

ISSN 1818-6998



Bibliothèque Nationale du Congo

LES CAHIERS DE L'IGRAC

____Numéro 25, juin 2025____



**Publication semestrielle de l'Interdisciplinaire Groupe
de Recherche sur l'Afrique Contemporaine (IGRAC)**

INDEXATION

**ROAD
(Directory of
Open Access
Scholarly
Resources)**

**Web of
Science
(ESCI)**

**Google
Scholar**

**BASE
(Bielefeld
Academic
Search Engine)**

Les opinions exprimées dans les différents articles sont celles de leurs auteurs et nullement des *Cahiers de l'IGRAC*.

LES CAHIERS DE L'IGRAC

____Numéro 25, juin 2025____



**Publication semestrielle de l'Interdisciplinaire Groupe
de Recherche sur l'Afrique Contemporaine (IGRAC)**

**PUBLICATION SEMESTRIELLE DE L'INTERDISCIPLINAIRE GROUPE DE
RECHERCHE SUR L'AFRIQUE CONTEMPORAINE (IGRAC)**

Directeur de publication
Joachim Emmanuel GOMA-THETHET

Rédacteur en chef
Patrice MOUNDZA
Rédacteur en chef adjoint
Jean Félix YEKOKA

Comité de rédaction
Joachim Emmanuel Goma-Thethet, Patrice Moundza, Jean-Félix Yekoka, Joseph Zidi, Marcel Ipari, Etanislav Ngodi, Laurent Gakama, Dieudonné Moukouamou Mouendou.

Comité scientifique et de lecture
Florence Bernault, Professeur (Université Paris VII), André Patient Bokiba, Professeur (Université Marien Ngouabi), Odile Goerg, Professeur (Université Paris VII), Bruno Lapika Dimonfu, Professeur ordinaire (UNIKIN /CERDAS), Kasongo Lumumba-Tukumbi, Professeur (Cornell University), Bonaventure Maurice Mengho, Professeur (Université Marien Ngouabi), Abraham Constant Ndinga Mbo, Professeur (Université Marien Ngouabi), Scholastique Dianzinga, Professeur (Université Marien Ngouabi), Charles Zacharie Bowao, Professeur (Université Marien Ngouabi), Virginie Waniaka Bonguen Oyongmen, Professeur (Université de Yaoundé I), Emmanuel Banywesize Mukambilwa, Professeur ordinaire (Université de Lubumbashi), Bamba Mamadou, Professeur (Université Alasane Ouattara, Bouaké), Jean François Owaye, Professeur (Université Omar Bongo de Libreville), Auguste Nsonssissa, Professeur (Université Marien Ngouabi).

Adresse
Interdisciplinaire Groupe de Recherche sur l'Afrique Contemporaine
IGRAC

B P : 2 642 - FLASH/UMNG, Brazzaville (République du Congo)
Site de la revue : www.igrac.cg
E-mail : igrac.congo2018@gmail.com / contact@igrac.cg
Tél. : + 242 05 526 70 40 / 05 532 30 91 / 06 679 58 70

S O M M A I R E

Éditorial.....	13
-----------------------	-----------

Articles

Histoire

Clotaire MESSI ME NANG Les mouvements sociaux étudiants de l'Université Omar Bongo de Libreville (1990-2016).....	19
--	-----------

Léon Modeste NNANG NDONG, Les indigènes dans la Chambre de Commerce, d'Agriculture et d'Industrie du Gabon : une place marginale (1935-1960).....	41
--	-----------

Christine NZADIMANA, L'embargo sur les armes en Centrafrique : entre affaiblissement de la souveraineté sécuritaire de l'État et dépendance à l'aide extérieure (2013-2024)	63
--	-----------

Géographie

Jean Bruno MIFOUNDOU et Patrice MOUNDZA, L'inapplication des documents d'urbanisme de Brazzaville (République du Congo)	85
--	-----------

Borgia Géréon C TOKPEME, Babatundé Eugène OGUIDI, D. David BALLOUBI et Sotondji Benjamin ALLAGBE, Croissance démographique et distribution de l'énergie électrique de la SBEE dans le grand Cotonou au sud-Benin.....	99
--	-----------

Prisca Elisabeth NSITA BAKEMITA et Gaston SAMBA, Quelques facteurs explicatifs des difficultés dans la compréhension de la notion d'espace en géographie en classe de 6^{ème} dans l'Inspection des CEG Brazzaville 3.....	125
---	------------

Safiou ATÉ, Matiéyendou KOMBATÉ, Edinam KOLA et Mohammed Fall DOGO, **Enjeux thérapeutiques des patients atteints de la tuberculose dans la région maritime du Togo.....**153

Philosophie

Dimitri OVENANGA-KOUMOU, **La vérité entre incertitude et erreur chez Nietzsche.....**173

Langues et littérature

Djili SOURA, **Women and the Single Woman Phobia in Louise O'Neill's *Only Ever Yours* and *After the Silence*.....**195

Salif GUIBILA, **Échos du passé et éco-narration : disruption linguistique et stylistique dans *L'Île des Dieux* de Prince L. Thiobiany.....**215

Séverin NGAKOSSO, **Liens obvie entre l'homme noir, l'Holocauste et la Shoah dans quelques œuvres romanesques concentrationnaires.....**233

Anthropologie, Économie et sociologie rurales

Alphonse BAYALA, **L'anthroposémiotique pour une exégèse de la communication de développement durable au Burkina Faso....**249

Rock OKIEMBA, **La violence verbale dans les transports en commun à Brazzaville : cas de l'arrondissement 6 Talangaï.....**265

Gilles Freddy MIALOUNDAMA BAKOUETILA, **Rôle du téléphone mobile et du capital social dans le commerce de la banane plantain à Brazzaville (Congo).....**281

Instructions aux auteurs

Éditorial

Ce numéro 25 des *Cahiers de l'IGRAC* que nous publions pour le compte du premier semestre de l'année 2025, suivant la périodicité de parution actuelle¹, témoigne du parcours digne d'éloges de notre revue, mais aussi du groupe de chercheurs dont elle diffuse les travaux. Grâce à son indexation survenue en 2024, les articles que publie la revue ont désormais une plus grande visibilité à l'internationale. C'est l'occasion de féliciter, d'une part l'équipe rédactionnelle qui depuis 2006, date de la parution du tout premier numéro, a travaillé dans des conditions proches de la témérité pour garder le cap vers l'excellence, contribuant ainsi à l'élargissement du capital de connaissances sur l'Afrique et ses problèmes contemporains. D'autre part, nous félicitons les 14 chercheurs africains qui, une nouvelle fois, ont fait confiance à notre revue en nous soumettant leurs articles.

