

## COMMERCIALISATION DES COSSETTES DE MANIOC AMENEES PAR LES CYCLISTES A KISANGANI

Par

**Benjamin OWENDIONGO LOWA**

**Chercheur à la Faculté de Gestion des Ressources Naturelles  
Renouvelables (GRNR) à l'Université de Kisangani (UNIKIS) et Assistant à  
l'Institut Supérieur d'Etudes Agronomiques de Bengamisa (ISEA-  
BENGAMISA)- Congo.**

&

**Leonard MUANASAKA KABUITA**

**Professeur Ordinaire à l'Institut Facultaire des Sciences Agronomiques  
(IFA-YANGAMBI)- Congo.**

&

**Moïse KALAMBAIE BIN M**

**Professeur à l'Institut Facultaire des Sciences Agronomiques (IFA-  
YANGAMBI)-Congo.**

&

**Kayisu KALENGA**

**Professeur à l'Institut Facultaire des Sciences Agronomiques (IFA-  
YANGAMBI)-Congo.**

## RESUME

Cet article sur la commercialisation des cossettes de manioc amenées par les cyclistes à Kisangani, a pour but d'analyser la commercialisation des cossettes de manioc par les producteurs eux-mêmes ainsi que les revendeurs à Kisangani.

Comme question de départ est de constater si les producteurs des cossettes de manioc viennent vendre eux-mêmes leur produit sur le marché de Kisangani. Ainsi, nous pouvons nous poser ces questions:

- Ce mouvement serait-il bénéfique pour eux ?
- Gagneraient-ils en vendant leurs cossettes à Kisangani pour s'approvisionner en divers produits de première nécessité?
- Leurs facteurs de production seraient-ils bien rémunérés?

Les hypothèses ci-après ont été formulées, eu égard aux interrogations soulevées dans la problématique, de notre avis, nous considérons que cette opération ne serait pas économiquement profitable aux "Tolékistes" ou cyclistes vendeurs car ils méconnaissent souvent les éléments calculés du prix de revient (leurs privations et sacrifices).

En vue de vérifier ces hypothèses, un questionnaire d'enquête et une observation directe auprès des producteurs et des revendeurs nous ont permis d'atteindre les objectifs du départ.

Après dépouillement et traitement des données recueillies, les principaux résultats qui ressortent de cette étude sont les suivants:

- Cette opération n'est pas financièrement profitable aux cyclistes revendeurs. Ceci est dû au fait qu'ils méconnaissent souvent les éléments calculés du prix de revient (leurs privations et sacrifices). C'est ainsi que leur marge bénéficiaire est réellement une perte dans l'ensemble c'est-à-dire moins 52 000 FC (Voir tableau n°V).
- Tandis que pour les cultivateurs, ce mouvement pourrait-être considéré comme relativement bénéfique car si un paysan compte acheter une pièce Wax Anglaise au niveau de son village enquêté, il doit engager 2,3 paniers des cossettes de manioc alors qu'au niveau de Kisangani, il perdra seulement 1,3 paniers des cossettes de manioc soit pratiquement la moitié (Voir tableau VII).

A la lumière des résultats obtenus, il ressort que l'hypothèse de départ a été confirmée; cette opération n'est donc pas profitable aux "Tolékistes" ou cyclistes vendeurs en termes de revenu.

Mots clés : Processus de commercialisation, producteurs, cossettes de manioc, cyclistes, kisangani.

## SUMMARY

The purpose of this article on the marketing of cassava chips brought by the cyclists to Kisangani is to analyze the marketing of cassava chips by the producers themselves as well as the retailers in Kisangani.

The starting question is to know if the producers of cassava come to sell themselves their product on the market of Kisangani. Thus, we can ask these questions:

- This movement would it be beneficial for them?
- Would they gain by selling their cassava in Kisangani to supply themselves with various products of first need?
- Would their factors of production be well remunerated?

The assumptions hereafter were formulated, in regard to the interrogations raised above. From our opinion, we consider that this operation would not be economically advantageous for the "Tolékistes" or cyclists salesmen because they often ignore the elements concerned in the calculation of sell price (their deprivations and sacrifices).

In order to check these assumptions, a survey questionnaire and a direct observation near the producers and retailers enabled us to achieve the goals of the departure.

After examination and processing the data collected, the principal results which come out from this study are as follows:

- This operation is not financially advantageous to the cyclist's retailers. This is due to the fact that they often ignore the elements to be considered in the calculation of the cost price (their deprivations and sacrifices). Thus their profit margin is really a loss as a whole i.e. less than 52 000 FC (see table n°V).
- While for the farmers, this movement can be regarded as relatively beneficial because if a peasant intends to buy an English Wax part on the level of his surveyed village, he must engage 2,3 baskets of cassava chips whereas on the level of Kisangani, he loses only 1,3 baskets of cassava chips that is practically half (see table VII).

