ISSN 0854-9818
OCCASIONAL PAPER NO. 19 Feb. 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

Honoré Tabuna

CENTER FOR INTERNATIONAL FORESTRY RESEARCH
Office address: Jalan CIFOR, Situ Gede, Sindangbarang, Bogor 16680, Indonesia
Mailing address: P.O. Box 6596 JKPWB, Jakarta 10065, Indonesia
Tel.: +62 (251) 622622; *Fax*: +62 (251) 622100
E-mail: cifor@cgiar.org
Website: http://www.cgiar.org/cifor

SOMMAIRE

Remerciements v

Résume 1

Introduction 1

Cadre de l'Etude 2
Cadre géographique et humain 2
Définition des PFNL et cadre méthodologique 3

Les Lieux de Vente 3
Les lieux de vente à Bruxelles 3
Les lieux de vente en France 5

Types de Produits Forestiers non Ligneux Vendus 7
Les différents types de PFNL 7
Approche quantitative des PFNL 10

Les Acteurs et les Circuits de Distribution 16
Les différents acteurs 16
Les différents circuits de distribution 21
La concurrence 22
Les principaux goulots d'étranglement 23

Les Prix 24
Formation et objectifs des prix 24
Fluctuation des prix 25
Quantités importées 25

Communication et Réglementation 25
La communication 25
La réglementation 26

Les Potentiels de Développement 26
Les débouchés actuels 26
Les nouveaux débouchés 26

Conclusion Général et Recommandations 26
Conclusion Générale 26
Recommandations 28

Références Bibliographiques 29

Annexe 31

Figures

Figure 1: Débouchés et lieux de vente des PFNL de l'Afrique Centrale en France et en Belgique 7
Figure 2: Différents acteurs et circuits de distribution des PFNL en France et en Belgique sur la "filière ethnique" 16
Figure 3: Les acteurs et les circuits de distribution des PFNL de l'Afrique Centrale en France et en Belgique 16

Tableaux

Tableau 1: Evolution de la population d'Afrique Centrale en Belgique 2
Tableau 2: Evolution des ressortissants d'Afrique Centrale en France ayant gardé leur nationalité d'origine 3
Tableau 3: Quelques éléments de comparaison entre les deux zones de concentration des points de vente des PFNL de l'Afrique Centrale 4
Tableau 4: Quelques éléments caractéristiques des deux points de vente (ETP et EZAT) 5
Tableau 5: Evolution des points de vente à Bruxelles 5
Tableau 6: Quelques éléments caractéristiques des boutiques de Château Rouge (EZAT) 5
Tableau 7: Evolution des points de vente à Paris et sa banlieue 6
Tableau 8: Localisation des points de vente dans les villes de province 6
Tableau 9: Liste des espèces de PFNL d'origine végétale 8
Tableau 10: Liste et caractéristiques des espèces vendues à Bruxelles et en France 9
Tableau 11: Liste des PFNL d'origine animale en vente à Bruxelles et en France 10
Tableau 12: Caractéristiques des PFNL de la flore spontanée vendus en France et à Bruxelles 11
Tableau 13: Caractéristiques des PFNL cultivés vendus à Bruxelles et en France 14
Tableau 14: Nature et lieu de vente des produits transformés et manufacturés 15
Tableau 15: Caractéristiques des différents détaillants 18
Tableau 16: Les différents types de détaillants observés en France et leurs caractéristiques 19
Tableau 17: Les différents types de détaillants observés en Belgique et leurs caractéristiques 20
Tableau 18: Les différents consommateurs des PFNL et leurs caractéristiques 20
Tableau 19: Les débouchés des PFNL et leurs circuits de distribution 22
Tableau 20: Caractéristiques des prix de *safou* et de *fumbua* en France et à Bruxelles 24
Tableau 21: Relevés de prix de certains PFNL de décembre à juin à Château Rouge 25
Tableau 22: Estimations des quantités importés et provenance 26

Photos

Photo 1: Des noix de palme (*Elaeis guineensis*) en provenance du Cameroun et vendues à Château Rouge à Paris 7
Photo 2: Des fruits de ntundu ou tondolo (*Aframomum giganteum*) en provenance du Congo Brazzaville et vendus à Château Rouge à Paris 7
Photo 3: Trois espèces de chenilles (*Imbrasia sp*) en provenance du Congo Kinshasa et vendues en France et à Bruxelles 10
Photo 4: Des mbinzo (*Imbrasia sp*) en provenance du Congo Kinshasa présentés sur un étal intérieur chez un détaillant de Matongué à Bruxelles 10
Photo 5: Des lanières de koko ou fumbua (*Gnetum sp*) importées du Cameroun et vendues en France et en Belgique 11
Photo 6: Des sachets de fumbua ou koko (*Gnetum sp*) importés du Congo Brazzaville et présentés sur un étal intérieur chez un détaillant de Château Rouge à Paris 11

Photo 7: Des fruits de safou (*Dacryodes edulis*) en provenance du Cameroun et vendus à Château Rouge (Paris) et à Matongué (Bruxelles) 12
Photo 8: Des fruits de safou (*Dacryodes edulis*) présentés sur un étal extérieur chez un détaillant de Château Rouge à Paris 12
Photo 9: Des noix de kola (*Cola nitida*) et des "*petit kola*" ou démarreur (*Garcinia kola*) en provenance du Cameroun et vendues à Paris 12
Photo 10: Des noix de kola (*Cola nitida*) en provenance du Cameroun et présentées sur un étal intérierur chez un détaillant de Matongué à Bruxelles 12
Photo 11: Des sachets de sioko, mango ou mangue sauvage (*Irvingia gabonensis*) en provenance du Cameroun et présentés sur un étal chez un importateur installé à Château Rouge à Paris 12
Photo 12: Des graines de djansan (*Ricinodendron heudelotii*) en provenance du Cameroun et présentées sur un étal intérieur chez un détaillant de Matongué à Bruxelles 13
Photo 13: Des sachets de djansan (*Ricinodendron heudelotii*) en provenance du Cameroun et présentés sur un étal chez un importateur installé à Château Rouge à Paris 13
Photo 14: Des sachets de pèpè (*Monodora myristica*) importés du Cameroun et présentés sur un étal chez un importateur installé à Château Rouge à Paris 13
Photo 15: Des batons de manioc (*Manihot esculenta*) emballés dans des feuilles de Maranthacées en provenance du Congo Kinshasa et présentés sur un étal chez un détaillant de Matongué à Bruxelles 15
Photo 16: Des batons de manioc (*Manihot esculenta*), emballés dans du cellophane et des feuilles de Maranthacées, en provenance du Congo Kinshasa sur un étal chez un détaillant de Matongué à Bruxelles 15

REMERCIEMENTS

Nos plus cordiaux remerciements vont au Professeur Bernard Roussel pour sa relecture attentive de notre manuscrit. Ses critiques avisées et formatrices ont considérablement enrichi la version définitive de ce rapport.

Je tiens aussi à remercier tout particulièrement Madame Monique Belin-Depoux, Directrice du Laboratoire de Biologie végétale tropicale de l'Université Paris 6, pour son accueil, ses conseils encourageants et son assistance matérielle.

Merci enfin à toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à la réussite de notre travail sur le terrain et au niveau du secrétariat.

LE MARCHE DES PRODUITS FORESTIERS NON LIGNEUX DE L'AFRIQUE CENTRALE EN FRANCE ET EN BELGIQUE

Honoré Tabuna*

RESUME

En France et en Belgique, il existe un commerce de certains produits forestiers non ligneux de l'Afrique Centrale depuis bientôt une trentaine d'années. Ces produits échangés proviennent principalement par ordre d'importance du Cameroun et de la République Démocratique du Congo. Ils sont nombreux (45 au total dont 13 d'origine spontanée), mais les plus régulièrement importés sont ***le saka-saka*** *ou feuilles de manioc (Manihot esculenta), le* ***ndolé*** *(Vernonia sp), le* ***fumbua*** *ou* ***koko*** *(Gnetum africanum ou Gnetum buchholzianum), le* ***safou*** *(Dacryodes edulis), de nombreux épices ou condiments comme le njansan (Ricinodendron heudelotii), la mangue sauvage (Irvingia gabonensis), le pèbè (Monodora myristica) et deux plantes stimulantes, la* ***noix de kola*** *(Cola acuminata et Cola nitida) et le* ***petit kola*** *ou bitter cola (Garcinia kola). Importés principalement par avion, une grande partie est destinée aux ressortissants de l'Afrique Centrale installés à Paris, à Bruxelles, dans plusieurs villes de France et de Belgique, et depuis quelques années à ceux installés en Angleterre, en Allemagne et en Suisse. Une autre partie, souvent de petites quantités, est destinée aux restaurants africains et au marché des produits biologiques.*

Initié par les premiers étudiants et stagiaires de l'Afrique Centrale en France et en Belgique, ce commerce était exercé à l'origine uniquement par des épiciers Européens spécialisés dans l'alimentation générale. Actuellement, il est exercé par des épiciers de quatre origines différentes (les Européens, les Maghrébins, les ressortissants de l'Afrique Centrale et les Asiatiques). Ils tiennent tous des points de vente spécialisés dans le commerce des produits destinés aux populations africaines et Antillaises. Ils appliquent des prix parfois 8 fois supérieurs aux prix pratiqués sur les marchés d'Afrique Centrale, ce qui paradoxalement ne freine pas le développement de la demande et la prolifération des points de vente. Cette tendance devrait se maintenir pendant plusieurs années, en raison du développement de la demande des produits ethniques, des produits biologiques et des aliments santé ou aliments diététiques par les consommateurs Français, Belges et Européens appartenant souvent à des tranches d'âge jeune.

Ce papier décrit l'organisation et le fonctionnement du marché des produits forestiers non-ligneux (points de vente, acteurs, circuits de distribution, prix, goulots d'étranglement, etc.) et ses potentiels de développement. Il formule également des recommandations pour la levée des différents freins à sa dynamique et propose des voies d'accès à utiliser par les acteurs de l'Afrique Centrale.

INTRODUCTION

Outre le bois, l'écosystème forestier de l'Afrique Centrale offre d'autres ressources, tels les produits forestiers non ligneux (PFNL) collectés et utilisés par les populations rurales depuis toujours (Makita-Madzou 1985; Adjanahoun *et al.* 1988; Hladick *et al.* 1989; Hecketsweiler et Mokoko Ikonga 1991; Borobou-Borobou 1994). Si une partie de ces produits récoltés est destinée à l'autoconsommation, une autre est commercialisée sur les marchés locaux, nationaux, régionaux et internationaux (Tabuna 1993; Schneemann 1994; Schneemann et Dijkstra 1994; Ndoye 1995). De ce fait, ils constituent une source importante de subsistance et de revenus pour de nombreux paysans.

Parallèlement aux marchés d'Afrique Centrale, les filières internationales de ces PFNL existent depuis de nombreuses années. Des échanges commerciaux importants sont signalés depuis longtemps entre les divers pays d'Afrique Centrale et d'Europe (Hedin 1929; Walker 1948; Chevalier 1949, Cunningham et Mbenkum, 1993; Mialoundama 1996). Les produits qui font l'objet de ce commerce sont aussi bien d'origine animale que végétale. On y trouve entre autres, des fruits, des légumes, des épices, du gibier et des plantes médicinales. Tous ces produits, exceptés les plantes médicinales destinées à l'industrie, sont abordés dans cette présente étude.

* Chercheur à l'Institut de Recherche pour le Développement (IRD), Laboratoire ERMES; 5, rue du Carbone; 45072 Orléans cedex 2 et candidat au doctorat au Muséum National d'Histoire Naturelle (MNHN), Laboratoire d'Ethnobiologie-Biogeographie; 57, Rue Cuvier; 75005, Paris.

Issus de la flore spontanée, de la faune sauvage, mais également des jardins de case et des vergers villageois, la majorité de ces produits sont exportés vers plusieurs pays européens où vit un nombre important de ressortissants d'Afrique Centrale. En effet, ces produits leurs sont en tout premier lieu destinés: c'est pourquoi l'on qualifie parfois ce commerce de «marché ethnique». Mais ce débouché qui pourrait peut-être constituer une source de devises pour les populations rurales et les pays exportateurs est mal connu. De plus certains produits impliqués dans ce commerce sont menacés de raréfaction dans certaines forêts du fait de la forte demande nationale (Makita-Madzou *et al.* 1993; Mialoundama 1996). C'est particulièrement le cas du *Gnetum sp*, légume-feuille très consommé en Afrique Centrale et demeurant encore à l'état spontané dans tous les pays. La connaissance de ce marché pourrait orienter des politiques de conservation et de développement durable de ces espèces en Afrique Centrale. Elle pourrait également nous permettre, à travers les résultats obtenus, de faire des propositions concrètes aux différents acteurs européens et africains impliqués dans ces filières.

Aussi pour combler cette lacune, il nous a paru intéressant d'étudier le marché des PFNL d'Afrique Centrale en France et en Belgique afin de connaître entre autres: les produits vendus, les acteurs impliqués, les circuits de distribution, les prix, la réglementation, les différents goulots d'étranglement. La présente étude est une amorce d'une série de travaux que nous projetons sur la connaissance actuelle de ce marché et son développement. Elle rapporte des résultats des enquêtes et des entretiens réalisés en France et à Bruxelles sur les produits vendus, les acteurs et les circuits de distribution.

Ce travail s'est déroulé de janvier à juin 1997, avec une actualisation en avril 1998, et a bénéficié d'un soutien financier du CIFOR, organisme qui conduit actuellement un programme de recherche sur les PFNL au Cameroun en collaboration avec l'IITA. Il s'inscrit dans le cadre de la valorisation commerciale et la conservation durable des PFNL, conformément à l'Agenda 21 élaboré à la suite du sommet de RIO en 1992. De plus, il trouve sa justification dans les recommandations de la réunion des Ministres d'Afrique Centrale chargés de l'Environnement, qui s'est tenue du 28 au 30 Mai 1996 à Brazzaville, en présence de plusieurs experts et des ONG travaillant dans la sous région.

CADRE DE L'ETUDE

Cadre géographique et humain

L'étude présentée s'est déroulée en France et en Belgique où vit un nombre important de ressortissants du Congo Brazzaville[1], du Cameroun, du Gabon, du Congo Kinshasa[2] et de la République Centrafricaine. En 1996, selon les statistiques de l'INS et de l'INSEE, respectivement organismes belge et français, cette population s'élèvait à 76 085 individus. Trois raisons principales expliquent cette présence dans ces deux pays: la formation, l'exil politique et l'exil économique.

La Belgique et la population de l'Afrique Centrale

Ancienne puissance coloniale du Congo Kinshasa, du Rwanda et du Burundi, la Belgique abrite toutes les nationalités d'Afrique Centrale. Mais selon les statistiques de l'INS (Données 1996), les ressortissants du Congo Kinshasa, avec un chiffre de 12 210, constituent la colonie la plus importante. De ce fait, elle devance de très loin les Camerounais qui sont représentés par 1615 personnes. A côté de ces deux nationalités, il faut signaler la faible présence des Centrafricains, des Gabonais et des Congolais du Congo Brazzaville. Cette population est surtout concentrée à Bruxelles mais est présente aussi dans les autres villes wallonnes telles que Gembloux, Louvain et Liège. Le tableau 1 montre que la communauté des africains du centre est en évolution constante en Belgique.

Tableau 1: Evolution de la population d'Afrique Centrale en Belgique

Nationalité	1930	1947	1961	1970	1981	1996
Camerounais*						1 615
Congolais du CK**	98	10	2585	5244	8575	12 210
Autres ressortissants d'Afrique Centrale***	1 634	1 848	489	1 710	3 935	6 347

* Les statistiques sur le nombre exacte de ressortissants entre 1930 et 1981 ne sont pas disponibles. Aussi, étaient-ils rangés dans la rubrique autres ressortissants de l'Afrique Centrale.

** CK: Congo Kinshasa.

*** Jusqu'en 1996, il n'y avait pas de statistiques spécifiques concernant les Congolais du Congo Brazzaville, les Gabonais et les Centrafricains. Ils étaient tous rangés dans la rubrique autres ressortissants de l'Afrique noire.

La France et la population de l'Afrique Centrale

Ancienne puissance coloniale du Congo Brazzaville, de Centrafrique et du Gabon, la France est un centre important d'immigration pour les ressortissants de 14 pays francophones. A l'image de la Belgique, les Africains sont présents sur le sol français pour trois raisons

[1] Congo-Brazzaville: L'actuelle République du Congo, ancien Congo Français.

[2] Congo-Kinshasa: L'actuelle République Démocratique du Congo, l'ex Zaïre, autrefois Congo Belge.

principales: la formation, l'exil politique et l'exil économique. Selon les résultats du dernier Recensement général de la population de 1990 publiés par l'INSEE, le nombre des ressortissants d'Afrique Centrale est de 62 538 personnes. Il s'agit de personnes ayant gardé leur nationalité d'origine et de celles qui ont acquis la nationalité française.

A l'image de la Belgique, les Congolais du Congo Kinshasa constituent, avec 22 740 personnes, la plus forte communauté d'Afrique Centrale en France, viennent ensuite les Camerounais avec 18 037 personnes et les Congolais du Congo Brazzaville avec 12 755 personnes. Cette population, installée en majorité dans la région parisienne, n'est que faiblement représentée dans certaines grandes villes de province (Marseille, Montpellier, Toulouse, Bordeaux et Lyon).

