

Caractéristiques socio-économiques du commerce des bourgeons de rotin (*Laccosperma secundiflorum* et *Eremospatha macrocarpa*) à Brazzaville, République du Congo

Mialoundama Bakouétla Gilles Freddy,

Laboratoire d'Économie et Sociologie Rurales, École Nationale Supérieure d'Agronomie et de Foresterie (ENSAF), Université Marien Ngouabi, Brazzaville, Congo

Doi:10.19044/esj.2020.v16n7p102

[URL:http://dx.doi.org/10.19044/esj.2020.v16n7p102](http://dx.doi.org/10.19044/esj.2020.v16n7p102)

Résumé

La présente étude vise à identifier le profil des vendeurs des bourgeons de rotins, puis décrire les principales caractéristiques de ce commerce. L'étude a été réalisée dans 12 marchés municipaux de la ville de Brazzaville. Elle a concerné 100 vendeurs de bourgeons de rotins choisis de façon raisonnée. Les techniques de collecte des données ont privilégié l'approche quantitative. Les résultats obtenus montrent que le commerce de détail est l'apanage des femmes dont la majorité possède une expérience de plus de 5 ans, alors que la vente en gros est dominée par les hommes. La majorité des vendeurs vit dans les arrondissements nord de Brazzaville et appartient à des groupes ethniques qui consomment souvent les bourgeons de rotins. La quantité des bourgeons achetée par commerçant lors de l'approvisionnement en marchandise est fonction des capitaux propres, le genre et le type de vendeurs. La quantité de bourgeons de rotin achetée dépend fortement du capital propre investi, ce qui pose la problématique du financement des activités génératrices de revenus, gage de l'amélioration des revenus des vendeurs.

Mots-clés : Bourgeon de rotin, socio-économique, caractéristiques, commerce, Congo

Socio-economic determinants of rattan buds (*Laccosperma secundiflorum* and *Eremospatha*) in Brazzaville, Republic of Congo

Mialoundama Bakouétla Gilles Freddy,

Laboratoire d'Économie et Sociologie Rurales, École Nationale Supérieure
d'Agronomie et de Foresterie (ENSAF), Université Marien Ngouabi,
Brazzaville, Congo

Abstract

The objective of this study is to identify the profil of the sprout rattan sellers and to describe the principal characteristics of this trade. The study was carried out in 12 municipal markets in Brazzaville city. It involved 100 sellers of rattan buds chosen in a reasonable manner. Data collection techniques favored the quantitative approach. The results obtained show that the retail trade is the prerogative of women, the majority of whom have experience of more than 5 years, while wholesale is dominated by men. The majority of sellers live in the northern areas of Brazzaville and belong to ethnic groups which often consume rattan buds. The quantity of sprouts bought by a trader when supplying merchandise depends on equity, the kind and type of sellers. The quantity of sprouts rattan purchased is highly dependent on the own invested capital, which poses the problem of financing income-generating activities, a pledge of sellers improved income.

Keywords: Sprout rattan, socio-economic, characteristic, trade, Congo

Introduction

Les Produits Forestiers Non Ligneux (PFNL) assurent par leur importance (plantes médicinales, plantes alimentaires, objets d'arts, etc.) des revenus aux populations impliquées dans l'exploitation et le commerce. Ils constituent parfois l'unique source de revenus pour certaines populations locales (Thiombiano et *al.*, 2010, p. 1107 ; Mialoundama et *al.*, 2008, p. 5). Les PFNL alimentaires complètent la production agricole des ménages en leur apportant des denrées nutritionnelles essentielles mais aussi des revenus.

En Afrique centrale, les populations consomment et utilisent d'importantes quantités de produits de cueillette pour leur alimentation, pour l'artisanat et pour la pharmacopée traditionnelle (Tabuna, 1999, p. 11 ; Tchatat et Ousseynou, 2006, p. 29 ; Biloso, 2008, p. 148 ; Lescuyer, 2010, p. 17 ; Priso

et *al.*, 2011, p. 2715 ; Wotto et *al.*, 2017, p. 132 ; Zima et *al.*, 2018, p. 209 et 213). Le rotin est un PFNL qui a une importance socioéconomique, elle génère des revenus aux acteurs de sa filière (Loubélo, 2012, p. 110 ; Irié et *al.*, 2004, p. 199 ; Biye et *al.*, 2018 ; p. 220). Le commerce des PFNL y compris du rotin dans les grandes villes du Congo contribue à créer des véritables petites et moyennes entreprises (PME) dans les milieux ruraux et urbains (Sah, 2018, p. 15).

Les rotins sont présents dans toutes les zones de forêt ou de savane de la République du Congo (Bambo Emmena, 2008, p. 17). Le rotin est le deuxième PFNL le plus utilisé au Congo après le *Gnetum africanum* (Sah, 2018, p. 25). Selon Mialoundama et *al.*, (2008, p. 42) les lianes ou les cannes d' *Eremospatha macrocarpa* de *Laccosperma secundiflorum* servent à la fabrication de nombreux objets d'arts (chaises, paniers, meubles, etc.) et ont un impact socio-économique important sur la filière vannerie. La demande accrue du rotin en ville a largement contribué à l'augmentation drastique des quantités d'*Eremospatha macrocarpa* et de *Laccosperma secundiflorum* coupées dans les forêts congolaises. Les jeunes bourgeons de ces deux espèces sont très bien appréciés comme légume vert par la population de Brazzaville en générale et celle originaire des départements du centre et du nord du pays en particulier. Ils sont vendus dans les marchés de la ville et procurent aux commerçants impliqués des marges bénéficiaires permettant de compléter les revenus.

