



République Gabonaise  
Union – Travail - Justice



## Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage, de la Pêche et de la Sécurité Alimentaire

Projet de Développement et d'Investissement Agricole au Gabon  
(PRODIAG)

Composante Appui à la Structuration Professionnelle

### Le Système d'Information sur les Marchés :

*Diagnostic de la situation du marché de Franceville en 2013*



Germain EDOU EDOU  
Ingénieur agronome

Avril 2014



## PREAMBULE

*Le présent diagnostic a été réalisé dans le cadre du PROjet de Développement et d'Investissement Agricole au Gabon (PRODIAG) mis en œuvre par l'Institut Gabonais d'Appui au Développement (IGAD). Ce programme est financé par l'Etat gabonais, avec l'appui financier de l'Agence Française de Développement.*

*Dans le cadre du PRODIAG, il y a la mise en œuvre d'un dispositif national de Système d'Information sur les Marchés (SIM) qui se déploie dans l'Estuaire (Libreville et Owendo), puis sur les huit (8) provinces (Chefs-lieux des provinces).*

*A Franceville, le SIM a été installé en décembre 2012. Il y avait donc lieu, un an après son installation, de dresser un état des lieux de la situation du marché de ce centre urbain, au travers des synthèses et analyses des résultats produits par cet outil.*

*La collecte des données du SIM de Franceville est quotidiennement réalisée par Monsieur Stive NGOME, Agent Collecteur de Données (ACD), sous la supervision de Mme NZANDI Liliane et de Monsieur Christian MISHIMBALOBA, Techniciens du PRODIAG en poste à Franceville.*

*Nous tenons à remercier toutes les personnes qui contribuent à la bonne marche du SIM à Franceville, dont principalement les autorités municipales et les commerçantes du marché de Poto-poto, par leur contribution quotidienne à la collecte des données.*

# SOMMAIRE

<b>PREAMBULE .....</b>	<b>1</b>
<b>INTRODUCTION .....</b>	<b>4</b>
<b>I CONTEXTE, OBJECTIFS ET METHODOLOGIE DU DIAGNOSTIC.....</b>	<b>6</b>
<b>I.1 Bref aperçu sur le PRODIAG .....</b>	<b>6</b>
I.1.1 Le contexte du projet .....	6
I.1.2 Les objectifs du projet.....	6
I.1.3 Les composantes opérationnelles.....	7
<b>I.2 Objectifs du diagnostic et méthodologie .....</b>	<b>7</b>
I.2.1 Les objectifs visés .....	7
I.2.2 La méthodologie utilisée.....	7
I.2.2.1 Présentation de l’outil SIM.....	7
I.2.2.2 Présentation de la situation des places de marché à Franceville .....	9
I.2.2.3 Méthode de traitement et d’analyse des données .....	9
<b>II RESULTATS ET ANALYSES .....</b>	<b>11</b>
<b>II.1 Situation des prix à la consommation.....</b>	<b>11</b>
II.1.1 Les prix des légumes feuilles locaux .....	11
II.1.1.1 Le cas de l’amarante.....	12
II.1.1.2 Le cas de la morelle.....	12
II.1.1.3 Le cas de l’oseille de Guinée.....	13
II.1.2 Les prix des légumes feuilles exotiques .....	14
II.1.2.1 Le cas du basilic .....	15
II.1.2.2 Le cas du chou pommé.....	15
II.1.2.3 Le cas de la laitue .....	16
II.1.2.4 Le cas du persil frisé.....	16
II.1.3 Les prix des légumes fruits .....	17
II.1.3.1 Le cas de l’aubergine blanche .....	18
II.1.3.2 Le cas de l’aubergine violette.....	19
II.1.3.3 Le cas du concombre fruit .....	19
II.1.3.4 Le cas du gombo.....	20
II.1.3.5 Le cas du piment.....	20
II.1.3.6 Le cas du poivron vert .....	21
II.1.3.7 Le cas de la petite tomate allongée.....	21
II.1.3.8 Le cas de la tomate ronde .....	22
II.1.4 Les prix des produits vivriers et dérivés .....	22
II.1.4.1 Le cas de la banane plantain.....	23
II.1.4.2 Le cas du béton de manioc Batéké .....	23
II.1.4.3 Le cas de l’igname.....	24
II.1.5 Les prix des fruits .....	25
II.1.5.1 Le cas de l’ananas.....	25
II.1.5.2 Le cas du citron .....	26
<b>II.2 Situation des provenances .....</b>	<b>27</b>
II.2.1 Les produits d’origines locales .....	27
II.2.1.1 Les produits de la zone périurbaine de Franceville.....	27
II.2.1.2 Les produits d’autres bassins de production de la province .....	28
II.2.1.3 Les produits d’autres provinces du Gabon .....	29

II.2.2	Les produits importés.....	29
<b>III</b>	<b>PROPOSITIONS ET RECOMMANDATIONS .....</b>	<b>30</b>
III.1	La nécessité de développer les productions locales .....	30
III.2	Le développement des productions de contre saison.....	30
III.3	La restitution et la capitalisation plus courante des résultats du SIM dans le conseil agricole .....	31
III.4	Le SIM comme outil d'aide à la décision.....	31
	<b>CONCLUSION.....</b>	<b>32</b>

## INTRODUCTION

L'Institut Gabonais d'Appui au Développement (IGAD) a été créé en 1992 à l'initiative de l'Etat Gabonais et de Total Gabon. Depuis cette date, l'IGAD a mené plusieurs actions allant dans le sens du développement de l'agriculture gabonaise. La création de périmètres maraîchers et vivriers ainsi que les activités de formation et de suivi professionnel agricoles, représentent les signes les plus perceptibles de ses nombreux apports.

Le développement récent de l'agriculture périurbaine, auquel l'IGAD a fortement participé à travers le Projet d'Appui au Développement de l'Agriculture Périurbaine (PADAP), répond aux besoins nés de l'immigration et de l'exode rural qui se traduisent par un pourcentage élevé de la population résidant en ville (85 %), Libreville représentant plus de 50% de cette population.

Les deux dernières missions de supervision du siège de l'AFD ont eu à apprécier les résultats très positifs du projet dans les domaines de la formation technique agricole, de la recherche et de l'installation d'exploitants maraîchers, vivriers et d'éleveurs à la périphérie des principales villes de 6 provinces du pays. Elles ont eu à l'inverse à relever la faiblesse des résultats dans l'appui au conseil de gestion et à la structuration du milieu professionnel.

L'évaluation de fin de parcours de ce projet note globalement qu'il a atteint, voire dépassé les objectifs qui lui étaient assignés, qu'il était pertinent dans l'optique de permettre au pays de réduire sa dépendance alimentaire de l'extérieur, qu'il était cohérent avec les lois 22/2008 et 23/2008 portant respectivement *Code Agricole en République gabonaise* et *Politique de développement agricole durable*.

Le Projet de Développement et d'Investissement Agricole au Gabon (PRODIAG) arrive à la suite du PADAP dans l'optique de s'appuyer sur les résultats acquis et de les amplifier. Il a été élaboré par l'IGAD à la demande du gouvernement gabonais, et a été adopté par le Conseil des Ministres en sa session du 10 juillet 2008.

Le PRODIAG capitalise les visions, stratégies et outils stratégiques élaborés par le Gouvernement de la République Gabonaise et les conclusions de la mission d'évaluation de l'AFD d'octobre 2009. Il fait partie intégrante du pilier « Gabon vert » du « plan stratégique Gabon émergent », programme de développement conduit par les pouvoirs publics actuels.

Le projet est démarré depuis octobre 2011, et interviendra dans les secteurs de la production vivrière, maraîchère, du petit élevage et de la transformation agro alimentaire, par un accroissement important de l'investissement. Cela se traduira notamment par une augmentation de la part des productions agricoles nationales et donc par la réduction des importations.

Les composantes opérationnelles du projet sont :

- > La recherche d'accompagnement ;
- > La formation professionnelle agricole ;
- > L'appui conseil aux producteurs ;
- > L'appui à la structuration professionnelle ;
- > La transformation agro alimentaire.

Le projet s'exécute dans les neuf provinces du pays, avec dans chacun des cas, des objectifs spécifiques par province.

Parmi les activités à conduire, il y a la mise en place et le développement d'un Système d'Information sur les Marchés (SIM). Ce SIM vise l'objectif d'appuyer la structuration des professions agricoles au travers de la mise à disposition d'informations du marché (prix, provenances des produits, flux arrivant sur le marché).

Ces informations, lorsqu'elles sont diffusées et capitalisées auprès de différents publics cibles (producteurs agricoles, commerçants grossistes et commerçants détaillants, transporteurs, porteurs de projets agricoles, consommateurs, décideurs politiques,...), sont susceptibles d'orienter la prise de décision pour le développement des filières agricoles.

Le SIM a été installé à Franceville en novembre 2012. Un an après sa mise en place, une synthèse des premiers résultats obtenus a été réalisée, et il est nécessaire de les commenter avec les acteurs locaux.

# I CONTEXTE, OBJECTIFS ET METHODOLOGIE DU DIAGNOSTIC

## I.1 Bref aperçu sur le PRODIAG

### I.1.1 Le contexte du projet

Entre 2004 et 2009, l'IGAD a conduit un projet intitulé « Projet d'Appui au Développement de l'Agriculture Périurbaine (PADAP) ». Ce projet a permis d'accompagner la dynamique de développement récente de l'agriculture périurbaine, consécutive à la volonté de répondre aux besoins nés de l'immigration et de l'exode rural qui se traduisent par un pourcentage élevé de la population résidant en ville (85 %). Libreville représente plus de 50% de cette population, mais on note également une croissance vertigineuse d'autres centres urbains, dont principalement Port-Gentil et Franceville.

L'évaluation de fin de parcours de ce projet note globalement qu'il a atteint, voire dépassé les objectifs qui lui étaient assignés, qu'il était pertinent dans l'optique de permettre au pays de réduire sa dépendance alimentaire de l'extérieur, qu'il était cohérent avec les lois 22/2008 et 23/2008 portant respectivement *Code Agricole en République gabonaise* et *Politique de développement agricole durable*.

Le Projet de Développement et d'Investissement Agricole au Gabon (PRODIAG) arrive à la suite du PADAP dans l'optique de s'appuyer sur les résultats acquis et de les amplifier. Il a été élaboré par l'IGAD à la demande du gouvernement gabonais, et a été adopté par le Conseil des Ministres en sa session du 10 juillet 2008.

Le projet est démarré depuis octobre 2011, et intervient dans les secteurs de la production vivrière, maraîchère, du petit élevage et de la transformation agro-alimentaire, par un accroissement important de l'investissement. Cela se traduira notamment par une augmentation de la part des productions agricoles nationales et donc par la réduction des importations.

### I.1.2 Les objectifs du projet

Le PRODIAG est un projet faisant partie intégrante du Plan Stratégique Gabon Emergent (PSGE) dans son pilier Gabon Vert. Il vise un objectif global de contribuer significativement au renforcement de la sécurité dans les principaux centres urbains, par la promotion d'une agriculture entrepreneuriale, performante et respectueuse de l'environnement. Cet objectif se décline autour de deux objectifs spécifiques qui sont :

- l'appui au développement de la production et de la commercialisation des produits agricoles,
- la structuration de la profession agricole afin qu'elle participe au développement de son secteur d'activité, qu'elle pèse économiquement dans les filières agricoles et qu'elle prenne une part active en toute connaissance de cause aux décisions la concernant.