Si dans la région parisienne se côtoient toutes les catégories de la population (étudiants, travailleurs immigrés, exilés politiques et diplomates), en revanche les étudiants sont largement majoritaires dans les villes de province. En conséquence, c'est à Paris qu'il y a une forte demande des PFNL issus d'Afrique Centrale. De 1965 à 1990, cette population a suivi une évolution constante (Tableau 2). Une étude de cette tendance à partir de 1991 sera faite ultérieurement.

Tableau 2: Evolution des ressortissants d'Afrique Centrale en France ayant gardé leur nationalité d'origine

Nationalité	1962	1968	1975	1982	1990
Camerounais	1 803	2 940	8 275	15 152	18 037
Centrafricains		640	1 315	2200	4 059
Congolais de Brazzaville		1 172	3 435	8940	12 755
Gabonais		708	2 070	3 252	3 013
Congolais de Kinshasa	610	2 112	8 000	6 712	22 740
Total	2 413	7 512	23 095	36 456	60 604

Source: INSEE.

Définition des PFNL et cadre méthodologique

Définition des PFNL

Longtemps appelés produits mineurs ou produits secondaires, les produits forestiers non ligneux (PFNL) ou produits forestiers autres que le bois (PFAB) désignent toute ressource biologique, et tout service marchand, excepté toutes les formes de bois d'oeuvre, issus de la forêt ou de tout autre écosystème ayant des fonctions similaires (Chandrasekharan 1995). Ainsi écologiquement, les PFNL sont forestiers, qu'ils soient issus de la flore spontanée ou des cultures (jardins de case, agroforêts, vergers villageois). Il arrive que certains produits demeurent simultanément à l'état spontané et en culture (ex: *Dacryodes edulis*). Lors des défrichements et de l'installation de villages, des plantes initialement à l'état spontané sont préservées et entretenues dans les champs et les jardins. La limite entre spontané et domestique devient alors très difficile à faire. Dans le cadre de notre travail, nous avons tenu compte des deux types de produit: les PFNL issus de la flore spontanée et ceux issus des cultures. Ces derniers incluent des produits vivriers comme le manioc, la banane plantain et les graines de courge qui ne sont pas des produits forestiers proprement dits. Néanmoins, ils sont commercialisés avec les PFNL et nous les avons répertoriés ici car ils font partie intégrante du commerce culturel qu'on présente ci-dessous.

Cadre méthodologique

Pour réaliser ce travail, nous nous sommes inspirés de la méthodologie utilisée par Woldeselassie (1989). Ainsi, nos enquêtes se sont déroulées de la manière suivante:

- localisation des points de vente et relevés des PFNL et de leurs noms vernaculaires,
- photographie et prélèvement des produits pour une détermination en laboratoire.

Ces enquêtes ont été suivies d'entretiens semi-directifs, avec un guide d'entretien (cf. Annexe) auprès des acteurs des PFNL en France et en Belgique.

Nous avons analysé 42 boutiques dans la région parisienne, 10 boutiques à Bruxelles, 9 à Montpellier, 10 à Toulouse, 5 à Marseille, 2 à Bordeaux et 10 boutiques à Lyon. On a pu identifier 45 espèces d'origine végétale dont 13 espèces de la flore spontanée, 26 espèces issues des cultures et 6 espèces mixtes c'est à dire issues aussi bien des cultures que de la cueillette.

LES LIEUX DE VENTE

Les lieux de vente à Bruxelles

Genèse et localisation des points de vente

Les PFNL sont vendus dans des boutiques ou des épiceries qui sont soit spécialisées en produits tropicaux, soit polyvalentes. Selon Messieurs John et Tepie, deux importateurs de Bruxelles, la commercialisation des produits exotiques a été initiée vers 1962 par Soeur Monique de l'église catholique qui a vécu au Congo Kinshasa. Ayant compris l'attachement des Africains à leur cuisine, elle importa plusieurs produits de Kinshasa et les vendit devant le foyer d'hébergement des étudiants et stagiaires africains: la Maison Africaine (MAISAF)

située dans la commune d'Ixelles. Au fil des temps, cet établissement est devenu le "point de chute" de tous les ressortissants africains. Ceux qui ne trouvent pas de place dans le foyer s'établissent dans sa périphérie de façon à rester en contact avec les membres de la communauté.

La croissance de cette population va entrainer une augmentation de la demande des produits tropicaux en Belgique, ce qui amènera les épiceries du quartier à s'intéresser à cette clientèle et à emboîter le pas à la religieuse. Polyvalents au début, les nouveaux marchands vont finir par se spécialiser et décider de s'installer sur la Chaussée du Wavre dans le centre commercial de la Porte de Namur. Ainsi, plusieurs activités commerciales destinées particulièrement aux Africains vont se développer dans cette zone. On y trouve entre autres : restaurants, cafés, salons de coiffure, commerces de disques afro-antillais et de tissus africains. Hormis, les activités commerciales, cette place est un lieu de lancement de la mode vestimentaire et un point de rencontre et de retrouvailles entre amis, parents, compatriotes et membres de la communauté. Il y règne chaque jour une «ambiance tropicale» qui atteint son paroxysme le vendredi soir et le samedi avant d'être fermée le dimanche. Cette «ambiance tropicale» est telle que cette place est aujourd'hui appelée Matongué, nom du quartier populaire de Kinshasa. Aussi, avons nous appelé les boutiques de cette place: épiceries des zones d'activités tropicales (EZAT).

Outre Matongué, il existe une autre zone de concentration des boutiques de vente des PFNL d'Afrique Centrale: c'est la place du Midi. Elle est située dans la commune de Saint Gilles où vit une forte communauté originaire d'Afrique du Nord. De plus, elle est située à côté de la gare du Midi et de la Place Clémenceau. Dans ces deux endroits se tiennent chaque dimanche de grands marchés très fréquentés par les Africains et les communautés étrangères, ce qui permet aux épiceries de la Place du Midi d'être ouvertes tandis que celles de la Place de Namur sont fermées le dimanche. On y trouve plusieurs magasins spécialisés dans la vente de produits très divers souvent importés d'Orient. Mais contrairement à Matongué, les activités tropicales de la Place du Midi sont limitées à la commercialisation des PFNL. De plus ces épiceries sont moins spécialisées en PFNL d'Afrique Centrale que celles de la Place de Namur.

Cette non spécialisation pourrait s'expliquer par le fait que les pakistanais, gérants de ces épiceries, avaient ciblé en premier les consommateurs d'origine pakistanaise, asiatique en général et les européens en particulier. Aussi vendent-ils des produits génériques pouvant rentrer aussi bien dans la cuisine asiatique qu'européenne voire africaine (couscous, fécule de pomme de terre, semoule de blé, riz, etc.). La vente des PFNL d'Afrique Centrale serait une stratégie de diversification. Ces produits sont considérés comme des produits d'appel pour les clients originaires d'Afrique Centrale.

Le tableau 3 montre quelques particularités des deux zones de concentration des points de vente des PFNL à Bruxelles.

Tableau 3: Quelques éléments de comparaison entre les deux zones de concentration des points de vente des PFNL de l'Afrique Centrale

Zone de concentration des boutiques de vente des PFNL	Nombre de boutiques de vente des PFNL	Autres activités commerciales destinées aux Africains	Activités culturelles	Origine des gérants des boutiques
Place de Namur ou Matongué	8	plusieurs	Vente de disques et lieu de lancement de la mode vestimentaire	africaine, européenne asiatique
Place du Midi	3	aucune	aucune	asiatique

En dehors de ces deux zones, des boutiques de vente des PFNL sont présentes dans les autres quartiers de Bruxelles. Ces épiceries sont spécialisées quand elles sont gérées par des ressortissants d'Afrique noire et sont polyvalentes quand elles appartiennent aux Africains du Nord et aux Asiatiques. Elles jouent le rôle de boutiques de proximité, ce qui nous a permis de les nommer «épiceries tropicales de proximité" (ETP).

Description des points de vente

Quelle que soit sa nature, EZAT ou ETP, chaque boutique est formée de deux parties: une extérieure et une intérieure. A l'extérieur de la boutique, se trouvent généralement des étals sur lesquels sont présentés des fruits, des épices, des légumes frais et de nombreux produits secs. En revanche, à l'intérieur, se trouvent la caisse, les congélateurs, les armoires frigorifiques, des étagères sur lesquelles sont présentées les autres produits: boissons, épices, produits manufacturés et produits surgelés.

Le tableau 4 nous montre que les ETP ne vendent pas régulièrement tous les PFNL contrairement aux EZAT dans lesquelles, on trouve régulièrement tous les produits en quantité et qualité constantes. Il n'y a jamais eu de rupture de stock dans les EZAT. Ces différences constatées pourraient s'expliquer par les difficultés financières des ETP dues principalement au chiffre d'affaires journalier très bas et à la pratique régulière de

Tableau 4: Quelques éléments caractéristiques des deux points de vente (ETP et EZAT)

Type d'Epiceries	Présence de tous les PFNL	Rupture de stock	Qualité des produits	Origine des consomma-teurs
ETP	Irrégulière	Régulière	inconstante	africaine et européenne
EZAT	Régulière	Rare	constante	africaine et européenne

vente à crédit. N'ayant pas de fond de roulement suffisant, les gérants des ETP ont des difficultés pour renouveler régulièrement leurs stocks.

Evolution des points de vente des PFNL à Bruxelles

Pour établir cette évolution, nous avons tenu compte des dates d'installation de chaque gérant des points de vente observés et des informations recueillies auprès des importateurs. Le tableau 5 montre l'évolution du nombre et de la nature des points de vente.

Tableau 5: Evolution des points de vente à Bruxelles

Année	1965	1980	1987	1990	1995	1997
ETP	Néant			3	3	5
EZAT	Néant	1	3	5	6	11

Source: enquête personnelle, mars 1997.

A travers le tableau 5, on remarque une augmentation récente des points de vente, ETP et EZAT, reflet d'une augmentation de la demande liée au flux migratoire récent et important. Ce mouvement a pour source de nombreux problèmes socio-politiques et économiques dans les anciennes colonies belges.

Les lieux de vente en France

Genèse et localisation des points de vente à Paris

Des informations recueillies auprès de plusieurs Africains présents en France, situent le début de la commercialisation des produits originaires d'Afrique Centrale vers l' année 1977. C'est un diplomate du Congo Kinshasa qui ouvrit le premier point de vente. Mais plusieurs personnes interviewées affirment que ce commerce avait commencé bien avant. Il était l'oeuvre des commerçants ambulants pratiquant la vente à domicile.

C'est dans les années 80 que ce commerce va prendre de l'essor avec le développement de plusieurs points de vente au Métro Château Rouge dans le XVIIIème arrondissement, fortement peuplé par de nombreuses communautés étrangères. Située à côté de la place Barbès et de la célèbre maison de commerce Tati, cette zone compte 36 boutiques de vente de PFNL, réparties dans sept rues: rue des Poissonniers, rue Doudeauville, rue du Poulet, rue de Suez, rue Panama, rue Léon et rue de Jean. Le tableau 6 montre quelques éléments caractéristiques de ces boutiques.

Tableau 6: Quelques éléments caractéristiques des boutiques de Château Rouge (EZAT)

Nom des rues	Nombre de boutiques	Nombre des EZAT vendant les PFNL d'Afrique Centrale	Origine des gérants et nombre de boutiques	Taille des boutiques
rue des Poissonniers	10	7	asiatique (6) africaine (2) maghrébine (2)	grande (asiatique) moyenne (maghrébine) petite (africaine)
rue Doudeauville	11	6	africaine (9) asiatique (2)	petite (africaine) grande (asiatiques)
rue du Poulet	6	6	asiatique (6)	grande
rue de Suez	5	4	africaine (4) asiatique (1)	petite (africaine) grande (asiatique)
rue de Panama	2	2	africain (2)	petite
rue Léon	1	0	africain (1)	petite
rue de Jean	1	1	africain (1)	petite

Source: enquêtes personnelles, juin 1997.

A l'image de Bruxelles, les PFNL d'Afrique Centrale sont vendus dans plusieurs boutiques ou épiceries de la région parisienne. Il existe deux types de points de vente: les «épiceries tropicales de proximité» (ETP) et les «épiceries des «zones d'ambiance tropicale» (EZAT). A Château Rouge, quatorze de ces dernières, les plus grandes, sont gérées par des Asiatiques, viennent ensuite 19 petites boutiques gérées par des Africains et 2 moyennes gérées par des Maghrébins.

A l'image de Matongué, Château Rouge est une zone qui regroupe plusieurs autres activités commerciales en dehors du commerce des PFNL. On y trouve entre autres: des restaurants avec des spécialités africaines, des maisons de vente de disques africains, des poissonneries tropicales, des cabines téléphoniques par satellite et des entreprises de fret aérien et maritime spécialisées sur l'Afrique. Contrairement à Bruxelles, les boutiques de Château Rouge sont ouvertes tous les jours. Ce qui permet aux membres de la communauté de se rencontrer

tous les jours et de commenter les dernières nouvelles tant politiques que culturelles du pays. Les activités sont très intenses chaque jour à partir de 16 heures et atteignent leur point culminant le samedi et le dimanche. On y trouve l' ambiance des grands marchés des capitales d'Afrique Centrale comme Kinshasa, Yaoundé ou Brazzaville. Château Rouge constitue également un lieu de lancement de la mode vestimentaire et de présentation des nouveaux disques avant leur vulgarisation en Afrique Centrale, notamment au Congo Brazzaville et au Congo Kinshasa.

Description des points de vente à Paris

L'organisation des points de vente en France est la même qu'à Bruxelles. Les étals extérieurs débordent sur le trottoir et leur installation est soumise à une autorisation préfectorale préalable. L'intérieur des boutiques est divisée en deux pièces. Une première pièce joue le rôle de réserve et dans laquelle on trouve parfois une chambre froide. Dans la seconde pièce, sont disposés des linéaires et des étals intérieurs sur lesquels sont présentés tous les produits secs, les produits transformés et manufacturés. On y trouve aussi les équipements frigorifiques (congélateurs et armoires frigorifiques) dans lesquels sont disposés des produits congelés.

Evolution des points de vente des PFNL d'Afrique Centrale à Paris et sa banlieue

Comme le montre le tableau 7, les points de vente des PFNL d'Afrique Centrale sont en évolution constante. Les informations recueillies auprès des acteurs rencontrés montrent que le nombre des EZAT augmente particulièrement. Il semblerait que les Africains soient restés attachés à l'organisation des marchés d'Afrique. En effet dans toutes les villes africaines, il y a deux types de marché: le "grand marché' (appelé ***zandu*** au Congo Kinshasa et au Congo Brazzaville) et les marchés de quartier (appelés ***ouenzé*** au Congo Kinshasa). Tous les vendeurs des "petits marchés" vont s'approvisionner au "grand marché" qui est souvent le "point de chute" des transporteurs-grossistes venant de l'arrière pays.

Tableau 7: Evolution des points de vente à Paris et sa banlieue

Type d'épicerie	1977	1980	1990	1995	1997
ETP		1	1	4	4
EZAT	2	15	22	30	36

Source: enquête personnelle, mai-juin 1997.

Cette organisation s'est prolongée à Paris et à Bruxelles. A Paris, Château Rouge joue le rôle du grand marché où afflue la majorité des consommateurs. C'est donc par obligation et par souci d'atteindre un grand nombre de consommateurs potentiels de PFNL que les détaillants se regroupent dans les ZAT. Ainsi, ce lieu en lui même évoque des scènes de marché de Brazzaville, Kinshasa, Libreville, Yaoundé, Douala et Bangui.

Localisation des points de vente dans les autres villes de France

Dans les villes de province visitées (Lyon, Marseille, Toulouse, Bordeaux et Montpellier), les points de vente ont tendance à se concentrer dans des endroits abritant déjà des détaillants de produits tropicaux (ex: marché des Capucins à Marseille, Place Gambetta à Montpellier) ou des rues (ex: rue de la République à Toulouse) comme on peut le remarquer sur le tableau 8.

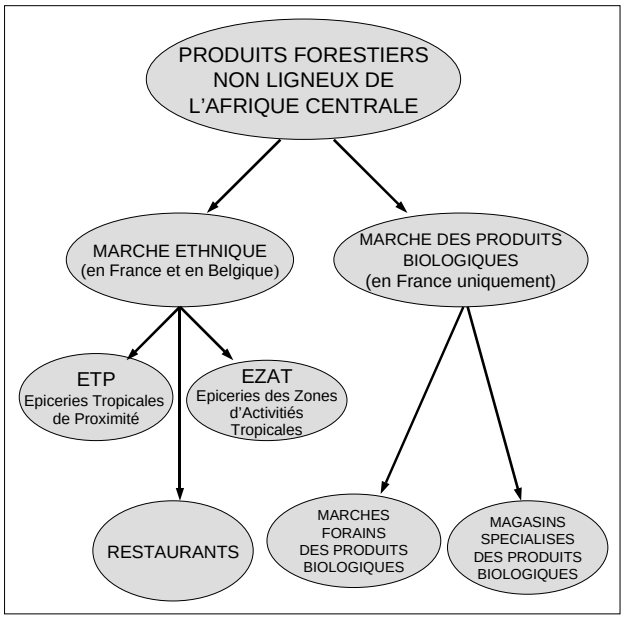
Tableau 8: Localisation des points de vente dans les villes de province

Villes	Nombre de points de vente	Localisation des points de vente	Origine des gérants
Marseille	4	Concentration au marché des Capucins	asiatique (2) africaine (2)
Lyon	8	Concentration dans une rue et une zone dominée par des commerces tenus par des Asiatiques	européenne (1) africaine (4) asiatique (3)
Toulouse	5	Concentration dans la Rue de la République où on trouve des restaurants africains (Le Mayombe et le Kilombo)	africaine (5)
Bordeaux	2	Concentration sur la place du marché	africaine asiatique
Montpellier	5	La zone du marché Rond et à Gambetta	africaine

Source: enquêtes personnelles, avril 1997.