Les aspects socio-économiques des PFNL en général et plus particulièrement ceux des rotins sont très peu étudiés (Louméto, 2010 ; p. 4 et 56) malgré leur importance. La plupart des études socioéconomiques sur le rotin porte sur les lianes (Irié et *al.*, 2004, p. 199 ; Tchatat et Ousseynou Ndoye, 2006, p. 32 ; Maïdou, 2006, p. 14 ; Mialoundama et *al.*, 2008, p. 34 ; Biye et *al.*, 2018, p. 220, rare sont les études qui concernent uniquement l'exploitation et le commerce des bourgeons. C'est pourquoi la présente étude vise à identifier le profil des vendeurs des bourgeons de rotins (*Laccosperma secundiflorum* et *Eremospatha macrocarpa*) à Brazzaville puis décrire les principales caractéristiques de ce commerce.

Methodologie

Connaissance du rotin et localisation de la zone d'étude

Parmi les PFNL alimentaires couramment exploités et commercialisés en milieu urbain au Congo se trouvent les bourgeons de rotins (*Laccosperma secundiflorum*) et (*Eremospatha macrocarpa*), appelés asperges de rotin ou Mikaoua en langue vernaculaire (figure 1).

La présente étude s'est déroulé dans les principaux marchés de la ville de Brazzaville. Elle s'inscrit dans une approche quantitative, le champ disciplinaire concerné est la socioéconomie. Douze marchés ont été concernés

par l'étude, ils ont été choisis en fonction de leur importance dans les transactions des PFNL.

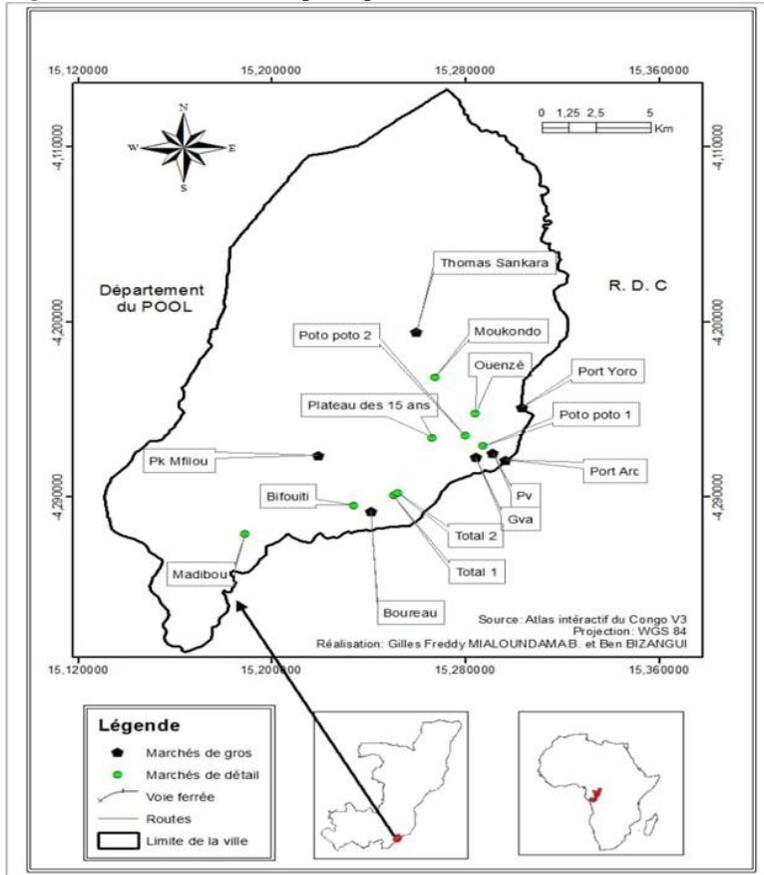
Figure 1 : bourgeons de rotin en vente au marché Thomas Sankara



Source : enquête de terrain, 2018

L'ensemble des points de ruptures de charges des PFNL en provenance du milieu rural congolais ont été également pris en compte (Gares GVA, PV et Pk-Mfilou, Port Yoro et Port ATC, marché Thomas Sankara, etc.) comme le montre la figure 2.

Figure 2 : Localisation des principaux marchés de la ville de Brazzaville



Source : enquête de terrain, 2018

Echantillonnage et collecte des données

L'étude a concerné les vendeurs de bourgeons de rotin dans la ville de Brazzaville en République du Congo. La méthodologie de collecte des données primaires privilégie l'approche quantitative. Le mode d'échantillonnage des vendeurs utilisé est la méthode empirique du Random route ou des itinéraires. Les vendeurs réticents à l'enquête étaient systématiquement écartés de l'échantillon. Ainsi, un échantillon de 100 vendeurs de bourgeons de rotin a été constitué. L'outil d'investigation utilisé est le questionnaire. Des informations sur le profil des vendeurs ainsi que celles relatives à la commercialisation des bourgeons de rotin ont été collectées à travers des entretiens individuels formels sur la base d'un questionnaire d'enquête.

