



WWJMRD 2026; 12(01): 48-58

www.wwjmr.com

International Journal

Peer Reviewed Journal

Refereed Journal

Indexed Journal

Impact Factor SJIF 2017: 5.182 2018: 5.51, (ISI) 2020-2021: 1.361

E-ISSN: 2454-6615

Claude Ornella SAMBA ZITOU

Université M. NGOUABI
(Congo-Brazzaville), Faculté des Sciences Economiques, Laboratoire d'économie financière et des institutions.

Informal Commodity and Derivatives Markets in the CEMAC Region: An Institutional Analysis of the Plantain Banana and Freshwater Fish Value Chains in the Republic of Congo

Claude Ornella SAMBA ZITOU

Abstract

This article analyzes informal practices observed in commodity exchange markets and derivatives markets within the CEMAC region, with a focus on Congo-Brazzaville. Despite financial reforms implemented since 2019, these markets remain underdeveloped and characterized by significant institutional weaknesses. Based on field surveys conducted with actors in the agricultural and fisheries value chains, this qualitative study highlights local informal practices, known as *bissombela*, in the marketing of plantain bananas and freshwater fish. The study shows that, although these transactions occur outside the formal regulatory framework, they rely on implicit rules, pricing mechanisms, and contractual commitments similar to those found in organized markets. The findings suggest that informality is not a temporary dysfunction but an endogenous response to failures in the formal financial system. Finally, the article proposes avenues for the gradual integration of informal actors into an appropriate regulatory and exchange market framework.

Keywords: CEMAC region; Congo; Informal markets; Commodities; Derivatives markets; Financial institutions; Agricultural value chains.

1. Introduction

La zone CEMAC constitue l'un des espaces économiques africains les plus riches en ressources naturelles, notamment en pétrole, bois, minéraux, coton, café et produit agricole vivriers. Malgré ce potentiel, ces marchés demeurent faiblement structurés caractérisés par des asymétries d'information et une faible intermédiation financière. Dans la classification économique, les marchés financiers se distinguent les uns des autres par les titres financiers qui y sont échangés. Au sein de leur typologie, notre étude portera plus particulièrement sur deux catégories : le marché des matières premières et le marché des produits dérivés, car on constate que les pays africains peinent à diversifier leurs économies, à valoriser leurs rentes, à créer une dynamique d'industrialisation et, globalement, à s'insérer dans les chaînes de valeurs internationales, bien que leurs sols et sous-sols abondent en matières premières. Ce continent est à ce jour très fortement dépendante des importations alimentaires. Près de 35 milliards de dollars sont consacrés aux importations alimentaires en Afrique. Alors qu'avec près de 65 % de terres arables non cultivées dans le monde, l'Afrique n'a pas besoin d'être nourrie par les productions alimentaires étrangères, elle peut le faire elle-même. C'est ainsi qu'assurer l'autosuffisance alimentaire est un autre défi majeur que l'Afrique veut et doit relever.

Selon la Banque mondiale, cette zone est confrontée à la famine. Malgré le potentiel naturel de ces pays, l'agriculture reste largement sous développée. Toutefois, on compte dans la CEMAC des exploitants qui pratiquent une agriculture de subsistance dont la production pourrait nourrir une grande partie des populations et répondre donc à leurs besoins en matière d'aliments de base. Malheureusement, on observe plusieurs manquements qui affectent la distribution de cette production au niveau national et au sein de la CEMAC.

C'est ainsi que, Malgré plus de deux décennies d'efforts d'intégration financière régional en

Correspondence:

Claude Ornella SAMBA ZITOU

Université M. NGOUABI
(Congo-Brazzaville), Faculté des Sciences Economiques, Laboratoire d'économie financière et des institutions.

zone CEMAC, les marchés formels des matières premières et de dérivés restent embryonnaires, voire inexistant dans plusieurs secteurs. Pourtant l'activité commerciale autour des produits de base, notamment agricoles et halieutiques demeure intense, structurée principalement par des réseaux informels. Cette dynamique est particulièrement visible au Congo Brazzaville tel que dans les filières du poisson d'eau douce et de la banane plantain. Ces chaînes de valeur illustrent les tensions entre pratiques traditionnelles, contraintes logistiques, accès limité aux infrastructures de marchés et absence de régulation structurée. Cette situation révèle un paradoxe : là où l'économie formelle échoue à structurer les échanges, l'informel assure la coordination, la distribution, la fixation des prix et même certaines fonctions de gestions du risque, bien qu'il opère en marge des cadres réglementaires officiels.

Ce paradoxe soulève une question centrale : Dans quelle mesure les marchés informels existants peuvent-ils être considérés comme des systèmes institutionnels cohérents, et constituent-ils un terrain propice à l'émergence de marchés dérivés adaptés ?

Pour répondre à cette interrogation, l'article analyse le fonctionnement institutionnel de deux filières représentatives du contexte congolais : le marché du poisson d'eau douce et celui de la banane plantain. Deux marchés significatifs en termes de volume, de structuration informelle et d'enjeux économiques. Ces exemples empiriques permettent d'observer concrètement comment les échanges informels s'organisent autour du système *bissombela*, lequel repose sur la confiance, la réputation, l'engagement verbal et des mécanismes tacites de sanctions. Dans la filière du poisson d'eau douce, ce système révèle des dynamiques proches de celles d'un marché de matières premières caractérisé par la négociation en face à face, la livraison immédiate et la détermination non standardisée des prix. A l'inverse, la filière de la banane plantain met en évidence des arrangements contractuels anticipés, des prix fixés avant récolte et paiement différé, qui s'apparentent à des pratiques relevant des marchés dérivés à terme.

En mobilisant une approche institutionnelle et une démarche qualitative fondée sur l'observation des pratiques, les entretiens approfondis et une analyse de sources documentaires ; Cette étude montre que, le marché informel congolais repose sur des institutions alternatives qui jouent un rôle fonctionnel. Loin de se réduire à un espace d'échange désordonné, il présente une structure relativement stable, susceptible de constituer une base pertinente pour l'émergence de mécanismes adaptés aux réalités locales. Ainsi, comprendre cette architecture institutionnelle est indispensable pour envisager la construction progressive d'instruments financiers tels que les contrats à terme, adaptés au contexte économique, social et culturel de la région.

L'objectif principal de ce papier est d'étudier les pratiques informelles qui se déroulent sur le marché de bourse de matières premières (MBMP) et le marché à terme des dérivés (MTDMP) et qui mettent en lumière les conséquences des défaillances du circuit financier formel sur ces marchés.

Cet article est organisé comme suit : la Section 2 est consacrée à la revue de littérature qui présente des approches théoriques pour comprendre les marchés de matières premières et les marchés à terme. La section 3

présente les pratiques informelles sur le marché des bourses de matières premières et du marché à terme des dérivés de matières premières. La sous-section 3.1. est consacrée aux transactions informelles des bissombela au comptant dans le circuit de commercialisation du poisson d'eau douce au Congo. La sous-section 3.2 présentera les transactions informelles des bissombela à terme dans le circuit de commercialisation de la banane au Congo. Enfin, dans la section 4 présente la conclusion, les limites de notre recherche et quelques pistes futures.

2. Revue de la littérature

Polanyi (1944) montre que les activités économiques sont encastrées dans des contextes sociaux, et que les règles, normes et pratiques non marchandes structurent les échanges et réduisent l'incertitude, même sur des marchés formels.

North (1990) met en avant le rôle des institutions formelles et informelles comme contraintes qui organisent les interactions économiques et expliquent la performance des marchés, en soulignant que les institutions informelles telles que la confiance, la réputation ou les codes sociaux peuvent compléter ou remplacer partiellement les règles formelles lorsque celles-ci sont limitées.

Dans le prolongement de North, Williamson (1996) approfondit l'analyse institutionnelle en se concentrant sur l'économie des coûts de transaction. Il montre comment les entreprises et les organisations choisissent entre des mécanismes de gouvernance formels (contrats, hiérarchie) et informels (normes, confiance) pour réguler leurs échanges. Ces deux systèmes sont complémentaires : les mécanismes informels peuvent renforcer l'efficacité des dispositifs formels, et inversement, illustrant ainsi l'interdépendance entre institutions formelles et informelles dans la structuration des marchés.