Outre ces points de vente, les PFNL d'Afrique Centrale, notamment ceux du Cameroun, sont vendus dans les magasins spécialisés dans les produits biologiques. Ce commerce concerne surtout les produits issus des jardins de case et des vergers villageois: les mangues (*Mangifera indica*), les papayes (*Carica papaya*), les bananes (*Musa sp*), les jacquiers (*Artocarpus communis)* et les ananas (*Ananas comosus*). Importés par Exo Dom, une entreprise lyonnaise, tous ces produits sont

Figure 1: Débouchés et lieux de vente des PFNL de l'Afrique Centrale en France et en Belgique



certifiés par ECOCERT, une entreprise de Toulouse, et vendus avec le label ECOCERT. Il arrive aussi que ces produits soient vendus sur les marchés forains de produits biologiques qui ont lieu périodiquement dans plusieurs villes de la région (voir figure 1).

TYPES DE PRODUITS FORESTIERS NON LIGNEUX VENDUS

Les différents types de PFNL

Les PFNL trouvés dans les points de vente sont divisés en deux groupes: les produits d'origine animale et les produits végétaux. Ces derniers sont issus de la flore spontanée et des cultures. On y trouve aussi des PFNL issus simultanément de la forêt, des agroforêts (jardins de case et vergers villageois) et les plantations (Photo 1). Nous avons identifié 45 espèces d'origine végétale dont 13 espèces issues de la flore spontanée, 26 espèces cultivées et 6 espèces issues simultanément de la forêt et des agroforêts (Tableau 9 et 10). A cette liste, il faut ajouter plusieurs espèces de champignons (en cours d'identification par un spécialiste du MNHN).

Pour les noms vernaculaires, il nous paraît difficile pour l'instant de préciser la langue à laquelle appartiennent précisément les noms recueillis, du fait du brassage des populations dû à l'immigration. Une analyse linguistique précise sera accomplie ultérieurement. Aussi avons-nous choisi de ne mentionner que les nationalités, en évitant d'aborder la question des ethnies, sujet très sensible dans le milieu africain.

Il nous a été également difficile de préciser les noms botaniques de certaines espèces, car le matériel à notre disposition était incomplet pour une identification rigoureuse. C'est le cas du *Gnetum sp.* Selon Stevels (1991) et Mialoundama (1996), il en existe deux espèces: *Gnetum africanum* et *Gnetum buchholzianum*. Mais ne disposant que de feuilles découpées en fines lanières, il nous a été impossible de déterminer l'espèce vendue dans les boutiques. De même pour *Vernonia* dont il existe deux espèces (Stevels 1991): *Vernonia amygdalina* et *Vernonia hymenolepsis.* Ne disposant que de feuilles hachées surgelées, la détermination au laboratoire n'a pu se faire. Cette difficulté s'est présentée également pour certains *Aframomum*. Nous avons pu déterminer des ***ntundu*** ou ***tondolo*** (*Aframomum giganteum* (Photo 2), fruit importé du Congo Brazzaville. Cette reconnaissance s'est faite à partir des travaux de Makita-Madzou (1985) et Makita-Madzou *et al*. (1993). En revanche, deux échantillons (fruits secs d'*Aframomum*) en provenance du Cameroun n'ont pu être déterminés. D'après les noms vernaculaires, il pourrait s'agir d'*Aframomum stipulatum*, *Aframomum citratum*, *Aframomum sceptrum,* voire d'*Aframomum longipetiolatum* (Bouquet 1969; FAO 1970).

Photo 1: Des noix de palme (*Elaeis guineensis*) en provenance du Cameroun et vendues à Château Rouge à Paris (Photo H. Tabuna et G. Vesdun)



Photo 2: Des fruits de ntundu ou tondolo (*Aframomum giganteum*) en provenance du Congo Brazzaville et vendus à Château Rouge à Paris (Photo H. Tabuna et G. Vesdun)



Tableau 9: Liste des espèces de PFNL d'origine végétale

Espèces	Famille	Nom vernaculaire	Nom commercial	Statut	Partie vendue
Abellmoschus esculentus (L.) Moench	Malvaceae	*dongo dongo* (CK, CB)	*gombo*	Cultivée	fruit
Afrostyrax lepidophyllus Mildbraed	Styracaceae	*omi* (C)	*omi*	Spontanée	écorce
Aframomum sp	Zingiberaceae	*m'bongo* (C), Nzo za nungu (CB)	*maniguette*	spontanée	fruit sec et frais
Amaranthus hybridus L.	Amaranthaceae	*bitekuteku* (CK), badi (CB)	*bitekuteku*	cultivée	feuilles
Ananas comosus (L.) Merr	Bromeliaceae	ananas (CK, CB, G, C, CA)	*ananas*	mixte *	fruit
Arachis hypogea L.	Fabaceae	*nguba* (CK, CB) arachide (C)	*arachide*	cultivée	graine
Artocarpus communis Forst	Moraceae	Jacq fruit	*Jacq fruit*	mixte	fruit
Basella alba L.	Basellaceae	épinard	*épinard*	cultivée	feuille
*Cajanus cajan (*L.) Millsp	Fabaceae	*petit haricot* (C)	*petit haricot*	cultivée	graine
Capsicum annuum L.	Solanaceae	*pilipili* (CK), pidi pidi (CB), piment	*pili pili et piment*	cultivée	fruit
Carica papaya L.	Caricaceae	papaye (C, CK, CB, G, CA)	*papaye*	cultivée	fruit
Cola nitida A. Chev.	Sterculiaceae	*makazu* (CK, CB), noix de cola (C, CA)	*kola ou noix de cola*	mixte	graine
Colocasia esculenta (L.) Schott	Araceae	*taro* (CK, CB, CA, C, G)	*taro*	cultivée	tubercule
Cucurbita maxima Duch	Curcubitaceae	*m'bika* (CK, CB) graine de courge (C)	*graine de courge*	cultivée	graine
Corchorus olitorius Per ex DC	Tiliaceae	*dongo dongo ya makasa (*CK, CB)	*gombo*	cultivée	feuille
Cympobogon citratus (DC) STAPF	Poaceae	citronnelle (C, CK, CB, CA, G)	*citronnelle*	cultivée	feuille sèche
Dacryodes edulis (G. Don) Lam.	Burseraceae	*safou* (C, CK, CB, G, CA)	*safou*	mixte	fruit
Elaeis guineensis Jacq	Arecaceae	*m'bila* (CK, CB), noix de palme (C, G)	*noix de palme*	mixte	fruit, boisson, huile
Garcinia kola Haeckel	Clusiaceae	*petit cola* (C), *démarreur* (C)	*petit cola*	spontanée	graine
Gnetum sp	Gnetaceae	*fumbua* (CK, CB), *okok* (C), *koko* (CB, CA)	*fumbua*	spontanée	feuille
Hibiscus sabdariffa L.	Malvaceae	*ngai ngai* (CK, CB)	*ngai ngai*	cultivée	feuille
Hua gabonii Pierre	Stryracaceae	*omi* (C)	*omi*	spontanée	fruit sec
Ipomoea batatas (L.) Lam	Convolvulaceae	*m'bala* (CK, CB), patate douce (C, CA,)	*patate douce*	cultivée	tubercule
Ipomoea sp	Convolvulaceae	*matembele banki* (CK)	*matembele banki*	cultivée	feuille
Irvingia gabonensis Baillon	Irvingiaceae	*sioko*, (C)	*sioko, mango*	spontanée	graine
Landolphia sp	Apocynaceae	*malombo* (C)	*malombo*	spontanée	fruit
Lippia adoensis Hochst	Verbenaceae	*bulukutu* (C)	*bulukutu*	spontanée	feuille sèche
Luffa cylindrica M. Roem	Cucurbitaceae	*liniuka* (CK), nsania (C)	*éponge végétale*	cultivée	fruit sec
Mangifera indica L.	Anacardiaceae	*mangolo* (CK)	*mangue*	cultivée	fruit
Manihot utilissima Pohl	Euphorbiaceae	*saka saka* (CB), pondu (CK)	*saka-saka*	mixte	feuille
Mondia whitei Skells	Periplocaceae	*mundjodjo* (CB)	*mundjondjo*	spontanée	racine
Monodora miristica L.	Annonaceae	*pèpè* (C)	*pepe*	spontanée	graine
Monodora tenuifolia Benth	Annonaceae	*pèpè* (C)	*pepe*	spontanée	graine
Musa sp	Musaceae	banane	*banane*	cultivée	fruit
Ocimum gratissimum (L.) Forsk	Labiaceae	*mantsusu* (CB), *lumbalumba* (CK)	*lumbalumba*	cultivée	feuille
Persea americana L.	Lauraceae	avocat (C, CA, G, CK, CB)	*avocat*	cultivée	fruit
Ricinodendron heudelotii (Baill) Pax	Euphorbiaceae	*djansan* (C), *dansan* (C)	*djansan*	spontanée	graine
Solanum nigrum L.	Solanaceae	*bilolo* (CK)	*bilolo*	cultivée	feuille
Saccharum officinarum L.	Poaceae	*koko* (CK, CB), Canne à sucre (C, G)	*fumbua*	cultivée	tige
Spondias cytherea Sonn.	Anacardiaceae	pomme cythère	*pomme cythère*	cultivée	fruit
Tetrapleura tetraptera Tauba	Mimosaceae	*caroube* (C)	*caroube*	spontanée	feuille
Vernonia sp	Asteraceae	*ndolé* (C)	*ndolé*	cultivée	tubercule
Xanthosoma sagittifolia Schott	Araceae	*macabo* (C), taro (CK, CB)	*macabo*	cultivée	graine
Xylopia aethiopica A. Rich	Annonaceae	*ekolababa* (C)	*ekolababa*	spontanée	fruit (gousse)

C: Cameroun; CA: Centrafrique; CK: Congo Kinshasa; CB: Congo Brazzaville; G: Gabon.

Tableau 10: Liste et caractéristiques des espèces vendues à Bruxelles et en France

** Espèces	Points de vente	Lieu de relevé (P, B, Bxl, L, Mpl, T, M)*	Provenance (G, C, CB, CK, CA)*	Profil des consommateurs
Abelmochus esculentus (L.) Moench	ETP, EZAP	P, Bxl,	C,CA, CB, CK	tous les africains (A)
Afrostyrax lepidophyllus Mildbraed	ETP, EZAP	P, Bxl, L	C	C
Aframomum sp	EZAP, ETP	P, Bxl, T, L	C, CB, CK, CA	tous les africains
Amaranthus hybridus L.	EZAP, ETP	P,Bxl,T, L	C, CA, CK, CB	CK, CB
Ananas comosus L.	ETP	L	C, CB, CK	Européens (E)
Arachis hypogaea L.	EZAP, ETP	P, Bxl, L, M, T	C	africains
Artocarpus communis Forst	ETP	L	C	asiatiques
Basella alba L.	EZAT	P, Bxl	C K et CB	CB,CK
Cajanus cajan (L.) Mill sp	EZAT	P, Bxl	CK	CK, C
Capsicum annuum L.	ETP, EZAT	P, Bxl, L	C, CB, CK	africains
Carica papaya L.	ETP	L	C	africains, européens
Cola nitida A. Chev.	ETP, EZAT	P, Bxl, T, L	C, CB, CK	africains
Colocasia esculenta (L.) Schott.	ETP, EZAT	P, Bxl, L	C et CK	CK, C, antillais
Cucurbita maxima Duch	ETP, EZAT	P, Bxl	C, CA, CB, CK	CK, CB, C, CA
Corchorus olitorius Per ex DC	EZAT	P, Bxl	C, CA, CB, CK	africains
Cympobogon citratus (DC) Stapf	EZAT	P, Bxl	C, CB, CK	africains
*Dacryodes edulis (*G. Don) Lam	ETP, EZAT	P, Bxl, L, Mpl, M	C, CB , CK	C, G, G, CK, CB, E
Elaeis guinensis Jacq	ETP, EZAT	P, Bxl, L	C et CK	CK, CB, C, CA, G
Garcinia kola Haeckel	ETP, EZAT	P, Bxl, T, L	C	C
Gnetum sp	ETP, EZAT	P, Bxl, B, M, Mpl,T,L	C, CA,CB,CK, G	C, CK, CB, CA, G
Hibiscus sabdariffa L.	EZAT, ETP	P, Bxl	CB et CK	CK, CB, CA
Hua gabonii Pierre	EZAT	P, Bxl	C	C
Ipomoea batatas L.	EZAT	P, Bxl, L	C et Ck	A , E, antillais
Ipomoea sp	EZAT	P, Bxl	CK	CK
Irvingia gabonensis Baillon	ETP, EZAT	P,Bxl, Mpl, T, L	C	C, G, I, N
Landolphia sp	EZAT	P	CB	CK, CB
Lippia adoensis Hoschst	EZAT	P, Bxl,	CK et CB	CK, CB
Luffa cylindrica M. Roem	EZAT	P, Bxl	C K et CB	CB, CK
Mangifera indica L.	EZAT, ETP	P, Bxl, L, M	C	A, E, antillais
Manihot esculenta Grantz	EZAT, ETP	P, Bxl, T, L, M, Mpl, B	CK, CB, G, CA, CB	A, E
Mondia whitei Skeels	EZAT	P, Bxl	CK	CK, CB
Monodora miristica L.	EZAT	P, Bxl, Mpl, L, T	C	C
Monodora tenuifolia Benth	ETP, EZAT	P, Bxl, Mpl, L, T	C	C
Musa sp	EZAT	Bxl, P, L	CK, CA	CA, CK, E
Ocimum gratissimum (L.) Forsk	EZAT	Bxl	CK	CK
Persea americana L.	EZAT	P	C	A,E, Antillais
Ricinodendron heudelotï (Baillon)Pax	EZAT	P,Bxl, L, Mpl	C	C, I
Solanum nigrum L.	ETP	P, Bxl	CK et CB	CB, CK
Saccharum officinarum L.	EZAT, ETP	P, Bxl	C	CB,CK,CA, G, C
Spondias cytherea Sonn.	EZAT	P	C	C, CB
Tetrapleura tetraptera Tauba	EZAT	P, Bxl, L	C	C
Vernonia sp	ETP, EZAT	P, Bxl, M, L, T	C.	C
Xanthosoma sagittifolia (L.) Shott	EZAT, ETP	P, Bxl	C	A, Antillais
Xylopia aethiopica A. Rich	EZAT, ETP	P, Bxl, L	C	C

P: Paris; M: Marseille; L: Lyon; Bxl: Ruxelles; B: Bordeaux; T: Toulouse; Mpl: Montpellier.

Il apparaît dans les tableaux 9 et 10 que les PFNL vendus à Bruxelles proviennent du Cameroun et du Congo Kinshasa tandis que ceux vendus en France sont importés de tous les pays de la sous région (Congo Brazzaville, Congo Kinshasa, Cameroun, Centrafrique et Gabon). Toutefois, on remarque que seuls trois pays sont très impliqués dans ce commerce. Il s'agit du Congo Kinshasa, du Cameroun et du Congo Brazzaville. Ces pays exportent surtout des légumes-feuilles et des fruits. La majorité des épices proviennent du Cameroun.

Tableau 11: Liste des PFNL d'origine animale en vente à Bruxelles et en France

Espèces	Point de Vente	Lieu de relevé	Nature du produit	Nom vernaculaire	0rigine des consom-mateurs
Cephalophus sp	EZAT	Bxl	frais et fumé	*niama* (CK)	C, CK CB
Imbrasia truncata	ETP, EZAT	P,Bxl, Mpl	séché	*mbinzo* (CK)	CK et CB
Imbrasia sp	ETP, EZAT	P, Bxl, Mpl	séché	*mbinzo* (CK)	CK, CB
Imbrasia sp	ETP	P, Bxl, Mpl	séché	*mbinzo* (CK)	CK et CB
Ryncophorus phoenicis	EZAT	P, Bxl	frais surgelé	*mposse* (CK) *tsombe* (CB)	CK, C, CB

Outre les produits végétaux, nous avons observé trois types de produits animaux comme des chenilles (*Imbrasia truncata* et *Imbrasia sp*), des antilopes (*Cephalophus sp*) et des larves de *Ryncophorus phoenicis*. Vendu fumé ou surgelé, il ne nous a pas été possible de déterminer précisément l'espèce du *Cephalophus*: il en existe plusieurs dans les forêts d'Afrique Centrale (Feer 1991). De même, nous n'avons pu déterminer les *Imbrasia* (Photo 3 et 4). Une seule espèce a été identifiée, il s'agit d'*Imbrasia truncata* (Tableau 11).

