiers

Les fleuristes réalisent de bonnes marges bénéficiaires en saison sèche, en raison de la restriction de l'offre et de la pénurie de l'eau d'arrosage entraînant ainsi la fermeture de nombreux espaces de production, donc la hausse des prix. En saison des pluies, en revanche, les charges d'exploitation sont importantes, mais les revenus obtenus sont faibles. Un producteur vendeur de fleurs (durantar, allamanda, absinthe et balisier) exploitant en face du Rectorat, obtient une marge nette de 18 775 F CFA par stock, en saison des pluies. Ses charges commerciales se limitent à l'achat du matériel constitué de pots et bouteilles en plastique. Un autre fleuriste exploitant au site de la Patte d'Oie, par contre, encaisse 80 330 F CFA par stock, en saison sèche. Cette saison se caractérise par les difficultés d'accès à l'eau d'arrosage et de ce fait, par la baisse de l'offre et une hausse de la demande, engendrant la hausse des prix.

La vente de jeunes plants d'arbres fruitiers (avocatier, papayer, manguier greffé, bananier...) est aussi devenue une activité lucrative pour les producteurs et vendeurs qui l'exercent. Elle est un secteur à part entière permettant à bon nombre d'acteurs d'obtenir des revenus considérables. L'étude de cas d'un producteur et d'un vendeur de plants d'arbres fruitiers enquêtés dans l'enceinte de l'Institut des Jeunes Sourds présente une marge nette de 59 250 F CFA par mois, en saison des pluies et 20 000 F CFA, en saison sèche. Du reste, les acteurs de vente de plants d'arbres fruitiers obtiennent des revenus significatifs qui constituent des postes de dépenses importants.

2.5. Conditions de vente et de conservation des produits horticoles au marché Total

2.5.1. Des infrastructures de commercialisation insuffisantes et coûteuses

L'augmentation de la population favorise le développement des activités commerciales. Celles-ci nécessitent d'importantes infrastructures de vente, notamment les tables. La demande en étals s'accroît chaque jour, alors que les possibilités d'accueil dans le marché Total sont limitées. Certains vendeurs utilisent les tables de fortunes. Total, désormais entouré par de nombreux bâtiments (magasins et habitations) n'a plus aucune possibilité d'extension. La planche n°2 présente les conditions, la nature et l'état des infrastructures de commercialisation des produits horticoles.

Planche n°2 : Conditions, nature et état des infrastructures de commercialisation des produits horticoles à Total

Source : MIZHAIRE H. B., vues prise en juillet 2025.

La photo 3 présente les types de légumes vendus à Total. En avant-plan des tas de tomate, du chou pommé. En arrière-plan, un bâtiment servant d'entrepôt de stockage des produits horticoles. Au niveau de la photo 4, on aperçoit des légumes fruits sur une table. En avant-plan des tas de poivron des aubergines violettes et de concombre. En arrière-plan, des tables non utilisées le jour de l'enquête. La saturation ainsi enregistrée et l'insuffisance des étals ont poussé certains vendeurs à squatter les cours vides des parcelles environnantes, qui progressivement se sont transformées en marché parallèle.

En effet, dans ce marché, l'acquisition d'une table de « niveau supérieur » n'est pas toujours facile, en raison du coût élevé, mais aussi du nombre de place limitée, créant un déséquilibre entre la disponibilité et la demande. A titre indicatif, le prix de la table qui était à 25 000 F CFA, avant 1980 était passé à 50 000 F CFA, en 1988. Les enquêtes réalisées auprès des vendeurs révèlent que depuis la construction du module 1, le prix de la table est passé à 100 000 F voire 150 000 F CFA. La taxe mensuelle de la table est passée de 900 F CFA peu avant 2010 à 3 000 F CFA en 2015 et la taxe annuelle d'impôts est passée de 1 000 F CFA à 3 600 F CFA.

En ce qui concerne l'acquisition d'une table, avant la reconstruction du marché Total A, elle s'effectuait par héritage, achat, location ou prêt provisoire. La table pouvait être héritée par l'enfant, la nièce ou un autre parent. Par ce procédé, on retrouvait parfois deux ou trois vendeuses sur la même table, car étant de la même famille, la table devient un bien familial collectif. La participation à la vente de plusieurs membres d'une même famille leur permettait de pouvoir rester longtemps sur le marché. Pour les vendeurs qui n'ont pas de tables, le choix prend en compte la vente par terre (à même le sol).