Zelizer (2005) ajoute que les relations personnelles et les liens sociaux influencent le comportement économique, même sur des marchés apparemment régulés, et que les pratiques informelles coexistent avec les régulations formelles pour stabiliser et rendre efficaces les échanges.

L'école autrichienne, représentée par Mises (1912, 1949) et Hayek (1945), insiste sur le processus de découverte des prix et la coordination des marchés via les informations dispersées, mais elle n'étudie pas directement les interactions informelles ou les réseaux sociaux comme mécanismes de régulation. Les économistes néoclassiques se concentrent sur la théorie de l'équilibre général et des marchés parfaits, ce qui les rend moins pertinents pour analyser l'informalité et les comportements non rationnels. Enfin, Sen (2009) et Stiglitz (2010) soulignent l'importance des institutions juridiques solides et le rôle de l'État pour le développement des marchés. Le respect des droits de propriété et des contrats est essentiel pour réduire l'incertitude et structurer les échanges, en particulier sur les marchés des matières premières. Selon eux, l'État n'est pas un adversaire, mais un partenaire indispensable pour établir des cadres juridiques et institutionnels efficaces, tandis que l'absence de ces cadres rend la confiance et le respect des engagements plus difficiles.

Ensemble, ces perspectives montrent que pour comprendre le fonctionnement des marchés modernes, il est crucial d'examiner l'articulation entre institutions formelles et informelles, les normes sociales, la confiance, les réseaux et l'action de l'État, qui complètent les régulations

officielles et permettent aux acteurs de naviguer dans des environnements complexes et incertains.

3. Pratiques informelles sur le MBMP et le MDTMP en République du Congo : illustration avec les pratiques de BISSOMBELA

La compréhension des marchés financiers et des marchés de matières premières nécessite de prendre en compte à la fois les institutions formelles et les pratiques informelles.

3.1. Facteurs explicatifs de l'extension des pratiques informelles dans les marchés de bourse de matières premières et à terme de dérivés

Dans les marchés de bourse de matières premières notamment en zone CEMAC, plusieurs facteurs expliquent l'extension des pratiques informelles dont entre autres le manque d'infrastructure et de réglementation, l'accès limité aux services financiers, la flexibilité et l'adaptabilité des pratiques informelles, la confiance et les relations personnelles sur lesquelles sont généralement basées les transactions dans les marchés informels, l'économie parallèle qui est souvent développée dans les pays en développement.

Par conséquent, tous ces facteurs entraînent la population privée de liquidité, d'épargne, de crédits bancaires ou de fonds de roulement à chercher des moyens informels pour investir ou à recourir à des pratiques informelles pour contourner les règles formelles inexistantes ou floues de commercialisation de certains produits de base au sein de la BVMAC. L'usage de ces pratiques a pris de l'ampleur au sein de la CEMAC et notamment en République du Congo dans divers secteurs.

3.2. Transactions informelles des bissombela au comptant dans le circuit de commercialisation des poissons d'eau douce au Congo

En général, au Congo, les « *bissombela* » au pluriel ou « *ésombela* » au singulier, est une forme de solidarité communautaire ou d'entraide mutuelle pratiquée par les populations fragiles dans les zones rurales ou périurbaines. Dans un circuit de commercialisation, cette pratique est une forme de solidarité collective et d'entraide entre les producteurs qui proposent à la vente leur production en gros ou demi-gros et des acheteurs décidés à acheter la marchandise proposée. L'opération d'achat et de vente se déroule comme une transaction au comptant sur un marché de gré à gré (le vendeur et l'acheteur coopérant directement). Toutefois, cette transaction comporte quelques spécificités qui la distingue d'une transaction habituelle passée sur un marché au comptant officiel. En effet, bien que la production en gros proposée à la vente soit disponible et prête pour une livraison immédiate, la conclusion du contrat ne se fait pas comme sur le marché au comptant habituel. On sait qu'habituellement, sur le marché au comptant, la conclusion du contrat n'est effective qu'après règlement des ordres passés. Ce faisant, on négocie le prix au comptant et la quantité désirée. Une fois qu'on s'est accordé, l'acheteur paie au vendeur la somme correspondant à la quantité de marchandise désirée ; le vendeur livre immédiatement la marchandise (ou plus tard selon le volume de la marchandise achetée). Dans le cas des *bissombela*, faute de liquidités ou de crédit bancaire octroyé par une banque pour entreprendre, l'acheteur « *loue* » la marchandise à crédit auprès du vendeur. La marchandise est négociée à un prix au comptant et livrée instantanément ; cependant, le paiement

est différé.

Par la livraison immédiate de la marchandise et le prix d'achat décidé entre les deux parties, le *bissombela* est un contrat au comptant (spot contract). Cependant, cette transaction ne concerne pas exclusivement l'échange des produits physiques. On y négocie également un contrat. De par son paiement différé, ce contrat est comme le contrat non standardisé à une différence près, le paiement est réalisé après la vente de la marchandise et le prix négocié lors de la conclusion du contrat est insensible à l'évolution de cours de la marchandise.

Par conséquent, dans le cadre de la commercialisation des poissons d'eau douce, ils sont commercialisés sur un marché de gré à gré avec *bissombela*, c'est-à-dire avec des contrats qui peuvent être considérés d'une part comme des contrats au comptant pour la livraison (car la livraison est immédiate) et comme des contrats à terme (forward) pour le paiement (car le paiement est différé sans garantie) ; toutefois avec un prix qui n'est pas sensible aux évolutions de cours du sous-jacent.

3.2.1. Pêche, commercialisation et consommation du poisson au Congo

Avec une Zone Economique Exclusive (ZEE) de plus de 60.000 km² et un plateau continental d'une superficie de 11.000 km², le Congo-Brazzaville possède une façade maritime, longue de 170 km ouverte sur l'Atlantique. Ce large territoire hydrographique constitue, avec les bassins de la Cuvette et du Kouilou-Niari ainsi que les autres plans d'eau (lacs, lagunes, étangs), un ensemble aquatique à haut potentiel halieutique avec une superficie totale en eau de 205 000 km².

On distingue au Congo, la pêche continentale qui représente 48% de la production halieutique nationale, la pêche maritime industrielle qui en représente 33% et la pêche artisanale 19% Le volume de capture grâce à la pêche artisanale dans les rivières, les lacs ou les étangs pratiqués avec des pirogues non motorisées est très bas et cette production est consacrée particulièrement à l'économie de subsistance traditionnelle des zones environnantes Ce pays dispose également d'une faune aquatique exceptionnelle qui comprend de nombreuses variétés d'espèces halieutiques. Le poisson en particulier est essentiellement consommé fumé ou séché. Cependant, il est vendu frais sur le marché et consommé comme tel. Il constitue traditionnellement la principale source de protéines animales, complété par la viande de chasse; près de 40% des protéines animales consommées par la population provient du poisson Les produits halieutiques contribuent ainsi de manière significative à la sécurité alimentaire au Congo.

La commercialisation des poissons est une activité largement dominée par les femmes. On compte près de 80 % de femmes commerçantes de poisson d'eau douce à Pointe noire et près de 98 % à Brazzaville. Toutefois, la sous-exploitation de la faune aquatique exceptionnelle dont dispose ce pays crée une offre très faible par rapport à la demande.