Approche quantitative des PFNL

Dans ce travail, il nous a été difficile de connaître avec précision les quantités de PFNL importées en Belgique et en France, faute de statistiques douanières. Plusieurs raisons à notre avis peuvent expliquer cette imprécision. Premièrement, les services de douanes pensent que ce sont des produits mineurs qui ne concernent que de petites quantités. Deuxièmement, nous sommes persuadés que des quantités notables ne passent pas par les circuits douaniers. Nous avons remarqué que de nombreux produits sont transportés dans des valises et des sacs à main, échappant ainsi au contrôle douanier.

Pour combler cette lacune, nous nous sommes contentés d'interroger des importateurs et des détaillants pour apprécier les volumes importés (Tableau 12 et 13). Mais, les personnes contactées ont été discrètes sur les volumes et les valeurs de leurs importations. Cette attitude de prudence s'explique par la prématurité de nos contacts avec eux. Ce travail sera repris ultérieurement lorsque un climat de confiance et des relations d'amitié seront établis avec les différents acteurs de la filière.

Les PFNL de la flore spontanée

Le tableau 12 nous permet d'apprécier certaines caractéristiques des PFNL spontanés. Il s'agit de la saisonnalité, de la rotation des volumes en vente, des quantités et de la fréquence de leur présence dans les lieux et points de vente. Dans ce tableau, nous remarquons que la majorité des produits sont commercialisés toute l'année. Mais, ils se distinguent en terme de quantité vendue, de rotation et de présence dans tous les lieux de vente.

Photo 3: Trois espèces de chenilles (*Imbrasia sp*) en provenance du Congo Kinshasa et vendues en France et à Bruxelles (Photo H. Tabuna et G. Vesdun)



Photo 4: Des mbinzo (*Imbrasia sp*) en provenance du Congo Kinshasa présentés sur un étal intérieur chez un détaillant de Matongué à Bruxelles (Photo H. Tabuna et A. Diafouka)



Tableau 12: Caractéristiques des PFNL de la flore spontanée vendus en France et à Bruxelles

Espèces	Nature du produit	Saisonnalité	Rotation	Quantité vendue*	Présence dans tous les points et lieux de vente (-, +, +++)*
Aframomum sp	stimulant Fruit sec	annuelle	faible	très petite	-
Aframomum giganteum K. Schum	Fruit	non annuelle	faible	très petite	-
Afrostyrax lépidophylus Mildbraed	Epice	annuelle	faible	très petite	-
Cola nitida A. Chev.	Stimulant	non annuelle	moyenne	petite	-
Dacryodes edulis (G. Don) Lam.	légume-fruit	annuelle	faible	très petite	++
Garcinia kola Haeckel	Stimulant	non annuelle	faible	très petite	-
Gnetum sp	Légume feuille	annuelle	forte	grande	+++
	frais	annuelle	forte	grande	+++
	sec	annuelle	forte	grande	+++
Hua gabonï Pierre	Epice	annuelle	faible	très petite	-
Irvingia gabonensis Baill.	Epice	annuelle	moyenne	petite	-
Landolphia sp	Fruit	non annuelle	faible	très petite	-
Lippia adoensis Hochst	infusion	annuelle	faible	très petite	-
Luffa cylindrica M. Roem	Eponge végétale	annuelle	faible	très petite	-
Monodora tenuifolia Benth	Epice	annuelle	faible	très petite	+
Monodora myristica L.	Epice	annuelle	faible	très petite	+
Ricinodendron heudelotï (Baill) Pax	Epice	annuelle	moyenne	petite	+
Tetrapleura tetraptera Tauba	Epice	annuelle	faible	très petite	-
Xylopia aethiopica	Epice	annuelle	faible	très petite	-

* - présence faible et irrégulière; + présence forte et irrégulière; +++ : présence forte et régulière.

De ce point de vue, le ***koko*** ou ***fumbua*** (*Gnetum sp*) se présente comme le PFNL spontané le plus importé. Il est présent sur le marché toute l'année et est vendu dans tous les lieux et points de vente enquêtés. Il se vend frais et sec sous forme de fines lanières emballées dans des sachets. Sec il est le produit le plus importé, parce qu'il est facile à transporter et à conserversur les lieux de vente (Photo 5 et 6).

Frais ou sec, ces lanières n'ont pas la même taille. Il existe du ***fumbua*** ou ***koko*** (*Gnetum sp*) en lamelles fines et en grosses lanières. Cette différence est liée à la provenance de ce légume-feuille. Ainsi, celui aux grosses lanières provient du Congo Kinshasa tandis que l'autre est importée du Congo Brazzaville et de la République Centrafricaine.

Photo 5: Des lanières de koko ou fumbua (*Gnetum sp*) importées du Cameroun et vendues en France et en Belgique (Photo H. Tabuna et G. Vesdun)



Photo 6: Des sachets de fumbua ou koko (*Gnetum sp*) importés du Congo Brazzaville et présentés sur un étal intérieur chez un détaillant de Château Rouge à Paris (Photo H. Tabuna et G. Vesdun)



En terme de quantité vendue et de rotation, les ***safous*** (*Dacryodes edulis*) viennent après le ***fumbua*** (*Gnetum sp*). Ce sont des fruits bleu foncé en provenance du Cameroun, du Congo Brazzaville ou du Congo Kinshasa. Ils sont sur le marché pendant toute l'année. De décembre à mai, ce sont ceux du Congo Brazzaville et du Congo Kinshasa qui sont en vente. A partir de juin jusqu'à novembre, viennent ceux du Cameroun. Ce sont des fruits très périssables dont la qualité n'est pas facile à apprécier. Plusieurs personnes pensent que le *safou* est de bonne qualité quand sa couleur est très foncée et le point d'insertion du pédoncule jaune. Mais c'est la couleur, la fermeté et le calibre qui sont des critères de qualité utilisés à l'achat (Photo 7 et 8).

Outre ces deux produits, on peut remarquer la présence d'autres PFNL dont les quantités commercialisées sont faibles. Citons par exemple *Cola nitida* et *Garcinia kola* (Photo 9 et 10) et les épices. Consommées presque exclusivement par les Camerounais, les épices sont nombreuses et sont présentes quasiment dans tous les lieux et points de vente. Il s'agit du ***sioko***, ***mangue sauvage*** ou ***mango*** (*Irvingia gabonensis)* (Photo 11) et du ***djansan*** (*Ricinodendron heudelotii*) (Photo 12 et 13), du *Monodora myristica* (Photo 14), du *Monodora tenuifolia,* du *Tetrapleura tetraptera*, du *Xylopia aethiopica*, de l'*Afrostyrax lepidophyllus* et du *Hua gabonii.* Dans ce groupe c'est le **djansan** (*Ricinodendron heudelotii*) qui est très demandé devant

Photo 7: Des fruits de safou (*Dacryodes edulis*) en provenance du Cameroun et vendus à Château Rouge (Paris) et à Matongué (Bruxelles) (Photo H. Tabuna et G. Vesdun)



Photo 8: Des fruits de safou (*Dacryodes edulis*) présentés sur un étal extérieur chez un détaillant de Château Rouge à Paris (Photo H. Tabuna et G. Vesdun)



Photo 9: Des noix de kola (*Cola nitida*) et des "*petit kola*" ou démarreur (*Garcinia kola*) en provenance du Cameroun et vendues à Paris (Photo H. Tabuna et G. Vesdun)



Photo 10: Des noix de kola (*Cola nitida*) en provenance du Cameroun et présentées sur un étal intérierur chez un détaillant de Matongué à Bruxelles (Photo H. Tabuna)



Photo 11: Des sachets de sioko, mango ou mangue sauvage (*Irvingia gabonensis*) en provenance du Cameroun et présentés sur un étal chez un importateur installé à Château Rouge à Paris (Photo H. Tabuna et G. Vesdun)



Photo 12: Des graines de djansan (*Ricinodendron heudelotii*) en provenance du Cameroun et présentées sur un étal intérieur chez un détaillant de Matongué à Bruxelles (Photo H. Tabuna)



Photo 13: Des sachets de djansan (*Ricinodendron heudelotii*) en provenance du Cameroun et présentés sur un étal chez un importateur installé à Château Rouge à Paris (Photo H. Tabuna et G. Vesdun)



Photo 14: Des sachets de pèpè (*Monodora myristica*) importés du Cameroun et présentés sur un étal chez un importateur installé à Château Rouge à Paris (Photo H. Tabuna et G. Vesdun)



le ***mango*** (*Irvingia gabonensis*), deux produits consommés également par les Ivoiriens, Nigérians, Ghanéens et Togolais. Aussi sont- ils souvent confondus avec les produits venant d'Afrique de l'Ouest et notamment de Côte d'Ivoire.

Les produits issus des cultures

Dans le tableau 13, on remarque que 8 produits issus des cultures sont très demandés. Il s'agit du ***ndolé*** (*Vernonia sp*), du ***saka saka*** ou ***pondu*** (*Manihot esculenta*), de la mangue (*Mangifera indica*), du piment (*Capsicum annuum*), ***m'bika*** ou graine de courge (*Cucurbita maxima*), du ***biteku teku*** (*Amaranthus hybridus*), du gombo (*Abelmochus esculentus*) et de la banane plantain (*Musa sp*).

Trois de ces produits (le piment, la banane plantain et le gombo) sont concurrencés respectivement par le piment antillais, la banane plantain d'Amérique du Sud et le gombo du Mexique en raison de leur qualité et de leur prix. Aussi sont-ils de moins en moins importés d'Afrique Centrale. Ce qui fait que ce sont les mangues, le ***saka saka***, le ***biteku teku***, les graines de courge et le ***ndolé*** qui sont les plus importés d'Afrique Centrale. Toutefois pour des raisons culturelles, certains consommateurs sont attachés à la banane plantain du Cameroun et du Zaïre au détriment de celle d'Amérique du Sud. En conséquence, ils privilégient la qualité au prix.

Les mangues ne sont pas vendues toute l'année contrairement au ***saka sak***a ou ***pondu***, au ***biteku teku*** et au ***ndolé***. Mais le ***saka saka*** est le produit cultivé d'Afrique Centrale le plus demandé dans tous les lieux et points de vente. Il se vend sous forme fraîche en branche ou haché surgelé. Il est consommé par certains ressortissants de l'Afrique Centrale (Centrafricains, et Congolais du Congo Brazzaville et du Congo Kinshasa). Tous les acteurs affirment qu'il est le produit leader de leur gamme après la banane plantain. Il est l'un des rares produits a être consommé par plusieurs ressortissants étrangers à l'Afrique Centrale (Burundais, Ruandais, Malgaches, Comoriens). Selon Monsieur Meledje, détaillant à Marseille, le ***saka saka*** est un produit de luxe chez les Comoriens dont la population à Marseille serait de 30 000 personnes. De plus, il est souvent acheté par les Européens à Bruxelles. Madame Niam, ingénieur agro-alimentaire et gérante de Niam's sprl à Bruxelles, pense que c'est un produit qui devrait bien se distribuer dans les Grandes et Moyennes Surfaces (GMS) et dans la restauration Hors Foyer, sous forme de plats cuisinés. Quant au ***ndolé***, il est très connu dans le milieu européen en France mais sa consommation reste limitée aux Camerounais. Contrairement au ***saka saka*****,** il n'est vendu que sous forme hachée et surgelée aussi bien à Bruxelles qu'en France. Mais c'est en France que sa commercialisation est la plus développée, sûrement à cause de la forte présence de Camerounais (18 000 personnes selon l'INSEE).

En ce qui concerne les autres produits, leur consommation reste faible. Ce qui justifie leur présence

Tableau 13: Caractéristiques des PFNL cultivés vendus à Bruxelles et en France

Espèces	Nature du produit	Saisonnalité	Rotation des produits	quantité vendue	Présence dans tous les lieux et points de vente (-, ++, +++)*
Abelmochus esculentus (L.) Moench	fruit	annuelle	forte	grande	+++
Amaranthus hybridus L.	feuille	annuelle	forte	grande	+
Ananas comosus (L.) Merr	fruit	non annuelle	forte	petite	-
Arachis hypogea L.	graine	non annuelle	forte	grande	+
	farine	annuelle	faible	petite	-
	pate	annuelle	forte	grande	-
Artocarpus communis Forst	fruit	non annuelle	forte	petite	-
Basella alba L.	légume-feuille	non annuelle	forte	petite	-
Cajanus cajan (L.) Mill sp	graine	non annuelle	faible	très petite	-
Capsicum annuum L.	fruit	non annuelle	forte	grande	+++
Carica papaya L.	fruit vert	non annuelle	forte	grande	-
Cucurbita maxima Duch	graine	annuelle	moyenne	grande	+++
	farine	annuelle	moyenne	petite	-
Corchorus olitorius Pex ex DC	feuille	non annuelle	forte	grande	-
Cympogon citratus (DC) Stapf	feuille sèche	annuelle	faible	très petite	-
Elaeis guinensis Jacq	noix	non annuelle	forte	petite	-
	vin de palme	annuelle	faible	petite	-
	huile de palme	annuelle	forte	grande	+++
	jus de noix de palme	annuelle	forte	petite	-
Hibiscus sabdariffa L.	feuille	non annuelle	forte	grande	+
Ipomoea batatas (L.) Lam.	tubercule	annuelle	forte	grande	+++
Ipomoea sp	feuille	non annuelle	forte	petite	+
	tubercule	non annuelle	faible	grande	-
Mangifera indica L.	fruit	non annuelle	forte	grande	+++
Manihot esculenta Grantz	feuille fraiche	annuelle	forte	grande	+++
	feuille hachée surgelée	annuelle	forte	grande	+++
Musa sp	fruit	annuelle	forte	petite	+
Persea americana L.	fruit	non annuelle	moyenne	petite	-
Saccharum officinarum L	tige	annuelle	moyenne	petite	-
Solanum nigrum L.	feuille fraiche	non annuelle	moyenne	petite	-
	feuille cuite surgelée	non annuelle	moyenne	petite	-
Spondias cytherea Sonn.	fruit	non annuelle	moyenne	petite	-
Vernonia sp	feuille surgelée	annuelle	forte	grande	+++
Xanthosoma sagittifolia Schott	tubercule	non annuelle	moyenne	petite	+

* - présence faible et irrégulière; + présence forte et irrégulière; +++ : présence forte et régulière.

Tableau 14: Nature et lieu de vente des produits transformés et manufacturés

Produits	Nom vernaculaire	Nom commercial	Lieu de relevé *	Provenance	Origine des consommateurs
Amaranthus hybridus	*biteku teku*	*biteku surgelé*	Bxl	C	CK
Arachis hypogaea L.	*farine ya nguba*	arachide écrasé	Bxl		
Cucumeropsis manii Naud	*mbika*	*mbika ba tuti*	Bxl	CK	CK
Elaeis guinensis Jacq	*moambe* (CK)	*moambe*	Bxl	CK	CK
Elaeis guinensis Jacq	*mafuta* (ck)	huile de palme	P, Bxl, L, T	C	CK
*Elaeis guinensis J*acq	*masanga ya mbila*	vin de palme	B,Mpl,M	C	C,CB, CK, CA, A, E
Hibiscus sabdarriffa L.	*ngai ngai*	*ngai ngai s*	Bxl	CK	CK, CB
Manihot esculenta Grantz	*saka saka surgelé*	*saka saka,*	P, Bxl, M, L, Mpl	C, CB, CK	CK, CB, C
	kuanga, miondo	*kuanga, miondo*	P, Bxl, L	CK, C, CA	CA, C, CK, CB
Solanum nigrum	*bilolo* (CK)	*bilolo surgelé*	Bxl	CB, CK, C	CB,CK,
Vernonia sp	*ndolé* (C)	*n'dolé surgelé*	P, Bxl, M, Mpl, L, T	C	C

C: Cameroun; CB : Congo Brazzaville; CK: Congo Kinshasa ; G: Gabon; CA: Centrafrique;
E: Européens; A: Africains; Bxl: Bruxelles; Mpl: Montpellier; M :Marseille;
T: Toulouse; L : Lyon; B : Bordeaux.

irrégulière dans les lieux et points de vente. Toutefois, c'est à Paris et à Bruxelles dans les EZAT qu'on peut les trouver. Ils sont absents dans toutes les ETP.

Les produits transformés

Si les produits en l'état sont largement commercialisés, il faut signaler aussi une forte demande de plusieurs produits transformés et manufacturés. Ceux-ci sont plus développés à Bruxelles où ils sont appréciés des consommateurs. Mais, cette stratégie commerciale est en train de gagner du terrain en France. En conséquence, on trouve de plus en plus de produits surgelés. C'est le cas des feuilles de ***saka saka*** hachées surgelées (*Manihot esculenta*), et des feuilles de ***ndolé*** surgelées (*Vernonia sp)*. Le tableau 14, ci-dessous, montre la liste des produits transformés, leur origine, leur point de vente et leur provenance. On remarque une présence fréquente des légumes-feuilles en provenance principalement de trois pays d'Afrique Centrale: Congo Kinshasa, Congo Brazzaville et Cameroun. Si le ***ndolé*** ne vient que du Cameroun, le ***saka saka*** vient aussi bien du Cameroun que des deux Congo (Congo Kinshasa et Congo Brazzaville).