En somme, le commerce des produits de tout genre ne s'accompagne pas d'une politique d'aménagement.

2.5.2. Des infrastructures de conservation et de stockage inexistantes

La commercialisation de produits horticoles à Brazzaville, constitue une préoccupation majeure, placée au cœur des enjeux actuels du développement agricole. La disponibilité d'infrastructures modernes de conservation et de stockage influence fortement la commercialisation de produits horticoles, d'une part et la conservation des produits horticoles constitue un facteur limitant le développement de la filière horticole, d'autre part. En effet, dans le marché Total, le problème se pose avec acuité car, il n'y a pas de « lieu de stockage » unique et spécifique pour les légumes et fruits, notamment, les chambres froides pour les produits frais, les magasins de stockage ventilés, les abris séchoirs pour les produits transformables. Ces produits sont stockés de différentes manières en fonction de leur type et de la destination, selon qu'ils sont vendus en gros ou en détail. Les vendeurs stockent leurs fruits et légumes dans des installations peu adaptées, souvent des chambres froides inappropriées, pour les maintenir frais et prolonger leur durée de conservation. Le problème de l'absence, l'insuffisance et ou le manque d'infrastructures de conservation des produits horticoles n'est pas spécifique au marché Total. Il se pose de la même manière et avec

la même acuité dans tous les marchés domaniaux des grandes villes congolaises. Ainsi, travaillant sur la question des marchés urbains, P. Moundza (2006, p. 227), rapporte que « dans les marchés urbains, il y a d'abord le problème des entrepôts et des magasins de stockage, notamment pour les produits périssables. Le stockage des produits est limité aux détaillants qui utilisent les entrepôts frigorifiques à proximité des marchés, rarement adaptés aux produits légumiers ».

Les résultats des enquêtes et des observations révèlent que dans le marché Total, les chambres froides destinées à la conservation des fruits et légumes n'existent pas. Il n'existe que des structures de fortune où dans la plupart des cas, on garde des invendus de produits surgelés (P. Moundza, 2006, p. 232). En effet, le seul lieu de stockage des produits légumiers est le hall d'Agri Congo dans l'enceinte du marché (Planche n°3). Celui-ci n'a malheureusement pas d'équipements frigorifiques et les produits sont stockés dans un entrepôt à moitié ouvert et aéré. Le manque d'infrastructures de stockage et de conservation des produits horticoles occasionne des pertes énormes pour les vendeurs, allant de la réduction du capital d'investissement pour certains, jusqu'à l'arrêt d'exercice pour d'autres. La planche n°3 illustre les conditions de stockage des légumes et fruits.

Planche n°3 : Conditions de stockage des légumes et fruits dans le marché Total

Source : MAHOUNGOU E., vues prises en juillet 2025.

La première photo de la planche n°3 présente un entrepôt et magasin aménagés pour les produits maraîchers dans le marché Total. On y trouve les produits de toutes natures. Cet entrepôt est le don d'un groupement pré-coopératif alors que la seconde photo montre un conteneur installé depuis 2023, devant servir de chambre froide des produits maraîchers. Ce conteneur n'a pas été équipé du dispositif frigorifique, donc ne peut servir jusqu'ici comme chambre froide. Pour remédier à ce problème, les vendeuses utilisent des chambres froides de congélation pour conserver les légumes-fruits (concombres, poivrons, tomates…). Seulement, les légumes conservés dans les chambres froides s'abîment rapidement et demandent d'être vite vendus (deux ou trois jours).

2.6. Gestion des invendus de fruits, légumes, fleurs et plantes ornementales

La gestion des invendus constitue une véritable difficulté pour les commerçants de produits horticoles exerçant dans le marché Total. La contrainte réside dans la nature périssable des produits, de la fluctuation de la demande et de la difficulté à prédire les quantités à stocker. Or, chaque jour, les vendeurs enregistrent d'importantes quantités de produits invendus. L'absence des infrastructures adéquates pour le stockage et la conservation dans le marché Total, aggrave les pertes en cas de difficultés de distribution. Ainsi, les problèmes liés aux marchés et à la vente au détail rendent également la gestion des invendus plus difficile. Pour surmonter les difficultés liées à la gestion des invendus, 80% des vendeurs enquêtés mettent en place de nombreux moyens, en impliquant la vente

à des prix réduits pour attirer les clients et les inciter à acheter. On note 20% qui redistribuent leurs invendus aux parents ou aux éleveurs, réduisant ainsi les pertes et apportant de l'aide aux personnes dans le besoin. Les fleurs et plantes ornementales sont moins concernées par le problème de conservation puisque les conditions ne s'y prêtent pas. Lorsqu'elles ne sont pas vendues (deux ou trois jours), elles sont jetées.