Selon les hypothèses moyennes, le PRODIAG permettra l'installation d'un millier d'exploitations agricoles et la création d'environ 2200 emplois directs, et 1000 additionnels dans les secteurs périphériques. Un total de 3200 emplois est donc visé, et lorsque l'on additionne ce

chiffre aux emplois créés avec le PADAP, on atteint 5000 emplois, soit 10 % des emplois agricoles.

### **I.1.3 Les composantes opérationnelles**

Les activités du PRODIAG sont mises en œuvre autour de cinq (5) composantes opérationnelles qui sont :

- > La recherche d'accompagnement ;
- > La formation professionnelle agricole ;
- > L'appui conseil aux producteurs ;
- > L'appui à la structuration professionnelle ;
- > La transformation agro-alimentaire.

Ces activités se déploient sur l'ensemble des neuf provinces, en prenant appui au niveau local sur des Représentations Provinciales (RP).

## **I.2 Objectifs du diagnostic et méthodologie**

### **I.2.1 Les objectifs visés**

Le SIM vise l'objectif d'appuyer la structuration des professions agricoles au travers de la mise à disposition d'informations du marché (prix, provenances des produits, flux arrivant sur le marché).

Ces informations, lorsqu'elles sont diffusées et capitalisées auprès de différents publics cibles (producteurs agricoles, commerçants grossistes et commerçants détaillants, transporteurs, porteurs de projets agricoles, consommateurs, chercheurs, décideurs politiques,...), sont susceptibles d'orienter la prise de décision pour le développement des filières agricoles.

Le SIM a été installé à Franceville en novembre 2012. Un an après sa mise en place, une synthèse des premiers résultats obtenus était nécessaire.

### **I.2.2 La méthodologie utilisée**

Les résultats présentés et analysés proviennent de données collectées sur le marché de Franceville (marché de Poto-poto), selon la méthodologie des différents suivis du SIM.

#### **I.2.2.1 Présentation de l'outil SIM**

Le SIM concerne trois types de suivis sur des places de marché préalablement identifiées et retenues selon les critères liés à leur importance. Il y a :

- le suivi des prix (prix de gros et prix de détail) ;
- le suivi des origines ou provenances ;
- le suivi des flux ou quantités de produits arrivant sur les marchés.

Les produits concernés par le SIM de Franceville sont les suivants :



Fruits	Légumes	Produits vivriers
Ananas	Amarante	Igname
Citron	Oseille	Manioc bâton Batéké
Atanga	Morelle	Banane plantain
Mandarine	Basilic	
	Persil frisé	
	Laitue	
	Choux pommé	
	Concombre	
	Gombo	
	Maïs épi	
	Poivron vert	
	Aubergine blanche	
	Aubergine violette	
	Piment (jaune)	
	Tomate petite allongée	
	Tomate grosse ronde	

- **Le suivi des prix :**

Deux périodes de relevés dans le mois, la première du 10 au 17 et la seconde du 26 au 02 du nouveau mois. Au cours de ces périodes, 4 relevés sont effectués auprès de 2 commerçantes choisies au hasard pour chacun des produits et par type de prix. Un relevé concerne deux types de données, le poids d'une unité de vente et le prix correspondant pratiqué.

Deux types de balances sont utilisés, une balance numérique précise au gramme près (pour un poids maximal de 5 Kg), et une balance à plateau (ou un peson) pour un poids maximal de 100 Kg.

Les données relevées sont par la suite saisies et traitées sur tableur Excel (ou sur une application Acces lorsque le volume est important comme c'est le cas pour le SIM de Libreville où plusieurs marchés sont concernés).

A la fin de chaque période de relevés, un bulletin de prix dressant la situation du moment est édité et diffusé. Après une année de relevés, une analyse plus globale est réalisée à partir de courbes de variation de prix des différents produits.

- **Le suivi des provenances :**

Ce suivi concerne les provenances ou origines des produits commercialisés sur les places de marchés. Des enquêtes sont réalisées auprès des commerçantes détaillantes à chaque saison climatique, à des périodes bien identifiées, permettant de mettre en évidence la situation de chacune des saisons. Le tableau suivant présente le calendrier des différentes périodes d'enquête dans l'année.

Période	Dates limites de la période	Date de l'enquête origine
Saison des pluies C1	15/09 – 15/12	Semaine du 15/12
Petite saison sèche	15/12 – 15/03	Semaine du 15/02
Saison des pluies C2	15/03 – 15/06	Semaine du 15/05
Grande saison sèche	15/06 – 15/09	Semaine du 15/08

Pour le cas de Franceville où le marché est relativement étroit, ces enquêtes sont réalisées de manière exhaustive auprès de l'ensemble des commerçants (es) sur les produits concernés.

- **Le suivi des flux :**

Pour cette première année de fonctionnement du SIM à Franceville, le suivi des flux n'a pas été démarré. Il sera mis en place au cours de l'année 2014.

### **I.2.2.2 Présentation de la situation des places de marché à Franceville**

Le marché de Poto-poto concentre l'essentiel de l'activité commerciale de la ville, d'autres points de ventes de produits agricoles sont identifiés, mais de très faible importance (quartier Sable, Mingara, Mangoungou). Ces autres places de marchés ne comptent que quelques étales (souvent moins de 10 étales différentes), et pour une liste de produits très réduite et variable. Seul Poto-poto a donc été retenu dans le cadre des suivis du SIM à Franceville. Au moment du lancement des activités en novembre 2012, un peu plus de 100 commerçantes différentes vendant les produits agricoles étaient identifiées sur le marché.

L'activité de gros se réalise en général tôt le matin (dès 5 heures), lorsque les produits provenant de différentes zones et origines parviennent sur le marché pour approvisionner les commerçantes détaillantes. Il peut s'agir de véhicules provenant de différents axes routiers de la province ou de la région, mais également de provenances plus lointaines (du Cameroun et du Congo notamment). Pour ce qui concerne les produits provenant de la zone périurbaine de Franceville, il arrive lorsque les légumes manquent que les commerçantes aillent elles mêmes s'approvisionner auprès des producteurs maraîchers.

Il a également été relevé le développement d'une activité commerciale autour de la mosquée de Franceville le vendredi, aux heures de sortie. En général, ce mouvement concerne les producteurs maraîchers de la place venant proposer leurs légumes, mais l'activité s'étend de plus en plus, affectant même les commerçantes de Poto-poto.

### **I.2.2.3 Méthode de traitement et d'analyse des données**

Pour ce qui concerne les prix, des moyennes mensuelles sont calculées sur la base des relevés réalisés à la quinzaine. Chacun des produits étudiés donne alors lieu à réalisation d'une courbe de variation intra-annuelle des prix. Ceci permet de déduire les périodes d'augmentation et de baisse des prix, en lien direct avec les variations de l'offre de produit sur le marché.

S'agissant des origines, les 4 enquêtes saisonnières réalisées au cours de l'année donnent lieu à la réalisation d'histogrammes montrant les proportions (en pourcentage) de différentes provenances pour chacun des produits suivis . En guise de synthèse annuelle, une situation moyenne permet de résumer les 4 enquêtes de l'année.

Au terme de l'examen des différents produits, ces derniers sont regroupés par familles, selon différents types de provenances, ce qui permet de structurer les analyses effectuées.

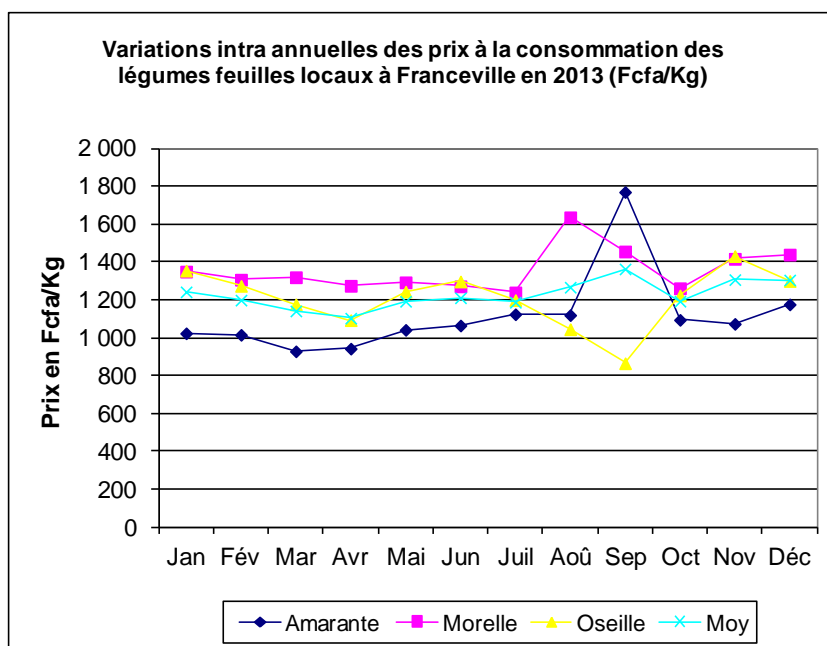
Enfin, il faut relayer que le suivi des prix de gros n'a pas été réalisé au cours de l'année, en raison de quelques difficultés à identifier de manière claire et précise, l'activité de gros. Les données de cette nature ne sont donc pas traitées dans le présent rapport.

## II RESULTATS ET ANALYSES

### II.1 Situation des prix à la consommation

#### II.1.1 Les prix des légumes feuilles locaux

Trois (3) produits sont concernés : l'amarante, la morelle et l'oseille de Guinée. Le graphique suivant dresse la situation globale de la variation des prix de ces produits en 2013.

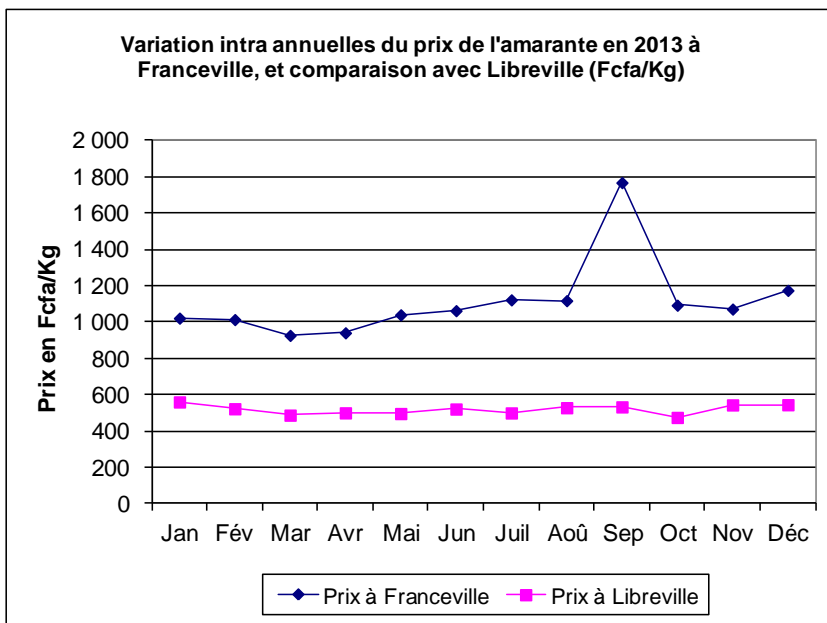


Sur l'ensemble de l'année, on note que le prix de la morelle reste globalement plus élevé, par comparaison à la situation des autres produits. Mais on relève surtout une très forte perturbation des prix pendant la saison sèche de juillet à octobre. Cette perturbation se caractérise en général par une forte augmentation de prix (excepté le cas de l'oseille qui connaît plutôt une baisse de prix).