Dans ce numéro, le principe de la pluridisciplinarité de notre revue est resté de mise. Ainsi sur ces 14 articles, trois appartiennent au champ de l'histoire, quatre à la géographie et ses sous domaines, trois à l'anthropologie, un à l'économie et la sociologie rurales, trois aux langues et à la littérature et un seul à la philosophie.

Les thèmes abordés dans les trois articles d'histoire s'inscrivent tous dans le champ de l'histoire contemporaine, précisément de l'histoire immédiate. **Clotaire Messi Me Nang** retrace sur une période de 25 ans (1990-2016) les mouvements sociaux récurrents survenus à l'université Omar Bongo du Gabon². **Christine Nzadimana** s'est penchée sur un sujet qui continue impacter l'histoire présente de la République centrafricaine et sa souveraineté : la question de la circulation des armes³. Analysant l'histoire du Gabon de 1935 à 1960, **Léon Modeste Nnang Ndong** met en exergue la place marginale des indigènes

¹ Jusqu'au numéro 16, *Les Cahiers de l'IGRAC* paraissaient une fois l'an, au mois de juin. À la demande de nombreux collègues congolais et africains désireux de publier, nous avons adopté en 2020 la périodicité actuelle : un numéro par semestre.

² Clotaire Messi Me Nange, *Les mouvements sociaux étudiants de l'Université Omar Bongo de Libreville (1990-2016)*.

³ Christine Nzadimana, *L'embargo sur les armes en Centrafrique : entre affaiblissement de la souveraineté sécuritaire de l'État et dépendance à l'aide extérieure (2013-2024)*.

gabonais au sein de la chambre de commerce, d'agriculture et d'industrie du Gabon⁴.

Les quatre articles de géographie se rapportent à trois espaces différents : le Congo, le Bénin et le Togo. Les chercheurs congolais se sont penchés sur deux questions : *L'inapplication des documents d'urbanisme de Brazzaville (République du Congo)*, par **Jean Bruno Mifoundou** et **Patrice Moundza** et *Quelques facteurs explicatifs des difficultés dans la compréhension de la notion d'espace en géographie en classe de 6^{ème} dans l'Inspection des CEG Brazzaville 3*, par **Prisca Elisabeth Nsita Bakemita** et **Gaston Samba**. Si les chercheurs béninois ont analysé *La croissance démographique et la distribution de l'énergie électrique de la SBEE dans le grand Cotonou au sud-Benin*, ceux du Togo ont passé en revue les *Enjeux thérapeutiques des patients atteints de la tuberculose dans la région maritime du Togo*.

Dimitri Ovenanga-Koumou s'est appuyé sur l'œuvre philosophique de Nietzsche pour rechercher la vérité qu'il entrevoit entre incertitude et erreur.

Dans le champ des langues et de la littérature, **Djili Soura** et **Salif Guibila** ont étudié respectivement deux romans, celui de l'auteure irlandaise Louise O'Neil et du Burkinabe L. Thiobany⁵.

S'appuyant à son tour sur quelques œuvres romanesques portant sur l'univers concentrationnaire, **Séverin Ngakosso** établit des liens évidents entre l'homme noir et l'holocauste des juifs ou Shoa.

Deux textes correspondent au champ de l'anthropologie. Le premier est celui **Rock Okiemba** sur *La violence verbale dans les transports en commun à Brazzaville, notamment dans l'arrondissement 6 Talangai*. Le second, celui d'**Alphonse Bayala** présente l'anthroposémiotique comme le moyen pour faire une exégèse de la communication de développement durable au Burkina Faso.

L'unique étude portant sur l'économie et la sociologie rurales est une recherche de **Gilles Freddy Mialoundama Bakouétla**. Il présente le *Rôle du téléphone mobile et du capital social dans le commerce de la banane plantain à Brazzaville (Congo)*.

⁴Léon Modeste Nnang Ndong, *Les indigènes dans la Chambre de commerce, d'agriculture et d'industrie du Gabon : une place marginale (1935-1960)*.

⁵ - Djili Soura, *Women and the Single Woman Phobia in Louise O'Neill's Only Ever Yours and After the Silence*.

- Salif Guibila, *Échos du passé et éco-narration : disruption linguistique et stylistique dans L'Île des Dieux* de Prince L. Thiobiany.

Tels sont donc ces 14 travaux de recherche que ce 25^e numéro des *Cahiers de l'IGRAC* met à la disposition de la communauté des chercheurs. Espérons qu'ils ouvriront de nouvelles pistes de recherches dans les domaines concernés.

Joachim Emmanuel GOMA-THETHET
Directeur de publication

Articles

Anthropologie ; Économie et sociologie rurales

Rôle du téléphone mobile et du capital social dans le commerce de la banane plantain à Brazzaville (Congo)

Gilles Freddy MIALOUNDAMA BAKOUE TILA*

Résumé

L'étude vise à analyser le rôle du téléphone mobile et du capital social dans le commerce du plantain à Brazzaville, au Congo. Une approche mixte a été adoptée pour la collecte des données. Un sondage a été réalisé auprès d'un échantillon de 200 commerçants de plantain, complété par des discussions libres et des entretiens semi-structurés avec des personnes ressources. Les résultats indiquent que tous les commerçants interrogés possèdent des téléphones portables qu'ils utilisent pour les transactions commerciales, notamment lors de leur approvisionnement en marchandises. De plus, les services d'appels et de transfert d'argent électronique sont couramment utilisés entre les grossistes urbains et les producteurs ruraux, ainsi que d'autres acteurs. En outre, le capital social, constitué de relations familiales et de confiance, joue un rôle important dans les transactions commerciales. Il offre des avantages tels que l'accès à des marchandises à crédit, un accès privilégié aux produits en période de rareté, ainsi que des informations sur la disponibilité et les prix des produits. Par ailleurs, une faible proportion des répondants (10 %) sont membres de mutuelles de commerçants, dont les plus connues sont Ami Fruits et Ami Banane, lesquelles jouent un rôle crucial d'entraide et de solidarité dans un contexte marqué par l'absence de sécurité sociale pour les commerçants. Le téléphone mobile et le capital social sont des éléments clés qui contribuent à la dynamisation du commerce informel du plantain à Brazzaville ; ils offrent aux commerçants des outils pour améliorer l'efficacité et la résilience de leurs activités commerciales.