In the light of the results obtained, it arises that the starting assumption was confirmed; this operation is thus not advantageous the "Tolékistes" or to cyclists salesmen in terms of income.

Keywords: Marketing process, producers, cassava chips, cyclists, kisangani.

## 0. INTRODUCTION

Parmi, les informations, considérées comme objet de connaissance qui s'achète ou qui se vend, qui est produit et distribué et qui procure un rendement, figurent les données statistiques agricoles (PERROUX, F. 1961).

Selon G. STIGLER (cité par RIBET – PETERSEN, 1968), l'information est une ressource d'un grand prix : savoir, c'est pouvoir. Cependant, la science économique semble ne pas donner une place de choix à l'informatique.

L'information économique est nécessaire à plusieurs niveaux pour comprendre l'univers dans lequel on évolue afin de prendre des décisions dans le cadre économique (DEVAUX, L. 1968)

### 0.1. Problématique

Plus de 75% de la population congolaise s'occupe de l'agriculture. Dans les milieux ruraux l'initiative de produire revient au paysan ; la famille est à la fois une unité de production et de consommation (Malassis, 1973).

Les agriculteurs se trouvant le long de l'axe Kisangani – Banalia sont des grands producteurs de manioc sous forme de tubercules et cossettes qu'ils vendent au près de beaucoup de négociants, communément appelés « LOLEMA » et « TOLEKISTE ».

Et souvent sur le marché, les prix agricoles sont de prix comparaison c'est-à-dire fixés en fonction de l'évaluation des prix des produits manufacturés.

Il nous revient de constater que les producteurs des cossettes de manioc viennent vendre eux – mêmes leur produit sur le marché à Kisangani. Ainsi, nous pouvons nous poser ces questions :

- Ce mouvement serait –il bénéfique pour eux ?
- Gagneraient-ils en vendant leurs cossettes à Kisangani pour s'approvisionner en divers produits de première nécessité ?
- Leurs facteurs de productions seraient –ils bien rémunérés ?

### 0.2. But et objectifs de cet article.

C'est en vue de répondre à ces questions ci-dessus que nous nous proposons dans cet article d'analyser la commercialisation des cossettes de manioc par les cyclistes à Kisangani.

Pour atteindre ce but, nous nous fixons comme objectifs :

- Déterminer le coût de production des cossettes dans cet axe ;
- Déterminer le poids moyen du panier des cossettes vendu à Kisangani ;
- Déterminer le prix au producteur et le prix de vente sur le marché de Kisangani ;

- Evaluer le prix de revient des cossettes vendues à Kisangani ;
- Déterminer la marge bénéficiaire et par –là la rentabilité de l’opération.

### 0.3.Hypothèse de cet article

De notre avis, nous considérons que cette opération ne serait pas économiquement profitable aux « TOLEKISTES » ou Cyclistes vendeurs car ils méconnaissent souvent les éléments calculés du prix de revient (leurs privations et sacrifices).

### 0.4.Intérêt de cet article

Le secteur agricole est souvent tributaire de l’intervention des Etats malgré que nous soyons à l’époque de l’économie du marché.

Tout gouvernement responsable cherche à améliorer le revenu de ses agriculteurs afin d’élargir le marché intérieur. La RD-Congo n’échappe pas à cette règle.

Cet article constitue donc une base des données indispensable pour les décideurs politiques de la RD-Congo.

### 0.5. Activités Economiques

- i) Les différents marchés se trouvent sur l’axe Banalia – Kisangani et leur localisation en rapport avec leurs jours de fonctionnement sont :

Tableau I : Différents marchés de l’axe Banalia-Kisangani, leurs localisations et leurs jours de fonctionnement.

LOCALITE	Distance par rapport à Kisangani (en Km)	Jour de la semaine
BAMBANE	18	Dimanche
BAYANGUMA	27	Mercredi
BADILE	36	Samedi
BAYANGENE	45	Jeudi
BAMBOLOI II	51	Mardi
BANDJWADE	60	Samedi
BADAMBILA	76	Mercredi
BAGBOA	110	Jeudi
BANALIA CENTRE	122	Chaque jour

Source : Enquête du 05/06/2017 au 30/07/2017

- ii) Différents marchés de la ville de Kisangani

Pour cet article, nous avons prélevé nos données à Kisangani rien que sur le marché de la 11<sup>ème</sup> Avenue dans la commune de la Tshopo car c'est là le principal Parking des « TOLEKISTES » ou cyclistes vendeurs des paniers des cossettes de manioc.

iii) Activités productrices

L'activité principale dans ce Secteur de Bamanga est l'agriculture. Les principales cultures de cet axe sont : Manioc, Paddy, Bananier, Maïs, Palmier à huile...