En effet, du côté de la demande, on constate que le déclin de l'élevage congolais et de la production intérieure de bétail (entre 2014 et 2018, le nombre de bovins et de porcins a chuté de près de 61% et 63%, respectivement les changements observés dans les habitudes alimentaires (évolution des tendances alimentaires vers une meilleure santé et une meilleure nutrition), la hausse des revenus qui

entraîne une augmentation du pouvoir d'achat des ménages et la hausse perpétuelle de la population expliquent la forte augmentation de la demande de poisson. Du côté de l'offre, il faut noter que les produits de la pêche qui foisonnent sur les marchés internes sont essentiellement fournis par la pêche continentale qui se pratique principalement dans le bassin du Kouilou-Niari et les rivières de Noumbi, Louémé; dans le bassin du fleuve Congo et ses affluents en particulier le Djoué, la Loufoulakari, l'Alima, la Léfini, la Sangha, etc., ou encore dans les lacs, les étangs. Elle est pratiquée majoritairement au nord du pays, dans les départements de la Cuvette, des Plateaux et de la Likouala d'où provient près de 80% de la production halieutique de la pêche continentale. Ces trois départements constituent les grands bassins de production de poisson d'eau douce du Congo. Toutefois, le fleuve Congo demeure le principal axe d'évacuation de poisson d'eau douce provenant de ces départements enclavés du nord du pays. Ainsi, les produits halieutiques capturés lors de la pêche continentale sont, en grande majorité, débarquées à Brazzaville avant d'être évacuées vers les autres centres de consommation.

Par ailleurs, il faut noter que la pêche continentale est essentiellement une activité familiale, de « petite échelle » avec des technologies de production rudimentaires (filets, nasses, lignes, assèchement des cours d'eau, etc.), facteur d'une faible productivité. En plus, à cause d'un enclavement commercial des bassins de la Cuvette et du Kouilou-Niari, des effets du changements climatiques, d'un manque d'infrastructure de transport pour l'acheminement du poisson frais des petits villages ruraux vers les grandes villes urbaines, d'une insuffisance de structures de conservation et de transformation des produits halieutiques, d'une absence de financement adéquat, ... et notamment d'une absence de chaîne de froid au niveau national entraînant des problèmes liés à la conservation des poissons (on note d'énormes pertes de poissons par pourriture), l'offre de poisson frais ne peut répondre à la demande croissante de poisson notamment dans les zones urbaines. Le projet de développement de la pêche et de l'aquaculture continentale (PD-PAC) mis en œuvre entre 2012 et 2022 dans les départements de la Cuvette et de la Cuvette Ouest dans l'objectif de dynamiser la pêche continentale n'est pas à la hauteur des ambitions. La production locale de poissons d'eau douce ne répond toujours pas à la demande. C'est ainsi qu'on assiste à une flambée de prix du poisson dans les zones urbaines notamment sur le marché brazzavillois.

3.2.2. Présentation du circuit de commercialisation du poisson frais d'eau douce et de ces différents acteurs
On va présenter le circuit de commercialisation des poissons frais d'eau douce et les différents acteurs qui le composent.

- Présentation du produit commercialisé dans le circuit économique : le poisson d'eau douce

Le poisson est une ressource périssable qui fait partie des matières premières renouvelables. Nous avons décidé de réaliser une enquête de terrain pendant 6 mois (de novembre 2023 à avril 2024) afin d'analyser la vente des produits halieutiques sur les marchés brazzavillois. Nous avons ciblé les trois grands marchés brazzavillois spécialisés dans la vente en gros des produits halieutiques à savoir : le marché Bouemba, le marché du Port/ATC et le marché du port de Yoro. L'objectif primaire était d'observer le fonctionnement de ces marchés.

On a observé que ces trois marchés sont des marchés de gré à gré (non réglementés). Il a été également constaté que les produits les plus commercialisés sur ces trois marchés sont les poissons d'eau douce. Ces poissons sont vendus à 95% sous des contrats non standardisés (*forwards contracts*).

On a fini donc par se focaliser sur les poissons d'eau douce. Pour analyser plus profondément la nature des différentes transactions conclues par les acheteurs et les vendeurs lors de la commercialisation de ces poissons, nous avons retenu comme marché de départ dans le circuit de commercialisation, le grand marché de collecte situé dans le village de Bokouélé (dans le département de la Cuvette-Est) car de ce village provient une très grande quantité de ces poissons ; puis le marché Bouemba qui vend les produits halieutiques acheminés vers Brazzaville par les voies routières a été retenu comme marché terminal dans le circuit.

- Présentation des différents acteurs du circuit commercial

On retrouve dans ce circuit commercial, les pêcheurs, les mareyeurs, les grossistes, les transporteurs, les détaillants et les consommateurs. Les métiers de mareyeur, de grossiste et de détaillants sont essentiellement composés de femmes, on y retrouve très peu d'hommes. Par contre, les métiers de pêcheurs et de transporteurs sont en majorité exercés par les hommes. Parmi les consommateurs, on retrouve les hommes et les femmes.

Les pêcheurs : Dans notre cas, les premiers maillons de la chaîne de ce circuit commercial sont des pêcheurs pratiquant la pêche artisanale et vivant dans le département de la Cuvette-Est (dont le chef-lieu est Owando). Ils viennent plus précisément des différents groupements ou petits villages tels que « Libala », « Mobiya », « Yombé » et « Bowoulou » où ils pratiquent la pêche artisanale.

Les poissons capturés dans chaque petit village sont embarqués pour la vente au grand marché de Bokouélé qui est un marché de collecte. Ils sont proposés à la vente aux mareyeurs ou aux grossistes et (très rarement) à certains détaillants du coin. Très rarement certains mareyeurs vont directement s'approvisionner dans les villages des pêcheurs et négocier directement les prix avec ces pêcheurs sur leur lieu de pêcherie. En effet, ces villages sont très reculés et l'état des routes rend souvent impossible cette possibilité. En général, il n'existe pas d'intermédiaire entre les pêcheurs et les mareyeurs, ils collaborent directement. Les pêcheurs quittent leurs campements ou villages reculés et se rendent au marché de Bokouélé soit à moto ou soit à bicyclette et vendent eux même leurs produits en gros aux acheteurs qui reviennent de la ville. Ces acheteurs qui proposent de meilleurs prix sont privilégiés par rapport aux acheteurs locaux.

Les mareyeurs : Les mareyeurs sont les acquéreurs des poissons capturés par les pêcheurs. Ce sont les premiers intermédiaires entre les pêcheurs et les consommateurs. Ils constituent un maillon incontournable du circuit. Après achat des poissons en gros directement auprès des pêcheurs sur le marché de collecte de Bokouélé (ou très rarement dans les villages des pêcheurs), ils peuvent les revendre directement auprès des grossistes présents sur le marché ou très souvent, ils les acheminent vers la ville d'Oyo, située également au nord du pays où ils les revendent en général directement aux seconds intermédiaires (grossistes) ou aux détaillants au marché d'Oyo (cas peu courant). Très rarement, depuis Bokouélé, ils préparent des colis de

poissons en fonction des commandes des clients grossistes qu'ils expédient à Brazzaville via les transporteurs. Les ventes ou les expéditions de poissons se font généralement de très bonne heure afin de permettre aux grossistes ou aux transporteurs de les acheminer sur Brazzaville très tôt dans la matinée.

Les grossistes : les grossistes sont les seconds intermédiaires entre les pêcheurs et les consommateurs. Ils achètent les poissons frais en gros ou demi gros à Oyo et très rarement à Bokoulélé pour le revendre aux détaillants à Brazzaville. Certains grossistes sont approvisionnés en poissons par les mareyeurs à Oyo (cas plus courant) ou au niveau de leur lieu de vente à Brazzaville (cas peu courant) alors que d'autres assurent eux-mêmes l'approvisionnement et le transport de leur cargaison (cas très rares) du lieu de la pêcherie jusqu'à Brazzaville ou du marché de Bokoulélé à Brazzaville. Au cas où ils s'approvisionnent à Oyo, ils embarquent par camions à destination de Brazzaville où ils écoulent, généralement, leurs marchandises sur le marché public Bouemba. Les camions de marchandises arrivent à Bouemba très tôt dans la matinée et la vente commence tout juste après le déchargement des marchandises. Elle se déroule donc assez tôt dans la matinée pour permettre aux détaillants de vendre les poissons en détail tout au long de la journée.

Les détaillants : les détaillants sont les derniers intermédiaires entre les pêcheurs et les consommateurs. Il y a deux types de détaillants : les vendeurs en détail (ils achètent les poissons frais chez les grossistes du marché Bouemba et les revendent frais en détail dans divers marchés de Brazzaville) et les restaurateurs (ils achètent les poissons auprès des grossistes de Bouemba ou auprès des détaillants et les revendent cuits dans leurs restaurants).