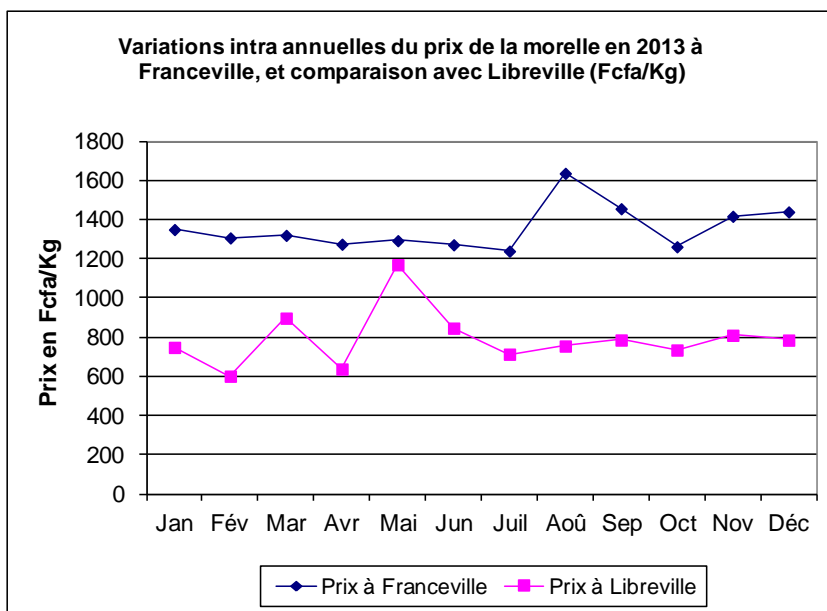
Il est indéniable que cette situation est en lien avec la saisonnalité des productions au niveau des zones d'approvisionnement. La tendance générale est celle d'une baisse de production en saison sèche, en raison des difficultés d'accès à l'eau, ce qui occasionne la rareté du produit et donc une augmentation des prix.

Les différents graphiques qui se succèdent présentent les variations de prix de chacun des produits, en comparaison avec la situation des mêmes produits à Libreville.

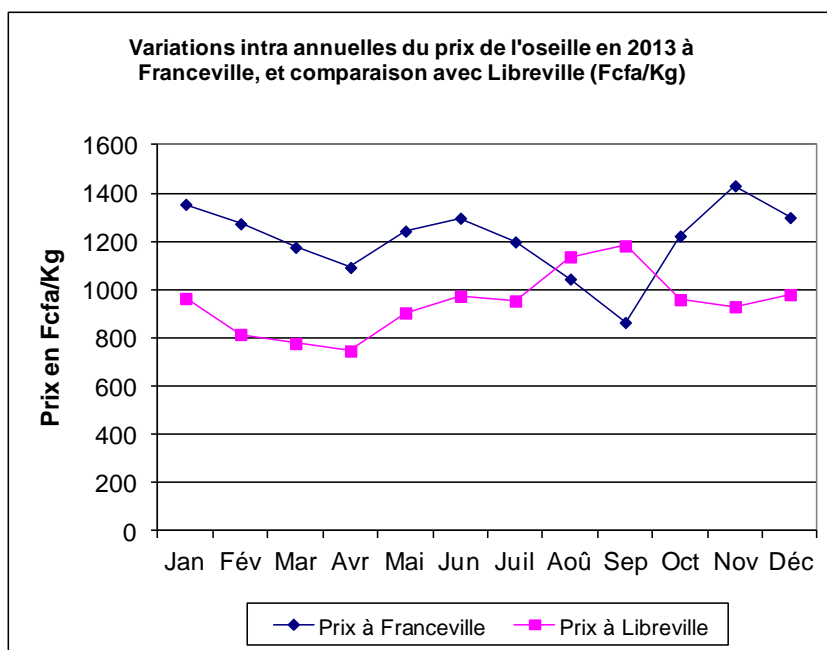
### II.1.1.1 Le cas de l'amarante



### II.1.1.2 Le cas de la morelle



### II.1.1.3 Le cas de l'oseille de Guinée



#### Commentaire :

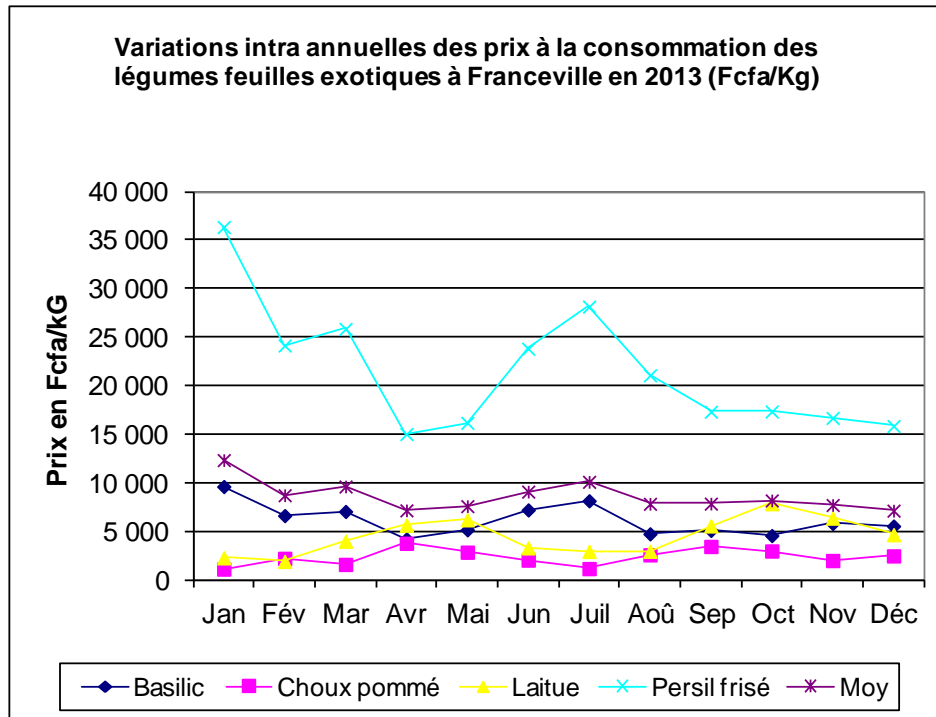
On peut relever que pour chacun de ces produits, les prix pratiqués à Libreville sont beaucoup moins élevés que ceux pratiqués à Franceville. Cela montre bien que l'activité maraîchère est beaucoup plus développée à Libreville et dans l'Estuaire. On est donc en présence d'une offre de produits relativement plus importante, d'où les prix moins élevés. Par ailleurs, on peut aisément imaginer que les coûts de production soient moins élevés à Libreville où il y a notamment un accès plus facile aux intrants et semences.

La courbe de prix de l'amarante à Libreville est très continue, ce qui peut s'expliquer par la constance de l'offre de produit dans l'année. Cet aspect est favorisé par la durée du cycle de l'amarante qui est très court (5 à 6 semaines) et la relative forte rusticité de la culture (moins soumise aux aléas ou effets des variations saisonnières).

La production de ces légumes (comme pour les autres) présente donc deux enjeux à Franceville : celui d'une augmentation des quantités produites (en restant dans la mesure des quantités absorbables par le marché local) qui aura pour effet de baisser les prix, puis celui d'une production continue sur l'année, permettant d'éviter les périodes de rareté occasionnant des pics de prix.

## II.1.2 Les prix des légumes feuilles exotiques

Parmi ces produits, quatre (4) sont suivis par le SIM de Franceville, à savoir : le basilic, le chou pommé, la laitue et le persil frisé. Le graphique suivant dresse la situation globale de la variation de prix de ces produits en 2013.

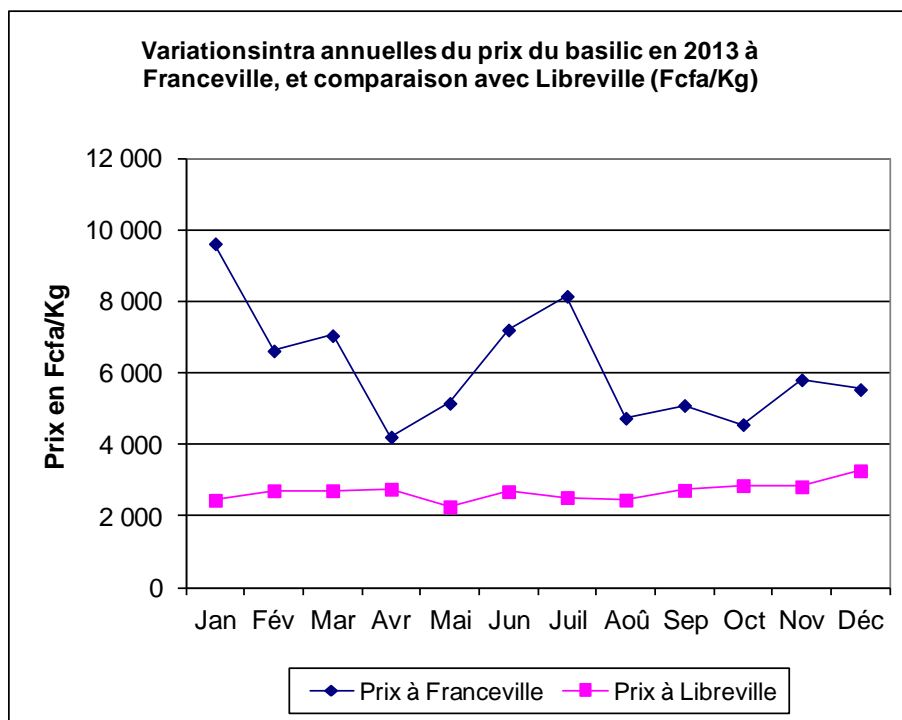


On note de manière générale que ce groupe de produit, par comparaison au précédent, est beaucoup plus soumis à des fluctuations de prix.

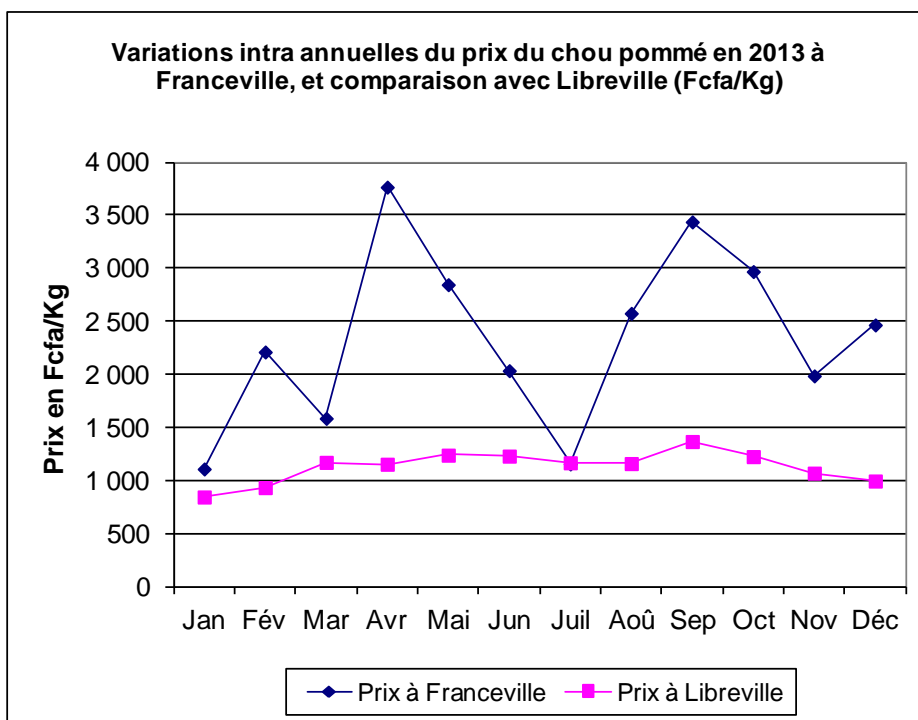
Aussi, le persil se distingue fortement comme produit le plus cher, allant jusqu'à 35 000 Fcfa le kilo.