Pour la Ville de Kisangani, les activités productrices sont : le commerce, l'industrie, l'agriculture, l'élevage, la pêche et d'autres activités du secteur tertiaire tel que le transport.

iv) Activité commerciale

Parmi les cultures citées ci haut font l'objet de commerce dans ce milieu MBA. Les produits sont vendus cash et les prix sont imposés par l'acheteur. Les producteurs avec les recettes réalisées, ils achètent immédiatement les produits manufacturés auprès des commerçants ambulants.

A Kisangani les cyclistes amènent les produits agricoles achetés dans le milieu MBA, pour les revendre auprès des détaillants ou consommateurs.

Par définition, la commercialisation comprend : la recherche de la clientèle, la publicité, la discussion du prix et des conditions de vente, l'établissement d'un contrat de vente (GRANGIER et ROSAZ, 1972).

## I. MATERIEL

Pour arriver à récolter les données dans des bonnes conditions, nous avons utilisé un certain nombre d'équipement notamment :

- ✓ stylo ;
- ✓ cahier de terrain ;
- ✓ questionnaire et
- ✓ moto.

## II. METHODE

Depuis bien longtemps, l'observation et l'expérimentation sont deux outils essentiels de l'avancement des sciences (DAGNELIE P, 2003).

L'observation permet d'acquérir une première connaissance des phénomènes de la nature, au sens le plus large, et d'en déduire éventuellement des hypothèses, qui doivent ensuite être vérifiées et précisées, ou amendées (DAGNELIE P, 2003).

Dans certaines disciplines, telles l'économie, la météorologie et les sciences de la terre, il n'est pas ou il n'est guère possible de provoquer la réalisation des phénomènes

auxquels ou s'intéresse. La vérification des hypothèses émises ne peut alors se faire que par une observation structurée, dans le temps ou dans l'espace, ou par enquête (DAGNELIE P, 2003).

Étymologiquement, le terme méthode vient de deux termes grecs « **méta** » qui signifie avec et « **odos** » qui se traduit par voie. Au regard de ceci, la méthode se définit comme une voie à suivre pour atteindre un but. Elle exprime donc une idée de direction. Mais d'une façon élaborée, la méthode est entendue comme un système ou un ensemble de procédés utilisés dans le but d'obtenir un certain résultat. Elle est ici synonyme de procédé (Encyclopédie Encarta, 2007).

En outre, elle sous-entend un chemin qu'emprunte l'esprit pour atteindre la connaissance ou pour démontrer une vérité (Encyclopédie Encarta, 2007). Ainsi entendue, la méthode est donc la voie suivie par l'esprit pour atteindre la vérité, la marche raisonnée pour atteindre une fin, une vérité.

Pour ce faire, la méthode est inhérente à toute démarche scientifique, car " les recherches scientifiques ne sont pas laissées au hasard". Elles se font avec une suite, et selon un plan bien établi, la science étant le fruit d'une mûre réflexion qui prend nettement conscience du but visé » (RAEYMAEKER, 1969). C'est pourquoi, selon KAPLAN, dit GRAWITZ, le problème de la méthode est d'aider à comprendre au sens le plus large, non les résultats de la recherche scientifique, mais le processus de la recherche lui-même (MOKUINEMA, 2008).

La méthode utilisée par cet article était l'enquête ainsi que l'observation. Pour l'analyse, les variables retenues sont :

- Le coût de production des cossettes dans la région de Bengamisa ;
- Le poids moyen du panier des cossettes vendu à Kisangani ;
- Le prix au producteur et le prix de vente sur le marché à Kisangani ;
- Le prix de revient des cossettes vendues à Kisangani ;
- La marge bénéficiaire et par-là la rentabilité de l'opération.

La pré-enquête précède l'enquête proprement dite. Elle a consisté en une prise de contact avec les producteurs et les intermédiaires de la région de Bengamisa ; elle nous a permis d'avoir une vue d'ensemble sur les éléments suivants :

1. Les milieux d'études ;
2. La localisation des producteurs et intermédiaires dans le marché ;
3. Les points de stationnement des vélos à Kisangani.

Tous les cyclistes concernés par cette étude, n'ont pas été interrogés ou observés. Nous étions en contact seulement avec les cyclistes qui arrivent au marché de la 11<sup>ème</sup> avenue dans la commune de la Tshopo. Ce sont ces derniers qui constituent notre échantillon. C'est donc la méthode d'enquête du type : enquête dans la rue.

Pour la récolte des données, deux techniques ont été d'application sur le terrain à savoir la technique du questionnaire et celle de l'observation directe.

La technique du questionnaire nous a servi à recueillir les renseignements sur le poids de chaque panier des cossettes de manioc, le prix d'achat, le prix de vente, le salaire du cycliste, la location vélo, le coût de transport, le nombre d'intermédiaire ou cyclistes et producteurs, l'organisation du marché.