Mots-clés : Téléphone, capital social, plantain, commerce, Congo

* Laboratoire d'Economie et Sociologie Rurales, Ecole Nationale Supérieure d'Agronomie et de Foresterie, Université Marien NGOUABI, Congo, Tél : (+242) 06 603 67 67, E-mail : gmialoundama2016@gmail.com

Abstract

The study aims to analyse the role of mobile phones and social capital in the plantain trade in Brazzaville, Congo. A mixed-methods approach was adopted for data collection. A survey was conducted among a sample of 200 plantain traders, supplemented by open discussions and semi-structured interviews with key informants. The results indicate that all traders surveyed own mobile phones, which they use for commercial transactions, particularly when sourcing goods. Furthermore, call services and electronic money transfers are commonly used between urban wholesalers and rural producers, as well as other stakeholders. Additionally, social capital, comprising familial and trust-based relationships, plays a significant role in commercial transactions. It offers benefits such as access to goods on credit, preferential access to products during scarcity, and information on product availability and pricing. Moreover, a small proportion of respondents (10%) are members of traders' mutual aid associations, the most well-known being Ami Fruits and Ami Banane, which play a crucial role in providing mutual support and solidarity in a context marked by the absence of social security for traders. Mobile phones and social capital are key elements that contribute to the dynamism of the informal plantain trade in Brazzaville; they provide traders with tools to enhance the efficiency and resilience of their business activities.

Keywords : Telephony, social capital, plantain, trade, Congo

Introduction

La banane est le quatrième produit agricole le plus important après le riz, le blé et le maïs. Elle constitue donc la base de la sécurité alimentaire pour de nombreuses populations (L. Lassois et *al.*, 2009, p.575). En plus, sa culture génère des emplois au profit des acteurs du monde rural ; elle procure des revenus substantiels pour les acteurs de cette filière et contribue à l'amélioration de la sécurité alimentaire (M. Kimanda Asha et *al.*, 2024, p. 243). La banane est la principale source alimentaire pour plus de 400 millions de personnes à travers le monde, particulièrement dans les pays tropicaux (Jones, 2000 cité par K. Odah, 2013, p. 1911). En outre, la filière banane relie de nombreux acteurs de fonctions différentes et s'inscrit dans les relations villes-campagnes (G.F. Mialoundama Bakouétla, 2017, p.35).

En République du Congo, la banane joue un rôle crucial dans les politiques agricoles, ainsi que dans les politiques de recherches agronomiques (G.F. Mialoundama Bakouétla, 2018, p.261). À ce titre, elle est commercialisée dans l'ensemble des marchés urbains et reste très appréciée par les consommateurs, soit comme fruit (banane douce) soit comme aliment de base pour la banane plantain (G.F. Mialoundama Bakouétla et *al.*, 2016, p. 4869). Le commerce de la banane à Brazzaville génère des revenus substantiels, parfois supérieurs au SMIG congolais. Elle donne la possibilité aux acteurs impliqués de s'autonomiser (G.F. Mialoundama Bakouétla, 2018, p.191-197).

La dynamique du commerce de la banane est influencée par plusieurs facteurs, notamment le capital social et la nature des relations entre les acteurs de la filière (G.F. Mialoundama Bakouétla, 2018, p. 186). La chaîne de valeur banane est donc au centre des relations sociales, le capital social étant déterminant pour l'intégration des producteurs dans les marchés locaux et régionaux (Ph. Lebailly et *al.*, 2019, p. 39-45). Ainsi, ces éléments sont essentiels pour comprendre comment les acteurs du secteur agricole communiquent, établissent des relations de confiance et partagent des informations. Le téléphone mobile, les relations interpersonnelles et les réseaux de contacts joueraient également un rôle significatif dans la commercialisation des produits vivriers en général et particulièrement du plantain.

De nombreuses études ont porté sur la banane en République du Congo. Elles abordent aussi bien les aspects techniques (C. Makambila, 1998, p.683 ; G. Ignoumba Monyo, 2011, p.3 ; A. Ongagna, 2012, p.3 ; A. Ongagna et *al.*, 2016, p. 42) que socioéconomiques (F. Mialoundama, 2004, p.22 ; G. F. Mialoundama Bakouétla et *al.*, 2016, p.4864 ; G.F. Mialoundama Bakouétla, 2017, p.29). Cependant, aucune étude ne s'est penchée sur l'usage de la téléphonie mobile et le rôle du capital social dans le commerce de plantain à Brazzaville. Comprendre cette thématique pourrait aider à optimiser les stratégies de commercialisation et à améliorer la chaîne de valeur de la banane plantain. C'est pourquoi cette étude vise à répondre à la question de recherche suivante : comment l'usage du téléphone mobile et le capital social influencent-ils les pratiques commerciales des commerçants de plantain à Brazzaville ? Cette étude vise donc à combler ce déficit documentaire en explorant comment l'usage du téléphone mobile et du capital social influencent les pratiques commerciales des commerçants impliqués dans le commerce du plantain. Elle vise à répondre à

l'hypothèse de recherche ci-après : l'usage du téléphone mobile et le capital social des commerçants de plantain à Brazzaville améliorent leurs pratiques commerciales.