L'approvisionnement peut se faire après achat direct chez un grossiste à Bouemba. Il est également possible de commander au téléphone la quantité et la qualité désirées, de négocier le prix du poisson avec le grossiste et d'être livrée sur son lieu de vente au marché pour le détaillant ou dans son restaurant pour le restaurateur.

Parmi les détaillants, on peut retrouver des consommateurs qui se mettent en groupes pour acheter le poisson en gros et bénéficier ainsi du prix de gros qui est moins élevé que celui pratiqué par les détaillants. Une fois l'achat finalisé, ces consommateurs se partagent les poissons pour une consommation individuelle.

Les consommateurs : ce sont les derniers maillons de ce circuit commercial. Dans le but de consommer, ils achètent, soit le poisson frais en détail dans divers marchés de la ville, ou soit le poisson cuisiné chez un restaurateur de la ville.

Les transporteurs : ce sont des acteurs secondaires mais non moins essentiels de ce circuit. On les retrouve sur chaque canal de distribution du circuit et ont pour rôle de transporter les poissons frais et/ou les principaux acteurs de la zone de production au consommateur. On les retrouve principalement entre les différents villages des pêcheurs et le marché de Bokoulélé, entre le marché de Bokoulélé et le village d'Oyo, entre le village d'Oyo et le marché Bouemba et entre le marché Bouemba et les différents marchés publics ou restaurants.

Plus la distance à parcourir sera longue, plus les coûts de transport seront chers

Ces coûts de transport vont dépendre de la qualité des infrastructures routiers, du harcèlement « financier » exercé

par les gendarmes véreux lors des passages aux péages routiers et du prix du carburant.

3.2.3 Approvisionnement, commercialisation et prix des poissons d'eau douce

- *Approvisionnement en poissons d'eau douce*

L'approvisionnement en poissons d'eau douce au marché Bouemba suit deux circuits : le *circuit court* et le *circuit long*. Le circuit court est un circuit avec peu d'intermédiaires. Il met en contact directement les pêcheurs et les détaillants. Ce circuit est peu courant, les pêcheurs préfèrent largement traiter directement avec les mareyeurs ou les grossistes qui proposent de meilleurs prix que les détaillants locaux ou ceux pouvant venir de Brazzaville. Le circuit long, le plus courant, regroupe plusieurs intermédiaires, notamment les pêcheurs, mareyeurs, grossistes, transporteurs, les détaillants et les consommateurs.

- *Commercialisation des poissons d'eau douce*

Les pêcheurs, les mareyeurs et les grossistes vendent les poissons en gros ou en demi-gros. Les détaillants, par contre, vendent les poissons au détail, par petits lots ou généralement à l'unité. Les grossistes ne vendent pas tous les jours. Ils vendent généralement de bon matin pour permettre aux détaillants d'aller revendre les poissons toute la journée.

- *Prix de vente*

Comme le prix de tous les produits halieutiques, les prix des poissons d'eau douce ne sont pas fixes sur les marchés congolais. Les poissons d'eau douce étant des espèces très prisées, du pêcheur du village Mobiya au consommateur brazzavillois, leur prix peut varier du simple au triple. Ils varient en fonction de la saison, de la disponibilité du produit (abondance ou rareté et qualité des prises), de l'état des voies d'acheminement vers le marché, du coût de transport et même encore de la taille du poisson ou encore de l'état du produit car les poissons d'eau douce doivent être vendus vivants. Les prix varient également en fonction du circuit emprunté par le poisson. Celui-ci sera vendu moins cher dans un circuit court, avec peu d'intermédiaires, que dans un circuit long contenant beaucoup plus d'intermédiaires. Par ailleurs, la mauvaise qualité des infrastructures de transport et les coûts que cela entraîne constituent un goulet d'étranglement important pour les pêcheurs et les commerçants de produits halieutiques.

Le prix est fixé à l'issue de négociations entre les différents acteurs, entre pêcheurs et mareyeurs, entre mareyeurs et grossistes, entre grossistes et détaillants et entre détaillants et consommateurs. C'est pour cela qu'il est très variable et dépend des différents acteurs.

3.2.4. Description de la pratique informelle des bissombéla au comptant dans les circuits commerciaux de poissons frais

On va présenter la transaction *d'essombéla* dans le circuit commercial des poissons frais d'eau douce. Nous allons décrire les *bissombéla* qui se déroulent dans un circuit long. Ces transactions de vente à crédit sont assez fréquentes entre les pêcheurs, les mareyeurs et les grossistes ; cependant elles sont quasi systématiques entre les grossistes et les détaillants. Ces derniers étant en général des femmes, car elles sont majoritaires dans ce circuit et sont même appelées « *Ba mama bissombéla* ». On va constater que l'*essombéla* est une transaction qui est basée sur la confiance, c'est un contrat qui est verbal et qui ne nécessite aucun acte de reconnaissance écrit et signé.

Pour bien comprendre cette pratique, nous avons mené une enquête auprès de acteurs de ce circuit de commercialisation. Nous nommerons nos acteurs comme suit : le pêcheur Alpha, la mareyeuse Beta, la grossiste Gamma, le transporteur Delta, la détaillante Epsilon et les consommateurs Zéta. Cette enquête nous a emmené dans les principaux points de commercialisation du poisson frais du marché de Bokouélé, en passant par le village d'Oyo, pour arriver aux marchés de Bouémaba et de Total. On a observé et questionné les acteurs sur la vente et la manière dont il s'y prenait pour commercialiser leurs produits.

3.2.5. Pratique d'essombéla entre le pêcheur Alpha et la mareyeuse Beta ou entre le pêcheur Alpha et la grossiste Gamma ou entre la mareyeuse Beta et la Grossiste Gamma Alpha est un pêcheur de poisson d'eau douce du village Mobiya. Parmi ces clients, on compte des ceux qui lui sont fidèles, c'est-à-dire les clients qui n'achètent les poissons qu'à lui et qui sont la mareyeuse Beta et la grossiste Gamma. De cette fidélité naît une relation de confiance entre les deux parties qui permet à Alpha de vendre à crédit à ses clients fidèles sous plusieurs formes :

- *Vente à crédit à la demande de la mareyeuse Béta ou de la grossiste Delta*

Faute de liquidité pour acheter la marchandise au comptant, Béta ou Delta demande au pêcheur Alpha, avec lequel il partage une relation de confiance de lui livrer les poissons immédiatement pour un paiement différé. Ils conviennent du prix au comptant des poissons, de la quantité souhaitée qui sera livrée immédiatement après conclusion des termes de l'échange et de la date d'échéance du remboursement du montant total de la marchandise. La date d'échéance du remboursement peut correspondre à la fin de la vente de la marchandise par la mareyeuse ou la grossiste (soient deux à trois jours maximums après livraison) ou à la date de la prochaine vente du pêcheur à Bokouélé (soient deux à une semaine maximum après livraison selon les saisons). En plus de la dette à rembourser, il peut être demandé à l'emprunteur d'ajouter un supplément de paiement en guise de reconnaissance.