Analyse des données

Les données collectées à l'issue des entretiens individuels formels ont été saisies sur le logiciel Excel 2007 afin de constituer une base de données. Le logiciel XLSTAT version 2007 a été utilisé pour l'analyse statistique (tableaux de fréquences, des comparaisons de moyennes et des régressions linéaires) pour les données quantitatives. Pour compléter les caractéristiques du commerce des bourgeons de rotin, un modèle de régression linéaire a été utilisé. Ce modèle utilise comme variable expliquée le nombre de tiges achetées. Les variables explicatives de ce modèle sont les variables socio-économiques du commerce des bourgeons de rotin, notamment le genre, l'âge, le niveau d'instruction, les capitaux propres, le statut dans le ménage, etc. Il s'agit de variables binaires, continues mais aussi discontinues. L'analyse des données a été considérée significative au seuil $\alpha = 0,05$.

Resultats

Les caractéristiques socio-économiques des acteurs impliqués dans le commerce des bourgeons de rotins à Brazzaville

Les résultats de l'enquête ont permis de noter que 78 % des vendeurs de bourgeons de rotin dans les marchés de la ville de Brazzaville sont des détaillants ($P < 0,05$). Les grossistes et les semi-grossistes sont moins rencontrés, leurs fréquences respectives sont 10 % et 13 %. Le tableau 1 (page 5) présente les principales caractéristiques socio-économiques des acteurs du commerce des bourgeons de rotin à Brazzaville.

Les résultats de l'étude montrent que le commerce de détail est l'apanage des femmes dont la plupart vivent dans les arrondissements de Djiri (55 %) et Talangaï (29 %) situés dans le nord de la ville de Brazzaville. Ce commerce mobilise globalement des adultes dont 90 % possèdent un âge supérieur à 35 ans. La vente au détail est dominée par les vendeurs mariés coutumièrement (61 %), suivie de la catégorie des vendeurs célibataires (32

%). La proportion de 97 % de vendeurs est scolarisée, les vendeurs ayant un niveau secondaire 1^{er} degré (45 %) et primaire (32 %) sont les plus impliqués dans ce commerce. La vente au détail des bourgeons de rotins permet de lutter contre le chômage (68 %) mais aussi de compléter le budget familial (32 %) grâce aux revenus additionnels générés par cette activité. Le commerce de détail des bourgeons de rotin semble être relativement bénéfique, puisque 65 % des vendeurs possèdent une expérience de plus de 5 ans dans la vente de ce produit.

La vente en gros mobilise aussi bien les femmes que les hommes avec une dominance des hommes (75 %). Ce commerce nécessite des séjours parfois prolongés dans les espaces de collectes de ce PFNL situé en milieu rural. Il s'agit par exemple des départements des Plateaux (Abala, Gamboma, Djambala, Ngo, etc.), de la Cuvette (Boundji), Cuvette – Ouest (Ewo) et la partie nord du département Pool nord (Ngabé, Mbouambé Léfini). La catégorie des vendeurs la plus impliquée dans ce commerce est celle vivant dans l'arrondissement Djiri (75 %). Elle possède une meilleure connaissance des espaces de collecte mais aussi des critères de qualité de ce PFNL qui semblent faire partie des habitudes alimentaires des populations originaires de la partie nord du pays (groupe ethnique Téké, Mbochi, etc.). Ce PFNL est rarement rencontré dans les marchés situés dans le sud de Brazzaville, dominé par le groupe ethnique Kongo. Cela s'explique par le fait que les bourgeons de rotin (asperge ou Mikaoua) ne font pas partie des habitudes alimentaires des peuples Kongos. Le commerce de gros n'attire pas les jeunes, il reste l'apanage des adultes de plus de 36 ans avec une dominance de la classe d'âge de plus de 40 ans (75 %). La proportion de 75 % des vendeurs sont mariés, témoignant ainsi de l'importance socio-économique de ce commerce. Le taux de scolarisation chez les grossistes est de 100 % avec une dominance de la catégorie des vendeurs ayant un niveau secondaire 2^{ème} degré, soit 75 %. Tous les grossistes enquêtés possèdent une expérience de plus de 5 ans dans la vente des bourgeons de rotin.