1. Méthodologie

1.1. Le milieu d'étude

La présente recherche a consisté à réaliser une enquête sur l'usage de la téléphonie mobile et du rôle du capital social dans le commerce du plantain dans les marchés domaniaux de Brazzaville (figure 1). La ville de Brazzaville a été choisie comme zone d'étude en raison de sa position stratégique en tant que principal bassin de consommation et de distribution des produits vivriers des zones de production rurales. L'aire géographique de l'enquête concerne les marchés domaniaux de la ville de Brazzaville. Cette ville capitale qui regorge une population de 2 145 783 habitants (INS, 2024, p.4), soit 35 % de la population congolaise est située au sud-ouest de la République du Congo, en bordure de la rive droite du fleuve Congo. Elle est limitée au nord par le district d'Igné (département du Djoué-Léfini), au sud et à l'ouest par le district de Goma Tsé-Tsé (département du Pool), à l'est par la République Démocratique du Congo.



Figure 1 : Localisation de la zone d'étude

La commune de Brazzaville compte 45 marchés domaniaux, rattachés à la direction des marchés et des halles de la Mairie, par le biais des régies des marchés. A côté de ces marchés domaniaux, se trouvent des petits marchés de quartiers, non reconnus par la direction des marchés et des halles. Chaque marché (ou groupe de petits marchés) est dirigé par un régisseur, assisté par des agents de recouvrement et des encaisseurs. A côté de la régie de marché, on trouve l'association des vendeurs et commerçants (G. F. Mialoundama Bakouetila, 2018, p.76-77).

1.2. La collecte des données

L'approche mixte de collecte des données a été privilégiée au cours de cette étude. Elle a consisté à la collecte des données primaires et secondaires sur la chaîne de valeur banane. La revue documentaire a porté sur les études antérieures sur la chaîne de valeur banane et sur l'usage de la téléphonie mobile et du capital social dans le commerce agricole. Elle a été complétée par des entretiens semi-structurés avec des personnes ressources, des observations directes ainsi que par un sondage réalisé auprès de 200 commerçants impliqués dans le commerce du plantain. Cette dernière a été précédée d'un échantillonnage. Des marchés domaniaux de vente de produits vivriers ont été sélectionnés en fonction de leur importance (PK-Mfilou, Poto-Poto A et B, Plateau des 15 ans, Commission, Madibou, Bouemba, Tiéti communément appelé marché Ouenzé), y compris des points de rupture de charge des produits en provenance des bassins de production ruraux (Thomas Sankara, Bourreau, Diata, gares CFCO GVA et PV, ports ATC et Yoro, Total A et B). La population cible du sondage est constituée des commerçants impliqués dans le commerce du plantain à Brazzaville. L'échantillon de 200 commerçants a obéi aux critères d'inclusion ci-après : être commerçant du plantain dans l'un des marchés et point de rupture de charge choisi, être disponible et donner son consentement libre à participer à l'enquête. Au cours du sondage, des entretiens structurés ont été réalisés avec l'échantillon des commerçants de plantain, au moyen d'un questionnaire d'enquête qui a été validé au cours d'une pré-enquête. Ce questionnaire comprenait des questions relatives au profil du commerçant, de la possession et de l'usage du téléphone mobile, le capital social et son rôle dans les transactions commerciales. La collecte des données de terrain s'est déroulée sur une période de trois semaines, au mois d'août 2024.

1.3. Traitement et analyse des données

Les données du sondage ont été saisies sur le tableur Excel 2010, nettoyées et vérifiées pour en assurer la qualité avant le traitement statistique des données, complétées par l'analyse des données via le logiciel Sphinx V.5. Les données qualitatives issues d'autres approches de collecte des données, ont fait l'objet d'une transcription sur le

logiciel Word, puis ont fait l'objet d'une analyse de contenu thématique.

2. Résultats

2.1. Profil des commerçants de banane plantain

Le tableau 1 présente une analyse détaillée du profil des commerçants de plantain à Brazzaville. Il ressort de ce tableau une prédominance des femmes dans la vente du plantain en détails et en demi-gros. Cependant, l'on note une implication des deux genres dans le commerce de gros, soit 41 % d'hommes contre 59 % des femmes. La répartition par tranche d'âge indique une présence significative des adultes de plus de 35 ans, soit 89 %. Cette tendance est observée quelle que soit la catégorie des commerçants. La majorité des commerçants vivent en union libre (59 %). Les commerçants mariés officiellement à l'état civil ou coutumièrement sont peu nombreux. La plupart des répondants ont un niveau d'instruction secondaire (86 %), avec une prédominance de ceux qui possèdent un niveau secondaire premier degré. Le commerce de plantain jouerait un rôle social important pour les ménages impliqués dans cette activité, en effet 75 % des commerçants ont une expérience de plus de 6 ans dans ce commerce.

Tableau 1 : Caractéristiques sociodémographiques des commerçants de plantain à Brazzaville

Variables	Modalités de réponses	Détaillant (%)	Semi-grossiste (%)	Grossiste (%)	Total (%)
Genre	Féminin	100	100	59	89
	Masculin	0	0	41	11
Tranche d'âge (ans)	25-29	5	8	0	5
	30-35	5	8	5	6
	36-39	19	12	18	16
	40-44	24	23	23	24
	45-49	19	19	50	27
	> 50	27	31	5	22
	Célibataire	37	31	36	35

Situation matrimoniale	Union libre	57	62	59	59
	Marié à l'état civil	0	4	0	1
	Marié coutumièrement	6	0	5	4
	Veuve	0	4	0	1
Niveau d'instruction	Sans instruction	3	0	0	1
	Primaire	17	4	10	11
	Secondaire 1 ^{er} degré	56	64	40	54
	Secondaire 2 ^{ème} degré	25	28	50	32
	Universitaire	0	4	0	1
Expérience (ans)	< 1	3	4	0	2
	1-3	5	19	9	11
	4-5	14	4	18	12
	> 6	78	73	73	75

Source : G.F. Mialoundama Bakouétla, 2024

2.2. Possession et usage de la téléphonie mobile par les commerçants de plantain

Le sondage réalisé auprès des commerçants de plantain a indiqué que tous les répondants, qu'ils soient détaillants, semi-grossistes ou grossistes possèdent un téléphone portable. La majorité des détaillants (61 %) et des semi-grossistes (77 %) utilisent des téléphones basiques, tandis que 50 % des grossistes utilisent des smartphones (tableau 2). Cette disparité peut s'expliquer par les différentes exigences et capacités financières des divers segments de commerçants. Les grossistes, souvent impliqués dans des transactions plus complexes et nécessitant des outils plus avancés, ont tendance à utiliser davantage de smartphones. Il ressort aussi de l'enquête que l'usage du téléphone à des fins commerciales est très répandue parmi les commerçants du plantain. La quasi-totalité des détaillants (92 %), et tous les semi-grossistes et grossistes, utilisent leur téléphone pour des activités commerciales. La téléphonie mobile est utilisée entre autres pour la communication avec les clients (86 %) et les fournisseurs (86 %).