Signalons que pour la pesée du panier des cossettes de manioc notre instrument de travail était la Balance SPRING-DIAL HOIST SCALE DE 100 Kg x 500 g / 220 Ib x 1 Ibs ; Tandis que l'observation directe nous a permis de vivre certaines réalités dans la commercialisation des cossettes de manioc.

Pour la détermination du coût de production des cossettes dans la région de Bengamisa, nous nous sommes servis des travaux qui ont été réalisés par POSHO en 1997 dans la région de Bengamisa. A partir du nombre d'heures de travail nécessaire et le salaire journalier pratiqué par la CABEN (Cacaoyère de Bengamisa) nous avons fait une simple multiplication pour voir le coût de production. Pour cette région, la CABEN fixe à 3 192, 307 FC le salaire horaire.

Pour avoir ce poids, nous avons pris la somme de poids de tous les paniers que nous avons pesés auprès des vendeurs, cette somme divisée par le nombre de ces paniers nous a aidés à connaître le poids moyen d'un panier de cossettes vendues à Kisangani.

Les réponses données par les cultivateurs –vendeurs et les cyclistes-revendeurs , à ce sujet, nous ont permis de se fixer une idée sur le prix de vente de panier des cossettes de manioc au village.

Nous avons assisté au marchandage entre vendeurs et acheteurs puis nous avons retenu le prix consensuel entre vendeurs et acheteurs. Des différents prix consensuels notés nous en avons tiré un prix moyen. Le rapport du prix moyen par le poids moyen nous a aidés à estimer ce que peut être le prix de vente par Kilogramme des cossettes de manioc à Kisangani.

La somme de prix de vente au producteur et le coût de transfert nous donne le prix de revient des cossettes vendus à Kisangani. Ce coût de transfert comprend : le séjour, la location du vélo, les différentes taxes, le salaire du transporteur. Le montant trouvé était divisé par le poids moyen du panier pour trouver le prix de revient d'un Kilo de cossettes vendues à Kisangani.

La marge bénéficiaire est la différence entre le prix de vente d'un Kilo de cossettes et son prix de revient. Tandis que pour la rentabilité, nous avons fait la division entre le bénéfice et le capital total, le tout multiplié par 100.



Pour cet article, nous calculerons la moyenne arithmétique, les prix relatifs et recourrons donc essentiellement au modèle arithmétique simple avantage par coût (rentabilité).

La moyenne arithmétique d'une série est égale à la somme des éléments de la série (DARPOUX et ROUSSEL, 1972). Elle permet de résumer l'ensemble des observations en un indice de tendance centrale et facilite les comparaisons.

Après avoir vendu sa marchandise, la différence obtenue entre le prix de vente et le prix de revient constitue, pour l'opérateur, sa marge bénéficiaire nette (MULONGO, 1997).

La différence entre le prix de vente et le prix d'achat donne la marge brute de commercialisation (I.G.E.R, 1979).

La rentabilité est égale au bénéfice divisé par le capital total multiplié par cent (MULONGO, 1996).

Pour notre cas, nous avons choisi de calculer le prix relatif ou termes de l'échange entre une pièce Wax Anglaise et le panier des cossettes

$$\ll \text{Prix relatif} = \frac{\text{Prix pagn Wax Anglaise}}{\text{Prix moyen / Panier}} \gg$$

### III. RESULTAT

#### 1. Coût de production des cossettes de manioc

En se référant à la technologie traditionnelle utilisée par la population MBA pour produire des cossettes de manioc, les résultats de l'enquête ont montré que pour produire 44,5 Kg des cossettes sur une surface de 0,005 ha, il faut 155 heures de travail sans tenir compte de nombre d'heures de construction de claie de séchage (MASAMBA in POSHO, 1996). Tandis que pour nous, nous avons trouvé 43,6 Kg comme étant un poids moyen d'un panier des cossettes de manioc sur le marché.

D'où 44,5 Kg  $\longrightarrow$  155 heures de travail.

43,6 Kg  $\longrightarrow$  X

$X = 155 \text{ heures} \times 43,6 \text{ Kg} / 44,5 \text{ Kg} = 151,865 \text{ heures}$ . Cela veut dire que pour produire 43,6 Kg de cossettes, il faut 151,865 heures de travail sans tenir compte de nombre d'heures de construction de claie de séchage.

24 heures  $\longrightarrow$  1 jour

151,865 heures  $\longrightarrow$  X

$X = 1 \text{ jour} \times 151,865 \text{ heures} / 24 \text{ heures} = 6,327 \text{ jours}$

Or, le salaire journalier d'un huissier de la fonction publique est 3 192,307 FC par jour tel qu'adopté par la CABEN ; Donc, le coût pour la production d'un panier de cossettes vaut 6,327 jours x 3 192, 307 FC/ jour = 20 197,726 FC.

Ici, nous considérons un producteur (Agriculteur) de cet axe Bengamisa – Kisangani comme étant un huissier de la fonction publique.