- *Vente à crédit à la demande du pêcheur*

Diverses raisons peuvent pousser Alpha de souhaiter vendre ses poissons à crédit. Supposons qu'à la suite d'une pêche fructueuse, Alpha constate que sa capacité d'offre de poissons est supérieure à la demande des mareyeurs ou des grossistes sur le marché de Bokouélé. Dans le souci d'écouler sa marchandise et d'éviter des pertes (besoin commercial), il peut proposer à ses fidèles clients d'acheter des paniers de poissons supplémentaires à crédit. La livraison des poissons sera immédiate et le paiement différé. Le paiement pourra se faire soit par transfert de fonds via le téléphone (mobile money) après la vente de la marchandise par le client, soit lors du prochain voyage du client pour racheter du poisson. Il peut également vouloir vendre à crédit à ses clients dans le but de satisfaire un besoin secondaire. Par exemple, souhaitant acquérir un objet ou un article de la ville (outils de travail, une radio, un matelas, etc.), Alpha peut demander à un client fidèle de lui acheter en ville l'objet désiré. Le jour de la vente de poissons à Bokouélé, le client ne sera pas remboursé directement par Alpha des fonds utilisés. Alpha réservera au clients une quantité de poissons équivalente à la somme dépensée pour l'achat des objets demandés par Alpha. L'objet ramené de la ville et acheté grâce à la monnaie est

échangé contre du poisson sur le marché de Bokouélé. La monnaie est considérée ici comme un rapport social, cette transaction monétaire entre ces deux parties est possible grâce à la confiance qui existent entre eux ; « *sans la confiance, la circulation monétaire s'effondrerait* ». Le pêcheur peut également solliciter une aide financière auprès de son client fidèle basée généralement en ville en contrepartie d'une réserve de poissons le jour de marché (besoin financier). Le client satisfait la demande du pêcheur qui à son tour est dans l'obligation de lui réservé la quantité de poissons qui est proportionnelle à la somme d'argent avancé. Cette transaction est également basée sur la confiance car quel que soit la rareté des poissons et l'augmentation du nombre de demandeurs, Alpha est obligé de garder ses produits pour son client qui a avancé son paiement en l'aistant.

- *Partage de bénéfices entre pêcheur et mareyeur (ou entre pêcheur et grossiste)*

Le pêcheur, incapable d'arriver à Oyo ou à Brazzaville pour vendre son poisson, et le mareyeur, (ou le grossiste) dépourvu de liquidité pour acheter du poisson, peuvent s'entendre. Le mareyeur ou le grossiste prend le poisson et l'achemine soit vers Oyo ou soit vers Brazzaville et le vend. Le gain provenant de la vente est partagé entre les deux acteurs dans des proportions fixées à l'avance par les deux acteurs.

Par ailleurs, il faut noter que la pratique d'essombéla entre la mareyeuse Beta et la Grossiste Gamma peut se faire à la demande de l'une ou l'autre des parties par pur besoin commercial, secondaire ou financier.

3.2.6. Pratique d'essombéla entre la grossiste Gamma et la détaillante Epsilon

Dans le cadre de notre enquête, nous avons relevé que les grossistes interrogés ne procédaient que par la vente à crédit des poissons d'eau douce.

- *Raisons avancées par les grossistes interrogées pour expliquer la vente à crédit des poissons d'eau douce*

Ils expliquent ce comportement en avançant trois principales raisons :

Manque de fonds de roulement ou de crédit bancaire par les détaillants : Les produits halieutiques notamment les poissons d'eau douce coûtent chers et les détaillants de poissons d'eau douce ne disposent pas, en général, de capital conséquent pour entreprendre cette activité. En outre, ils ne sont pas solvables, en majorité, auprès des banques pour bénéficier de crédit bancaire. Ils sont donc dans l'obligation de recourir à la vente à crédit auprès de leurs fournisseurs pour exercer cette activité.

Ne se présentent pour acheter en gros que ceux qui veulent acquérir les produits à crédit : on estime que sur 100% des détaillants, 93 % manquent de fonds de roulement et sont donc obligés de chercher à acquérir la marchandise à crédit, 5% disposent des fonds nécessaires mais qu'ils n'affectent pas à leur activité ayant l'impression que la vente des poissons d'eau douce ne se fait qu'à crédit et désirent donc profiter de cette pratique et seulement 2% achètent directement leurs produits sans chercher à profiter de la pratique de la vente à crédit.

Pratique ainsi préétablie : Faute de capital par la majorité des détaillants, il est très rare de voir un grossiste ne pas vendre sa marchandise à crédit directement au détaillant. La pratique de vendre à crédit les poissons d'eau douce est donc bien installée et est devenue quasi systématique.

- *Description d'une transaction entre la grossiste gamma et la détaillante Epsilon*

Venant d'Oyo, la grossiste Gamma arrivent au marché Bouemba où l'attendent plusieurs détaillants dont ses fidèles clients déjà informés de son arrivée. Selon le client qui se présente, la grossiste Gamma peut vendre ses poissons soit au comptant soit à crédit, bien qu'en général ce sont les clients achetant à crédit qui se présentent.

Les poissons étant vendus dans des tonnelets, supposons que Gamma fixe le prix d'un tonnelet à 300 mille francs (pour rappel, les prix des poissons ne sont pas fixes et sont variables selon le grossiste, les saisons, l'état de dégradation des routes, le prix du carburant, etc.). Etant une cliente de confiance de Gamma, Epsilon peut négocier le prix de vente à la baisse avec Gamma, par exemple 230 mille FCFA le tonnelet. Elles négocient ce prix et conviennent d'un prix de vente de 260 mille FCFA le tonnelet si Epsilon achetait à crédit 2 tonnelets. Epsilon achète alors à crédit 2 tonnelets de poissons à 260 mille FCFA le tonnelet. Après qu'elles se sont accordées, Epsilon récupère immédiatement ses deux tonnelets acquis à crédit. Elle peut décider de les vendre en détail soit sur place à Bouemba soit sur un autre marché de Brazzaville.

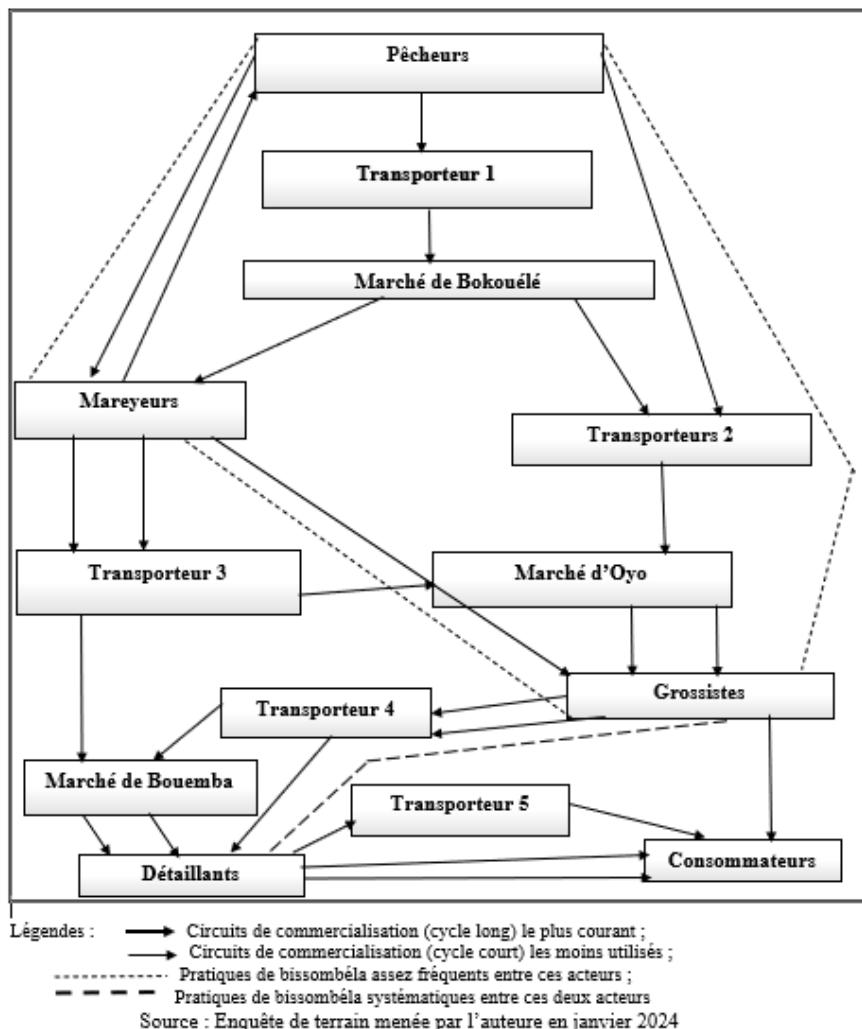
Elle doit Gamma 520 mille FCFA. Gamma et Epsilon ont fixé un délai de remboursement de cette dette. L'échéance du remboursement peut être journalière (Gamma recouvre la totalité de la somme due à la fin de la journée) ou hebdomadaire. Le remboursement peut se faire totalement en une seule fois à la fin de la journée après les ventes au détail aux consommateurs ou partiellement en deux ou trois tranches une à deux semaines après la livraison. Toutefois, il faut noter que peu importe le délai de remboursement fixé, la totalité de la somme due (520 mille FCFA) doit être collectée avant le prochain départ de la grossiste Gamma pour Oyo.