2.7. Contraintes liées à la vente des produits horticoles au marché Total

Les contraintes liées à la vente des produits horticoles sont nombreuses. Elles peuvent être classées en plusieurs volets : la perte après récolte, les obstacles à la commercialisation, les contraintes liées aux prix et à la demande et enfin, les contraintes spécifiques, notamment la gestion des invendus. Au marché Total, tous les vendeurs des produits horticoles sont concernés et ont déjà été confrontés à ces contraintes de nombreuses fois. En effet, certains produits horticoles sont fragiles et très périssables. Ils se détériorent rapidement après la récolte, ce qui entraîne des pertes importantes. Aussi, le manque d'infrastructures de stockage rend la conservation des produits plus difficile et augmente les risques de perte. Les résultats de l'étude révèlent que pour 85% des enquêtés, l'absence des infrastructures adéquates pour assurer la qualité de légumes et fruits, la longue et complexe chaîne d'approvisionnement entre le producteur et le vendeur détaillant qui inclue de nombreux intermédiaires, peut augmenter les coûts de commercialisation et réduire la marge de profit du détaillant. Les prix des produits horticoles sont très volatiles, en fonction des fluctuations saisonnières, mais aussi de la baisse de production liée au problème foncier.

En période de surproduction, les prix sont en baisse ; ce qui rend la vente peu rémunératrice. Par contre, en période de pénurie (saison pluvieuse pour les légumes et saison sèche pour les fruits, les fleurs et les plantes ornementales), les détaillants qui n'ont pas de rapports privilégiés avec les fournisseurs ont des circuits en amont limités. *Il arrive que les producteurs imposent leur règle du jeu aux vendeurs en pratiquant le système de la « vente-liée »* (Y. Berton-Ofouémé, 1996, p. 212). Cela conduit à acquérir les légumes dont la production est réduite (tomate, laitue, poivron, chou pommé en saison des pluies) en achetant également les autres produits tels que l'oseille de Guinée, l'amarante, la baselle et le chou chinois abondants sur les marchés en saison sèche. En saison pluvieuse, les commerçants sont confrontés aux problèmes d'approvisionnement en légumes sensibles, à l'excès d'eau et aux attaques des parasites (tomates, poivron, carotte, choux pommés baselle, laitue, concombre…). En revanche, l'approvisionnement des marchés en fruits est saisonnier et particulièrement difficile en saison sèche.

En ce qui concerne les fleurs et les plantes ornementales, les problèmes d'approvisionnement se posent en saison sèche, en raison des difficultés en eau d'arrosage. Dans la plupart des situations, les fournisseurs de fruits et légumes vendent à certains clients en priorité et que réciproquement les acheteurs se ravitaillent auprès de certains fournisseurs en priorité. En période de pénurie, l'échange se produit généralement au comptant. Ces relations de transactions fidélisées se produisent hors marché (sur le lieu de production). Sur le marché, des transactions « anonymes » s'opèrent aussi, mais au comptant ; elles touchent entre autres, surtout les commerçantes peu expérimentées et les commerçantes qui connaissent des problèmes avec leurs fournisseurs. La distinction de ce système est qu'en période de pénurie, il empêche les détaillants non expérimentés d'avoir un accès ouvert à l'offre. On note également le manque d'informations dans les filières horticoles, les problèmes de vol, de la concurrence entre les produits, la difficulté à estimer les quantités commercialisées sur les marchés, la recherche d'une clientèle sûre et la flambée des prix.