La situation spécifique des prix de chacun des produits par comparaison à Libreville est présentée dans les graphiques suivants.

### II.1.2.1 Le cas du basilic

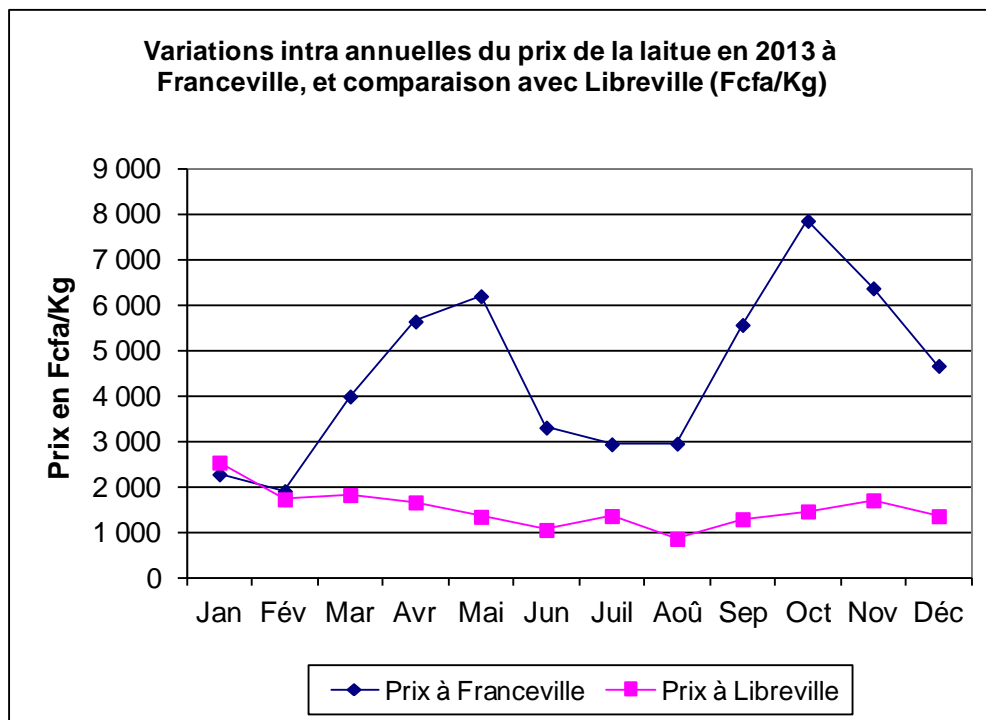


### II.1.2.2 Le cas du chou pommé

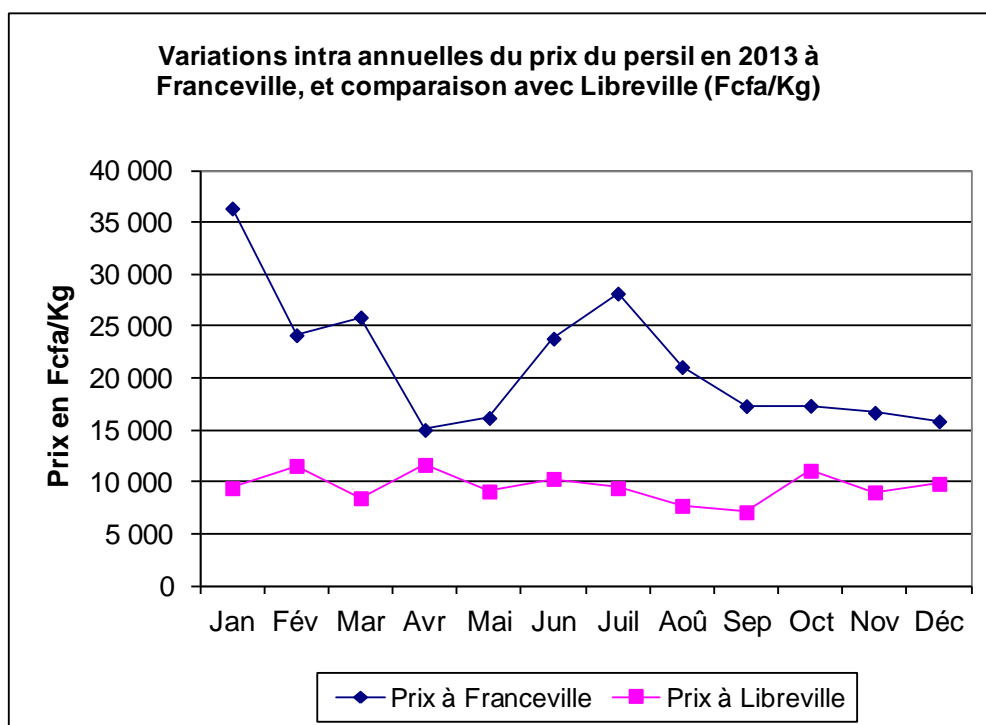




### II.1.2.3 Le cas de la laitue



### II.1.2.4 Le cas du persil frisé



## Commentaire :

Dans l'ensemble, on peut faire pour cette famille de produits, deux principaux constats :

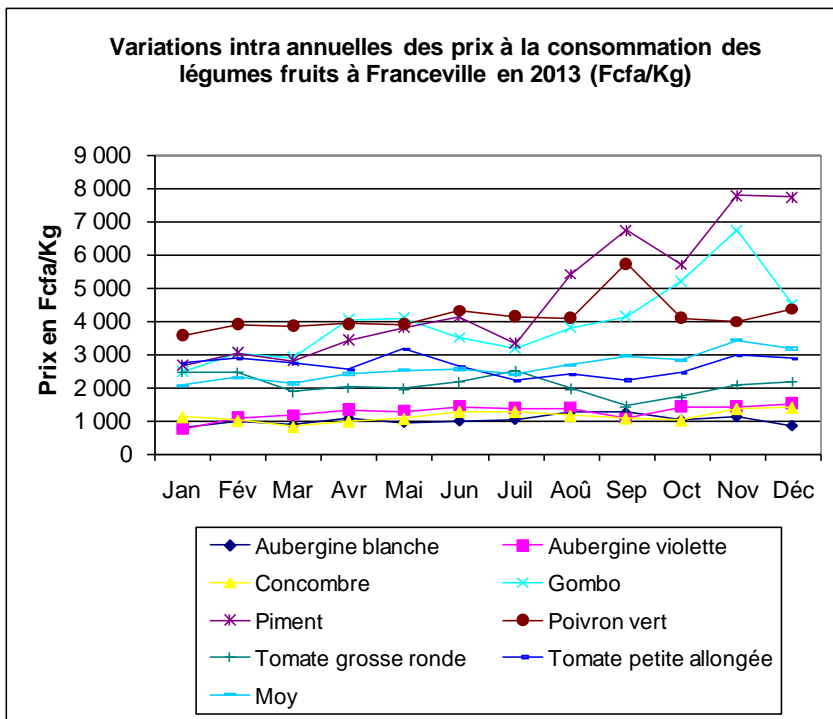
- le premier est que les prix observés à Franceville sont très élevés par comparaison à Libreville, constat également fait pour les produits précédents ;
- le second concerne les niveaux de fluctuation ou de variation des prix observés à Franceville, relativement très marqués.

Par rapport au second aspect, on note qu'il y a un effet saison très marqué à Franceville, lequel affecte particulièrement la laitue et le chou pommé qui sont des produits difficiles à conduire pendant la saison des pluies en raison de fortes pressions parasitaires. Il y a probablement aussi, pour les productions importées ou provenant d'autres bassins de production, des effets liés aux bassins d'origines et au circuit d'acheminement à Franceville.

Pour avoir des courbes de prix proches de la base et plus constantes, il faut une offre de produits locaux plus importante et plus continue dans l'année (moins soumises aux effets de saison). Parmi les solutions, il y a le développement du niveau technique des producteurs maraîchers pour une plus grande maîtrise des itinéraires techniques (d'où les appuis techniques proposés par l'IGAD), mais il y a également le développement des niveaux d'investissement (notamment par le développement des productions sous abri, permettant des bons niveaux de production pendant les saisons de pluies).

### II.1.3 Les prix des légumes fruits

Huit (8) produits sont concernés : l'aubergine blanche, l'aubergine violette, le concombre fruit, le gombo, le piment, le poivron vert, la tomate allongée et la tomate ronde.

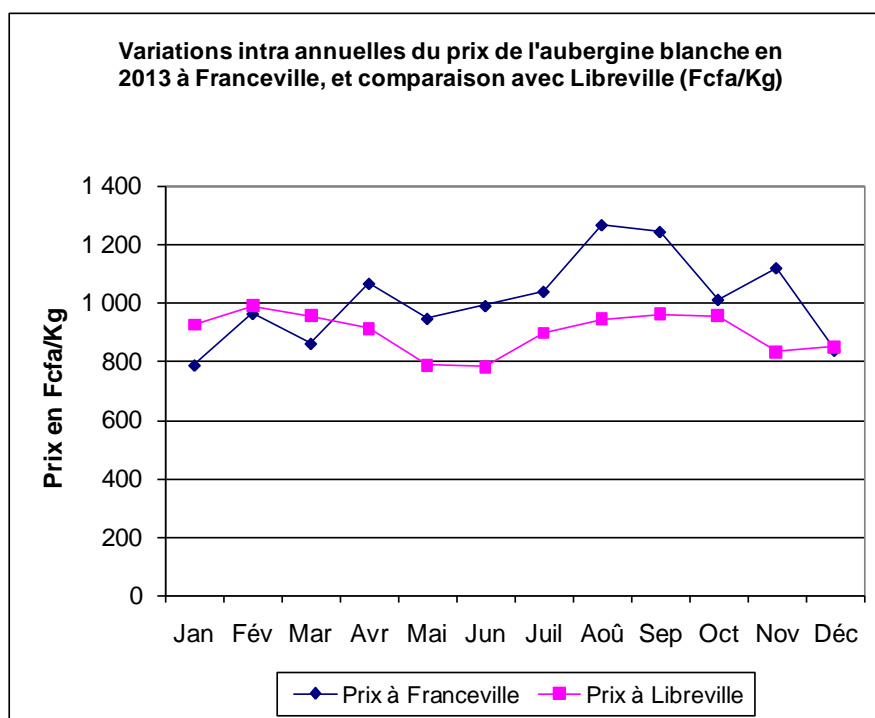


On relève que le piment, le poivron et le gombo se distinguent fortement par rapport aux autres produits, par des prix plus élevés. Ces derniers montrent une assez forte augmentation pendant les cinq derniers mois de l'année.