Outre le ***saka saka*** et le ***ndolé*** surgelé, trois autres produits sont aussi très demandés par les consommateurs. Il s'agit des batons de manioc emballés dans des feuilles de Marantacées. Leur nom vernaculaire et leur taille sont liés à leur origine. Ceux qui sont importés du Cameroun sont effilés et sont appelés ***miondo*** tandis que ceux qui proviennent du Congo Brazzaville et du Congo Kinshasa sont courts et arrondis: ils portent le nom de ***kuanga*** et sont consommés par les ressortissants du Congo Kinshasa, du Congo Brazzaville, de Centrafrique et du Gabon (Photo 15 et 16). En revanche, la consommation des ***miondos*** est limitée aux Camerounais.

Photo 15: Des batons de manioc (*Manihot esculenta*) emballés dans des feuilles de Maranthacées en provenance du Congo Kinshasa et présentés sur un étal chez un détaillant de Matongué à Bruxelles (Photo H. Tabuna et A.Diafouka)



Photo 16: Des batons de manioc (*Manihot esculenta*), emballés dans du cellophane et des feuilles de Maranthacées, en provenance du Congo Kinshasa sur un étal chez un détaillant de Matongué à Bruxelles (Photo H. Tabuna et A. Diafouka)



LES ACTEURS ET LES CIRCUITS DE DISTRIBUTION

Deux types de transport sont impliqués dans l'importation des PFNL et autres produits alimentaires d'Afrique Centrale: l'avion et le bateau. Tous les produits non périssables et très lourds sont importés par bateau (ex: huile de palme) tandis que les produits périssables et secs sont importés par avion. C'est le cas du ***koko***, du s***afou,*** de toutes les épices, des chenilles et des larves de *Ryncophorus phoenicis*.

Débarqués à Zavanten à Bruxelles ou à Roissy Charles de Gaulle, les PFNL sont destinés au marché des produits biologiques et au marché "ethnique". Si le marché ethnique est présent dans les deux pays européens prospectés, en revanche aucun PFNL d'Afrique Centrale n'est écoulé sur les circuits des produits biologiques en Belgique. Ce débouché n'a été observé qu'en France et concerne un seul importateur, Exo Dom à Lyon.

Cinq types d'acteurs sont impliqués dans les circuits de distribution des PFNL en France et à Bruxelles (Cf. Figures 2 et 3). Il s'agit des importateurs, des grossistes, des demi-grossistes, des détaillants et des consommateurs.

Figure 3: Les acteurs et les circuits de distribution des PFNL de l'Afrique Centrale en France et en Belgique

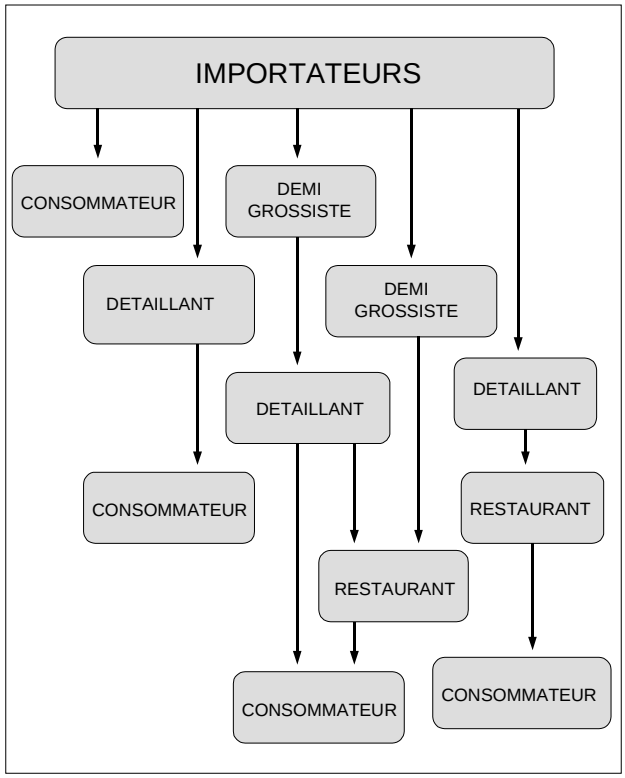
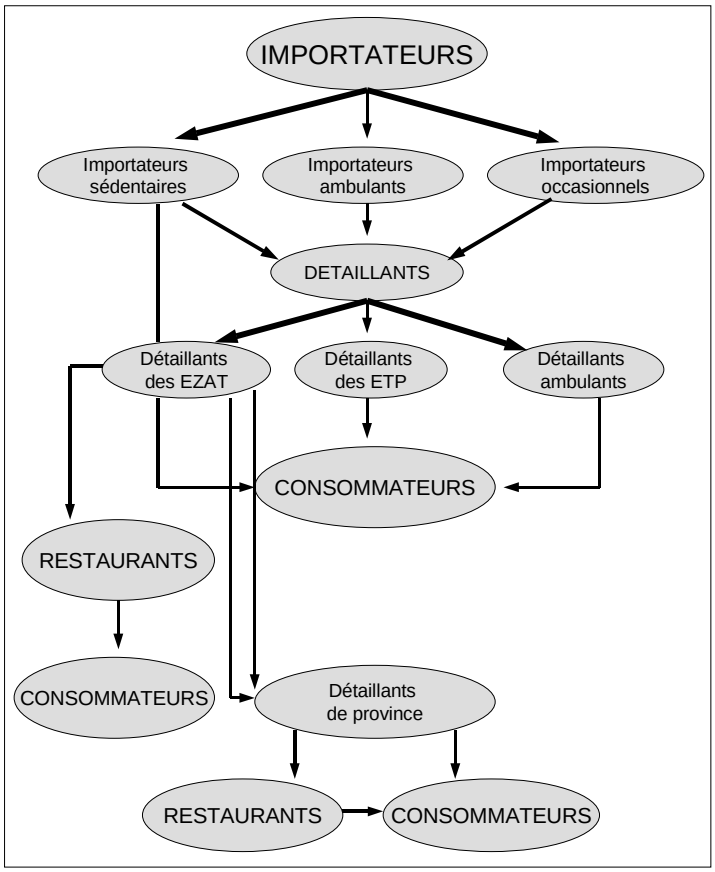


Figure 2: Différents acteurs et circuits de distribution des PFNL en France et en Belgique sur la "filière ethnique"



Les différents acteurs

Les importateurs

Plusieurs importateurs se partagent le marché des PFNL. Dans nos enquêtes, nous avons identifié 12 importateurs dont 3 en Belgique et 9 en France. On y trouve 4 Européens et 8 Africains. Quelle que soit leur origine, ils peuvent être classés par ordre d'importance en trois groupes: les importateurs sédentaires, les importateurs ambulants et les importateurs occasionnels.

Les importateurs sédentaires

Nous avons identifié 9 importateurs sédentaires dont 3 en Belgique et 6 en France. Ce sont des entreprises ayant une domiciliation et une adresse en Europe. Elles sont enregistrées à la chambre de commerce. Elles sont implantées soit dans les ZAT soit en dehors de ces zones. Par rapport à leur fonction, on distingue: les importateurs grossistes, les importateurs grossistes et demi-grossistes, les importateurs grossistes et détaillants et les importateurs détaillants.

Les importateurs grossistes assurent deux fonctions: l'importation et la vente en gros. Tous

les PFNL importés sont livrés directement chez les détaillants. Nous avons identifié 5 entreprises dont 4 en France et 1 en Belgique. Il s'agit respectivement de France-Cam dirigée par un Camerounais; DIF Distribution dirigée aussi par un Camerounais; Anarex, une entreprise Européenne; Tropical Taste dirigée par un Européen; et Pro-Exo-Com.

Les importateurs grossistes et demi-grossistes assurent trois fonctions: l'importation, la vente en demi-gros et la vente en gros. La vente en gros se fait avec les détaillants tandis que la vente en demi-gros se fait avec des détaillants et des consommateurs prêts à acheter des colis pouvant contenir, par exemple, douze bouteilles de vin de palme et douze bouteilles de l'huile de palme, pour un colis de vingt quatre bouteilles. Ce type de vente est pratiqué par la majorité des importateurs de Paris et de Bruxelles.

Les importateurs grossistes et détaillants assurent trois fonctions: l'importation, la vente en gros et au détail. Une partie des produits importés est vendue aux détaillants, une autre directement aux consommateurs Trois entreprises composent ce groupe: Maison Longue Vie, dirigée par un Camerounais; Exotic Food, entreprise gérée par un Européen; et Exo Dom, entreprise lyonnaise gérée par un Camerounais.

Les importateurs détaillants assurent deux fonctions: l'importation et la vente au détail. Trois importateurs utilisent officiellement cette stratégie commerciale. Il s'agit d'Exotic Food de Bruxelles, d' TEPIE de Bruxelles et d'Exo Dom de Lyon. A côté de ces trois entreprises, plusieurs détaillants, surtout africains, importent occasionnellement des produits qu'ils vendent.

Leurs sources d'approvisionnement. Pour s'approvisionner, tous les importateurs n'ont pas la même stratégie. Toutes les entreprises gérées par les Africains ont des fournisseurs exclusivement dans leur pays d'origine. Certaines entreprises ont monté des filiales dont la fonction est de collecter, d'acheter divers produits auprès des paysans et des commerçants et d'en assurer l'exportation. D'autres, en revanche travaillent avec des parents qui assurent les achats et l'exportation. Compte tenu des difficultés régulières dans l'approvisionnement, certaines entreprises, comme Exo Dom, gèrent leur propre exploitation agricole.

Quant aux importateurs européens, ils s'approvisionnent dans plusieurs pays d'Afrique Centrale, d'Afrique de l'Est et d'Afrique de l'Ouest. Les approvisionnements en Afrique Centrale ne concernent que les PFNL spontanés comme le ***safou*** et le ***koko*** ou ***fumbua.*** Ils ont des contrats d'exclusivité avec des acteurs africains auxquels ils apportent une assistance technique à la qualité, la régularité des livraisons et la maîtrise du conditionnement. Mais, il arrive que le cahier des charges ne soit pas respecté. Dans ce cas, les contrats sont rompus et pour pallier ce type de difficultés, plusieurs produits sont importés en vrac et le conditionnement est assuré en France et en Belgique. Cette stratégie est utilisée par des entreprises gérées par des Européens et également par Pro Exo Com, entreprise dirigée par un Camerounais.

La localisation de leur clientèle. Tous les produits importés sont destinés aux détaillants aussi bien des ETP que des EZAT. Celles-ci peuvent être localisées dans le pays ou dans la ville où est domicilié l'importateur, ou dans les pays voisins et les régions voisines. Aussi, on remarque que des importateurs de Bruxelles travaillent avec des clients installés à Bruxelles dans d'autres villes belges ou dans les pays voisins comme l'Allemagne, les Pays Bas, la Suède, la France voire l'Angleterre. De même les importateurs de Paris travaillent avec les détaillants des villes de province (Marseille, Toulouse, Lyon, Orléans, Nantes, ..) et des pays voisins (Belgique, Angleterre, Suisse,..).

Les importateurs ambulants

Ils sont tous africains et sont présents aussi bien en France qu'en Belgique. Selon des informations recueillies auprès des détaillants, ces acteurs sont plus nombreux en France. Nous avons pu en rencontrer trois mais un seul a accepté de répondre à nos questions. Ils importent surtout des produits frais et quelques épices. Ils font du porte à porte. N'ayant pas de dépôt, ils importent des quantités qu'ils livrent le jour même à leurs clients.

Leurs sources d'approvisionnement. Ils s'approvisionnent exclusivement dans leur pays d'origine qui est le Cameroun pour la majorité d'entre eux. Tous les produits importés sont issus des marchés locaux et de leur propre exploitation agricole en ce qui concerne les PFNL cultivés. Le manque d'organisation de la filière en Afrique Centrale les contraint à travailler avec des parents présents au pays.

La localisation de leur clientèle. Ils travaillent avec les détaillants installés dans la région parisienne, dans les villes de province et en Belgique. Pour fournir avec efficacité leurs clients de Château Rouge, ils ne livrent pas les mêmes jours que les importateurs sédentaires.

Les importateurs occasionnels

Ils sont tous africains (hommes et femmes) et se repartissent en deux groupes:

Un premier groupe représenté par des personnes qui rentrent de vacances ou qui viennent en séjour en Europe. Dans leur déplacement, ils voyagent avec des petites quantités de PFNL destinés à l'autoconsommation et à la commercialisation. Ils transportent souvent des produits transformés (bâtons de manioc, ***saka saka***, ***ndolé***, etc.) et des PFNL de la flore spontanée (***fumbua*** ou ***koko***, noix de cola, ***djansan***, ***mangue sauvage*** ou ***sioko***, ***safou***, larves de *Ryncophorus phoenicis*, etc.). Achetés dans les marchés la veille du voyage, tous les produits sont transportés dans les valises ou dans les sacs de voyage.

Le deuxième groupe est représenté par les détaillants des commerces de proximité et des commerces des ZAT qui, occasionnellement passent des commandes de marchandises aux parents restés en Afrique. Il arrive qu'ils se rendent eux-mêmes en Afrique pour des vacances ou pour affaire, à ce moment là, ils mettent leur séjour à profit et achètent des produits pour leur boutique.

Les grossistes et les demi grossistes

Comme nous l'avons déjà signalé, les fonctions de demi-gros et de gros sont assurées par les importateurs. Généralement donc dans la commercialisation des PFNL, on ne peut pas distinguer l'importateur du grossiste et du démi-grossiste. Toutefois en dehors des importateurs, la fonction de demi-grossiste est parfois remplie par les détaillants installés dans les ZAT. En effet, plusieurs détaillants de province ou de villes proches de Paris viennent s'approvisionner dans les EZAT quand ils ne peuvent le faire auprès des importateurs. Dans ce cas ces détaillants des ZAT remplissent la fonction de demi-grossiste.

Les détaillants

Ils jouent un grand rôle dans le fonctionnement de la filière car ils sont en contact avec les consommateurs. Tant en Belgique qu'en France, nous avons observé trois types de détaillants: les détaillants des zones d'ambiance tropicale (DZAT), les détaillants des épiceries tropicales de proximité (DETP) et les détaillants ambulants.

Les caractéristiques des trois types de détaillants

Le tableau 15 montrent les caractéristiques des détaillants en France et à Bruxelles. Ces caractéristiques sont: les PFNL vendus (la majorité c'est à dire les 45 espèces végétales et les espèces animales observées ou certaines espèces c'est à dire quelques-unes unes parmi les 45 espèces végétales et animales), l'état des étals et le profil des boutiques (polyvalentes ou spécialisées).

Tant en France qu'en Belgique, la distribution des PFNL d'Afrique Centrale est dominée par les Asiatiques, souvent Chinois, Laotiens ou Pakistanais. Leurs

Tableau 15: Caractéristiques des différents détaillants

Origine des détaillants	Nombre	Type de PFNL vendus	État des étals et profil des boutiques
EN FRANCE			
Asiatique	18	la majorité	très achalandés polyvalentes
Africaine	8	certains	moins achalandés spécialisées en fonction de l'origine du gérant
Maghrébine	2	certains	très achalandés polyvalentes mais ne vendent pas de légumes frais
Européenne	néant		
EN PROVINCE			
Africaine	3		moins achalandés
Asiatique	3		très achalandés
Européenne	1		moins achalandés
Maghrébine	néant		
EN BELGIQUE			
Africaine	5	certains	moins achalandés spécialisées selon l'origine du gérant
Asiatique	6	la majorité	très achalandés polyvalentes
Européenne	2	la majorité	très achalandés
Maghrébine	1		très achalandés

commerces toujours bien achalandés dominent les ZAT à Matongué et à Château Rouge en raison des facilités de démarrage qu'ils ont, semble t-il, grâce à des aides financières octroyées par des membres de leur communauté. Ils sont présents dans toutes les villes et leurs boutiques sont polyvalentes. On y trouve tous les PFNL d'Afrique Centrale pouvant être consommés par tous les ressortissants de ces pays. Bon nombre d'entre eux, malgré leurs origines, connaissent parfaitement les noms vernaculaires et les différentes utilisations des PFNL.

Cette tendance est observée chez les détaillants asiatiques et surtout chez les détaillants européens de Bruxelles dont la connaissance des produits et la pratique du ***lingala*** (langue véhiculaire parlée à Kinshasa) sont parfaites. C'est le cas du personnel d'Exotique Food qui pratique cette activité depuis 17 ans. C'est une boutique très complète où on trouve une très grande gamme de PFNL d'Afrique Centrale. Les produits sont disposés dans des linéaires spécialisés et on y trouve des rayons de poissons frais et de produits fumés (poisson, viande et gibier). C'est la seule boutique où sont vendus tous les produits transformés et manufacturés des PFNL d'Afrique Centrale. De plus, on note la présence d'un rayon culturel dans lequel tous les journaux de Kinshasa et une large gamme de produits musicaux d'Afrique Centrale sont présentés (Disques Compact, cassettes vidéo, cassettes audio, etc.). Pour aider les consommateurs ne connaissant pas les produits, des fascicules de recettes de cuisine africaine sont mis en vente.