L'usage des services de transferts d'argent via mobile money (MTN) ou Airtel money est également élevé parmi les commerçants du plantain

(95 %). Les services de transfert d'argent sont surtout utilisés pour la réception des paiements des clients (73 %), le transfert d'argent à des membres de la famille ou des amis (76 %), le paiement des fournisseurs (73 %) et rarement pour le stockage des fonds (4 %). Cette tendance indique le rôle de la téléphonie mobile dans les transactions commerciales, notamment dans la communication avec les clients et fournisseurs, mais également dans l'usage des services de transferts d'argent pour les transactions financières.

Tableau 2 : Caractéristiques de l'usage de la téléphonie mobile par les commerçants de plantain

Variables	Modalités de réponses	Détaillant (%)	Semi-grossiste (%)	Grossiste (%)	Total (%)
Possession d'un téléphone	Oui	100	100	100	100
	Non	0	0	0	0
Type de téléphone	Smartphone	39	23	50	37
	Téléphone basique	61	77	50	63
Usage du téléphone pour le commerce	Non	8	0	0	4
	Oui	92	100	100	96
Usage des services de transferts d'argent	Non	8	4	0	5
	Oui	92	96	100	95

Source : G. F. Mialoundama Bakouétila, 2024

2.3. Perception des commerçants sur la nature et le type de relation avec les fournisseurs et clients

Le tableau 3 offre un aperçu des relations commerciales entre les différents acteurs directs du marché du plantain à Brazzaville. Ces acteurs directement impliqués dans la chaîne de valeur plantain sont des producteurs ruraux, grossistes, semi-grossistes, détaillants, restaurateurs et ménages. Les producteurs ruraux représentent le premier maillon de cette chaîne. Ils ont des relations fréquentes avec les grossistes en tant que fournisseurs et des relations de fréquence moyennes avec les semi-grossistes. Cependant, les grossistes

entretiennent des relations très fréquentes avec les détaillants en tant que fournisseurs, ainsi qu'avec les producteurs. Ils jouent un rôle important en distribuant de grandes quantités de plantains aux autres acteurs du marché. Par ailleurs, les semi-grossistes entretiennent des relations de fréquence moyenne avec les détaillants et les restaurateurs en tant que fournisseurs. Ces deux intermédiaires sont surtout rencontrés dans les points de rupture de charge urbain et s'approvisionnent auprès des producteurs, soit directement dans les bassins de production ruraux, soit en attendant la marchandise dans le point de rupture de charge sans effectuer le déplacement vers la campagne. Enfin, les détaillants sont les derniers intermédiaires qui entretiennent des relations très fréquentes avec les grossistes et semi-grossistes en tant que clients et les restaurateurs ainsi que les ménages en tant que fournisseurs du plantain. Les détaillants représentent un maillon essentiel dans la chaîne de valeur du plantain, assurant la disponibilité du produit pour les consommateurs finaux.

Une partie de ces relations commerciales est basée sur des liens amicaux ou familiaux entre acteurs de la chaîne de valeur, et se fonde sur la confiance mutuelle. Ces relations interpersonnelles renforcent la fiabilité et la stabilité des échanges commerciaux, facilitant ainsi l'accès aux marchandises et une coopération efficace entre les différents acteurs du marché.

Tableau 3 : Relations commerciales entre les différents acteurs direct du marché du plantain

Principaux acteurs	Détaillants		Semi-grossistes		Grossistes	
	Fournisseurs	Clients	Fournisseurs	Clients	Fournisseurs	Clients
Semi-grossistes	xx					xx
Détaillants				xxx		xxx
Restaurateurs		xx		xxx		xx
Grossistes	xxx		xxx			
Ménages		xxx		xx		
Producteurs	x		xxx		xxx	

Légende : xxx (forte fréquence), xx (fréquence moyenne), x (faible fréquence). Source : G.F. Mialoundama Bakouétla, 2024

Les trois premiers déterminants du choix des fournisseurs de plantain par les commerçants enquêtés sont : la qualité du plantain (31 %), le prix compétitif et abordable (31 %) ainsi que la relation de longue date entretenue entre le client et le fournisseur (15 %). D'autres déterminants sont également évoqués dans le choix du fournisseur, notamment la confiance personnelle, les liens familiaux ou amicaux ainsi que la proximité géographique entre les lieux d'approvisionnement et le lieu de vente du plantain (figure 2).

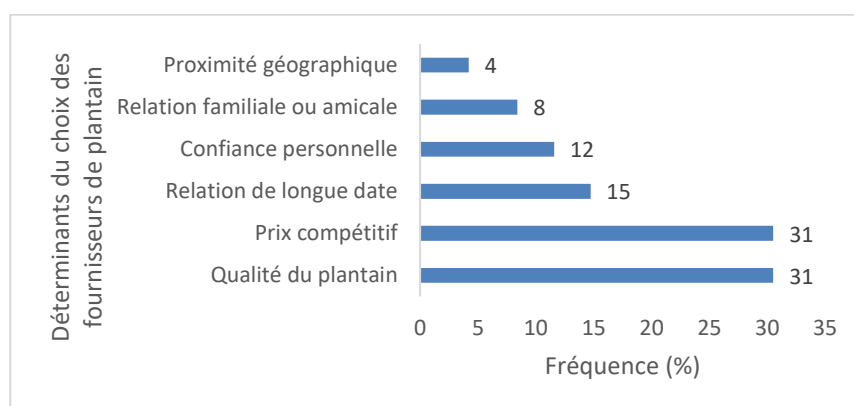


Figure 2 : Déterminants du choix des fournisseurs du plantain
Source : G. F. Mialoundama Bakouétila, 2024

2.4. Influence du capital social sur le commerce du plantain

Le capital social d'un commerçant fait référence à l'ensemble des réseaux de relations et de contacts qu'il développe au fil du temps avec différents acteurs de son environnement. Ces réseaux incluent les clients, fournisseurs, concurrents, institutions financières, associations professionnelles, etc. Le tableau 4 montre que 62 % des commerçants reconnaissent l'influence du capital social sur l'approvisionnement et la vente des plantains. Cette influence est particulièrement marquée chez les semi-grossistes (80 %) et les grossistes (77 %), tandis que seulement 41 % des détaillants la considèrent importante. Cela indique le caractère décisif du capital social dans les niveaux intermédiaires et supérieurs de la chaîne d'approvisionnement, facilitant l'accès aux ressources et aux marchés.