2. Poids du panier des cossettes vendues à Kisangani

Tout au long de nos investigations au marché, nous avons pu relever les poids du panier des cossettes de manioc comme l'indique le tableau II ci – dessous.

Tableau n°II : Poids du panier des cossettes vendues à Kisangani (Unité : Kg)

Marché de 11 <sup>ème</sup> Av. C/Tshopo																
N°	1 <sup>ère</sup> Sem		2 <sup>è</sup> Sem		3 <sup>è</sup> Sem		4 <sup>è</sup> Sem		5 <sup>è</sup> Sem		6 <sup>è</sup> Sem		7 <sup>è</sup> Sem		8 <sup>è</sup> Sem	
	Cu	Re	Cu	Re	Cu	Re	Cu	Re	Cu	Re	Cu	Re	Cu	Re	Cu	Re
1	46	44	46	41	43	46	44	42	47	41		46	4	49	4	42
2	41	43	44	48	44	41	47	47	46	48		44		48		44
3	43	41	47	47	41	47	45	44	43	47		41		46		46
4	43	46	43	45	46	40	48	42	39	44		46		47		47
5	44	44	46	43	44	43	47	44	42	45		46				40
6	46	42	44	43	47	44	45	46		43		42				46
7	40	45	46	42	46	46	46	41		39		46				43
8	44	40		46	43	42	44	48		44		44				42
9	46	39		43		44	47	40		46		46				
10	47	46		48		46	46	49		41		41				
11	41	46		46		47		42		46		47				
12		48		40		41		45		49		44				
13		41		42		43		44		46		46				
14		43		46		40		44		43		48				
15		47		43		48		45		46		49				
16		46		44		46		46		44		44				
17		45		41		44		47				42				
18		42		44		42		44				46				
19		43		45		43		45				41				
20		40		41		46		39				40				
21		45		46		41		48				48				
22		43		42		44		44				43				

23		47		47		46		45				41				
24		42		45		47		42				45				
25		48		44		43		45				46				
26		39		41		42		46				43				
27		41		42		48		47								
28				43		44		41								
29				46		41		43								
30				48		46										
somme	48	11	31	13	35	13	45	12	21	71		11	4	19	4	35
me	1	76	6	22	4	21	9	85	7	2		55	9	0	6	0
moyenne	43,7	43,5	45,1	44,0	44,2	44,0	45,9	44,3	43,4	44,5		44,4	4,9	47,5	4,6	43,7

Source : Enquête personnelle du 05./06/2017 au 30/07/ 2017

Ce tableau II nous montre les différents poids des paniers des cossettes de manioc vendues par semaine à Kisangani. Il ressort de ce tableau que le poids moyen le plus élevé du panier se situe à la 7<sup>ème</sup> semaine de notre observation. Tandis que les poids moyens les moins élevés se remarquent à la 1<sup>ère</sup> semaine et à la 5<sup>ème</sup> semaine. Le degré de séchage pourrait expliquer cette différence dans le poids de panier des cossettes vendus à Kisangani.

En effet, en cas de rareté le revendeur voulant profiter de cette situation, vont précipiter le séchage de leurs cossettes, afin de vite livrer sur le marché. En cas d'abondance, souvent le séchage est prolongé entraînant ainsi la diminution du taux d'humidité et donc poids de panier de cossettes.

### 3. Prix de vente des cossettes à Kisangani

Tout au long de nos investigations sur le marché de la 11<sup>ème</sup> Avenue C/Tshopo, nous avons pu relever les prix du panier des cossettes de manioc comme l'indique le tableau III ci-dessous.

Tableau n°III : Prix de vente des cossettes à Kisangani (multiplier par 1000 FC)

Marché de 11 <sup>ème</sup> Av. C/Tshopo																
N°	1 <sup>ère</sup> Sem		2 <sup>e</sup> Sem		3 <sup>e</sup> Sem		4 <sup>e</sup> Sem		5 <sup>e</sup> Sem		6 <sup>e</sup> Sem		7 <sup>e</sup> Sem		8 <sup>e</sup> Sem	
	Cu	Re	Cu	Re	Cu	Re	Cu	Re	Cu	Re	Cu	Re	Cu	Re	Cu	Re
1	15	13	15	10	12	15	13	11	16	10		15	18	15	11	
2	10	12	13	17	13	10	16	16	15	17		13	17		13	
3	12	10	16	16	10	16	14	13	12	16		10	15		15	
4	12	15	12	14	15	10	17	11	10	13		15	16		16	