Tableau 1 : Caractéristiques socio-économiques des vendeurs de bourgeons de rotin

Variable	Modalité	Détaillant (%)	Grossiste (%)	Semi-grossiste (%)	Total (%)
Sexe	Féminin	100,00	25,00	100,00	92,50
	Masculin	-	75,00	-	7,50
Arrondissement	Bacongo	3,23	-	-	2,50
	Djiri	54,84	75,00	80,00	60,00
	Makélékélé	-	25,00	-	2,50
	Ouenzé	12,90	-	-	10,00
	Talangai	29,03	-	20,00	25,00
Tranche d'âge	≤ 19 ans	3,23	-	-	2,50
	20-35ans	6,45	-	20,00	7,50
	36-39ans	45,16	25,00	20,00	40,00
	≥ 40 ans	45,16	75,00	60,00	50,00
Situation matrimoniale	Célibataire	32,26	25,00	20,00	30,00
	Marié coutumièrement	61,29	50,00	80,00	62,50
	Marié officiellement	3,23	25,00	-	5,00
	Divorcé	3,23	-	-	2,50
Niveau d'instruction	Sans instruction	3,23	-	20,00	5,00
	Primaire	32,26	-	-	25,00
	Secondaire 1 ^{er} degré	45,16	25,00	80,00	47,50
	Secondaire 2 ^{ème} degré	12,90	75,00	-	17,50
	Universitaire	6,45	-	-	5,00
Motivations	Compléter le budget familial	32,26	25,00	40,00	32,50
	Lutter contre le chômage	67,74	75,00	60,00	67,50
Expérience dans la vente des bourgeons de rotin	≤ 4 ans	35,48	-	40,00	32,50
	5-9ans	41,94	75,00	20,00	42,50
	10-14ans	16,13	25,00	40,00	20,00
	≥ 15 ans	6,45	-	-	5,00

Source : enquête de terrain, 2018

Les caractéristiques du commerce des bourgeons de rotin à Brazzaville

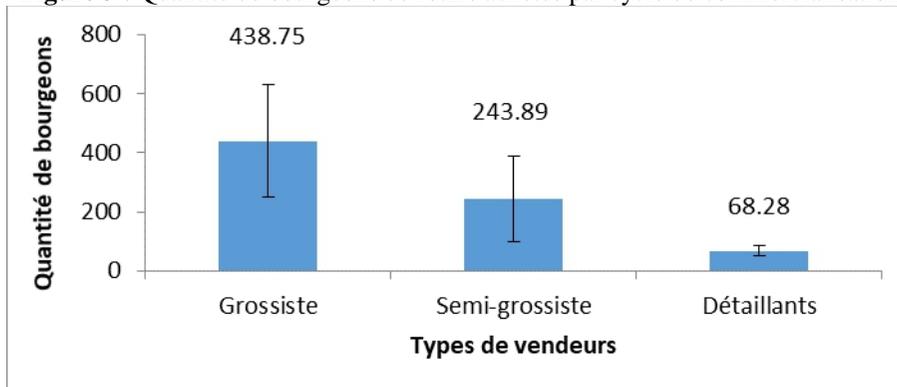
Les résultats de la régression linéaire réalisés pour modéliser la relation entre le nombre de bourgeons de rotin manipulé par cycle de commercialisation et les caractéristiques socio-économiques des vendeurs sont présentés dans le tableau 2 (page 6). Il ressort de ce tableau que le nombre de tiges achetées est fonction des capitaux propres investis dans ce commerce, le genre et le type de vendeurs. Les autres caractéristiques socio-économiques n'ont pas d'influence sur la quantité de bourgeons de rotin achetée, notamment la tranche d'âge, la situation matrimoniale, le niveau d'instruction, etc.

Tableau 2: Résultats de la régression linéaire du nombre de tige acheté par achat

Nom de la variable	Source (Code)	Coefficient	Ecart-type	Valeur de t	Pr > t
Capitaux propres	CAP	0,622	0,073	8,567	0,0001 ***
Genre	SEX	0,475	0,114	4,177	0,0003***
Quartier	QUART	0,041	0,069	0,593	0,5585
Arrondissement	ARROND	-0,032	0,071	-0,443	0,6617
Tranche d'âge	AGE	0,073	0,068	1,064	0,2969
Situation matrimoniale	SM	0,054	0,061	0,898	0,3774
Niveau d'instruction	NIV	0,012	0,068	0,175	0,8627
Département d'origine des vendeurs	DEP	-0,108	0,089	-1,212	0,2364
Statut dans le ménage	SME	0,165	0,114	1,449	0,1594
Provenance de l'asperge	PROV	-0,067	0,068	-0,991	0,3309
Motivations	MOTIV	0,099	0,062	1,591	0,1238
Types de vendeurs	TYPE	0,166	0,079	2,118	0,0439*
Expérience	EXP	-0,044	0,076	-0,584	0,5643

Source : enquête de terrain, 2018

La quantité de bourgeons de rotin manipulée par cycle de commercialisation est fonction du type de vendeur ($P < 0,05$). Le nombre de bourgeons acheté par les grossistes est 6 fois plus important que celui des détaillants. Cette différence est confirmée par l'analyse de variance à un facteur, mais aussi par le test de Student qui note un effet type de vendeur dans la quantité de marchandise achetée lors de l'approvisionnement (Figure 3).