Le capital social est utile dans l'accès à la marchandise en période de rareté du plantain dans les bassins de production et dans les points

de rupture de charge. En effet, la proportion de 57 % des commerçants estiment que le capital social a une influence moyenne, et 30 % reconnaissent une grande influence. Les résultats illustrent également que les grossistes (41 %) et les semi-grossistes (40 %) sont plus enclins à percevoir une grande influence du capital social comparé aux détaillants (17 %). De plus, le capital social permet l'accès à la marchandise à crédit et quelques fois à des prêts d'argent. Cette tendance suggère que les relations interpersonnelles et la confiance jouent un rôle vital dans l'approvisionnement en périodes difficiles, surtout pour ceux qui opèrent à des niveaux plus élevés de la chaîne.

Les relations interpersonnelles semblent également importantes dans la fixation des prix, avec 88 % des commerçants affirmant que ces relations influencent les prix. Cette influence est particulièrement forte chez les détaillants (92 %), suivis des grossistes (86 %) et des semi-grossistes (83 %). Les interactions et la confiance entre les commerçants et leurs partenaires commerciaux permettent non seulement d'avoir l'information sur les prix du marché, mais aussi d'ajuster les prix de manière flexible mais aussi de bénéficier de la baisse des prix d'acquisition ou de vente du plantain.

Les relations interpersonnelles entre vendeurs de plantain, permettent, d'après les répondants, de se soutenir moralement, de bénéficier des conseils (56 %), d'accéder à la marchandise (30 %), mais aussi à l'information sur le marché (15 %). C'est pourquoi au sein des marchés domaniaux enquêtés, les commerçants sont souvent organisés par denrée, avec une denrée spécifique à la banane, représenté par un responsable qui est directement affilié à l'association des vendeurs et commerçants du marché.

L'appartenance à une association des vendeurs est relativement faible, avec seulement 10 % des commerçants étant membres. Les semi-grossistes ont le taux de participation le plus élevé (16 %), tandis que les grossistes n'ont aucune représentation dans ces associations. Cette faible participation peut indiquer une dépendance accrue aux réseaux informels et personnels plutôt qu'à des structures formelles pour le soutien et la collaboration commerciale. Les deux associations des vendeurs le plus connues sont Ami banane et Ami fruits. Ces structures sociales fonctionnent sous forme de mutuelle des commerçants, jouent un rôle d'entraide et de solidarité pour les membres. Dans un contexte d'absence de sécurité sociale pour les commerçants, ces mutuelles joueraient un rôle essentiel dans l'amélioration du commerce de

plantain (accès à l'information, facilité d'accès à la marchandise, défenses des intérêts, etc.) et la vie des commerçants (assistance en cas d'hospitalisation, assistance en cas de décès, etc.).

Tableau 4 : Avis des commerçants (%) sur l'influence du capital social dans le commerce

Variables	Modalités de réponses	Détaillant	Grossiste	Semi-grossiste	Total (%)
Influence du capital social sur l'approvisionnement et la vente du plantain	Non	59	23	20	38
	Oui	41	77	80	62
Influence du capital social dans l'accès de la marchandise en période de rareté	Aucune	17	5	12	12
	Moyenne	66	55	48	57
	Grande	17	41	40	30
Influence des relations dans la fixation des prix	Non	8	14	17	12
	Oui	92	86	83	88
Appartenance à une association des vendeurs	Non	89	100	84	90
	Oui	11	0	16	10

Source : G.F. Mialoundama Bakouétila, 2024

3. Discussion

Les résultats de l'étude indiquent que le commerce de plantain dans les marchés domaniaux est assuré principalement par les femmes. Les hommes sont plus impliqués dans le commerce de gros. Ces résultats sont semblables à ceux obtenus par G.F. Mialoundama Bakouétila (2017, p. 40) dans la ville de Brazzaville ainsi que P. Mpanzu Balomba (2011, p. 51-52) dans la ville de Kinshasa en République Démocratique du Congo. De même, P. N'Goran Koffi (2011, p. 511) note que l'approvisionnement des centres urbains en produits vivriers est assuré en grande partie par les femmes. Le commerce de détail est dominé par les femmes, alors que celui de gros est assuré en grande partie par les hommes. Cette présence des hommes (41 %) s'explique par des conditions rudes de ce commerce, mais aussi aux tracasseries liées au voyage et au séjour aussi bien sur le lieu d'approvisionnement que celui de la vente. Les jeunes de moins de 36 ans sont moins impliqués dans ce commerce, soit 11 %. Le commerce de plantain, comme beaucoup

d'activités commerciales informelles, peut être perçu comme un travail peu valorisant par les jeunes, qui aspirent souvent à des emplois plus formels et prestigieux. La majorité des commerçants possède un niveau secondaire (86 %). Des taux légèrement moins élevés de commerçants de niveau secondaire ont été rapportés par P. Mpanzu Balomba (2011, p. 52) en RDC, soit 60 %.

Les résultats indiquent que tous les commerçants de plantain possèdent un téléphone mobile, dont la majorité est de type basique (63 %). Ces taux élevés de possession de téléphone par les commerçants s'expliquent par sa large diffusion aussi bien dans les zones urbaines et rurales, et que la téléphonie mobile fait dorénavant partie intégrante des outils couramment utilisés dans la vie sociale. Ce constat a été également fait au Bénin par I. Nacambo Sompagnimdi (2020, p. 21) qui mentionne que dans de nombreuses communautés agricoles, beaucoup de producteurs disposent d'un téléphone. Il constate également un faible accès aux téléphones de type smartphone. Le téléphone devient donc un outil indispensable pour tout entrepreneur, aussi bien dans l'agrobusiness que dans d'autres secteurs d'activités économiques. Au Sénégal, J.-Ph. Berrou et *al.* (2020, p. 117) rapportent que 98 % d'entrepreneurs enquêtés disposent d'un téléphone portable et que 95 % d'entre eux l'utilisent dans le cadre de leurs activités professionnelles.