- *La détaillante Epsilon peut se comporter comme une partenaire d'affaire de la grossiste*

La grossiste donne à vendre sa marchandise à Epsilon. La grossiste reste propriétaire de sa marchandise. Les deux acteurs s'entendent sur une commission à verser à la détaillante pour chaque vente réalisée. Supposons qu'il y a dix tonnelets de poisson à écouter. La détaillante obtient une commission pour chaque tonnelet vendu.

Le circuit de commercialisation du poisson d'eau douce frais avec des bissombéla est présenté dans la figure 1 ci-dessous.

Fig. 1: Circuit de commercialisation du poisson d'eau douce frais des pêcheurs aux consommateurs.



3.2.7. Avantages et inconvénients des pratiques informelles de bissombéla au comptant

Au cours de ces transactions, des relations de confiance se créent et se consolident entre les différents acteurs

permettant ainsi la pérennisation de la pratique de « bissombéla ». En fait, cette pratique repose sur la confiance mutuelle. La confiance qu'on trouve généralement dans la majorité des transactions de

l'économie informelle garantie le respect des engagements par les différents acteurs. Cette pratique comporte certains avantages. En prenant par exemple le cas d'une transaction entre un grossiste et un détaillant, selon la situation du marché (inflation, baisse du pouvoir d'achat des consommateurs, etc.), le détaillant qui ne dispose pas de liquidité peut entreprendre cette activité sans posséder un capital de démarrage. Il achète à crédit et peut négocier directement le prix de la marchandise avec le grossiste. Il peut choisir librement la quantité et la qualité qu'il souhaite et qui selon lui seront facile à écouler sur le marché de détail. Vendre à crédit permet au grossiste de créer un noyau de clients fidèles, de liquider en gros très rapidement sa marchandise et d'être certain de recouvrer au moins une partie du capital investi. En plus, grâce à la relation de confiance qu'il crée avec les détaillants, il renforce ses relations commerciales avec les différents acteurs et il est sûr de toujours liquider sa marchandise même en période d'offre excédentaire. Ce qui est valable pour le grossiste, l'est tout autant pour les mareyeurs et les pêcheurs.

Cependant comme toute transaction non réglementée, sans chambre de compensation, les *bissombéla*, bien que se concluant entre personnes de confiance, comportent des risques. Le principal risque est celui du défaut de contrepartie. Il est possible que le détaillant (ou le grossiste ou le mareyeur) ne soit pas en mesure de rembourser la totalité de sa dette ou ne veuille pas honorer sa part du contrat. La non-transparence sur le prix est également un risque qu'on retrouve sur ce marché. En effet, le prix est fixé par chaque acteur qui vend la marchandise selon son humeur et selon le circuit emprunté par cette marchandise.

Un risque courant sur le marché de gré à gré ordinaire est le défaut de livraison qui peut survenir sur le marché et qui est généralement subi par l'acheteur. Dans le cas du marché de gré à gré avec les *bissombéla*, ce risque est quasi inexistant. Toutefois, quand il survient de quelques manières que ce soit, il est subi par le vendeur. En effet, la livraison est immédiate après conclusion du contrat et seul le paiement est différé. Par conséquent, les problèmes de livraison ne peuvent surgir que lorsque l'acheteur demande une expédition de la marchandise via des transporteurs. Dans ce cas, on peut se retrouver face à diverses conséquences. Faute d'un bon conditionnement avec des infrastructures routiers qui laissent à désirer ou à cause d'un accident routier, les poissons peuvent perdre de leur fraîcheur et devenir invendables ; la marchandise peut être volée ou perdue lors de son acheminement, la marchandise expédiée peut contenir des poissons d'une qualité ou d'une taille non désirée. Dans tous ces cas, cette marchandise n'étant pas payée d'avance et les deux parties se faisant mutuellement confiance s'entendent pour prendre la décision qui convient afin de ne pas briser leur lien de confiance et ne pas porter préjudice à leur collaboration.

3.3. Transactions informelles des *bissombela* à terme : contrats à terme informels dans le circuit de commercialisation de la banane au Congo

Dans de nombreux domaines d'activités commerciales, il est avantageux pour certains vendeurs et acheteurs de passer des contrats à terme. Au Congo, les producteurs de bananes des villages de Mabombo et Mouyondzi, situés dans la région de la Bouenza par exemple et les grossistes qui viennent s'approvisionner dans ces villages concluent des transactions commerciales. Les grossistes achètent des

bananes qu'ils ramènent à Brazzaville afin de les revendre aux détaillants sur les grands marchés de la place tels que Bourreau, Total, PK45 Mfilou, Jeanne Vial, dépôt de Mpila, etc.

Nous avons mené une enquête qui nous a permis d'observer une pratique informelle entre les producteurs et les grossistes que nous allons décrire dans cette partie. Commençons d'abord par présenter la banane.

3.3.1. La banane au Congo Brazzaville

La banane est une matière première agricole. Elle est l'un des fruits les plus consommés au monde et particulièrement au Congo où elle occupe une place importante dans le régime alimentaire des populations.

- Production de la banane

Au Congo, deux grandes variétés de bananes sont cultivées. La banane à cuire encore appelée banane plantain et la banane dessert consommée crue. La banane est principalement cultivée dans les régions de la Bouenza, du Niari, du Mayombe (au sud du pays), du Pool et de la Sangha (au nord du pays). Elle dispose des conditions favorables pour son développement telles que des terres agricoles disponibles et fertiles (absence ou faible proportion d'éléments durs de grandes dimensions, absence d'eau stagnante, sols riches en matières organiques, etc.), des facteurs climatiques favorables (un climat à la fois chaud et humide, luminosité, etc.), une demande nationale qui ne faiblit pas. Toutefois, les techniques d'exploitation restent essentiellement traditionnelles ; ce qui ne permet pas d'avoir une offre de production qui satisfasse la demande de bananes des populations.

- Consommation de la banane au Congo

La banane est une source importante de glucides, de divers minéraux (potassium, manganèse, magnésium, de calcium, etc.). Comme dans d'autres pays producteurs, la majeure partie de la production nationale est consommée localement. La banane dessert est consommée comme telle, donc crue. Par contre, la banane plantain est consommée sous diverses formes. Elle est cuite comme un légume dans les soupes, les ragoûts. Considérée comme un féculent, bouillie à l'eau ou grillée à la poêle ou au four, elle est mangée comme un aliment de base et occupe pour cela la seconde place après le manioc.

- Commercialisation de la banane

La banane produite dans les principales localités productrices (Mouyondzi, Kindamba...) est acheminée vers Brazzaville où elle est vendue en gros sur les marchés destinés aux grossistes. Ces derniers vont les revendre en gros à certains détaillants qui à leur tour les revendront en détails dans d'autres marchés de détails. Plusieurs acteurs participent à cette commercialisation et plusieurs circuits sont possibles pour cet acheminement.

Notre objectif est d'analyser les types de transactions à terme qui se concluent sur ce marché et de montrer comment celles-ci sont quelques peu différentes de celles qui existent sur les marchés officiels.

Pour analyser ces types de transactions, nous avons mené une enquête de terrain pour avoir plus d'informations sur la réalisation des transactions sur le marché de la banane.

3.3.2. Méthodologie de l'enquête

Pour réaliser l'enquête, on a procédé à une collecte de données via la documentation existante (documents de recherche, rapports...) et les questionnaires destinés aux grossistes rencontrés sur les principaux marchés brazzavillois.

- *Documentation existante*

On a exploré les informations contenues dans les documents de recherche, les articles scientifiques, les rapports d'étude du Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche de la République du Congo et des différents organismes notamment la FAO.