Figure 3 : Quantité de bourgeons de rotins achetés par cycle de commercialisation

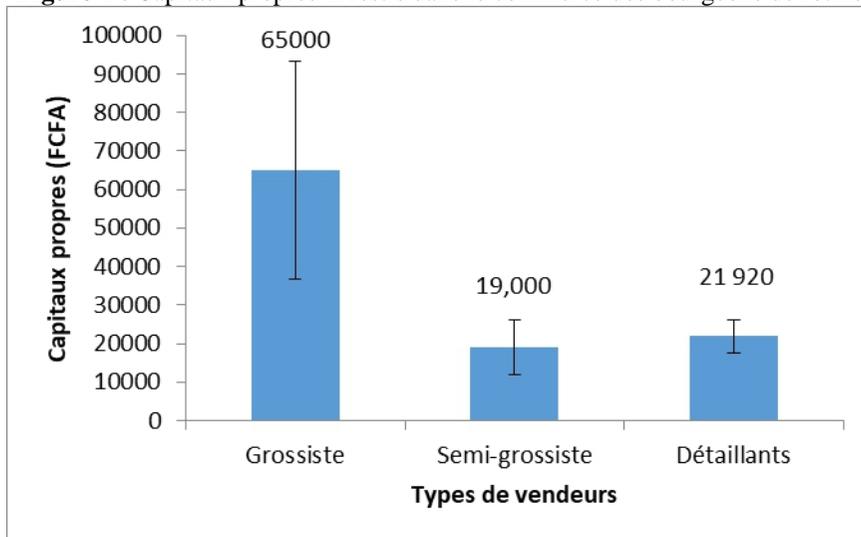
Source : enquête de terrain, 2018

La quantité maximale de bourgeons achetée par achat est de 650, avec un coefficient de variation de 67 %, témoignant d'une grande variabilité de la quantité de produit acheté par les commerçants. Toutefois, 79 % des vendeurs achètent 20 à 130 tiges de bourgeons de rotin sous forme de tas (1 tas = 10 tiges) ou de paquet (1 paquet = 50 à 80 tiges). Cette catégorie est dominée par les détaillants (85 %), mais comprend aussi quelques semi-grossistes (15 %). La proportion de 7 % des vendeurs achète 195 à 260 tiges, celle qui achète 390

tiges représente 5 % de l'échantillon. Enfin 10 % des vendeurs affirment acheter une quantité de bourgeons comprise entre 520 et 650 tiges. Ces trois dernières catégories ne concernent que les grossistes et les semi-grossistes.

Les capitaux propres investis par les vendeurs de bourgeons de rotin oscillent entre 5000 FCFA et 100000 FCFA. Les détaillants possèdent des capitaux propres les plus faibles, soit 21920 ± 4240 FCFA. Les différences observées sont significatives d'après l'analyse de variance à un facteur, elles sont confirmées par le test de Student (figure 4).

Figure 4 : Capitaux propres investis dans le commerce des bourgeons de rotins



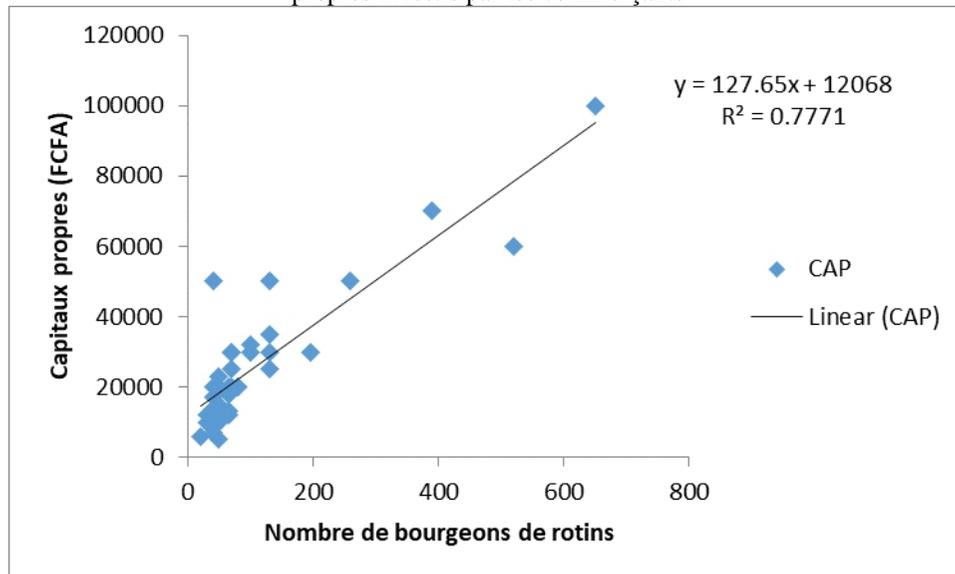
Source : enquête de terrain, 2018

La proportion de 68 % des vendeurs de bourgeons de rotin possèdent des capitaux propres investis dans ce commerce compris entre 5000 FCFA et 25 000 FCFA. Cette catégorie reste dominée par les détaillants (85 %), ces derniers achètent également d'autres produits afin de diversifier non seulement la gamme de produits vendus (chikwangu⁶, les gousses de *Arachis hypogaea*, les fruits de *Dacryodes edulis*, les agrumes, etc.) mais aussi les revenus. La catégorie des vendeurs qui investissent un capital propre variant entre 30 000 FCFA et 50 000 FCFA représentent 25 % de l'échantillon. Enfin la 3^{ème} catégorie des vendeurs est celle qui investit des capitaux propres les plus importants dans ce commerce, c'est-à-dire comprise entre 60 000 FCFA et 100 000 FCFA. Ces derniers représentent 8 % de l'échantillon des vendeurs. L'étude a montré une relation réciproque entre les capitaux propres détenus par les commerçants ainsi que la quantité de marchandise acquise lors de l'approvisionnement (figure 5). Le coefficient de corrélation étant proche de

⁶ Chikwangu : sous-produit de la transformation des tubercules de manioc (*Manihot esculenta* Crantz)

1 c'est-à-dire égale à 0,78, il existe donc une forte corrélation entre ces deux variables. La quantité de bourgeons de rotin achetés est donc fonction des capitaux propres détenus par le commerçant.