En revanche, chez les détaillants africains tant en France qu'en Belgique, on remarque une tendance à la spécialisation en relation avec la nationalité et sans aucun doute avec l'ethnie du gérant. Ainsi, est-il plus facile de trouver des produits du Congo Brazzaville dans une boutique gérée par un ressortissant de ce pays que chez un autre détaillant africain. De ce fait, on peut parler d'un effet terroir chez tous les détaillants africains. On peut aussi le constater à l'origine des clients.

Les détaillants et leurs sources d'approvisionnement

Tous les détaillants ont plusieurs sources d'approvisionnement: les importateurs sédentaires, les importateurs ambulants et les importateurs occasionnels. Les détaillants installés en dehors des capitales tant en Belgique qu'en France, s'approvisionnent directement à Paris et à Bruxelles. Mais, il arrive qu'ils soient livrés par des importateurs occasionnels. A Bordeaux, Toulouse, Montpellier et Marseille, les détaillants sont souvent tributaires de Paris pour leur approvisionnement. Ce qui constitue pour eux une gêne très importante. Aussi, on assiste depuis quelques années à l'apparition d' importateurs dans certaines villes comme Lyon et Montpellier. Il s'agit de France Cam, DIF Distribution et Exo Dom, entreprises gérées toutes par des Camerounais.

Les détaillants en France

Le tableau 16 montre le profil et le nombre des détaillants des PFNL d'Afrique Centrale en ce qui concerne les 36 boutiques de Château Rouge et les 15 boutiques des villes de province.

Du tableau 16, il ressort que les détaillants ambulants sont plus nombreux. Mais ils ne vendent que de petites quantités et deux types de produits à savoir le ***fumbua*** ou ***koko*** et les bâtons de manioc. Ils assurent leur approvisionnement auprès des importateurs sédentaires

Tableau 16: Les différents types de détaillants observés en France et leurs caractéristiques

Detaillants des PFNL de l'Afrique Centrale observés dans la Region Parisienne				
Type de détaillants	Nombre de détaillants	Nature des PFNL vendus	Origine des détaillants	Sexe du gérant
DETP	4	certains PFNL	africaine asiatique	mixte
DEZAT	31	tous les PFNL	africaine asiatique	mixte
Ambulants	Plusieurs*	fumbua et kuanga	africaine	féminin
Detaillants Observes Dans les Villes de Province				
DETP	15	tous les PFNL sauf les frais	africaine asiatique	mixte
DEZAT	Néant	néant		
Ambulants	Néant	néant	néant	néant

*Les détaillants ambulants sont très mobiles, ce qui rend difficile la détermination de leur nombre.

et des importateurs occasionnels. De plus, c'est un groupe formé uniquement par des femmes dont l'activité n'est limitée qu'à Paris.

Il apparaît aussi que dans la région parisienne, les DETP ne vendent pas des PFNL frais. Ils sont numériquement inférieurs aux DEZAT et sont représentés aussi bien par les Africains que par les Asiatiques. Dans le groupe des Africains, on trouve surtout des Camerounais et des Congolais du Congo Kinshasa.

Quant aux DEZAT, ils sont de différentes origines. On trouve des détaillants Camerounais, Congolais de Brazzaville, Congolais de Kinshasa, Maghrébins et Centrafricains. Mais, il apparaît que les Camerounais et les Congolais de Kinshasa sont les plus nombreux à tenir ce commerce de détail. Ils sont présents dans les trois grandes villes enquêtées: Bruxelles, Paris et Lyon.

Les détaillants à Bruxelles

Le tableau 17 montre le nombre des différents détaillants observés à Bruxelles, les produits en vente et leurs fournisseurs.

Tableau 17: Les différents types de détaillants observés en Belgique et leurs caractéristiques

Type de détaillants	Nombre de détaillants	Nature des PFNL vendus	Origine des détaillants	Fournisseurs
DETP	4	tous les PFNL sauf les épices d'Afrique Centrale	africaine européenne asiatique	les différents importateurs
DEZAT	8	tous les PFNL	africaine maghrébine	les différents importateurs
Ambulants	Néant			

A l'image de la France, on trouve davantage de DEZAT que de DETP. Ceux-ci sont soit africains, soit européens, soit asiatiques. On remarque aussi, qu'il n'existe pas de détaillant ambulant. En revanche, il existe des détaillants maghrébins dont la présence sur la filière est récente et qui vendent des produits européens, orientaux et tropicaux. Ils sont polyvalents au même titre que les détaillants d'origine pakistanaise. Cette stratégie commerciale n'est pas utilisée par les détaillants d'origine africaine.

Les consommateurs et les restaurateurs

Les consommateurs

Il s'agit ici d'une approche superficielle sur les consommateurs. Une étude de la consommation sera développée dans nos prochains travaux. Elle devra aborder en particulier les habitudes alimentaires des ressortissants d'Afrique Centrale.

Le profil des consommateurs. La demande de PFNL d'Afrique Centrale, conjointement en France et en Belgique, est composée en majorité par les ressortissants d'Afrique Centrale, estimés à 63 000 individus. A ce premier groupe de consommateurs, il faut ajouter un deuxième groupe constitué par des Européens ayant vécu en Afrique Centrale et toutes les autres nationalités ayant contracté des liens matrimoniaux ou d'amitié avec les Africains du centre (Tableau 18). Pour les consommateurs du deuxième groupe, ces produits évoquent des souvenirs de vacances ou d'un séjour prolongé dans les pays concernés. Ils sont heureux de retrouver des produits qu'ils ont connu et qu'ils ont apprécié.

Tableau 18: Les différents consommateurs des PFNL et leurs caractéristiques

CONSOMMATEURS	LES INITIES Il s'agit de tous les consommateurs qui connaissent les produits depuis longtemps Ce groupe se compose de tous les ressortissants d'Afrique Centrale (Congolais de Brazzaville, Congolais de Kinshasa, Camerounais, Gabonais et Centrafricains). A ce groupe, s'ajoutent tous les Européens ayant vécu en Afrique Centrale. Ceux-ci sont très actifs à Bruxelles. Ils apprécient particulièrement la banane plantain, la pâte d'arachide, le ***safou***, la ***moambe*** (sauce obtenue à partir des noix de palme) et le ***saka saka*** surgelé (feuilles de manioc)
	LES NEOPHYTEES Ce sont des personnes qui découvrent les PFNL d'Afrique Centrale à travers des liens matrimoniaux ou d'amitié. Ce groupe de consommateurs est très actif à Bruxelles et dans les villes de province dominée par les étudiants.

La localisation des consommateurs. Les clients des EZAT affluent des différentes villes de la région de Bruxelles et de la région parisienne. A Château Rouge, les clients viennent aussi bien de Paris, des villes de banlieue et des départements proches de la région parisienne. Ainsi, on peut rencontrer à Paris des personnes venant de Rouen, Rennes, Orléans, Creil, Amiens…. Le même phénomène est observé à Matongué, à Bruxelles, où des clients viennent des autres villes (Liège, Louvain, Gembloux, ...). Ce mouvement de clients lointains vers les EZAT est souvent observé le week-end.

Dans les grandes villes du Sud de la France, il est fréquent de trouver des clients qui viennent des villes

lointaines ou des pays voisins. A Lyon par exemple, certains clients viennent des villes voisines comme Saint Étienne. On y rencontre aussi des clients qui viennent de Suisse et d'Autriche.

Les consommateurs et la qualité des produits. Selon les détaillants rencontrés dans les points de vente, les clients sont très exigeants sur la qualité des produits vendus. A chaque achat, ils se réfèrent toujours aux produits vendus au pays. Pour eux, un produit de bonne qualité doit ressembler au produit présent sur les marchés d'Afrique Centrale et surtout du pays d'origine. On retrouve ici "l'effet terroir» déjà constaté au niveau des détaillants. Les consommateurs sont prêts à mettre le prix. Ce comportement est affiché pour des produits comme la banane plantain ou les feuilles de manioc.

Les ressortissants du Congo Brazzaville et du Congo Kinshasa sont à la recherche du ***fumbua*** ou ***koko*** (*Gnetum sp*) frais tel qu'il est vendu sur les marchés de Brazzaville ou de Kinshasa. Mais à défaut de ce produit, ils sont contraints d'acheter le ***fumbua*** ou ***koko*** sec, très abondant sur le marché. Malgré leur goût commun pour le produit frais, ces deux types de consommateurs ont des goûts divergents sur la taille des lanières de ce légume-feuille. Les ressortissants du Congo Brazzaville préfèrent le ***fumbua*** (*Gnetum sp*) coupé en fines lanières tel qu'il est présenté sur les étals à Brazzaville tandis que les ressortissants du Congo Kinshasa préfèrent celui coupé en grosses lanières. Pour satisfaire leur exigence, les clients sont souvent attachés aux magasins gérés par leurs compatriotes.

Les restaurateurs

Il s'agit des restaurants gérés par des Africains et spécialisés dans la cuisine d'Afrique Centrale. Ils sont localisés en dehors et au sein des ZAT. Leur nombre est très grand mais nous n'avons pu les observer tous.

Ces acteurs jouent un rôle important dans la distribution et la promotion des PFNL. En effet, les restaurants sont très fréquentés par les Européens qui connaissent ou qui veulent découvrir les produits tropicaux. Pour eux le restaurant est l'endroit idéal pour découvrir les produits africains et la cuisine africaine. Ce comportement est dû au nouveau modèle de consommation des Européens qui s'oriente de plus en plus vers les plats cuisinés.

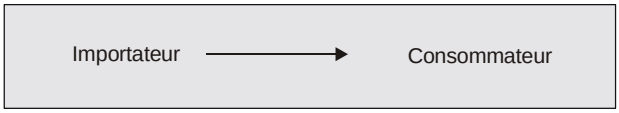
A ce propos plusieurs acteurs de la filière pensent que la Restauration Hors Foyer (RHF) serait le créneau idéal de pénétration des produits tropicaux en général et des PFNL en particulier dans le milieu des consommateurs non initiés. La cuisine africaine étant longue à préparer, il est normal que ceux qui veulent la découvrir puissent s'adresser au restaurateur. Le succès des produits asiatiques se serait fait par le biais de la RHF. Aussi, ces produits bien connus en Europe se vendent dans les rayons de plats cuisinés des Grandes et Moyennes Surface (GMS).

Les différents circuits de distribution

Les PFNL empruntent trois types de circuits: les circuits directs ou ultra courts, les circuits courts et les circuits longs. Là encore, il nous est difficile dans cette première approche, de préciser la part de marché couvert par chaque circuit

Les circuits directs ou ultra courts

Seuls deux types d'acteurs sont impliqués dans ce circuit: l'importateur et le consommateur.



Encore appelé vente directe, ce circuit de distribution est utilisé régulièrement par deux importateurs sédentaires de Bruxelles (Ets Tepie et Exotic Food) et Exo Dom à Lyon, ce dernier se fait une spécialité des produits biologiques. Ce circuit est aussi utilisé par de nombreux détaillants qui, à certaines occasions (voyage et séjours, vacances en Afrique) ramènent des PFNL en France à des fins commerciales.

Les circuits courts

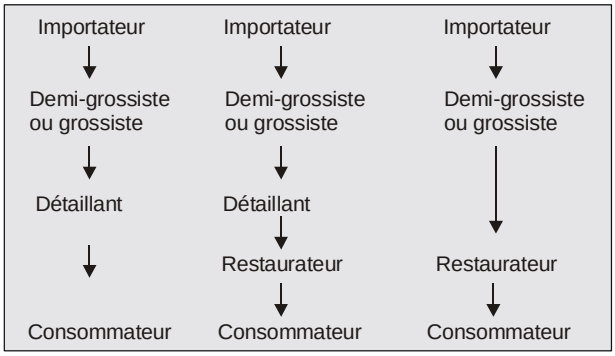
Ils impliquent trois acteurs de la filière: l'importateur, le détaillant ou le restaurateur et le consommateur.



C'est un circuit utilisé par les acteurs de Belgique et de France. Mais en France, ce circuit est davantage utilisé dans la région parisienne. Il correspond à la commercialisation des PFNL dans les ETP et les EZAT. C'est un circuit qui est utilisé à Matongué et Château Rouge et concerne toutes les catégories d'importateurs et de détaillants.

Les circuits longs

Ils impliquent au moins quatre acteurs : l'importateur, le grossiste, le demi-grossiste, le détaillant ou le restaurateur comme le montre le tableau ci-dessous. Tous les acteurs ne sont pas localisés dans une même ville. Les fonctions de gros et de demi-gros sont assurées par les importateurs.



Le cas 1 et le cas 2 sont des circuits de distribution des PFNL observés aussi bien dans les grandes villes de Belgique que dans les grandes villes de province françaises (Toulouse, Marseille, Bordeaux, etc.). Dans ces villes, les détaillant s'approvisionnent chez les importateurs, également grossistes ou demi-grossistes et vendent directement aux consommateurs.

Le cas 3 désigne un circuit observé exclusivement dans les villes où l'on trouve des importateurs (Paris, Bruxelles, Lyon et Montpellier). Les gérants des restaurants africains vont s'approvisionner chez les importateurs et vendent directement aux consommateurs. Selon les gérants des restaurants africains interviewés (Le Mayombe et les restaurants Exodus à Toulouse et Exotica à Lyon) et selon un détaillant tenant aussi un restaurant à Bruxelles, les Européens sont plus impliqués en tant que consommateurs dans les circuits longs. Cela concerne uniquement la consommation des plats cuisinés à base du ***saka saka,*** du ***ndolé*** et du ***fumbua*** ou ***koko***.

Le cas de la commercialisation des PFNL sous l'appellation "produits biologiques" est à la fois un circuit direct, lorsque les PFNL biologiques sont vendus par l'importateur lui même sur les marchés, et un circuit long lorsque les produits sont vendus à des magasins spécialisés (Tableau 19).

Tableau 19: Les débouchés des PFNL et leurs circuits de distribution

MARCHE DES PRODUITS BIOLOGIQUES	
Types de circuits de distribution	Consommateurs européens
Circuit direct	rares
Circuit court	rares
Circuit long	présents
MARCHE ETHNIQUE	
Circuit direct	très présents
Circuit court	très présents
Circuit long	très présents

La concurrence

Elle peut être située à deux niveaux: la concurrence liée à l'origine des produits et la concurrence liée à la distribution des produits.

La concurrence liée à la provenance des PFNL

En ce qui concerne les produits leaders des PFNL spontanés (***koko*** et ***safou***) étudiés ici, on constate qu'ils ne proviennent que d'Afrique Centrale. Leur présence a été signalée dans d'autres pays du Golfe de Guinée, mais il n'y a qu'au Nigéria (Afrique de l'Ouest) qu'ils fassent l'objet d'une production notable (Kengue 1990; Silou 1996). Ce pays est anglophone, ce qui explique peut-être qu'il n'exporte pas ces produits vers la France et la Belgique.

Quant aux autres PFNL dont les quantités importées restent faibles, ils sont concurrencés par des produits qui viennent d'Afrique de l'Ouest. Il s'agit de produits comme le ***sioko*** ou ***mangue sauvage*** (*Irvingia gabonensis*), le ***djansan*** (*Ricinodendron heudelotii*), les chenilles et les champignons. Le ***djansan*** et le ***sioko*** ou ***mangue sauvage*** sont importés de Côte d'Ivoire, du Cameroun, du Gabon et du Ghana. Les chenilles et les champignons viennent aussi bien d'Afrique de l'Ouest (Togo et Bénin) que d'Afrique Centrale.

La concurrence liée à la commercialisation

En Belgique

En Belgique, il y a trois importateurs sédentaires de PFNL d'Afrique Centrale. Il s'agit de deux Européens (Taste Tropical et Exotic Foods) et d'un Africain d'origine camerounaise (Établissement Tepie). Les deux derniers importateurs sont à la fois importateurs, grossistes et détaillants. Entre ces trois importateurs principaux, existent des relations de « bonne conduite » qui se sont améliorées récemment. Des concertations sur les prix sont courantes car leur intérêt est de protéger le marché. Toutefois chacun d'eux à sa propre stratégie commerciale.

A Matongué, les relations entre détaillants sont professionnelles et se sont améliorées au fil des temps entre les anciens et les nouveaux venus. C'est un marché partagé entre les détaillants Africains notamment Camerounais et Congolais du Congo Kinshasa, et les détaillants Belges, Pakistanais et Maghrébins. Chaque détaillant a sa stratégie commerciale. Ils ont tous une clientèle fidèle qui est maintenue par l'amélioration du service et la proposition d'une large gamme de produits. Ne résistent que les détaillants qui sont capables d'améliorer constamment le service aux clients et de

gérer rigoureusement les stocks et leur flux financier. Aussi, certaines ETP, surtout africaines, ont-elles eu du mal à suivre ces exigences du marché. Par conséquent, de nombreuses fermetures d'épiceries tenues par des Africains sont enregistrées.