La quasi-totalité des commerçants de plantain enquêté (96 %) utilise le téléphone pour les transactions commerciales. Il est utilisé entre autres pour la communication avec les clients et les fournisseurs (86 %), mais aussi pour les transactions financières (95 %) à travers les services de transfert d'argent via mobile money ou Airtel money. Les usages d'appel et de transaction financière s'intègrent au mécanisme de fonctionnement de la chaîne de valeur banane plantain, en améliorant son système d'information. L'importance de la téléphonie mobile dans la chaîne des valeurs des produits agricoles a été également signifiée par K. Amessinou (2018, p. 126). Cet auteur note que 68 % des producteurs d'ananas informent leurs clients sur la disponibilité d'ananas par téléphone. Le téléphone facilite les communications entre les producteurs et les clients, améliore l'accès aux informations du marché et optimise les ventes des produits (K. Amessinou, 2018, p. 29).

L'usage de la téléphonie mobile comme moyen de transfert d'argent a été également mis en exergue par J. Ph. Berrou et *al.* (2020, p. 119). Ces auteurs notent que la fonction financière du téléphone mobile est

associée aux services de mobile money (envoi et réception d'argent, mais aussi l'épargne), et reste utilisé par plus de la moitié des entrepreneurs dans le secteur informel dakarois au Sénégal.

Les relations commerciales des acteurs de la chaîne de valeur plantain sont quelques fois basées sur des relations de confiance et de coopération, d'amitié et familiale. Ces formes de capital social sont mises à profit dans les transferts de la marchandise de la zone rurale au point de rupture de charge urbain. Dans ces transactions commerciales, le téléphone joue un rôle significatif en évitant les déplacements de certains grossistes et semi-grossistes dans les bassins de production. Ce résultat confirme le constat fait par E Ramos Pasquati (2011, p. 70), pour qui le téléphone portable serait valorisé par une forte proportion d'utilisateurs quand il s'agit de faire des économies, en évitant les dépenses de transport. De même, pour N. M. Baco et *al.*, (2014, p. 186), la parenté est le support des échanges essentiels pour la conduite des activités agricoles. Les liens de parenté et les amis concourent à établir les réseaux, offrant ainsi différents circuits d'échanges intra et inter groupes des produits agricoles, dont les variétés d'igname. Les producteurs possèdent quelques fois des réseaux des clients qu'il contacte par téléphone pour l'écoulement de leur production (K. Amessinou, 2018, p. 13). Cette importance du capital social des acteurs directs des chaînes de valeur agricoles a été également confirmée par P.K. N'goran (2011, p. 511), qui souligne que le capital social constitue la principale ressource qui alimente les échanges liés aux produits vivriers et dans une certaine mesure, constitue le facteur clef de la réussite des commerçants.

De même, les résultats de Ph. Lebailly et *al.* (2019, p. 39-45) montrent que les réseaux relationnels permettent aux producteurs de la chaîne de valeur banane au Burundi d'améliorer leur accès aux marchés, aux intrants et aux informations agricoles.

Le capital social a un effet sur l'approvisionnement et la vente du plantain en général et particulièrement sur l'accès au plantain en période de rareté. Ce résultat concorde avec celui obtenu par P.K. N'goran (2011, p. 514-515), le manque de réseau social est un facteur limitant dans l'accès aux produits vivriers. Il souligne également que dans le commerce des vivres, les réseaux relationnels accroissent les possibilités d'accès des commerçantes aux produits et ont une incidence sur leur réussite économique.

Conclusion

Les résultats de la présente recherche montrent que le commerce de plantain dans les marchés domaniaux de la ville de Brazzaville est largement dominé par les femmes, en particulier dans le commerce de détail. Les hommes sont particulièrement impliqués dans le commerce de gros. Cette répartition par genre est influencée par les conditions exigeantes et les défis logistiques associés au commerce de gros. La possession et l'utilisation généralisées de téléphones mobiles, même de types basiques, témoignent de l'importance de la téléphonie mobile dans l'amélioration des transactions commerciales et financières. En effet, les téléphones portables jouent un rôle crucial dans la gestion des communications et des transactions financières, contribuant ainsi à l'efficacité du commerce de plantain.

Le capital social et les relations interpersonnelles se révèlent être des éléments déterminants dans le commerce de plantain. Les réseaux de confiance, d'amitié et de parenté sont essentiels pour sécuriser l'approvisionnement et maintenir des transactions efficaces, même en période de rareté. Ces relations interpersonnelles renforcent la résilience des commerçants en période de faible disponibilité alimentaire du plantain sur le marché. Cette étude ouvre de nombreuses perspectives de recherche et d'approfondissement à travers les thématiques ci-après :

- évaluation de l'impact socioéconomique du commerce de plantain sur les ménages impliqués ;
- analyse des stratégies de résilience des commerçants de plantain en période de faible disponibilité alimentaire du plantain ;
- commerce du plantain et sécurité social des acteurs de la chaîne de valeur plantain ;
- analyse du rôle des associations des vendeurs de fruits dans l'organisation du marché du plantain au Congo.

Références bibliographiques

AMESSINOU Kossi, 2018, *Technologies mobiles en milieu agricole au Sud Benin. Cas des producteurs d'ananas*, Thèse de doctorat en Sciences de l'Information et de la Communication, Ecole Doctorale Montaigne Humanités, Université de Bordeaux Montaigne, France, 275 p.