- *Questionnaire destiné aux principaux acteurs*

Le questionnaire a consisté à collecter l'information auprès des grossistes et des détaillants. Par soucis de concision, nous n'avons retenu que les localités de la commune de

Mouyondzi comme localités de départ des bananes. Près de 50% des bananes dessert et bananes plantains qui sont vendues dans les marchés de Brazzaville viennent de ces localités. La banane produite dans ces contrées est vendue principalement à Brazzaville, sur les marchés des grossistes de PK45 et de Total. Ce sont donc ces deux marchés qui ont été retenus dans cette enquête. On a choisi au hasard 100 producteurs, 30 collecteurs et 100 grossistes et 100 détaillants.

Tableau 1 : Localités de départ et marchés d'arrivée retenus dans l'enquête sur la commercialisation de la banane.

Localités de départ retenues dans la commune de Mouyondzi (région de la Bouenza)	
Localités enquêtées	Mouabi, Moubiri, Kiniangui, Kilantari, Nkosso, Mbello, Moussengué, Kingoué, Lekolo, Nguiri, Soulou, Mangaza, Mpengui.
Marchés d'arrivée retenus à Brazzaville	
Marchés enquêtés	Total, PK45

Source : Enquête de terrain, Juin 2024

- *Résultat de l'enquête*

Dans le cadre de notre analyse, nous nous sommes intéressés uniquement aux acteurs qui se situent en amont du circuit de commercialisation à savoir les producteurs, les collecteurs et les grossistes.

- *Principaux acteurs situés au début du circuit de commercialisation*

Les Producteurs de bananes : Dans cet univers, on retrouve essentiellement des hommes qui exploitent soit de petites parcelles familiales ou communautaires (petits exploitants) ou soit de grandes parcelles de terrain (grandes exploitations) et produisent donc de grandes quantités de bananes. Toutefois, les grands exploitants sont peu nombreux. En moyenne, ces producteurs ont un niveau d'éducation scolaire bas (au maximum secondaire pour les plus éduqués en moyenne) et pratiquent des techniques de production encore traditionnelles, très peu mécanisées. On constate que parmi les producteurs, on dénombre en grand nombre ceux qui écoulent leurs produits, dans leurs champs, sur les marchés locaux ou des sous-préfectures. Ils ne se déplacent jamais vers le centre urbain pour vendre leurs récoltes. Ils constituent la majorité des producteurs. Leur production est alors acheminée par plusieurs intermédiaires vers Brazzaville. Les marchandises empruntent alors un circuit long.

On compte également quelques producteurs (peu nombreux) qui acheminent directement leur production vers les centres urbains et vers Brazzaville. Le producteur joue alors également le rôle de grossiste puisqu'il vend sa production en gros ou en détail sur les marchés urbains dans le but de réaliser plus de marge bénéficiaire. La production est acheminée sur un circuit direct ou court.

Il existe aussi des producteurs qui, après avoir récolté leur production, collectent celles des autres producteurs dans les différents villages afin de regrouper une quantité conséquente qu'ils revendent aux grossistes.

Les collecteurs : il existe des collecteurs qui ne sont pas producteurs de bananes, mais qui entretiennent des relations de confiance avec les producteurs et/ou les grossistes. Ce sont les intermédiaires entre les producteurs ruraux et les grossistes urbains. Ils collectent les bananes auprès des producteurs notamment les petits exploitants dans leurs exploitations rurales ou sur les marchés locaux. Une fois le groupage de marchandises réalisé, celles-ci sont acheminées vers les centres urbains ou les grands marchés

locaux. Certains collecteurs travaillent comme des agents des grossistes. Ces derniers envoient les fonds nécessaires à l'achat, au transport des bananes et au paiement de la main d'œuvre. Le collecteur leur envoie, généralement en ville, la quantité désirée. C'est un travail dont la pénibilité justifie qu'il soit pratiqué presque exclusivement par des hommes. *Les grossistes* : ce sont des commerçants qui achètent de grandes quantités de bananes dans les principales localités productrices de bananes ou qui reçoivent de grandes quantités de la part des collecteurs. Ils acheminent les marchandises vers les grandes villes où ils les revendent, soit en gros aux détaillants, soit en détail directement aux consommateurs.

3.3.3. Description des bissombela réalisées avant la récolte des bananes : transactions informelles du bissombela sur le marché à terme de la banane au Congo

L'enquête nous a révélé que, comme dans le circuit de commercialisation du poisson d'eau douce, il se pratique également le bissombéla dans la commercialisation de la banane par tous les acteurs du circuit, des producteurs aux détaillants. Cependant, c'est une autre forme de bissombela qui se pratique entre les producteurs et les grossistes dans le circuit de commercialisation des bananes. Celui-ci se pratique en réalité en dehors de ce circuit, plus précisément en amont de la chaîne de commercialisation. Il se déroule avant la récolte des fruits.

Rappelons que le bissombela est une forme de solidarité collective et d'entraide mutuelle. Cette pratique est basée sur la confiance mutuelle. Elle peut donc être pratiquée de différentes manières.

- *Bissombéla entre le producteur et le grossiste avant la récolte des bananes*

Avant la récolte des bananes, le grossiste (ou son agent donc le collecteur) rentre en contact avec le producteur pour négocier en avance la quantité, la qualité et le prix d'achat de bananes dont il aura besoin après la récolte. C'est une sorte transaction à terme non standardisée qui se déroule sur le marché de gré à gré de la banane mais à quelques différences près.

Le contrat est en général verbal, n'a aucune valeur juridique et ne dispose d'aucune protection légale. Le contrat repose uniquement sur la confiance mutuelle que se font les deux parties, sur les pratiques traditionnelles. Pour garantir la livraison de la marchandise, le grossiste peut verser une avance en espèce ou fournir des outils agricoles

ou des produits agricoles. Cette avance peut aider le grossiste à négocier un prix qui pourrait être inférieur au prix du marché en période de forte demande.

L'avance de paiement peut permettre à un producteur démunie de financer ses besoins ou d'entretenir sa plantation ou encore de financer la récolte (transport, manutention, etc.). Il arrive des fois que le grossiste paie la totalité du paiement pour aider le producteur à se procurer des intrants agricoles qui vont améliorer la production des bananes et leur productivité. De son côté, le producteur s'engage verbalement à respecter les termes du contrat en ne vendant sa production qu'à ce grossiste. La marchandise récoltée doit être disponible à la date convenue avec le grossiste.

3.3.4. Avantages et inconvénients des pratiques informelles des Bissombela à terme dans le circuit de commercialisation de Bananes

Pour les acteurs questionnés, ces contrats informels disposent de plusieurs avantages.

Pour le producteur : généralement dépourvu de liquidités et n'ayant pas ou très peu accès au crédit, l'avance des frais ou le paiement total de la marchandise de la part du grossiste permet au producteur de faire face à ses besoins immédiats et à l'entretien de sa plantation. Le bissombéla est donc une alternative rapide pour financer son activité économique. En plus, cette pratique lui garantit l'écoulement de sa production quand bien même il n'aurait pas les moyens de l'acheminer vers les marchés locaux ou les marchés urbains.

Pour le grossiste : le grossiste est sûr de posséder lors de la récolte la quantité de marchandise négociée, sauf cas de force majeur. En plus, l'avance des frais ou le paiement total lui garantit un prix d'achat inférieur au prix du marché en cas de forte demande de la banane.

Cependant, comme les contrats à terme non standardisés formel, ces contrats informels bien que reposant sur la confiance comporte également d'énormes risques et inconvénients.

Le prix étant négociés à l'avance et ayant reçu une partie ou la totalité du paiement, le prix négocié est très souvent inférieur à celui que le producteur aurait pu obtenir en proposant ses produits à la vente sur un marché local ou urbain. En plus, bien que le contrat soit flexible et qu'il est possible de faire certains ajustements pendant la récolte, en cas de forte demande entraînant la hausse des prix de la banane sur le marché, le producteur ne peut en profiter. Ce qui peut être une grande source de désaccord entre les deux parties. Un autre risque est de ne coopérer qu'avec un seul client (grossiste) perdant ainsi la possibilité de diversifier sa clientèle en coopérant avec d'autres clients qui pourraient proposer mieux.