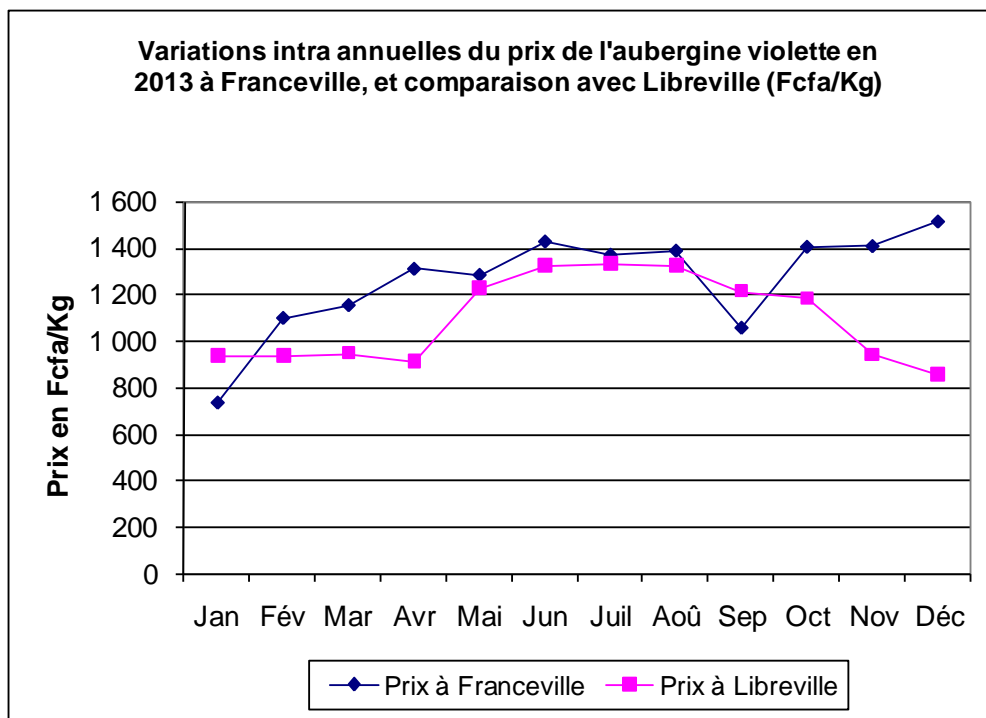
Pour ce qui concerne les autres produits, les prix sont moins élevés et les courbes montrent des variations beaucoup moins importantes dans l'année. Pour certains de ces produits, le constat peut découler d'une offre de produit plus constante sur le marché et donc moins saisonnière (cas probable des tomates et de l'aubergine blanche), pour d'autres il pourrait s'agir d'une demande relativement faible au cours de l'année, et c'est typiquement le cas des produits exotiques encore mal intégrés dans les habitudes alimentaires des populations locales. Cela pourrait être le cas du concombre et de l'aubergine violette.

La situation spécifique des prix de chacun des produits par comparaison à Libreville est présentée dans les graphiques suivants.

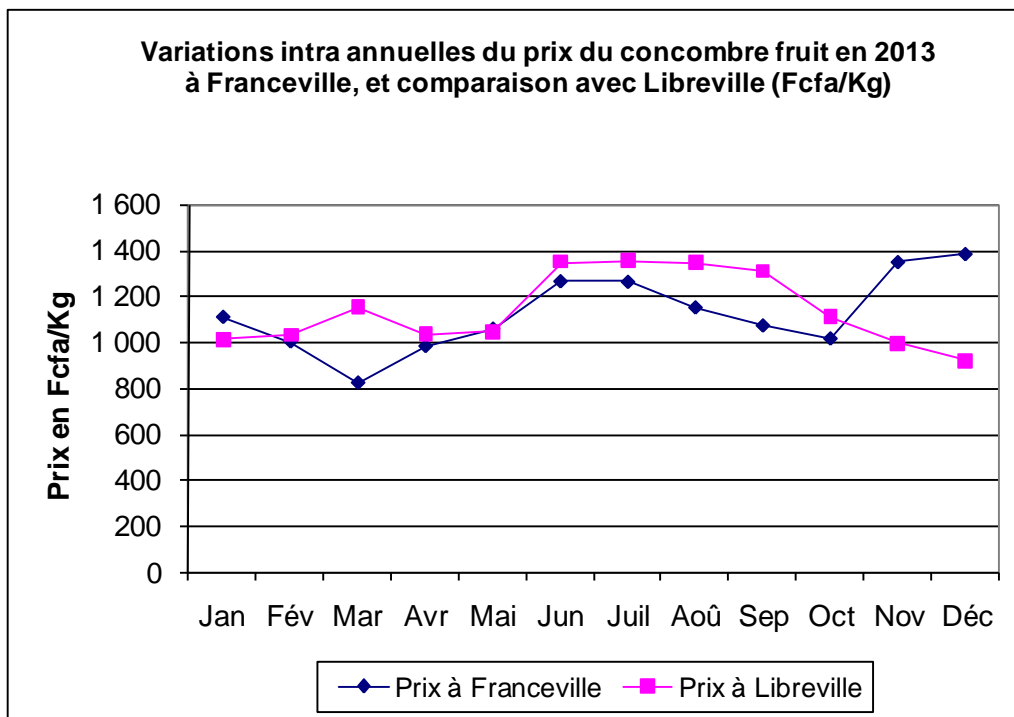
### II.1.3.1 Le cas de l'aubergine blanche



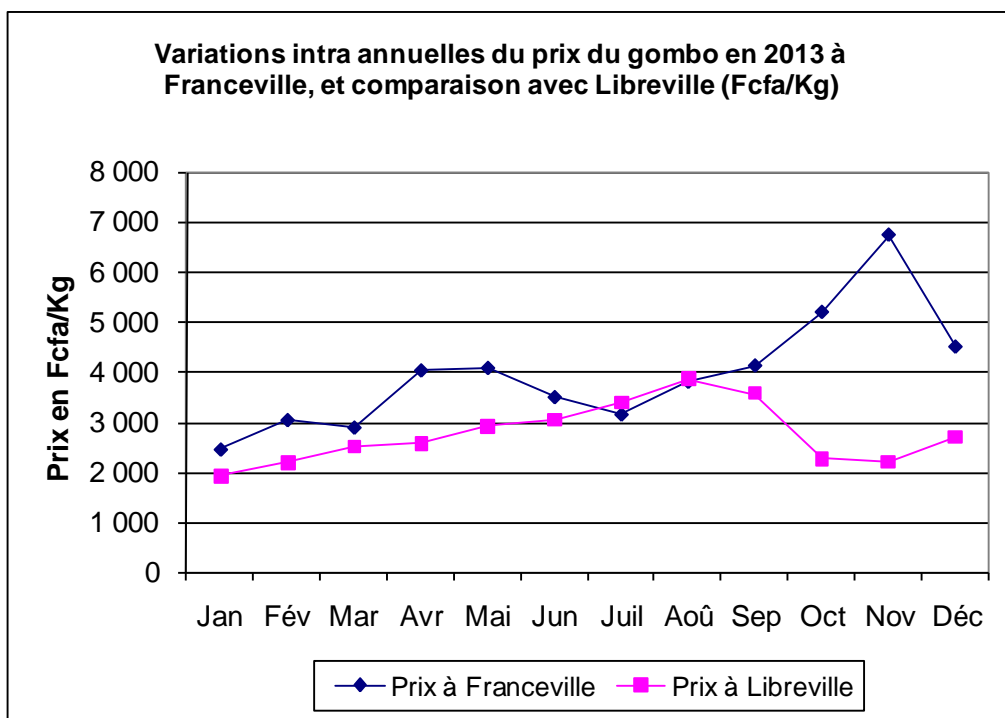
### II.1.3.2 Le cas de l'aubergine violette