5	13	13	15	12	13	12	16	13	11	14		15				10
6	15	11	13	12	16	13	14	15		12		11				15
7	10	14	15	11	15	15	15	10		10		15				12
8	13	10		15	12	11	13	17		13		13				11
9	15	10		12		13	16	10		15		15				
10	16	15		17		15	15	18		10		10				
11	10	15		15		16		11		15		16				
12		17		10		10		14		18		13				
13		10		11		12		13		15		15				
14		12		15		10		13		12		17				
15		16		12		17		14		15		18				
16		15		13		15		15		13		13				
17		14		10		13		16				11				
18		11		13		11		13				15				
19		12		14		12		14				10				
20		10		10		15		10				10				
21		14		15		10		17				17				
22		12		11		13		13				12				
23		16		16		15		14				10				
24		11		14		16		11				14				
25		17		13		12		14				15				
26		10		10		11		15				12				
27		10		11		17		16								
28				12		13		10								
29				15		10		12								
30				17		15										
somm	14	34		39	10	39	14	38		21		35	1		1	10
e	1	5	99	3	6	3	9	9	64	8		0	8	66	5	3
moye	12,	12,	14,	13,	13,	13,	9,	13,	12,	13,		13,	1	16,	1	12,
nne	8	7	1	1	2	1	9	4	8	6		4	8	5	5	8

Source : Enquête personnelle du 05/06/2017 au 30/07/ 2017

Ce tableau n° III nous montre les différents prix des paniers des cossettes de manioc vendus par semaine à Kisangani. De ces différents prix consensuels notés, nous en avons tiré la moyenne pour chaque semaine.

Il ressort de ce tableau que le prix le plus élevé du panier se situe à la 7ème semaine de notre observation tandis que le prix le moins élevé se remarque à la 1ère, 2è, 3è, 4è, 5è, 6è et 8è semaine de notre observation. En poussant plus loin l'observation, nous constatons que le prix de vente par les cultivateurs est toujours légèrement inférieur à celui obtenu par le revendeur.

En ce qui concerne le prix par Kg, la situation chez les cultivateurs et les revendeurs se présente de la manière suivante :

Tableau n° IV : Prix par Kilogramme

Unité : Kg pour le poids

FC pour le prix

	Poids total	Poids moyen	Prix total	Prix moyen	Prix / Kg
Cultivateur	1 922	45,3	592 000	84 571	308,0
Revendeur	7 511	44,4	2 257 000	282 125	300,4
Total	9 433	43,6	2 849 000	13 189,8	302,0

Il ressort de ce tableau et comme constaté au point précédent, que le prix par Kg des cossettes de manioc était moins cher chez les cultivateurs que chez les revendeurs ; cela pourrait être expliqué par le fait que les cultivateurs assurent eux-mêmes la production et la commercialisation des cossettes de manioc. Tandis que les revendeurs achètent auprès des cultivateurs et viennent les revendre au marché.

En effet les cultivateurs sont souvent pressés de liquider leur produit et regagner le village.

#### 4. Prix de revient des cossettes vendues à Kisangani

Dans le tableau n° V nous présentons le prix de revient de cossettes vendues à Kisangani ainsi que la marge bénéficiaire.

Tableau n° V : Coût de revient et marge d'un panier vendu à Kisangani

Prix au producteur	Location vélo	Salaire du transporteur	Prix de revient	Prix de vente	MARGE
7 000	2 000	2 000	11 000	10 000	-1 000
7 000	2 000	2 000	11 000	10 000	-1 000
9 000	2 000	2 000	13 000	12 000	-1 000
7 000	2 000	2 000	11 000	10 000	-1 000
7 000	2 000	2 000	11 000	10 000	-1 000
7 000	2 000	2 000	11 000	10 000	-1 000
7 000	2 000	2 000	11 000	10 000	-1 000
4 500	2 000	2 000	8 500	8 000	-500
4 000	2 000	2 000	8 000	8 000	0
5 000	2 000	2 000	9 000	8 000	-1 000
8 000	2 000	2 000	12 000	11 000	-1 000
9 000	2 000	2 000	13 000	12 000	-1 000
9 000	2 000	2 000	13 000	12 000	-1 000
4 000	2 000	2 000	8 000	8 000	0
7 000	2 000	2 000	11 000	10 000	-1 000
4 500	2 000	2 000	8 500	8 000	-500