3. Discussion

La problématique de l'horticulture ne se pose pas seulement à Brazzaville, car de nombreux pays d'Afrique au Sud du Sahara et d'autres pays d'Afrique connaissent également les mêmes réalités. Les activités horticoles

(maraîchage, arboriculture fruitière et floriculture) sont pratiquées par les hommes et les femmes qui en font leur activité principale ou complémentaire. Les résultats de nos enquêtes de 2015 rapportent que 90% de vendeurs de fruits et légumes, fleurs et plantes ornementales sont d'origine ethnique Kongo. Et, d'après la première étude consacrée à l'activité maraîchère dans la vallée de la Mfilou par C. Arditi et A. Leplaideur en 1988 (p. 28), révèle que les jardiniers étaient originaires des régions de Boko et Kinkala et que 97% d'entre eux appartiennent au groupe Kongo. De nombreux auteurs ont également constaté que celui-ci domine la production et la commercialisation de légumes à Brazzaville. A. Gaye (1988, p. 29) ; Y. Berton-Ofouémé, (1996, p. 172 et 2006, p. 271) ; E. Mahoungou, (2018, p. 112), soulignent aussi la prédominance des Kongo et des Lari dans la vente de légumes et fruits.

En effet, selon Y. Berton-Ofouémé (1996, p. 172),

> Les Kongo sont plus cultivateurs que leurs voisins Batéké ». Ils étaient mieux placés pour recevoir les marchandises de traite. Dès la fondation de Brazzaville, les Kongo se sont empressés de ravitailler l'agglomération comme main-d'œuvre à tout faire, ouvriers des corps du métier, clercs de commerce, aides techniques… ». Aujourd'hui, les Kongo contrôlent la filière des produits maraîchers, de la production à la commercialisation, et ceci dans la majorité des départements du Congo.

Les résultats de la présente étude rejoignent les observations faites par Y. Berton-Ofouémé (1996, p. 172), d'autant plus que les Kongo s'affirment de plus en plus dans la production et la commercialisation des produits horticoles. Les motivations économiques et sociales sont les raisons majeures de la vente des produits horticoles. En effet, 75% des enquêtés répondent que les revenus générés par la vente de fruits, légumes, fleurs ou plantes ornementales couvrent néanmoins leurs besoins quotidiens. Aussi, ils affirment qu'avec la vente de produits horticoles, les charges familiales s'allègent et sont gérées sans trop de difficultés. Par ailleurs, 25% déclarent que la vente des produits horticoles permet d'élever leurs enfants. En ce qui concerne les motivations de la population maraîchère, les résultats obtenus sur le terrain rejoignent ceux de Y. Berton-Ofouémé (1996, p. 221).

En effet, pour l'auteure, « les hommes couvrent leurs besoins quotidiens grâce aux revenus générés par la vente de légumes. Pour les femmes, la situation matrimoniale semble jouer un rôle déterminant dans le choix de l'activité maraîchère. Les femmes vivant seules (célibataires, veuves, divorcées) prennent en charge les enfants sans avoir recours à leur famille ». La commercialisation et la transformation des produits horticoles dans la restauration emploient beaucoup de femmes qui y voient une source importante de revenus. Cela a été constaté par L. Temple et P. Moustier (2004, p. 19). Ils soulignent que :

> L'agriculture périurbaine contribue à la création d'emplois dans les activités de production, commercialisation et transformation. Par recoupement de différents travaux, le maraîchage ferait vivre plus de 2 000 producteurs à Yaoundé et plus de 3 000 à Dakar et à Brazzaville. Dans la commercialisation, on estime entre 2 000 et 3 000, le nombre de détaillants de vivriers à Yaoundé dont plus de 70 % sont des femmes sans autres revenus. Dans la même ville, on note le développement du commerce ambulant de fruits (ananas, papaye…) dont 54% des vendeurs sont des jeunes qui n'ont plus les moyens de suivre les études.

Cependant, les acteurs de la filière commerciale sont confrontés à de nombreux problèmes parmi lesquels, l'écoulement et le contrôle de la qualité de leurs produits. Les principales contraintes qui freinent la commercialisation de leurs produits locaux sont parmi tant d'autres, la gestion des invendus, la cherté et l'insuffisance des infrastructures de commercialisation. La commercialisation des produits horticoles est un processus complexe et difficile, qui est confronté à de nombreuses contraintes qui peuvent limiter le développement du secteur. Pour surmonter ces contraintes, il est important de renforcer les infrastructures, d'améliorer la qualité des produits, de réduire les pertes, d'optimiser le stockage, le conditionnement et les circuits de distribution, de favoriser l'accès aux marchés et aux

informations, de transformer les invendus en nouveaux plats ou produits dérivés (soupes, confitures …) au sein du commerce et de mieux former les producteurs et les distributeurs.