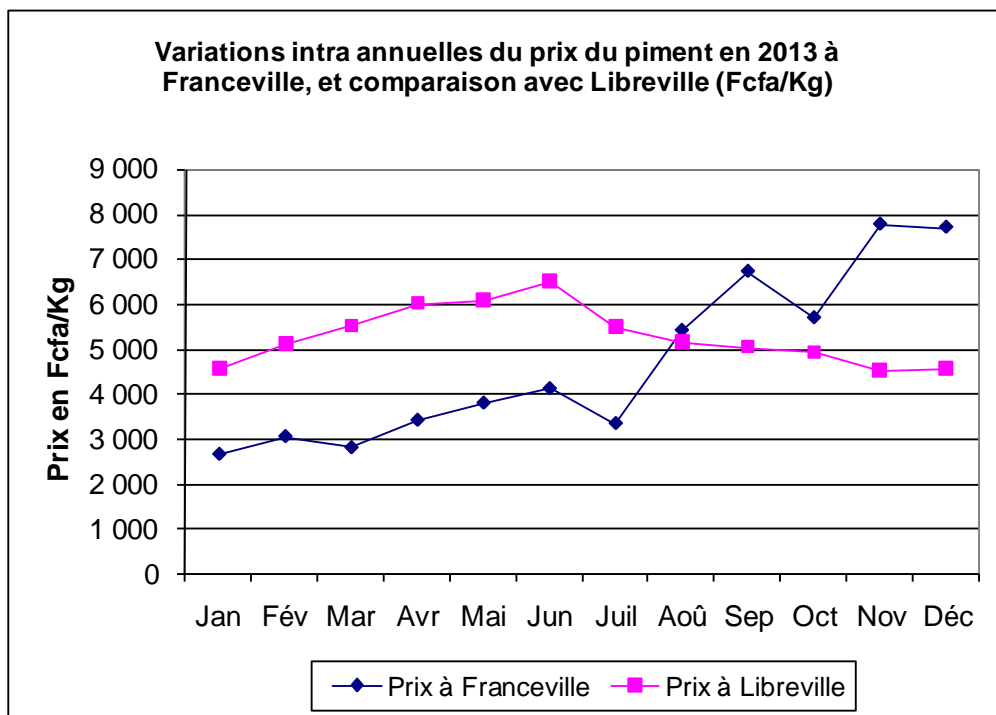
### II.1.3.3 Le cas du concombre fruit



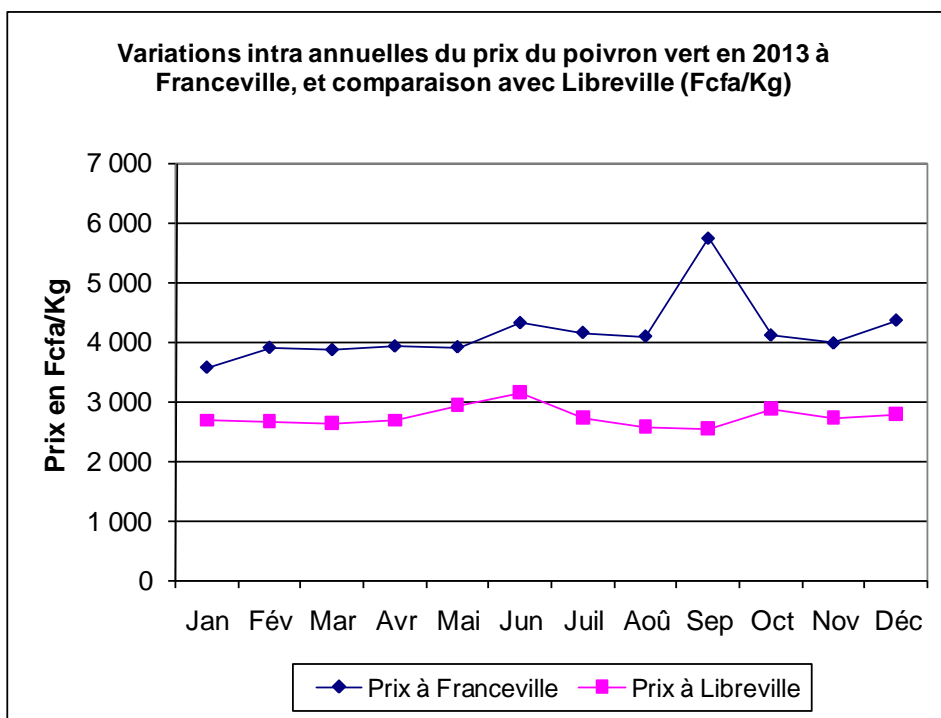
### II.1.3.4 Le cas du gombo



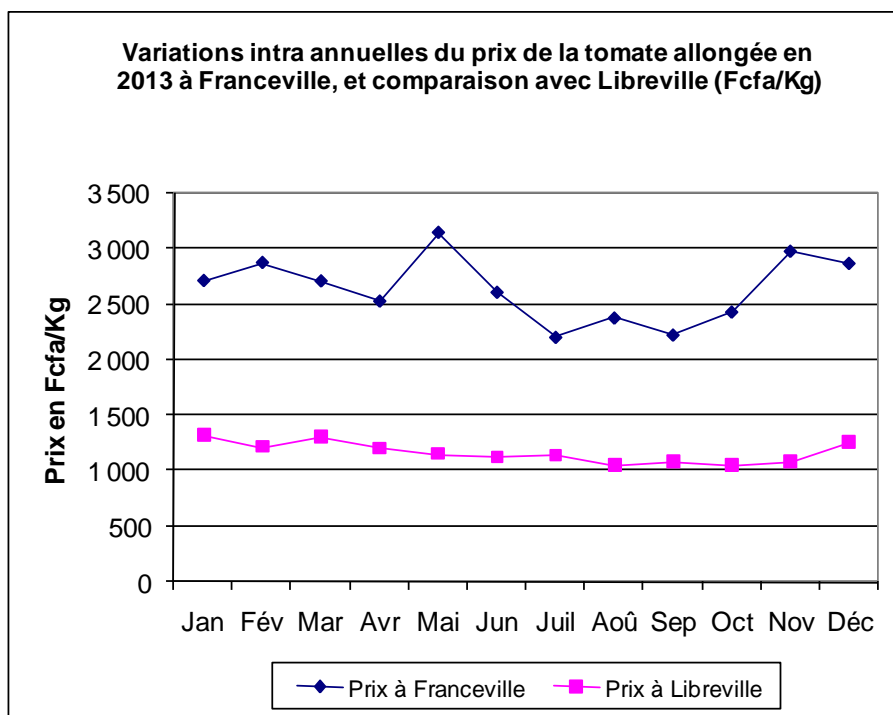
### II.1.3.5 Le cas du piment



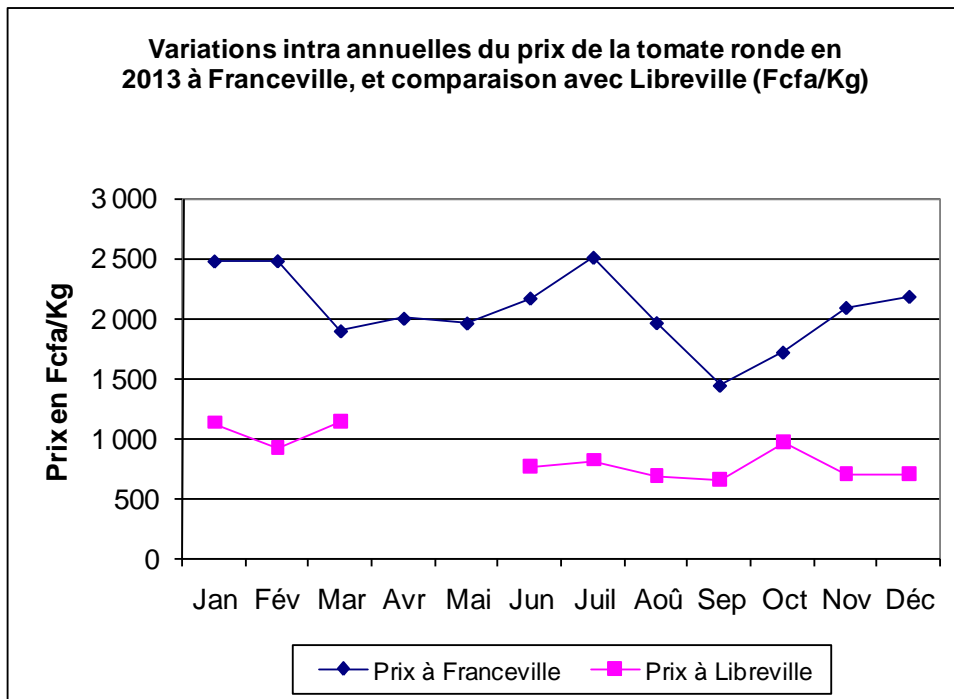
### II.1.3.6 Le cas du poivron vert



### II.1.3.7 Le cas de la petite tomate allongée



### II.1.3.8 Le cas de la tomate ronde

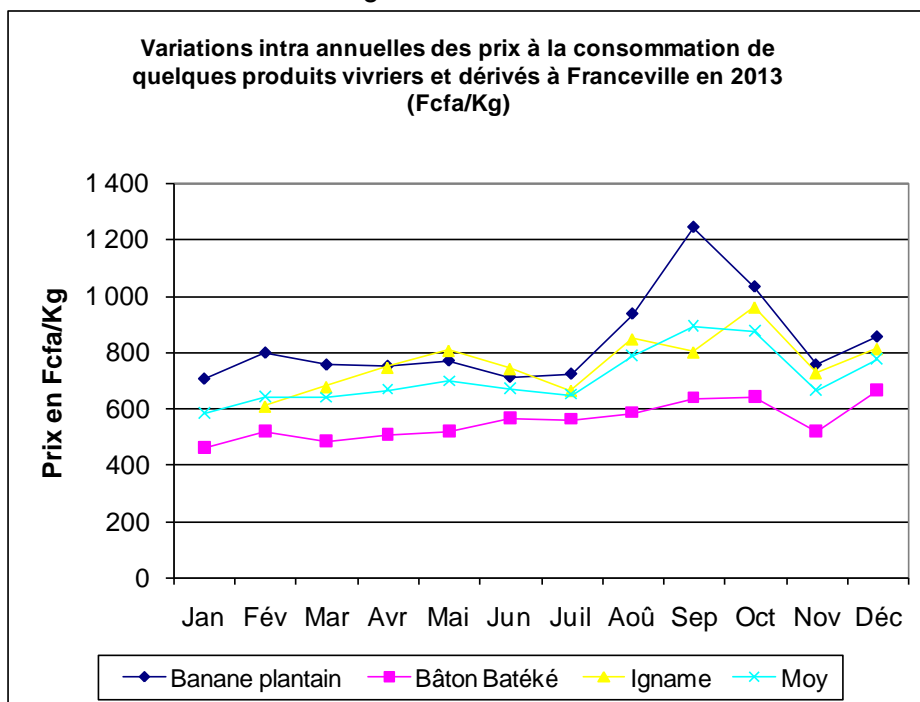


**Commentaire :**

*Dans la quasi-totalité des cas, les prix pratiqués à Franceville sont plus élevés que ceux observés à Libreville. La situation du piment est particulière, avec des prix à Franceville supérieurs à ceux observés à Libreville. Cela n'est pas très étonnant puisque le piment, à la différence des autres légumes cultivés en zone urbaine et périurbaine, est plutôt un produit de l'arrière pays, plus cultivé sur les terres fertiles de zones forestières.*

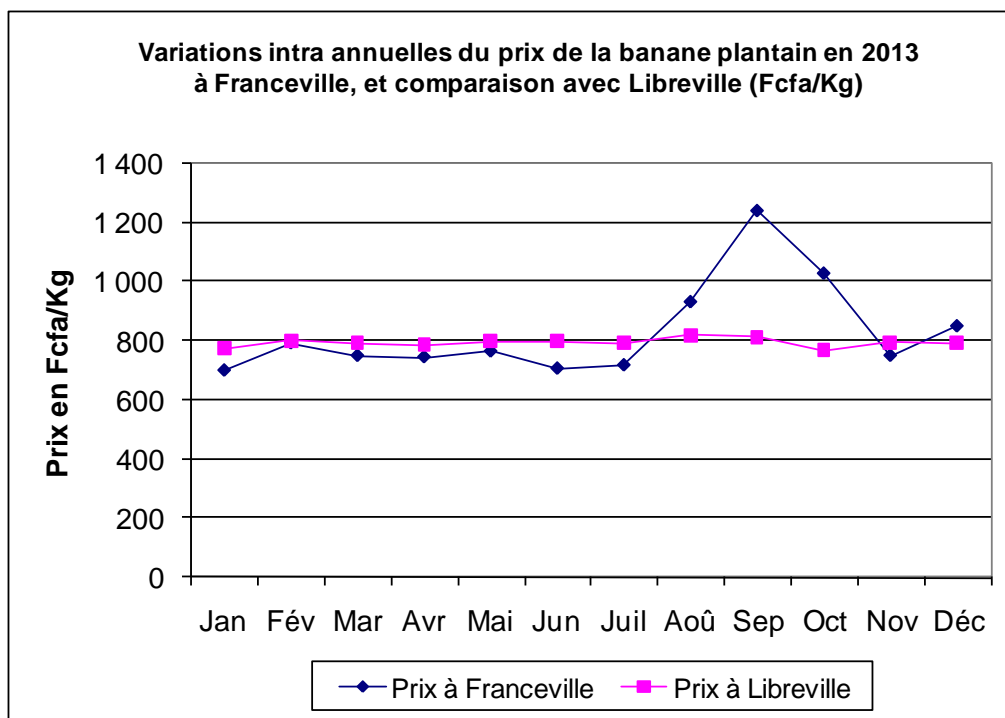
### II.1.4 Les prix des produits vivriers et dérivés

Dans cette famille, nous abordons uniquement le cas de trois produits : la banane plantain, le bâton de manioc Batéké et l'igname.

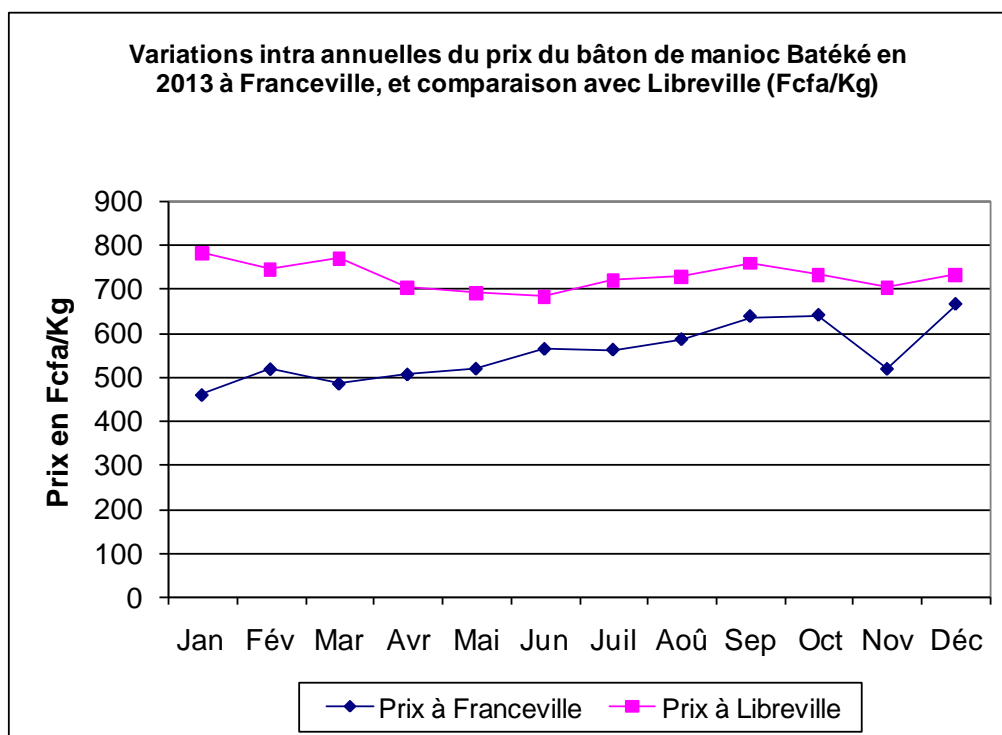


On peut relever une augmentation des prix de ces produits au moment de la grande saison sèche. Cette situation ne surprend assurément pas, puisqu'en période de sécheresse, la récolte de ces produits baisse considérablement ce qui génère des prix plus élevés sur le marché. C'est le propre des cycles annuels pratiqués en mode pluvial.