9 000	2 000	2 000	13 000	12 000	-1 000
10 000	2 000	2 000	14 000	13 000	-1 000
9 000	2 000	2 000	13 000	12 000	-1000
7 000	2 000	2 000	11 000	10 000	-1 000
4 500	2 000	2 000	8 500	8 000	-500
9 000	2 000	2 000	13 000	12 000	-1 000
4 000	2 000	2 000	8 000	8 000	0
6 000	2 000	2 000	10 000	9 000	-1 000
9 000	2 000	2 000	13 000	12 000	-1 000
9 000	2 000	2 000	13 000	12 000	-1 000
9 000	2 000	2 000	13 000	12 000	-1 000
9 000	2 000	2 000	13 000	12 000	-1 000
7 000	2 000	2 000	11 000	11 000	0
9 000	2 000	2 000	13 000	13 000	0
4 500	2 000	2 000	8 500	8 000	-500
11 000	2 000	2 000	15 000	14 000	-1 000
7 000	2 000	2 000	11 000	10 000	-1 000
9 000	2 000	2 000	13 000	12 000	-1 000
9 000	2 000	2 000	13 000	12 000	-1 000
9 000	2 000	2 000	13 000	12 000	-1 000
9 000	2 000	2 000	13 000	12 000	-1 000
9 000	2 000	2 000	13 000	12 000	-1 000
9 000	2 000	2 000	13 000	12 000	-1 000
9 000	2 000	2 000	13 000	12 000	-1 000
9 000	2 000	2 000	13 000	12 000	-1 000
9 000	2 000	2 000	13 000	12 000	-1 000
11 000	2 000	2 000	15 000	14 000	-1 000
7 000	2 000	2 000	11 000	10 000	-1 000
10 000	2 000	2 000	14 000	13 000	-1 000
7 000	2 000	2 000	11 000	10 000	-1 000
7 000	2000	2 000	11 000	10 000	-1000
9 000	2 000	2 000	13 000	12 000	-1 000
4 000	2 000	2 000	8 000	8 000	0
12 000	3 000	3 000	18 000	17 000	-1 000
12 000	3 000	3 000	18 000	17 000	-1 000
7 000	2 000	2 000	11 000	10 000	-1 000
13 000	3 000	3 000	19 000	18 000	-1 000
12 000	3 000	3 000	18 000	17 000	-1 000
9 000	2 000	2 000	13 000	12 000	-1 000
12 000	3 000	3 000	18 000	17 000	-1 000
12 000	3 000	3 000	18 000	17 000	-1 000

	13 000	3 000	3 000	19 000	18 000	-1 000
	12 000	3 000	3 000	18 000	17 000	-1 000
	12 000	3 000	3 000	18 000	17 000	-1 000
	11 000	2 000	2 000	15 000	14 000	-1000
Somme	504 000	127 000	127 000	738 000	697 000	-52 000
Moyen	8 542,3	2 152,5	2 152,5	12 508,5	11 813,5	-881,3

Source : Enquête personnelle du 05/06/2017 au 30/07/2017

En observant ce tableau, nous constatons que le prix de revient moyen de 12 508,5 FC est supérieur au prix de vente moyen qui est de 11 813, 5 FC. Ce qui donne globalement une marge bénéficiaire négative donc une perte. En d'autres termes, les vendeurs des cossettes de manioc travaillent à perte. Ceci est dû au fait qu'ils méconnaissent souvent certains coûts calculés signalés ci haut. Ceci confirme notre hypothèse émise au début de cet article. Un autre fait qui pourrait expliquer ce fait est la concurrence entre vendeurs surtout les vendeurs qui viennent des Kilomètres qui craignent ramener la charge sur le vélo chez eux au village. Il y a lieu aussi de signaler l'effet du commerce triangulaire (Busasele) qui joue aussi en défaveur de transporteur.

Ci-après nous comparons dans un tableau la moyenne de prix par panier et par "pièce WAX ANGLAISE" dans les villages enquêtés et à Kisangani durant les 8 semaines de notre enquête.

Tableau VI: Prix moyen Panier, Prix moyen pièce Wax Anglaise au niveau des villages enquêtés et Prix Pièce Wax Anglaise à Kisangani durant les 8 semaines de notre recherche. (Unité: FC).

SEMAINE	Prix moyens Panier	Prix moyen Wax Anglais	Prix Wax Anglaise à Kisangani
1ère	12 750	18 000	14 000
2è	13 550	18 000	14 000
3è	13 150	18 000	14 000
4è	11 650	18 000	14 000
5è	13 200	20 000	15 000
6è	13 400	20 000	15 000
7è	17 250	20 000	15 000
8è	13 900	20 000	15 000

Source : Enquête personnelle.

Il ressort de ce tableau que le prix moyen par panier est croissant en 2è semaine, décroissant à la 3 et 4è semaine; croissant à la 5,6 et 7è semaine; le prix moyen "pièce Wax Anglais" au niveau des villages est stable durant les 4 premières semaines pour connaître un accroissement à la 5è semaine, enfin de se stabiliser les semaines qui suivent.

Quant au prix d'une "pièce Wax Anglaise" au niveau de Kisangani, nous avons constaté que durant les 4 premières semaines de notre observation, il était stable tandis qu'à la

5<sup>e</sup> semaine, il a augmenté pour rester stable jusqu'à la 8<sup>e</sup> semaine. Les causes pourraient être l'instabilité de notre monnaie par rapport aux monnaies étrangères en particulier au dollar Américain.