- BACO Mohamed Nasser, MOUMOUNI Idrissou Moussa, IDRISOU Lamine, EGAH Janvier, TOSSOU Rodrigue Constant, 2014, « Réseaux sociaux et système semencier d'igname au nord Benin », *Agronomie Africaine*, 26 (2), p.181-192.
- BERROU Jean-Philippe, COMBARNOUS François, EEKHOUT Thomas, MELLET Kevin, 2020. Mon mobile, mon marché. Usages du téléphone mobile et performances économiques dans le secteur informel dakarois. *Réseaux : communication, technologie, société*, 219, p.105-142.
- IGNOUMBA MONYO Gastelle, 2011, *Amélioration de la productivité des bananiers plantains sur sols sableux du littoral congolais par l'introduction des légumineuses en sous-étage*, Mémoire de fin d'études pour l'obtention du diplôme d'Ingénieur de Développement Rural. Institut de Développement Rural, Université Marien Ngouabi, Congo, 64 p.
- INS, 2024, *Populations résidentes des localités du Congo. 5^{ème} Recensement Général de la Population et de l'Habitat (RGPH-5)*. Institut National de la Statistique (INS), Ministère du Plan, de la Statistique et de l'Intégration Régionale. République du Congo, 155 p.
- KIMANDA Asha Mireille, IKONSO MWENGI Aiko et NTOTO M'VUBU Alphone Roger, 2024, « Analyse de la performance économique de la production de la banane plantain et son impact socio-économique sur les ménages agricoles dans le village Mbubu au Kongo central en République Démocratique du Congo » *European Scientific Journal (ESJ)*, 20(25), p. 81-101.
- LASSOIS Ludivine, BUSOGORO Jean-Pierre et JIJAKLI Haïssam, 2009. La banane : de son origine à sa commercialisation. *Biotechnologie, Agronomie, Société et Environnement (BASE)*, 13(4) :575-586.
- LEBAILLY Philippe, LARE Vincent, BOUREIMA Fayçal, NDIMANYA Patrice, 2019, *Analyse de la chaine de valeur banane au Burundi*. Université de Liège, Gembloux Agro-Bio Tech, Value Chain Analysis For Development, Agrinatura et Commission Européenne, 175 p.
- MAKAMBILA Casimir, 1998, « La culture du bananier plantain dans les régions du Niari, de la Bouenza et de la Lékoumou », *Bananas and Food Security. Les productions bananières : un enjeu économique majeur pour la sécurité alimentaire* (C. Picq, E.

- Fouré and E.A. Frison, eds). Proceedings of an International symposium held in Douala, Cameroon, 10-14 November 1998, p. 683-685.
- MIALOUNDAMA BAKOUE TILA Gilles Freddy, 2017, « Acteurs et circuits de commercialisation de la banane (*Musa sp.*) vendue à Brazzaville », *Baluki, Revue de Sciences Géographiques, d'Environnement et d'Aménagement*, 1(2), p. 29-44.
- MIALOUNDAMA BAKOUE TILA Gilles Freddy, 2018, *Caractérisation de la filière banane en provenance des sous-préfectures de Kindamba et Mouyondzi pour les marchés Brazzavillois (République du Congo)*, Thèse de doctorat en sociologie rurale, Faculté des Lettres, Arts et Sciences Humaines, Université Marien Ngouabi, Congo, 407 p.
- MIALOUNDAMA BAKOUE TILA Gilles Freddy, BERTON OFOUEME Yolande, TCHOUAMO Isaac Roger, BOUKOULOU Henri, FOLEFACK Denis Pompidou, MBEMBA François, LOUBELO Aubry Babain, MAKOUYA Hermann et MBOUNGOU Zacharie, 2016, « Analyse des déterminants de la consommation de la banane (*Musa sp.*) à Brazzaville, République du Congo », *Journal of Animal & Plant Sciences*, 31 (1), p. 4864-4873.
- MIALOUNDAMA Fidèle, 2004, « Importance économique du bananier et du bananier plantain », *Actes de l'atelier sur la production rapide des rejets sains de bananiers et plantains*, Brazzaville du 07 au 10 décembre 2004. Société de Biologie du Congo, p. 22-24.
- MPANZU BALOMBA Patience, 2011. Approvisionnement de la ville de Kinshasa en banane. Structure et fonctionnement de la filière banane. Editions Universitaires Européennes, 96 p.
- N'GORAN Koffi Parfait, 2011, « Capital social et accès des commerçantes aux produits vivriers dans les zones de production agricole en Côte d'Ivoire », *Revue Ivoirienne des Sciences du Langage et de la Communication (SLC)*, 2(5), p. 511-528.
- NACAMBO SOMPAGNIMDI Idrissa, 2020. Usage du numérique dans la transition agro-écologique au Bénin. Mémoire de Mastère spécialisé Innovations et Politiques pour une Alimentation Durable, Sup Agro et CIRAD, France, 63 p.
- ODAH Komi, AZIADEKEY Mawuli, TOZO Ketsia, AKPAVI Simplicie, KOUKOUMA Roch, GUELLY Afi, KOKOU Kokou,

- ASSIGNON Koffi, AKOGO Yao, AIDAM Afi, AKPAGANA Kokou, KENNY Lahcen, AIT-OUBAHOU Abdelaziz, ZINSOU Célestin, GBEASSOR Mawuli, 2013, « La diversité génétique des bananiers plantains cultivés dans la zone ouest de la Région des Plateaux au Togo », *International Journal of Biological and Chemical Sciences*, 7(5), p.1910-1918.
- ONGAGNA Alphonse, 2012, *Production des plants de bananiers et Plantains (Musa spp.) par la technique des PIF: Effets des substrats sur la croissance et le développement des plants en pépinière*, Mémoire de fin d'études pour l'obtention du Diplôme d'Etudes Approfondies (DEA). Faculté des Sciences et Techniques, Université Marien Ngouabi, Congo, 60 p.
- ONGAGNA Alphonse, MIALOUNDAMA Fidèle, MIALOUNDAMA BAKOUETILA Gilles Freddy, 2016, « Production des plants de bananiers et Plantains (Musa spp.) par la technique des PIF: Effets des substrats sur la croissance et le développement des plants en pépinière », *International Journal of Neglected and Underutilized Species*, 2: p. 42-56
- RAMOS PASQUATI Eric, 2011, *L'appropriation socioculturelle du téléphone par des agriculteurs de la boucle du Mouhoun, Burkina Faso. Contribution à une approche socioculturelle des TIC pour le développement socioéconomique* Thèse de doctorat en Sciences de l'Information et de la Communication. Université Paris Ouest Nanterre La Défense, France, 289 p.