#### II.1.4.1 Le cas de la banane plantain

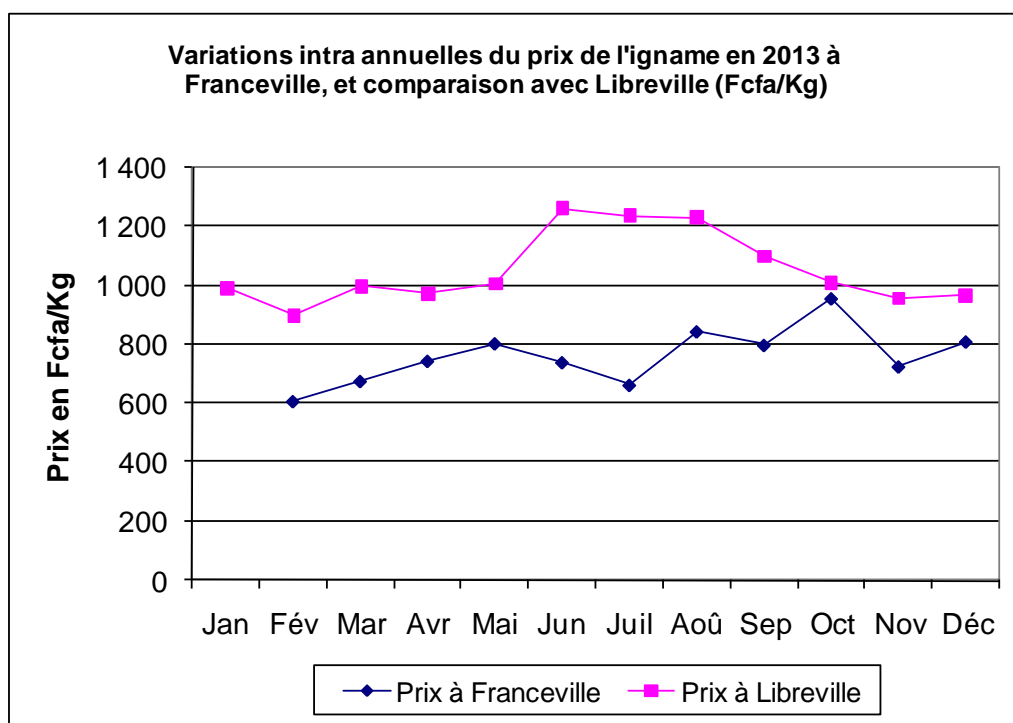


#### II.1.4.2 Le cas du bâton de manioc Batéké





### II.1.4.3 Le cas de l'igname

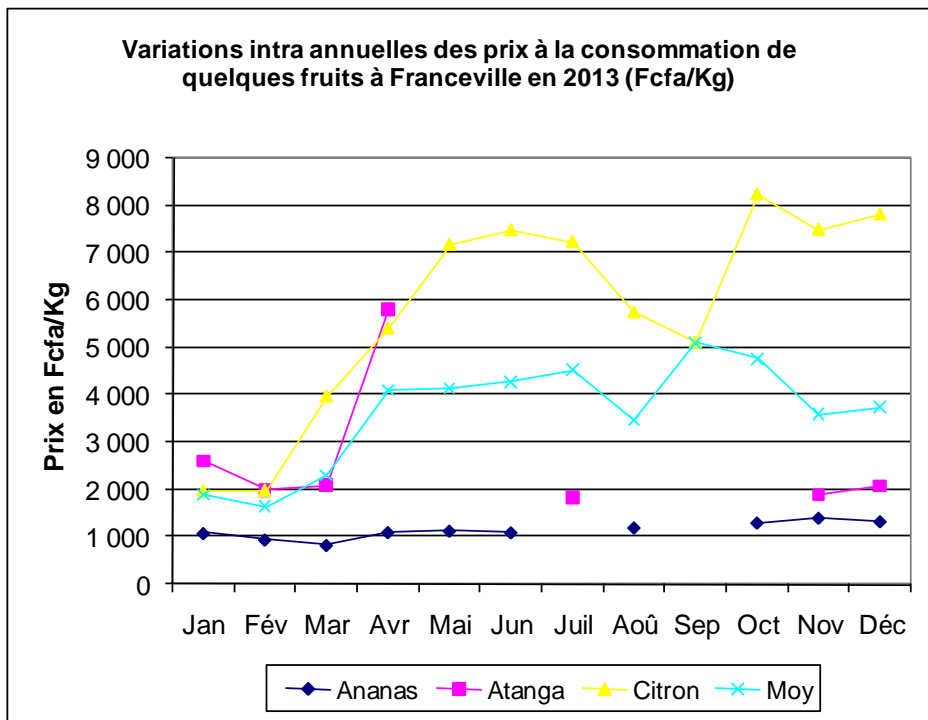


#### **Commentaire :**

*Pour les trois produits vivriers étudiés, les prix pratiqués à Libreville sont plus élevés que ceux observés à Franceville. La situation est semblable à celle déjà évoquée pour le piment, ce qui confirme qu'en dehors des légumes produits en zone urbaine et périurbaine, les autres produits dits « de l'arrière pays » auront tendance à coûter plus chers à Libreville.*

*Toutefois, la situation de la banane plantain pendant la grande saison sèche est un cas particulier à relever, puisqu'en cette période le prix du produit est plutôt plus élevé à Franceville. Sachant qu'il s'agit d'un produit à forte saisonnalité, la différence viendrait du fait que Libreville, au regard de la taille du marché, reçoit la banane plantain provenant de différents bassins de production (notamment pendant les périodes critiques où le produit est recherché), ce qui n'est pas le cas pour Franceville.*

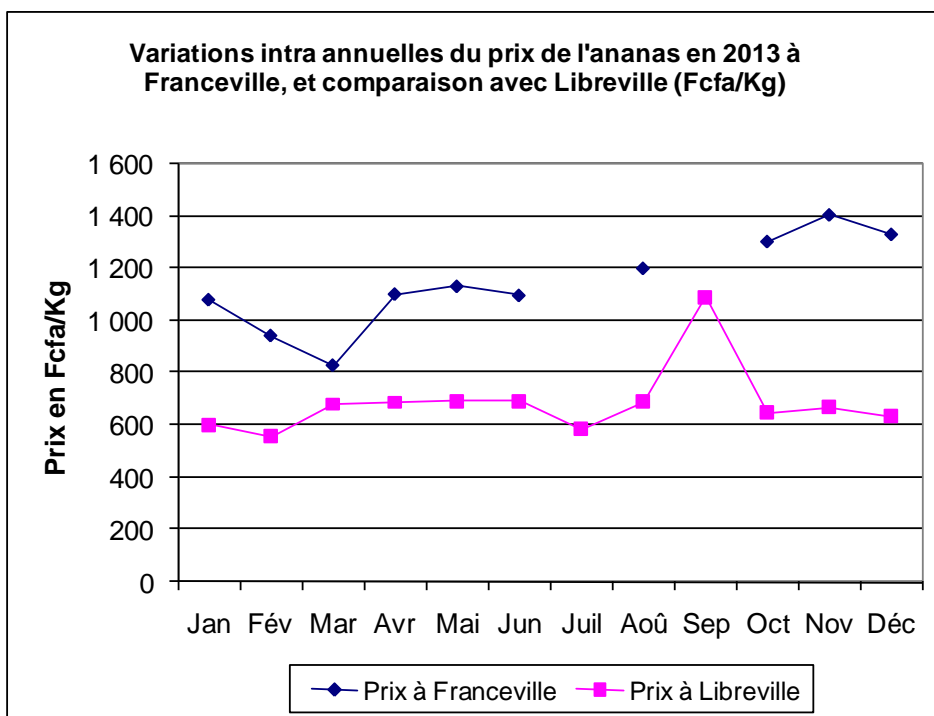
## II.1.5 Les prix des fruits



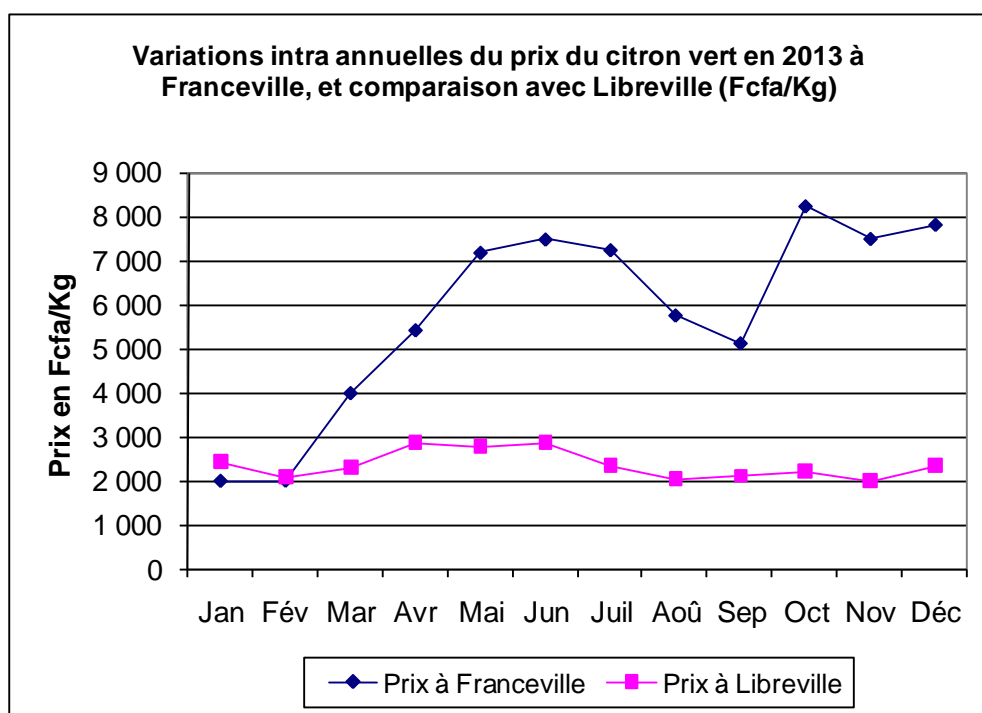
Le prix de l'ananas semble assez stable, alors ceux du citron et de l'atanga sont marqués par des variations importantes. La situation n'est pas très surprenante, puisque le citron et l'atanga sont plus saisonniers.

Les prix de l'ananas et du citron sont successivement présentés, en comparaison à ceux observés à Libreville.

### II.1.5.1 Le cas de l'ananas



## II.1.5.2 Le cas du citron



### **Commentaire :**

*Une part importante de l'ananas commercialisé à Libreville provient de systèmes intensifs périurbains (cas de la société Horta Gabon situé sur la route du Cap Extérias). Dans ces systèmes la production reste continue toute l'année, ce qui permet un accès au produit. La situation reste toutefois assez critique pendant la grande saison sèche, au moment où les productions de plantations villageois s'estompent totalement. Il est alors normal que le prix de l'ananas à Libreville soit beaucoup moins élevé que celui pratiqué à Libreville.*

*Pour ce qui concerne le citron, les productions saisonnières locales, sont relayées par des flux constants importés, ce qui permet une relative stabilité des prix. La situation, loin d'être la même à Franceville, donne lieu à de fortes fluctuations de prix.*

## II.2 Situation des provenances

### II.2.1 Les produits d'origines locales

Il s'agit de produits provenant de bassins de productions locaux. Nous distinguons, en fonction de la proximité à Franceville, trois types :

- les produits provenant de l'espace périurbain, dans un rayon de 5 kilomètres autour de la ville de Franceville ;
- les produits provenant de différentes zones, à l'intérieur de la province du Haut-Ogooué ;
- les produits provenant d'autres provinces du pays.