#### 5. Prix relatif

Le prix relatif Wax Anglaise dans les villages et à Kisangani se présente de la manière suivante:

Tableau VII: Prix relatif Wax Anglaise

Prix moyen/panier au village	8 542,3	Prix moyen/panier à Kisangani	11 813,5
Prix pague Wax Anglaise au village	20 000	Prix pague Wax Anglaise à Kisangani	15 000
Prix relatif au village	2,3 panier/pièce	Prix relatif à Kisangani	1,3 panier/pièce

Le prix relatif est le prix d'une "pièce Wax Anglaise" divisé par le prix moyen / panier. Il ressort de ce tableau que pour acheter une pièce Wax Anglaise au niveau des villages enquêtés, il a fallu 2,3 paniers des cossettes de manioc alors qu'au niveau de Kisangani, il suffisait de 1,3 paniers des cossettes de manioc soit pratiquement la moitié.

En d'autres termes, le paysan gagne en vendant ces cossettes et en s'approvisionnant en bien de première nécessité à Kisangani au lieu de le faire dans son village. Ceci vient un peu atténuer la perte enregistrée sur le plan strictement financier. Toutes fois, cette situation n'est de nature à favoriser la formation d'un revenu substantiel par le paysan.

#### CONCLUSION ET SUGGESTIONS

Au moment où nous arrivons au terme de cet article, nous rappelons que le but poursuivi était d'analyser la commercialisation des cossettes de manioc par les producteurs eux-mêmes ainsi que les revendeurs à Kisangani.

Un questionnaire d'enquête et une observation directe auprès des producteurs et des revendeurs nous ont permis d'atteindre les objectifs définis au départ.

A l'issue de cette analyse, les résultats nous indiquent que cette opération n'est pas financièrement profitable aux cyclistes revendeurs. Ceci est dû au fait qu'ils méconnaissent souvent les éléments calculés du prix de revient (leurs privations et sacrifices). C'est ainsi que leur marge bénéficiaire est réellement une perte dans l'ensemble c'est-à-dire -52 000 (voir tableau V).

Tandis que pour les cultivateurs vendeurs, ce mouvement pourrait être considéré comme relativement bénéfique car si un paysan compte acheter une pièce Wax Anglaise au niveau de son village enquêté, il doit engager 2,3 paniers des cossettes de manioc alors qu'au niveau de Kisangani, il perdra seulement 1,3 panier des cossettes de manioc soit pratiquement la moitié



(voir tableau VII). A la lumière des résultats obtenus, il ressort que l'hypothèse de départ a été confirmée; cette opération n'est donc pas profitable aux "tolékistes" ou cyclistes vendeurs en termes de revenu.

Nous suggérons donc:

- Que les transporteurs vendeurs soient formés dans le calcul de prix de revient de leur produit, ceci pourra leur permettre d'obtenir une bonne rémunération de leurs facteurs de production engagés;
- Qu'une association bien structurée des vendeurs des cossettes soit réalisée afin de renforcer leur pouvoir économique en matière de fixation de prix.

## BIBLIOGRAPHIE

### I. Ouvrages :

DAGNELIE P., 2003 : *Principes d'expérimentation : Planification des expériences et analyse de leurs résultats*. Edition électronique <http://www.dagnelie.be>,397p;

DARPOUX, R. et Roussel, M., 1972: *Marché des prix agricoles*, éd. J.B Baillière, Paris;

DEVAUX, L., 1968 : *L'organisation interne de la grande entreprise* in l'entreprise et l'économie du XXe siècle. P.U.F. Paris ;

Encyclopédie Encarta, 2007;

GRANGIER et ROSAZ, 1972: *La commercialisation des produits agricoles*, éd. Sirey, Paris;

I.G.E.R, 1979: *Dictionnaire des termes et expressions d'économie et de gestion utilisées en agriculture*, éd. I.G.E.R, Paris, France;

MALASSIS, 1973: *Agriculture et processus de développement*, essai d'orientation pédagogique, UNESCO, Paris;

RAEYMAEKER L., 1969 : *Introduction à la philosophie*, éd. Béatrice-Nauwelaerts, Paris.

PERROUX, F., 1961 : *L'économie du XXe siècle*. Presse universitaire de France. Paris ;

POSHO, B., 1997: *Contribution à l'étude de l'efficience des marchés de la région de Bengamisa et de Kisangani.(cas des cossettes de manioc)*Mémoire inédit, I.F.A-Yangambi;

RIBET-PETERSEN C., 1968 : *L'information : propagation et créations structurelles au sein de la firme et sur le marché*. P.U.F. Paris;

### II. Cours :

- MOKUINEMA B., 2007-2008 : *Initiation à la recherche scientifique*, cours inédit, G.1 Développement Rural, ISEAYAT.
- MULONGO, 1996:Gestion des exploitations agricoles, cours d'Université Inédit, I.F.A - Yangambi;
- MULONGO, 1997:Planification et évaluation des projets agricoles, cours inédit, I.F.A - Yangambi.