A la Place du Midi, les trois détaillants, tous d'origine pakistanaise, ne signalent pas de concurrence. Par ailleurs, ils sont persuadés que l'arrivée des détaillants d'origine maghrébine va rendre le marché très concurrentiel. Ces derniers sont nombreux et sont répartis dans plusieurs quartiers de Bruxelles. Il faudra donc être très créatif et imaginatif pour s'adapter à cette nouvelle situation.

En France

Le marché est partagé entre 10 importateurs, 7 ambulants et 3 sédentaires, auxquels il faut ajouter des occasionnels. Chaque année de nouveaux importateurs occasionnels apparaissent dans la filière. Pour faire face à la concurrence, certains sédentaires adoptent une politique de diversification et d'extension de la gamme des produits importés (c'est le cas de Pro Exo Com). D'autres ont préféré renoncer à l'importation des PFNL spontanés (***koko***, ***djansan, mangue sauvage*** et ***safou***) au profit des produits tropicaux connus et commercialisés par la grande distribution (mangues, bananes, ananas,...) et des produits stabilisés (produits secs, conserves, boissons, huile de palme, etc.). C'est le cas des entreprises Racine et Anarex.

A Lyon, il existe deux importateurs sédentaires Exo Dom et DIF Distribution. Si le second travaille beaucoup avec les détaillants des filières du marché ethnique, Exo Dom en revanche travaille davantage sur le créneau des produits biologiques. De ce fait, il importe plus de PFNL issus des agroforêts que ceux de la flore spontanée. On ne peut donc pas parler de concurrence à Lyon.

Quant à France Cam, installé à Montpellier, il est le seul importateur impliqué dans la commercialisation des PFNL d'Afrique Centrale dans cette ville. Par conséquent, il ne partage ce marché, qui pourrait s'étendre dans tout le sud de la France et en Espagne, avec aucun autre importateur. Le propriétaire Monsieur Kanyep ne parle pas de concurrence mais s'inquiète du développement des cultures de feuilles de manioc dans la région de Béziers par des ressortissants asiatiques.

A Château Rouge, les détaillants ne parlent pas de concurrence. Pour Monsieur Iyeli Mpela, gérant d'Africa Boboto, la concurrence ne peut exister étant donné le faible nombre de boutiques pour un marché de près de 60 000 consommateurs. Aucun détaillant ne casse les prix alors qu'il n'existe pas de réglementation officielle des prix. Les relations entre commerçants sont cordiales: il arrive souvent qu'un détaillant en rupture de stock aille s'approvisionner chez le voisin.

La seule gêne dans l'exercice de leur métier est la présence des détaillants ambulants devant leur boutique. Mais cette concurrence n'est guère importante parce que les ambulants ne vendent que de petites quantités et souvent seulement deux ou trois types de produits: les bâtons de manioc ou ***kuanga*** et le ***fumbua*** ou ***koko***. Pour vendre plus, disent nos informateurs, il faut développer des relations d'ambiance tropicale, familiale et africaine à l'image de celles qui règnent dans les grands marchés d'Afrique.

Les principaux goulots d'étranglement

La dynamique de la commercialisation des PFNL d'Afrique Centrale se heurte à deux principales difficultés: les difficultés liées au transport aérien et les difficultés liées à l'inorganisation de la filière en Afrique.

Les difficultés liées au transport aérien

Tant à Paris qu'à Bruxelles, on note une faible fréquence des vols des avions cargo entre les deux capitales européennes et les pays d'Afrique Centrale. Cela est dû à la faiblesse des échanges commerciaux entre l'Europe (France et Belgique) et les grandes villes de la sous région (Yaoundé, Douala, Kinshasa, Bangui et Brazzaville).

A ce faible niveau des échanges, viennent s'ajouter de fréquents retards dans les vols qui se répercutent sur toute la filière: les détaillants sont souvent en rupture de stock pendant plusieurs jours. De plus, plusieurs produits, notamment les produits frais (légumes-feuilles et les fruits), perdent leur qualité lors de leur débarquement en Europe. Ainsi certains détaillants, notamment ceux de province, ont renoncé à cette activité.

Les difficultés liées à l'inorganisation de la filière en Afrique

L'inorganisation de la filière en Afrique est le principal obstacle au bon fonctionnement de la commercialisation des PFNL. La majorité des importateurs ont identifié les difficultés suivantes:

- le manque de formation technico-commerciale des acteurs
- l'absence d'infrastructures routières modernes
- le mauvais fonctionnement des moyens de communication moderne
- l'absence d'équipements de conservation des produits frais
- l'instabilité socio-politique

Le manque de formation technico-commerciale des acteurs

Selon les importateurs interrogés, il est très difficile de trouver en Afrique des partenaires maîtrisant les techniques commerciales et techniques des PFNL. Les personnes rencontrées sont souvent des commerçants occasionnels, ce qui fait que les termes du contrat ne sont pas honorés (délais de livraison, régularité de la qualité des produits, sécurité des approvisionnements, utilisation des techniques de conditionnement modernes, etc.). Pour contourner ces manques, les importateurs sont obligés de changer de partenaires.

L'absence d'infrastructures routières

La majorité des PFNL sont cultivés ou ramassés en milieu rural et doivent par conséquent être écoulés dans les grands centres avant d'être embarqués pour l'Europe. Cet écoulement doit se faire rapidement de façon qu'il coïncide avec les vols des avions. Malheureusement, les routes reliant la ville à la campagne sont souvent impraticables pendant la saison des pluies. Ce sont des routes couvertes de latérite, un matériau qui devient boueux lors des grandes pluies de la zone équatoriale, rendant ainsi la circulation très difficile et lente.

Le mauvais fonctionnement des moyens de communication

Dans les échanges commerciaux modernes, l'information est considérée comme une matière première de première importance. Elle doit circuler rapidement afin de permettre la réalisation rapide de toutes les opérations aussi bien en amont qu'en aval. Malheureusement, dans le cas de l'Afrique, parfois l'information ne circule pas rapidement. Cela est souvent dû au mauvais fonctionnement des lignes téléphoniques qui entrave toutes les communications ou l'envoi des fax. Il faut attendre plusieurs heures pour joindre un fournisseur qui est à Yaoundé, Kinshasa ou Brazzaville, etc.

L'absence d'équipements de conservation des produits frais

La commercialisation des produits frais ne peut se faire sans l'utilisation de la chaîne du froid. Pour éviter la rupture de cette chaîne, des équipements doivent être présents chez les exportateurs, les transporteurs et les transitaires. Si ces équipements sont présents en France et en Belgique, on note leur rareté chez les acteurs en Afrique Centrale, ce qui explique l'irrégularité de la qualité des produits frais (***safou*** et légume-feuilles). Il arrive que ces produits soient fanés ou présentent des débuts de putréfaction, à leur débarquement en Europe. Alors, les importateurs sont obligés de les jeter ou de baisser les prix de vente.

L'instabilité socio-politique des pays africains

C'est un risque qui est de plus en plus pris en compte parles hommes d'affaires européens qui travaillent avec le continent africain. Les événements survenus dans la région des grands lacs (Ruanda, Burundi et République Démocratique du Congo) se sont répercutés sur les importations des importateurs de Bruxelles. La fermeture de l'aéroport de Brazzaville a bloqué le traffic avec cette ville, et depuis le début de la guerre, aucun colis en provenance du Congo n'arrive à Paris et à Bruxelles.

LES PRIX

Formation et objectifs des prix

Selon tous les acteurs**,** la formation des prix n'est soumise à aucune réglementation. Les prix répondent à la loi du marché tant en France qu'en Belgique et tiennent compte du prix de revient souvent tributaire du fret aérien. Lié au prix du kérosène, le fret aérien est rarement stable au cours d'une année, à cause des fluctuations du dollar. Le tableau 20 montre quelques prix de ***safou*** (*Dacryodes edulis*) et de ***fumbua*** ou ***koko*** (*Gnetum sp*) relevés chez les détaillants de Paris, Bruxelles et de certaines villes de province. Nous n'avons pu obtenir les prix pratiqués par les importateurs et les autres acteurs. Ils ont été très discrets sur cette question. Aussi, il serait très intéressant de connaître les prix de vente dans les pays exportateurs, le coût du fret aérien et les montant des frais de dédouanement afin de déterminer le prix CAF (Coût Assurance Fret). Ce qui nous permettrait d'estimer le taux de marge pratiqué par l'importateur, le détaillant et éventuellement les intermédiaires.

Tableau 20: Caractéristiques des prix de *safou* et de *fumbua* en France et à Bruxelles

Villes	*koko frais*	*koko sec*	*safou*
	FF/kg		
Bruxelles		2200FB = 366FF	350FB = 56,33FF
Paris	180 FF/kg	100	39,90
Lyon		200	50
Toulouse		180	

FF: Franc Français; FB: Franc Belge; 1 FF = 6 FB.
Source: enquêtes personnelles, juin 1997.

A partir de ce tableau, on remarque que les prix des produits sont plus élevés en province qu'à Paris. Cette différence ne peut s'expliquer que par le coût supplémentaire du transport entre Paris et les villes de province.

En ce qui concerne la différence de prix entre Bruxelles et Paris, trois hypothèses pourraient expliquer cette pratique:

- la nature de la demande dans les deux villes.
- la nature de l'offre dans les deux villes.
- les autres hypothèses.

La nature de la demande dans les deux villes

Nous avons vu que le nombre des ressortissants d'Afrique Centrale à Bruxelles, consommateurs potentiels des PFNL, est six fois inférieur au nombre des consommateurs à Paris. Ces consommateurs sont souvent des étudiants et des réfugiés politiques qui vivent en majorité avec une allocation du CPS (Centre de Promotion Sociale). De ce fait la demande n'est pas aussi forte qu'à Paris, où la majorité des consommateurs sont des travailleurs ayant un pouvoir d'achat supérieur. De ce fait le taux de rotation des produits est plus faible à Bruxelles qu'à Paris. En conséquence à défaut de travailler sur les volumes, les acteurs en Belgique auraient choisi de tirer les prix vers le haut, contrairement aux acteurs de Paris qui ont une stratégie basée sur l'écoulement rapide des volumes. Aussi, leurs prix sont tirés vers le bas.

La nature de l'offre dans les deux villes

En Belgique, il n'existe qu'une seule catégorie d'importateurs: ils sont tous sédentaires. Ils se connaissent tous et sont au courant des volumes importés par chacun d'eux, ce qui fait que les quantités importées, conformes à la demande, sont quasiment invariables. Comme il n'y a pas augmentation de l'offre, les prix sont donc élevés. En revanche à Paris, l' offre est variable et importante à cause de la présence de plusieurs importateurs (sédentaires, ambulants et occasionnels). Ainsi, grâce au jeu de l'offre et de la demande, plus il y a de produits plus les prix sont bas.

Les autres hypothèses

Pour compléter les explications sur la différence des prix entre Paris et Bruxelles, il serait intéressant de comparer:

- le coût du fret des lignes aériennes utilisées par les importateurs belges et ceux installés à Paris.
- la valeur des taxes douanières et la fiscalité appliquées aux acteurs de la filière à Bruxelles et à Paris.

Fluctuation des prix

Notre étude n'a duré que six mois, il nous est donc impossible d'apprécier finement la variation annuelle des prix des PFNL. Aussi, nous sommes-nous contentés des prix relevés de décembre à juin à Château Rouge, ces prix ne concernent que les PFNL de la flore et la faune spontanée (Tableau 21). Un suivi plus précis de tous les PFNL sera fait ultérieurement. A partir du tableau, on remarque que le safou est le seul produit dont les prix ont subi une fluctuation entre décembre 1996 et juillet 1997. Ces résultats, qui devront être confirmés

Tableau 21: Relevés de prix de certains PFNL de décembre à juin à Château Rouge

Produits	décembre 1996	mai 1997	juillet 1997
	FF/kg		
Chenille	133	133	133
Champignon	143	143	143
koko sec	100	100	100
Djansan	50	50	50
Sioko ou mangue sauvage	50	50	50
Safou	42	39,90	32

s'expliqueraient par la difficulté de conservation des ***safous*** dans les magasins. C'est un produit qui est périssable et par conséquent ne doit pas être gardé longtemps à température ambiante. Il faut vite écouler les stocks. L'autre raison est qu'en période de production au Cameroun, on trouve beaucoup de safou sur le marché, ce qui contribue à la chute des prix. Quant au prix élevé du début de l'année, il pourrait s'expliquer par la fin des importations en provenance du Cameroun.

Quantités importées

Le tableau 22 montre les quantités de PFNL exportés en Europe provenant d'Afrique Centrale. Comme le tableau le montre, les PFNL proviennent des pays du Basin du Congo, le Cameroun jouant un rôle prépondérant.

COMMUNICATION ET REGLEMENTATION

La communication

Aucune politique de communication régulière n'est élaborée ni utilisée pour la promotion des PFNL. Toutefois, certains acteurs (Exotic Food et Niam's) ont fait des tentatives de publicité dans les journaux. Mais les résultats escomptés n'ont pas été atteints et aucune répercussion n'a été observée sur les ventes. Aussi, la seule communication utilisée actuellement se fait à travers l'emballage et l'affichage des prix. Cette politique de communication est très utilisée à Bruxelles. La majorité des produits sont présentés dans des emballages donnant des informations sur le nom commercial du produit et sa date de péremption.

En dehors de ce type de communication, certains acteurs tel qu'Exodis à Toulouse organisent parfois des campagnes de dégustation. D'autres comme les détaillants de Matongué profitent de la fête dite "Fête de l'Amitié" pour promouvoir les PFNL. Ce type d'action a produit des résultats intéressants comme l'affirme le gérant d'Exodis, Monsieur Yewa. Il pense

Tableau 22: Estimations des quantités importés et provenance

Produits	Estimation des quantités importées	Exportations par pays
Fumbua frais *(Gnetum africanum* ou *Gnetum buchholzianum)*	50 tonnes	RDC: 35 tonnes Gabon: 3 tonnes Congo: 12 tonnes
Fumbua sec *(Gnetum africanum* ou *Gnetum buchholzianum)*	50 tonnes	Cameroun
Safou (*Dacryodes edulis*)	105 tonnes	Cameroun: 100 tonnes RDC: 3 tonnes Congo: 2 tonnes
Djansan (*Ricinodendron heudelotii*)	4 tonnes	Cameroun
Noix de cola (*Cola acuminata* et *Cola nitida*)	2 tonnes	Cameroun
Petit cola (*Garcinia kola*)	3 tonnes	Cameroun
Pébé (*Monodora myristica*)	5 tonnes	Cameroun
Essesse ou ekolababa (*Xylopia aethiopica*)	1 tonne	Cameroun
Caroub (*Tetrapleura tetraptera*)	1 tonne	Cameroun
Mangue sauvage (*Irvingia gabonensis*)	5 tonnes	Cameroun
Saka saka en branche (*Manihot esculenta*)	50 tonnes	RDC
Saka saka surgelé (*Manihot esculenta*)	80 tonnes	Cameroun: 65 tonnes RDC: 15 tonnes
Ndolé (*Vernonia sp*)	4 tonnes	Cameroun
Vin de palme (*Elaeis guinensis*)	10 000 bouteilles de 65 cl	Cameroun

Source: enquête auprès des importateurs, avril 1998.

que la promotion des PFNL, auprès des consommateurs autres que les ressortissants d'Afrique Centrale, ne passera que par la publicité.

La réglementation

Il n'existe pas de réglementation spécifique de la commercialisation des PFNL en Europe. Mais étant donné que ce sont des produits destinés à la consommation humaine, ils sont soumis à lalégislation européenne concernant l'importation des produits alimentaires. Ainsi des contrôles phytosanitaires et vétérinaires sont effectués dans les aéroports, à Zavanten à Bruxelles et à Roissy Charles de Gaulle en France. D'autres contrôles sont également effectués sur les lieux de vente, notamment à Bruxelles.

LES POTENTIELS DE DEVELOPPEMENT

Les débouchés actuels

Actuellement les PFNL importés sont destinés en majorité aux Africains originaires d'Afrique Centrale et accessoirement aux populations européennes ayant vécu ou qui sont en contact avec ces derniers. La commercialisation des PFNL reste donc un marché ethnique dont la demande provient des ménages et des restaurateurs. Si les ménages sont fortement représentés par les Africains, en revanche les Européens sont plus attirés par les restaurants. Malheureusement, ce débouché reste encore à l'état embryonnaire en comparaison avec la restauration asiatique.

Outre le marché ethnique, la "filière biologique" est en très forte croissance en France et dans les autres pays européens (Buley 1996; Piro 1997). Ce marché connaît actuellement une croissance de 10% et représente 3,5 milliards de Francs. De plus, le rapport de prix des produits biologiques par rapport aux produits conventionnels est en moyenne de 1,8. Contrairement au premier débouché, nous n'avons rencontré qu'un seul importateur spécialisé dans les PFNL biologiques. Celui-ci nous a confié ne pas parvenir à faire face à la demande croissante dans ce secteur.

Les nouveaux débouchés

En tenant compte de la diversité biologique des forêts d'Afrique Centrale, il apparaît clairement que les PFNL peuvent être destinés à plusieurs débouchés. Il s'agit par exemple des débouchés industriels: agro-industrie, industrie cosmétique, industrie pharmaceutique. Mais avant la prospection des nouveaux débouchés et l'étude de leurs exigences, il serait intéressant de lever les freins auxquels se heurtent la filière ethnique et la filière biologique. La question de la prospective n'a pu être étudiée longuement dans le cadre de ce travail. Elle sera abordée ultérieurement dans nos prochains travaux.