Figure 5: Corrélation entre les variables nombre de bourgeons de rotin acheté et capitaux propres investis par les commerçants



Source : enquête de terrain, 2018

Discussion

L'enquête réalisée auprès des vendeurs de bourgeons de rotin a permis d'identifier les caractéristiques socio-économiques des acteurs impliqués dans ce commerce. Le commerce de détails est l'apanage des femmes, alors que celui de gros reste dominé par les hommes. Ces résultats sont similaires à ceux obtenus par Loubélo et *al.*, (2017, p. 2213) sur les feuilles et tiges du *Dioscorea liebrechtsiana* de Wild, un PFNL saisonnier poussant spontanément dans quelques forêts congolaises. Dans l'étude sur la distribution de la noix de cola (*Cola nitida*) et leur rôle social au Congo, Boukoulou et Mbété (2010, p. 5) notent que les femmes interviennent dans la vente au détail de la noix de cola dans les marchés urbains ; le commerce de gros reste essentiellement dominé par les hommes.

Les femmes occupent une place centrale, dans le commerce national et local des PFNL, depuis la cueillette en forêt jusqu'à la commercialisation sur les marchés urbains (Burnley, 2000, p. 148 ; Tchatat et Ousseynou, 2006, p. 32 ; Mialoundama, 2007, p. 139 ; Loubélo, 2012, p. 88). Ces résultats sont également comparables à ceux obtenus sur le commerce de détail des produits agricoles (Mialoundama Bakouétilla, 2017, p. 32).

Les vendeurs de bourgeons de rotin sont pour la plupart issus des quartiers du nord de Brazzaville et appartiennent à des groupes ethniques où

ce PFNL est couramment consommé (Groupe ethniques Téké, Mbochis, etc.). Cependant, les vendeurs en provenance des quartiers sud de Brazzaville, dominés par le groupe ethnique Kongo sont moins impliqués dans ce commerce. Ce résultat montre que les bourgeons de rotin ne sont pas consommés par tous les groupes ethniques présents à Brazzaville. Plusieurs travaux ont montré l'existence des déterminants socio-culturels dans la consommation des produits alimentaires (Gonzalez et Urbain, 2007, p. 7 ; Demeure, 2008, p. 44 ; Kruger et *al.*, 2010, p. 42; Mialoundama Bakouétilla et *al.*, 2016, p. 4868 et 4871 ; Berton-Ofouémé, 2017, p. 65).

Le commerce de bourgeons de rotin est pratiqué par des personnes dont la plupart sont des adultes. Les jeunes sont moins impliqués dans ce commerce, ils sont attirés vers d'autres secteurs d'activité. La tendance de ce résultat est quasiment conforme à celui obtenu par Loubélo et *al.*, (2017, p. 2213) qui constate que 87 % des vendeurs des feuilles et tiges du *Dioscorea liebrechtsiana* de Wild à Brazzaville sont âgés de plus de 30 ans.

Le commerce des bourgeons de rotin semble avoir un impact socio-économique sur les ménages impliqués. Il mobilise 63 % des vendeurs mariés coutumièrement et 30 % des célibataires dont certains vivent en union libre. Le taux de scolarisation des vendeurs est de 95 % et les deux catégories les plus représentées sont les vendeurs de niveau primaire (25 %) et ceux qui possèdent un niveau secondaire 2^{ème} degré (48 %). Les vendeurs possédant un niveau secondaire 2^{ème} degré et universitaires sont faiblement impliqués dans le commerce du *Dioscorea liebrechtsiana* de Wild mais aussi d'autres produits agricoles couramment vendus à Brazzaville (Loubélo et *al.*, 2017, p. 2214), ils sont plus attirés par des métiers de bureau (fonction publique, employé de secteur privé).

L'étude a montré que les variables qui influencent la quantité de bourgeons de rotin achetés lors de l'approvisionnement sont les capitaux propres, le genre de commerçants mais aussi le type de vendeurs. Les autres caractéristiques socio-économiques n'ont pas d'influence sur la quantité de produits manipulés. L'enquête a montré que les grossistes achètent une quantité de produit 6 fois plus importante que celle des détaillants. Leurs capitaux propres investis dans ce commerce sont 3 fois plus importants que ceux des détaillants.

Le commerce des bourgeons de rotin est pratiqué toute l'année. La quantité achetée par les grossistes est souvent plus importante que celle des détaillants comme le confirme Jon et *al.*, (1997, p. 175). Tchatat et Ousseynou Ndoye (2006, p. 31) ont affirmé que le rotin est exploité toute l'année et la méthode de récolte est l'abattage des lianes. La technique de conservation des bourgeons de rotin au Congo est généralement le brûlage par le feu (Bambo Emmena, 2008, p. 32).