Du côté du grossiste, le risque de tels contrats est de recevoir une marchandise dont la qualité n'est pas celle attendue. Les transactions étant basée sur la confiance, les deux acteurs s'entendent pour ne pas abîmer leurs relations. Il peut arriver que le producteur n'honore pas son engagement. Par exemple, en situation de forte demande, le producteur peut décider de vendre sa production à un grossiste offrant un meilleur prix et de restituer l'avance du premier grossiste. Aucune clause ne peut le contraindre à honorer son engagement. Toutefois, les pratiques traditionnelles et les normes sociales étant solides, il est très rare d'avoir de tels cas car un producteur qui agirait ainsi risquerait de compromettre sa réputation au sein de la communauté et de ne plus trouver des grossistes avec qui

mener de telles transactions à l'avenir. En général, quand la demande est très forte, le producteur et le grossiste s'entendent pour faire quelques ajustements.

4. Conclusion, limites et pistes

Nous avons étudié les transactions informelles qui existent sur le marché de bourse de matières premières et le marché à terme des dérivés de matières premières, notamment dans la zone CEMAC. Pour cela, nous avons analysé les circuits de commercialisation des produits agricoles, particulièrement la banane et des produits de l'aquaculture principalement le poisson frais d'eau douce au Congo Brazzaville. Nous avons présenté les différentes pratiques informelles de bissombéla qui sont très répandues dans les processus de commercialisation des produits agricoles et des produits de l'aquaculture en République du Congo.

Nous avons alors constaté que dans ces secteurs, bien que le circuit de commercialisation de ces produits soit informel, le processus de commercialisation de ces produits respecte certaines règles propres au marchés formels.

Par ailleurs, on a constaté que les pratiques informelles des bissombéla permettaient aux couches fragiles de la population dépourvues de capitaux d'entreprendre des activités économiques. Ces pratiques les exemptaient de procéder aux démarches complexes exigées par les marchés financiers formels.

Cependant, l'application de ces pratiques a plusieurs conséquences sur les marchés financiers formels. Il faut remarquer que ces pratiques freinent l'intégration de ces populations dans le système formel et affectent les marchés formels tels que la BVMAC dans son fonctionnement et son développement.

Ces populations fragiles dépendant des pratiques informelles n'ont, généralement aucune confiance dans le système formel. N'ayant en général aucune éducation financière, elles ignorent les avantages des marchés boursiers et ont une défiance généralisée envers les institutions financières formelles qu'elles jugent comme étant trop éloignées des réalités économiques traditionnelles. Elles préfèrent demeurer dans l'informel pour éviter toute contrainte administrative et toutes les taxes éventuelles auxquelles on aurait y faire face dans un marché financier formel.

Par conséquent, tous les fonds engendrés grâce à l'activité financée par les pratiques informelles de bissombéla sont transférés dans les tontines, hors du circuit financier formel. Ils échappent ainsi à toutes formes de taxation. Ce qui constitue une perte de liquidité pour la BVMAC.

Il faut néanmoins remarquer que cette étude comporte certaines limites. Elle n'a porté que sur la République du Congo. Des études comparatives entre plusieurs pays de la CEMAC, voire avec d'autres régions africaines, auraient permis d'évaluer la transférabilité des institutions informelles observées.

Dans cette étude, le recours à une méthodologie qualitative, fondée sur des entretiens et des observations de terrain, ne permet pas de mesurer quantitativement l'ampleur des pratiques informelles ni leur impact macroéconomique ou financier. L'intégration de méthodes quantitatives (enquêtes structurées, modélisation, analyses de prix) pouvait mesurer l'efficacité économique des marchés informels et leur contribution à la stabilisation des revenus. En plus, la nature informelle des pratiques étudiées limite l'accès à des données fiables, standardisées et longitudinales, ce qui peut introduire des biais déclaratifs

ou d'observation.

Les réformes financières en cours dans la zone CEMAC rendent les conclusions sensibles à l'évolution future des cadres réglementaires et des institutions de marché.

Plusieurs solutions peuvent être proposées afin de limiter l'ampleur des pratiques informelles sur les économies des pays de la CEMAC. Toutefois, il faut noter que limiter l'ampleur de ces pratiques ne passe pas par leur suppression, mais par leur institutionnalisation progressive. Le cadre réglementaire doit être adapté aux réalités locales. Les cadres juridiques actuels sont souvent calqués sur des modèles importés peu compatibles avec les structures productives locales. Il est nécessaire de concevoir des réglementations souples et graduelles, permettant une transition progressive des acteurs informels vers le secteur formel, notamment par la reconnaissance juridique de contrats simplifiés et de mécanismes d'échange adaptés aux petites transactions.

Des marchés organisés de matières premières adaptés doivent être développés. La création de bourses de matières premières régionales ou nationales, dotées de règles simples, de faibles coûts d'accès et de produits standardisés limités, permettrait de capter progressivement les flux actuellement informels. Ces marchés devraient être adossés à des infrastructures de stockage, de transport et de certification de qualité.

Il faut renforcer l'inclusion financière des acteurs informels. En effet, l'accès limité aux services financiers formels pousse les acteurs à opérer hors des circuits réglementés. Le développement de produits financiers adaptés (microcrédit, assurance agricole, financement de chaînes de valeur) et l'appui aux institutions de microfinance sont essentiels pour réduire la dépendance aux réseaux informels. En outre, le déficit de culture financière et boursière constitue un frein majeur à la formalisation. Des programmes ciblés de formation à destination des producteurs, commerçants et intermédiaires permettraient de renforcer la compréhension des avantages des marchés formels et des instruments de couverture des risques.

On peut également constater que l'absence de chambres de compensation renforce le recours à des accords informels fondés sur la confiance. La mise en place de mécanismes de compensation adaptés, même à échelle réduite ou sectorielle, contribuerait à sécuriser les transactions et à réduire le risque de contrepartie.

Par conséquent, une stratégie combinant réformes réglementaires adaptées, infrastructures de marché, inclusion financière et innovations technologiques permettrait de transformer l'informel d'un frein en un levier de développement économique.

References

1. BONNEAU T. et DRUMMOND F. Droit des marchés financiers, Economica, Paris, 3^{ème} édition, 2010, 1216 pages.
2. HAYEK F. A. (1945). The Use of Knowledge in Society. *American Economic Review*, Vol. 35, N° 4, pp. 519-530.
3. JACQUILLAT B., SOLNIK B. et PERIGNON C. Marchés financiers, Éditions Dunod (6^{ème} édition), Paris, 2024, 464 pages.
4. MISES L. V. *Human Action : A Treatise on Economics*. Scholar's Edition. Auburn, AL : Ludwig von Mises Institute, 1998 (1^{ère} édition, 1949), 881 pages.
5. MISES L. V. *The Theory of Money and Credit*. Tribeca Books, 2011 (1^{ère} édition, 1912), 226 pages.
6. MOUAK P. (2010). L'aluminium au London Metal Exchange : les spécificités institutionnelles et financières d'un marché à terme. *Cahiers d'histoire de l'aluminium*, Vol. 1, n° 44-45, pp. 106-123.
7. NORTH D. *Institutions, Institutional change and Economic performance*. Cambridge University Press, 1990, 164 pages.
8. POLANYI K. *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard, 2009 (1^{ère} édition 1944), 476 pages.
9. SEN A. *The Idea of Justice*. Cambridge, Massachusetts : Belknap Press of Harvard University Press, 2009, 496 pages.
10. SIMON Y. et MARTEAU D. *Marchés dérivés des matières premières*. Éditeur Economica (4^{ème} édition), Collection Connaissance De la Gestion, 2017, 432 pages.
11. SINGH A. (1999). Should Africa Promote Stock Market Capitalism ? *Journal of International Development*, Vol. 2, pp. 343-365.
12. STIGLITZ J. E. *Freefall: America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy*. New York : W.W. Norton & Company, 2010, 480 pages.
13. WILLIAMSON O. *The mechanisms of governance*. Oxford University Press, 1996, 444 pages.
14. ZELIZER V. *La signification sociale de l'argent*. Paris, Édition Seuil, 2005 (1^{ère} édition 1994), 352 pages.