CONCLUSION GENERALE ET RECOMMANDATIONS

Conclusion Générale

Le marché des produits forestiers non ligneux d'Afrique Centrale existe en Belgique et en France**.** Si la "filière ethnique" est actuellement dominante, une filière "biologique" est en train de se développer. La première se limite aux populations originaires d'Afrique Centrale (75 000 consommateurs) et à quelques Européens; en revanche le marché biologique concerne quasi uniquement la population française.

Pour satisfaire ces deux marchés, 45 espèces végétales de PFNL en culture dans les jardins de case ou à l'état spontané sont exportées par plusieurs pays d'Afrique Centrale (Cameroun, Congo Brazzaville, Congo Kinshasa, Gabon et Centrafrique). Mais les volumes les plus importants proviennent du Congo Kinshasa pour le marché belge et du Cameroun pour le marché français. On y trouve aussi 4 espèces animales destinées uniquement au marché ethnique.

Les 45 espèces végétales se repartissent en 6 espèces mixtes (tant spontanées que cultivées), 13 espèces de PFNL issues de la flore spontanée et 26 espèces issues des cultures. Les espèces végétales spontanées sont destinées au marché ethnique et représentées par deux produits principaux: le safou (*Dacryodes edulis*) et le ***koko*** ou ***fumbua*** (*Gnetum sp*), viennent ensuite plusieurs autres épices comme le ***djansan*** (*Ricinodendron heudelotii*), le ***sioko*** ou ***mangue sauvage*** (*Irvingia gabonensis*), le ***pépé*** (*Monodora myristica* et *Monodora tenuifolia*) et des espèces stimulantes: ***petit cola*** ou ***démarreur*** (*Garcinia kola*), la noix de cola (*Cola nitida*) et la maniguette (*Aframomum meleguetta*).

De tous ces produits, le ***koko*** ou ***fumbua*** (*Gnetum africanum* ou *Gnetum buchholzianum)* est le premier produit importé en terme de volume et de valeur. Consommé par tous les ressortissants d'Afrique Centrale, c'est un produit de forte rotation, présent dans tous les magasins aussi bien en Belgique qu'en France.

Les espèces végétales issues des cultures sont destinées aussi bien au marché ethnique qu'au marché biologique. Les produits destinés au marché biologique sont représentés par les espèces suivantes : l'ananas (*Ananas comosus*), la banane dessert (*Musa sp*), la papaye (*Carica papaya*) et la mangue (*Mangifera indica*). Mais la majorité des espèces végétales sont destinées au marché ethnique. Il s'agit entre autres du ***saka saka*** (*Manihot esculenta*), du ***ndolé*** (*Vernonia sp*), des graines de courge (*Cucumeropsis manii)*.

Trois catégories d'importateurs (sédentaires, ambulants et occasionnels) des PFNL fournissent des détaillants de différentes origines (africaine, asiatique et européenne). Ils sont installés dans les banlieues et dans les "Zones d'Activité Tropicale" (ZAT) comme Matongué à Bruxelles et Château Rouge à Paris. Mais c'est dans les "Épiceries des Zones d'Activité Tropicale" (EZAT) que vont s'approvisionner la plupart des consommateurs. En revanche, les épiceries des banlieues ou des autres quartiers de Paris font office "d'Épicerie Tropicale de Proximité" (ETP).

En croissance perpétuelle, ce marché est tributaire de la population immigrée qui est dominée par les ressortissants de la République Démocratique du Congo qui représenteraient actuellement près de 50% de la population d'Afrique Centrale en France et en Belgique. Connaissant déjà les produits, ces consommateurs sont peu sensibles aux prix pratiqués et à la publicité. En revanche la recherche de produits frais et la régularité des approvisionnements semblent être certaines de leurs exigences, de même qu'une qualité leur rappelant les produits de leur lieu d'origine ("effet terroir"). Cette exigence se heurte à plusieurs problèmes en amont : inorganisation de la filière en Afrique, avec notamment l'absence de maîtrise des techniques de marketing (emballage, conditionnement, respect de la qualité, etc.) par les acteurs, difficultés logistiques (transport aérien, infrastructures routières, équipements de conservation des produits) et absence de tout organisme de gestion de l'information du marché des PFNL.

Mais ces difficultés sont surmontables et le marché des PFNL présente des perspectives heureuses en Europe. Tout doit commencer par la filière classique (ethnique) dont le véritable débouché reste les ménages des migrants originaires d'Afrique Centrale. Le succès de cette filière passe par une conjonction de plusieurs facteurs afin de maîtriser la qualité, sécuriser les approvisionnements en produits frais, et afin de concevoir de nouveaux produits destinés à la restauration hors foyer.

Hormis ce débouché, la filière biologique, est porteuse d'espoir car c'est un secteur en forte croissance dans toute l'Europe. Se pose alors le problème de la certification des produits. Rappelons que l'entreprise Ecocert de Toulouse, grâce à sa filiale internationale basée en Allemagne, délivre des certificats de qualité biologique pour les produits issus des systèmes de culture sans substance agrochimique de synthèse. La société lyonnaise Exo Dom y a aussi recours pour les importations camerounaises, qui sont sa spécialité depuis 1989. La plupart des PFNL d'Afrique Centrale pourraient certainement satisfaire aux exigences particulières de la filière biologique, surtout ceux qui sont d'origine spontanée.

En dehors de ces deux filières des PFNL essentiellement destinés à la consommation des ménages, d'autres débouchés pourraient peut-être prospectés, notamment dans le secteur industriel (l'agro-industrie, l'industrie cosmétique, l'industrie pharmaceutique et l'industrie chimique) qui s'intéresserait, par exemple, aux huiles essentielles, composante particulière des PFNL que nous n'avons pas étudiée dans ce présent travail.

Recommandations

Il ressort de cette étude qu'il existe d'une part une demande (filière biologique, filière ethnique, filière industrielle, etc.) des PFNL d'Afrique Centrale en France et à Bruxelles, et d'autre part une disponibilité de l'offre dans les pays exportateurs. Mais plusieurs problèmes identifiés en Afrique font que les attentes des acteurs installés en Europe (importateurs, grossistes, détaillants et consommateurs) ne sont pas satisfaites.

Aussi, nous proposons une organisation de la filière des PFNL en Afrique en général et en Afrique Centrale en particulier. Ce travail doit être fait par les organismes de développement (ONG et Associations), les bailleurs de fonds, les organismes internationaux (FAO, PNUD, Banque Mondiale, etc.) et les pouvoirs publics. Des programmes de développement de ce secteur doivent être définis par tous les acteurs afin de permettre le développement des PFNL dans chaque pays et réussir à concilier l'écologie et l'économie des espèces aussi bien animales que végétales exploitées.

Pour cela nous proposons:

- la création de filières de formation en marketing, commerce international et développement des PFNL dans les écoles d'Agronomie, des Eaux et Forêts et de Commerce en Afrique Centrale. Ces enseignements auront pour but de former des cadres compétents. Ceux-ci pourront s'installer en tant que consultants auprès des paysans et des entrepreneurs. Ils auront la possibilité d'intégrer des entreprises ou des coopératives impliquées dans la filière. Ainsi, les acteurs en Afrique pourront devenir innovants et mettront sur le marché international des produits de très bonne qualité.
- la création d'un organisme de promotion et de développement des PFNL. Il aura pour mission d'informer les paysans et les entrepreneurs sur les débouchés existants dans le monde et sur les exigences des marchés étrangers. Il devra aussi présenter les produits des paysans dans les manifestations commerciales à l'étranger (foire, salon, exposition, etc.). Pour cela, cet organisme devra être doté d'un service de documentation moderne destiné aux professionnels de la filière et aux étudiants.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Adjanahoun, E.J., Ayri, A.M.R., Ake Assi, L., Baniakina, J., Chibon, P. (1988). Contribution aux études ethnobotaniques et floristiques en République Populaire du Congo. Ed. Agence de Coopération Culturelle et Technique, Paris. 605p.

Borobou-Borobou, H. (1994). Biologie et domestication de quelques arbres fruitiers de la forêt du Gabon. Thèse de Doctorat de l'Université de Montpellier II. Institut de Botanique. 320p.

Bouquet, A. (1969). Féticheurs et médecines traditionnelles du Congo Brazzaville. Orstom, Paris. 282p.

Buley, M. (1996). Le marché des produits biologiques. Séminaires sur les opportunités et contraintes des produits biologiques. GTZ, 21p.

Chandrasekharan, C. (1995). Terminology, definition and classification of forest products other than wood. *In:* FAO. Non-Wood Forest Products N°3: Report of the international expert consultation on Non-wood forest products, Yogyakarta, 17-27 January, pp. 345-380.

Chevalier, A. (1949). Quelques arbres fruitiers et oléagineux peu connus de l'Afrique Tropicale: Canaris et Safou. Revue Internationale de Botanique Appliquée et d'Agriculture Tropicale.Vol XXIX: 385-389.

Chevalier, A. (1951). Le koko (Gnetum africanum Welw 1869) répandu par les Bantous à travers la forêt dense et dans les galeries forestières sur les lisières S et N. Revue Internationale de Botanique Appliquée et d'Agriculture Tropicale. Vol. XXXI: 540-551.

Cunningham, A.B. and Mbenkum, F. T. (1993). Sustainability of harvesting *Prunus africana* bark in Cameroon. A medecinal plant in international trade. People and Plant working paper 2, Paris, UNESCO.

FAO. 1970. List of foods used in Africa. Rome. 319p.

Feer, F. (1991). Inventaire préliminaire des grandes mamifères de la Réserve de la Biosphère de Dimonika et recommandations pour leur conservation. *In*: Senechal J.; Diamouangana J.; Matuka Kabala (eds). Projet pilote Mayombe. UNESCO, Paris: 175-177.

Iqbal, M. (1993). International trade in non-wood forest product: an overview. FO: Misc/93/11. Working Paper. Rome, FAO.

Hecketsweiler, P. et Mokoko Ikonga, J. (1991). La Réserve de Conkouati, Congo; le secteur sud-est. UICN, Gland (Suisse).

Hedin, L. (1929). Les rotins au Cameroun. Revue Internationale de Botanique Appliquée et d'Agronomie Tropicale. Vol. IX: 502-503.

Hladik, C.M., Bahuchet, S., et Garine, I. (1989). Se nourrir en forêt équatoriale. Ed UNESCO/MAB, Brunoy (France). 96p.

Kengue, J. (1990). Le safoutier (*Dacryodes edulis*). Yaoundé, Cameroun, Université du Cameroun, thèse de doctorat 3 e cycle, 154p.

Ndoye, O. (1995). The market for non-timber forest products in the humid forest zone of Cameroon and its borders structure, conduct, performance and policy implications. Jakarta. CIFOR. 86p.

Makita-Madzou, J.P. (1985). Etude morphologique et phytogéographique des fruits comestibles de la flore spontanée du Congo. Thèse de Doctorat 3ème cycle. Université d'Orléans. 159p.

Makita-Madzou, J.P. , Mialoundama, F. , Profizi, J. P. (1993). Plantes alimentaires de la flore spontanée en vente sur les marchés de Brazzaville. Rapport interne. Faculté des Sciences. Département de Biologie Végétale Tropicale. Université Marien NGouabi. Congo. 20p.

Mialoundama, F. (1996). Intérêt nutritionnel et socio-économique du genre *Gnetum* en Afrique Centrale. *In*: Hladick, C.M., Hladick, A., Linares, O.F., Pagezy, H., Semple, A. et Hadley, M. L'alimentaion en forêt tropicale humide, Intéractions bioculturelles et perspectives de développement. Ed UNESCO/MAB. Vol 1, pp. 295-300.

Piro, P. (1997). Alimentation: une révolution bio.Institut National de la Consommation. 60 millions de consommateurs, 305: 28-38

Schneemann, J. et Dijkstra, W. (1994). Rapport sur la commercialisation des produits de cueillette et des articles d'artisanat dans la province de l'Est-Cameroun; arrondissement de Mbang et Yokadouma. Projet d'intégration socio-économique des Pygmées M'baka. Organisation Néerlandaise de Développement/ MINASCOF. 68p.

Schneemann, J. (1994). Etude sur l'utilisation de l'arbre moabi dans l'Est-Cameroun. Rapport final. SNV Yaoundé. 46p.

Shiembo, P.N., Newton, A.C. and Leakey, R.R.B. (1996). Vegetative propagation of *Gnetum africanum* Welw., a leaf vegetable from West Africa. Journal of Horticultural Science, 71(1): 149-155.

Silou, Th. (1996). Le safoutier (*Dacryodes edulis*): un arbre mal connu. Fruits, 51 (1): 47-60.

Stevels, J.M.C. (1990). Légumes traditionnels du Cameroun: une étude agro-botanique. Wageningen Agricultural University Papers, 90, 1-262.

Tabuna, H. (1993). La commercialisation du safou à Brazzaville. Rapport de Mission. CIRAD-SAR. Montpellier. 35p.

Walker, A. (1948). Mode de conservation de certains produits de cueillette ou de ramassage par les indigènes du Gabon. Revue Internationale de Botanique. Appliquée et d' Agriculture Tropicale. Vol. XXVIII: 168-170.

Woldeselassie, O. (1989). Étude ethnobotanique des plantes africaines vendues dans les boutiques exotiques de Paris. DEA Université Paris 6. 70p.

Annexe

GUIDE D'ENTRETIEN AVEC LES IMPORTATEURS ET LES DÉTAILLANTS

GUIDE D'ENTRETIEN AVEC LES IMPORTATEURS

Objets de l'Etude

Les Produits Importes de l'Afrique Centrale (Congo Brazzaville, Congo Kinshasa, Gabon, Centrafrique, Cameroun)

Consigne de départ: Pourriez-vous me parler des produits que vous importez chaque année de l'Afrique Centrale (Congo Brazzaville, Cameroun, Gabon, Centrafrique et Congo Kinshasa)?

Thèmes abordés:

• Les produits	• Le début de vos activités
• Les quantités	• Les moyens de transport utilisé
• La saisonnalité	• L'évolution des quantités importées
• Le conditionnement	• La réglementation à l'importation
• La fréquence des importations	• Les principaux pays fournisseurs

La Distribution des Produits Importes

Consigne de départ: Pourriez-vous me parler de votre politique de distribution de tous les produits importés?

Thèmes abordés:

• Les relations avec les fournisseurs	• Le choix des canaux de distribution
• Le profil de vos clients	• Les stocks
• Leur localisation géographique	• L'évolution des circuits de distribution
• Les relations avec les clients	• Lévolution du nombre de vos clients
• Les circuits de distribution utilisés	• La concurrence
• Les attentes et exigences des clients	• La localisation des clients

La Politique de Prix

Consigne de départ: Pourriez-vous me parler de votre politique de prix?

Thèmes abordés:

• La formation des prix	• Les variations annuelles des prix
• La réglementation des prix	• La concurrence
• Les objectifs des prix	• Les prix et la concurrence
• Les contraintes sur l'établissement des prix	• L'évolution des prix
• Les prix et les clients	• Les prix et les fournisseurs

La Politique de Communication

Consigne de départ: Pourriez-vous me parler de votre politique de communication?

Thèmes abordés :

• Le budget de communication	• La communication et les ventes
• Les cibles	• La communication et les clients
• Les moyens de communication utilisée	• Les vendeurs et les produits
• Le profil des vendeurs	• La communication et les ventes
• Les vendeurs et les clients	

GUIDE D'ENTRETIEN AVEC LES DÉTAILLANTS

Objets de l'Etude

Les Produits de l'Afrique Centrale Vendus

Consigne de départ: Pourriez-vous me parler des produits en provenance de l'Afrique Centrale (Congo Brazzaville, Cameroun, Gabon, Centrafrique et Congo Kinshasa) que vous vendez?

Thèmes abordés:

• Les produits	• La fréquence
• Le transport	• Le conditionnement
• Les provenances	• L'emballage
• Les quantités	• La réglementation de l'importation
• La saisonnalité	• Le profil de vos fournisseurs
• La qualité	• L'évolution des quantités vendues

La Distribution des Produits

Consigne de départ: Pourriez-vous me parler de la politique de distribution des produits que vous vendez?

• Le profil des clients	• Les méthodes de vente
• Leur localisation géographique	• Le choix des canaux de distribution
• Les attentes et exigences des clients	• Les stocks
• Les relations avec les clients	• Les relations avec les fournisseurs
• L'évolution des surfaces de vente	• La concurrence

La Politique des Prix

Consigne de départ: Pourriez-vous me parler de votre politique des prix?

Thèmes abordés :

• La formation des prix	• Les prix et les clients
• La variation annuelle des prix	• La réglementation des prix
• Les contraintes sur l'établissement des prix	• Les prix et l'origine des produits
• Les prix et la concurrence	• Les prix et la demande

La Politique de Communication

Consigne de départ: Pourriez-vous me parler de votre politique de communication?

Thèmes abordés :

• Les budgets de communication	• La communication et la concurrence
• Les moyens de communication	• Les vendeurs et les clients
• Les cibles	• les vendeurs et les produits
• La communications et le clients	• Les vendeurs et le profil des clients