Toutefois, la principale utilisation du rotin est la confection des objets d'arts utilisés en vannerie et menuiserie (lit, tabouret, paniers, meubles, etc.). Les lianes de rotin sont utilisées dans la construction des édifices villageois (Mialoundama et *al.*, 2008, p. 14). La forte demande en bourgeons de rotin pour la consommation humaine ainsi qu'en lianes pour le mobilier augmentent la menace sur ce PFNL extirpé des forêts.

Conclusion

Dans la zone d'étude, le commerce des bourgeons de rotin mobilise aussi bien les hommes que les femmes. Toutefois, il sied de souligner que les jeunes ont un regard désintéressé de ce commerce au profit d'autres activités. Cette étude consacrée exclusivement aux vendeurs de bourgeons de rotin des marchés de la ville de Brazzaville a révélé que le commerce de détail est l'apanage des femmes dont la plupart vivent dans les arrondissements de Djiri et Talangaï situés dans le nord de la ville de Brazzaville. Cependant les hommes prédominent la vente de gros. C'est une activité qui contribue à l'autonomisation des femmes impliquées dans cette filière et qui est exercée par des vendeurs appartenant aux groupes ethniques (Mbochi et Téké) qui consomment souvent les bourgeons de rotin. Les adultes vivant en couple au sein des ménages dominant largement ce commerce, avec une proportion plus importante des mariés coutumièrement. L'approvisionnement en bourgeons de rotin à des fins commerciales nécessite des séjours parfois prolongés dans les espaces de collecte de ce PFNL situé en milieu rural de la partie centre et nord du pays, notamment dans les départements des Plateaux, de la Cuvette, de la Cuvette-Ouest et du Pool nord. L'étude a permis de noter que la quantité de bourgeons de rotin achetée par commerçant est fonction des capitaux propres investis dans l'activité, le genre et le type de commerçant. Cependant, les autres caractéristiques socio-économiques n'influencent pas la quantité de bourgeons de rotin achetée. L'étude a noté l'existence d'une corrélation forte entre les capitaux propres et la quantité de bourgeons de rotin achetée. L'amélioration du chiffre d'affaire des vendeurs est donc fonction de la quantité des bourgeons de rotin manipulée. Toutefois, cette forte demande en bourgeons de rotin pour satisfaire les besoins des consommateurs urbains plaident en faveur de sa domestication afin de réduire le risque d'extinction de ce PFNL. Des recherches sur sa domestication s'avèrent donc nécessaire afin de le rendre disponible toute l'année. Des études futures doivent être également consacrées sur l'exploitation et l'impact socio-économique de ce PFNL dans les espaces de collecte, mais aussi sur sa consommation et son rôle social.

Remerciements

L'auteur remercie toutes les personnes ressources ayant apporté une contribution à l'amélioration de ce travail. Il ne saurait oublier les vendeurs de bourgeons de rotin, mais aussi les lecteurs anonymes qui ont permis d'améliorer le draft initial du document.

References :

1. Bambo Emmena, 2008. Valorisation socio-économique des plantes forestière non ligneuses (PFNL) du Congo : cas des rotins des genres *Eremospatha*, *Laccosperma* et *Calamus*. Mémoire de DEA, spécialité : Production et écologie végétale, Faculté des Sciences, Université Marien Ngouabi, 61 p.
2. Berton-Ofouémé Y., 2017. L'accès à l'alimentation dans les grandes villes (Asie, Afrique, Caraïbes). Editions l'Harmattan, 269 p.
3. Biloso M.A., 2008. Valorisation des produits forestiers non ligneux des plateaux de Batéké en périphérie de Kinshasa (RD Congo). Faculté des sciences, Ecole Interfaculaire de Bioingénieurs, Université Libre de Bruxelles, 167 p.
4. Biye A., Mate J.P., Muanasaka L., Nasi R., 2018. Filière rotin et revenus des ménages en périphérie de la réserve forestière de Yoko, RD Congo. *International Journal of Innovation and Scientific Research*, 38 (2) : 220-229.
5. Boukoulou H. et Mbété P., 2010. Rôle social de la noix de cola au Congo : Considérations sur les usages et la distribution de la *Cola nitida* à Brazzaville. *Annales de l'Université Marien Ngouabi, Lettre et Sciences Humaines*, 11 (1) : 1-14.
6. Burnley G.E., 2000. Le rôle des femmes dans la promotion des produits forestiers. In Recherches actuelles et perspectives pour la conservation et le développement. Les produits forestiers non ligneux en Afrique Centrale. Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (FAO), pp. 147-151.
7. Demeure C., 2008. Aide-mémoire Marketing. 6^{ème} édition, Dunod, 400 p.
8. Gonzalez C., Urbain C., 2007. Les représentations sociales de la consommation chez les étudiants : une étude exploratoire auprès des étudiants. 6^{ème} journées Normandes de Recherches sur la consommation. Société et Consommation, 19-20 mars 2007, Groupe ESC Rouen, 20 p.
9. Irié A., Zoro Bi, Kouakou L., Kouakou, 2004. Etude de la filière rotin dans le district d'Abidjan (sud Côte d'Ivoire). *Biotechnologie, Agronomie, Société et Environnement*, 8 (3) :199-220.