Conclusion

Le marché Total est le plus grand marché public de Brazzaville qui propose tous les produits horticoles disponibles dans la ville. Connu pour sa dynamique urbaine, le marché Total, halle marchande dans le quartier Bacongo, intègre des secteurs spécialisés comme Total Tahiti et Total Rio, reflétant les quartiers historiques et monuments de Brazzaville. La vente des produits horticoles au marché Total implique une chaîne complexe, de la production à la distribution. Il est confronté à de nombreuses contraintes liées à l'insuffisance et la cherté des infrastructures de commercialisation et les problèmes de conservation des invendus.

Ainsi, la gestion des invendus de produits horticoles est cruciale pour minimiser le gaspillage et maximiser la rentabilité. Elle constitue un enjeu environnemental, économique et social de premier plan et par conséquent, souligne la nécessité d'une planification rigoureuse, d'une surveillance constante de la demande et d'une collaboration avec les acteurs de la commercialisation. C'est pourquoi, l'urgence d'adopter des stratégies efficaces de valorisation des produits horticoles serait l'une des solutions majeures.

Références bibliographiques

ARDITI Claude**,** LEPLAIDEUR Alain, 1988. Les filières maraichères à Brazzaville. Premières esquisses et programme de travail sur 4 ans. CIRAD-IRAT, Montpellier, France, 36 p.

BERTON-OFOUEME Yolande, 1996, *L'approvisionnement des villes en Afrique noire : produire, vendre et consommer les légumes à Brazzaville*, Thèse de Doctorat de Géographie, Université Michel de Montaigne, Bordeaux III, U.F.R., Bordeaux, France, 434 p.

GAYE Ali, 1988, *Le centre maraîcher de Yala-Yala : Etude géographique d'un groupement précoopératif au Congo*, Mémoire de D.E.S de Géographie, Université Marien Ngouabi, Brazzaville, Congo, 160 p.

KIMBATSA Francelet Gildas, MAHOUNGOU Evelyne et BERTON-OFOUEME Yolande, 2018, « L'importance de l'horticulture dans la lutte contre l'insécurité alimentaire, la pauvreté et la protection de l'environnement à Brazzaville (République du Congo) », *Études caribéennes* [En ligne], 39-40 | Avril-Août 2018, mis en ligne le 15 juillet 2018, consulté le 18juillet 2025. URL : http://journals.openedition.org/etudescaribeennes/12382 ; DOI : https://doi.org/10.4000/etudescaribeennes.12382

KINOUANI Rodrigue, 2014, *Les petites villes du Congo méridional, leur typologie, leur rôle dans l'organisation de l'espace et le développement régional*, Thèse de Doctorat unique de Géographie, Université Marien NGOUABI, Brazzaville, 383 p.

KREMER Julie, 2021, « Les difficultés liées à la commercialisation conventionnelle des produits et les circuits de commercialisation alternatifs au Panama ». *Agriculture, économie et politique*, p. 14.

MAHOUNGOU Eveline, 2012, *Horticulture intra et périurbaine à Brazzaville*, Thèse de Doctorat unique de Géographie, Université Marien Ngouabi, Brazzaville, Congo, 373 p.

RAOUL-MATINGOU Emilienne, 1982, *Activités des femmes en milieu urbain : le cas de Brazzaville*, Thèse de Doctorat troisième cycle, Université des Sciences et Techniques de Lille, Lille, France, 347 p.

MIZHAIRE Hilarion Bagel, 2019, *Dynamique urbaine et espaces maraîchers à Pointe-Noire (République du Congo)*, Thèse de Doctorat unique de Géographie urbaine, Université Marien Ngouabi, Brazzaville, Congo, 443 p.

MOUNDZA Patrice, 2006, « Les marchés : lieux de ravitaillement et alternatives à l'inactivité », In : *Brazzaville, une ville à reconstruire*, Karthala, Paris, France, p. 225-234.

TEMPLE Ludovic et MOUSTIER Paule, 2004, Les fonctions et contraintes de l'agriculture périurbaine de quelques villes africaines (Yaoundé, Cotonou, Dakar), *Cahiers Agricultures*, Vol. 13, N°1, p. 15-22.