10. Jon R.V., Daane, Mark B., Erik F., 1997. Dynamique paysanne sur le plateau Adja du Bénin. Collection « Hommes et Sociétés », Editions Karthala, 351 p.
11. Kruger A., Ferrandi J-M., Ingarao A., Carpentier L., 2010. Mini manuel de marketing. Editions Dunod, 243 p.
12. Lescuyer G., 2010. Importance économique des produits forestiers non ligneux dans quelques villages du sud-Cameroun. *Bois et Forêts des Tropiques*, 304 (2) : 15-24.
13. Loubelo A.B., Mialoundama Bakouétila G.F., Nsondé Ntadou F.G., Bouhika E.J., Bacquois J.G., Mbougou Z., Bamokina Bélolo J.I., Bayoundoula N., and Mbemba F., 2017. Profile of the sellers and analysis of food availability of the leaves and stems of the *Dioscorea liebrechtsiana* of Wild « Ntinia » in the walks of Brazzaville (Congo). *International Journal of Current Advanced Research*, 6 (2):2212-2217.
14. Loubelo E., 2012. Impact des produits forestiers non ligneux (PFNL) sur l'économie des ménages et la sécurité alimentaire cas de la République du Congo, thèse de doctorat d'économie, Université de Renne 2, 237 p.
15. Loumeto J., 2010. Gestion et valorisation des PFNL au Congo : une revue bibliographique, Projet Forenet, 80 p.
16. Maïdou H. M., 2006. Etude sur la gestion durable des Produits Forestiers Non Ligneux en République Centrafricaine. Commission des Forêts d'Afrique Centrale. ITTO, cFC, IUCN, 41 p.
17. Mialoundama Bakouétila G.F., 2017. Acteurs et circuits de commercialisation de la banane (*Musa sp.*) vendue à Brazzaville. *Baluki, Revue de Sciences géographiques, d'environnement et d'aménagement*, 1 (2) : 29-44.
18. Mialoundama Bakouétila G.F., Berton Ofouémé Y., Tchouamo I.R., Boukoulou H., Foléack D.P., Mbemba F., Loubélo A.B., Makouya H., Mbougou Z., 2016. Analyse des déterminants de la consommation de la banane (*Musa sp.*) à Brazzaville, République du Congo. *Journal of Animal & Plant Sciences*, 31(1) :4864-4873.
19. Mialoundama F., 2007. Le koko ou mfumbu (Gnétacées). Une plante alimentaire d'Afrique centrale. Editions l'Harmattan, collection Etudes Africaines, 211 p.
20. Mialoundama F., Nkandza J., Ngantsoué L., Nsika Mikoko, Loubélo E., Attibayeba, Samba R., 2008. Analyse de l'impact socioéconomique de principaux produits forestiers non ligneux (PFNL) sur l'économie des ménages et l'économie nationale en République du Congo. Rapport finale de l'étude, PR. N°35723, FAO. Université Marien Ngouabi, 79 p.

21. Priso R. J., Nnanga J.F., Etame J., Din Ndongo, Amougou Akoa, 2011. Les produits forestiers non ligneux d'origine végétale : valeur et importance dans quelques marchés de la région du Littoral, Cameroun. *Journal of Applied Biosciences*, 40 : 2715-2726.
22. Sah R.M., 2018. Produits forestiers non ligneux, amélioration de la sécurité alimentaire et conservation des forêts : cas du Congo. Thèse de doctorat en économie de l'environnement. Faculté des Sciences Economiques, Université Marien Ngouabi, 126 p.
23. Tabuna H., 1999. Le marché des Produits Forestiers Non Ligneux de l'Afrique Centrale en France et en Belgique. Produits, acteurs, circuits de distribution et débouchés actuels. Document spécial, N°19, CIFOR, Bogor – Indonésie, 35 p.
24. Tchatat M., et Ousseynou Ndoye, 2006. Etude des produits forestiers non ligneux d'Afrique Centrale : réalités et perspectives. *Bois et Forêts des Tropiques*, 289 (3) : 27-39.
25. Thiombiano D.N.E, Lamien N., Dibong S.D, Boussim I.J, 2010. Etat des peuplements des espèces ligneuses de soudure des communes rurales de Pobé-Mengao et de Nobéré (Burkina Faso). *Journal of Animal & Plant Sciences*, 9 (1): 1104 – 1116.
26. Wotto A., Gbaguidi Aholidji H.U., Vissoh Ahotondji S., 2017. Importance socioculturelle des produits forestiers non ligneux du massif forestier d'Agoua au Bénin. *European Scientific Journal*, 13 (14) : 123-139.
27. Zima G.G., Mialoundama F., Yangakola J.M., Kossa I., 2018. Importance des produits forestiers non ligneux médicinaux d'origine végétale et impacts des activités anthropiques sur la durabilité dans le sud-ouest de la République Centrafricaine. *European Scientific Journal*, 14 (33) :202-220.