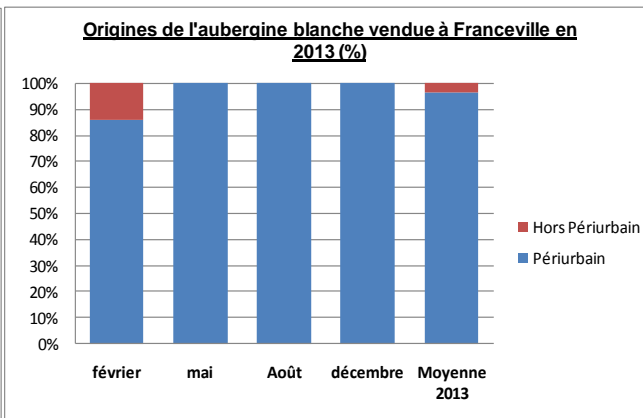
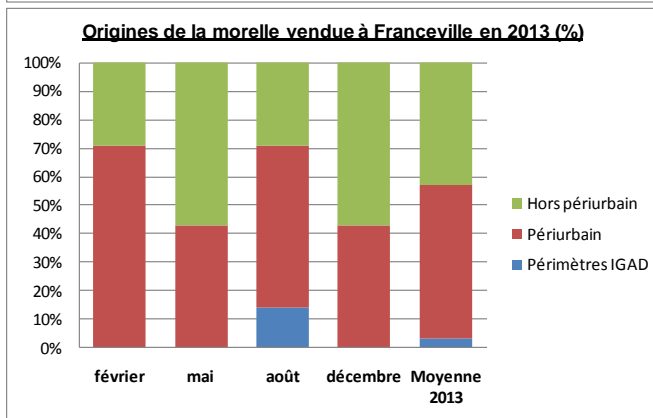
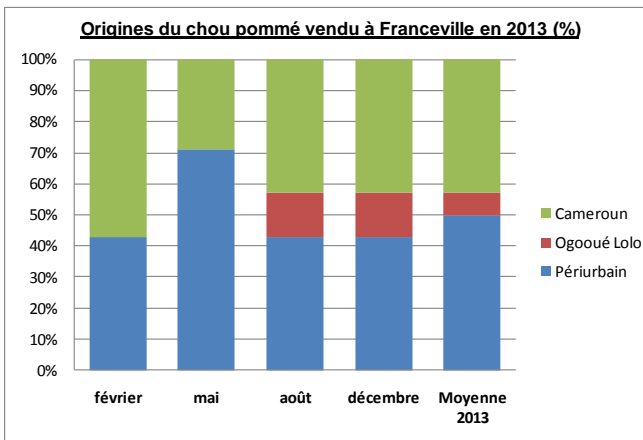
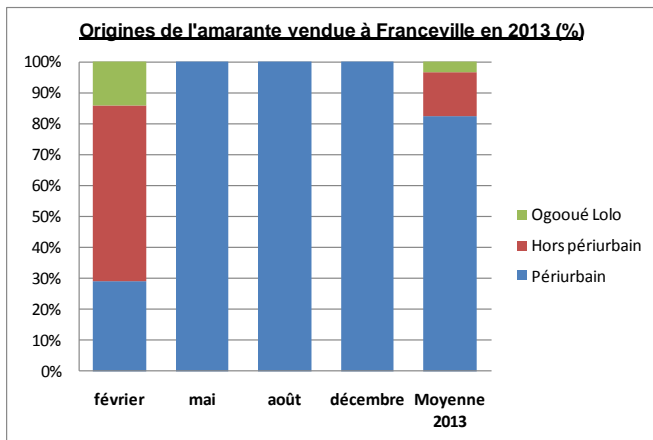
La situation des provenances par rapport à ces différentes origines locales est la suivante.

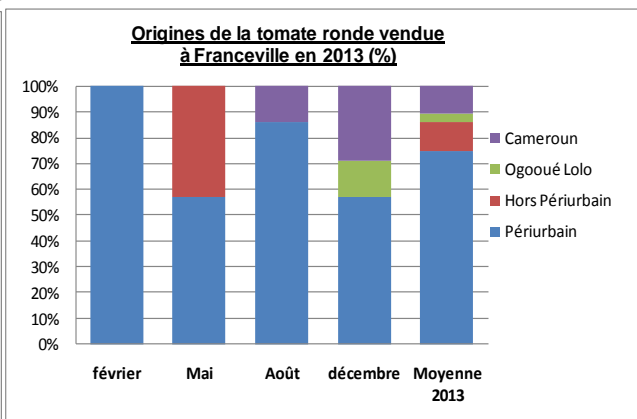
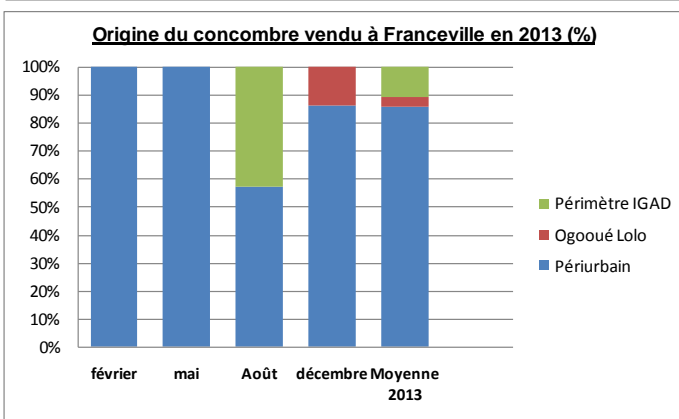
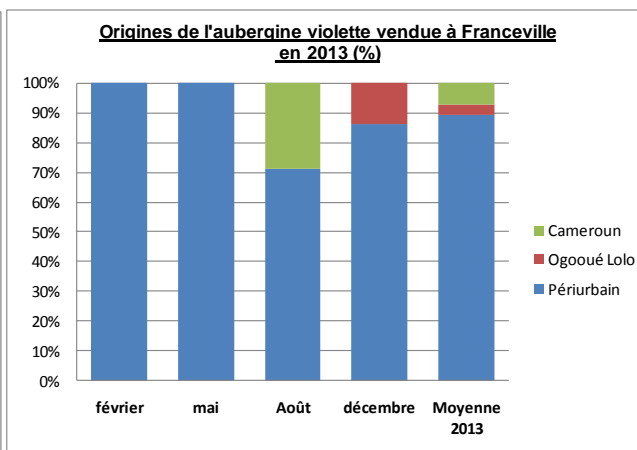
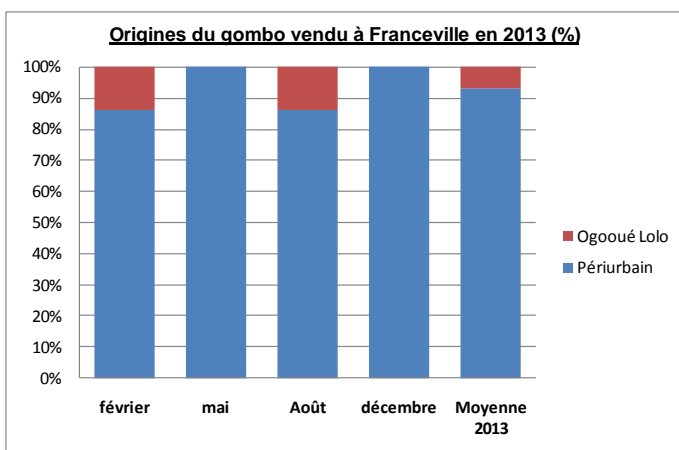
#### II.2.1.1 Les produits de la zone périurbaine de Franceville

Il s'agit essentiellement de légumes, à quelques exceptions prêt (légumes feuilles et légumes fruits). Ces derniers proviennent tous de systèmes maraîchers intensifs, dont une partie est réalisée sur le périmètre maraîcher de l'IGAD à Djamiti.

On distingue donc dans cette famille de produits : l'amarante, l'aubergine blanche, l'aubergine violette, le basilic, le chou pommé, le gombo, la laitue, la morelle, le persil et d'autres ne faisant l'objet de notre analyse.

Les graphiques successifs présentent la situation de certains de ces produits.





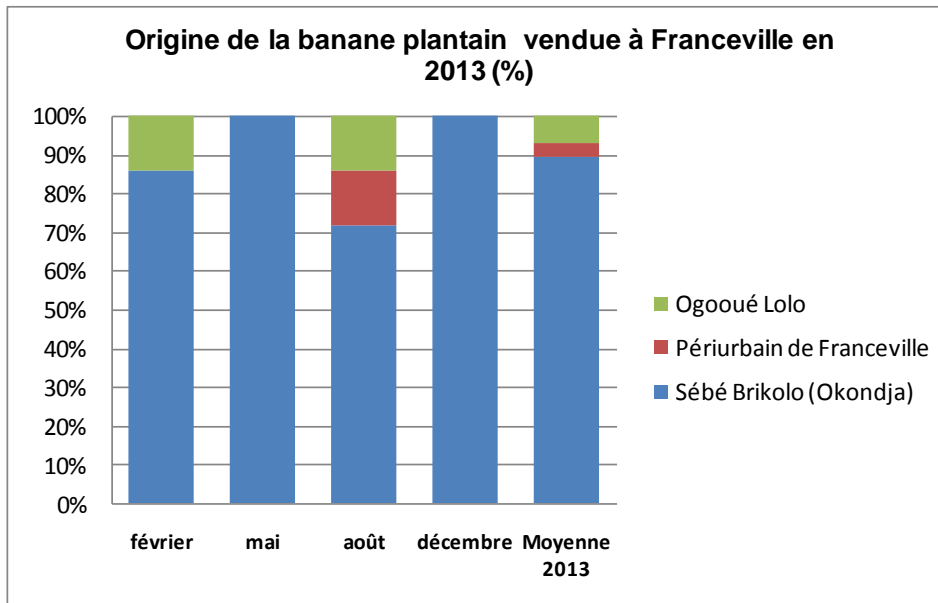
Pour le cas du basilic, de la laitue et du persil, 100 % des produits provenaient de la zone périurbaine de Franceville.

### II.2.1.2 Les produits d'autres bassins de production de la province

Parmi ces produits, il y a une part importante des légumes traditionnels bien connus dans les habitudes alimentaires des autochtones (oseille de Guinée et morelle notamment), cultivés dans les plantations villageoises. Mais il y a surtout les produits vivriers dont la banane plantain et le manioc, mais aussi certains fruits très saisonniers (dont essentiellement l'atanga et le citron).

Pour ce qui concerne spécialement la banane plantain, le produit provient en grande partie du Département de la Sébé-Brikolo (Okondja), puis quelque peu de l'Ogooué-Lolo, dans la zone de Lastourville. Cela n'est assurément pas très surprenant car la production de banane se faisant essentiellement dans les zones forestières, le produit qui approvisionne Franceville ne pouvait provenir que des bassins forestiers les plus proches (puisque la ville se trouve dans une vaste zone de savane).

Le graphique suivant présente la situation de la banane plantain.



### II.2.1.3 Les produits d'autres provinces du Gabon

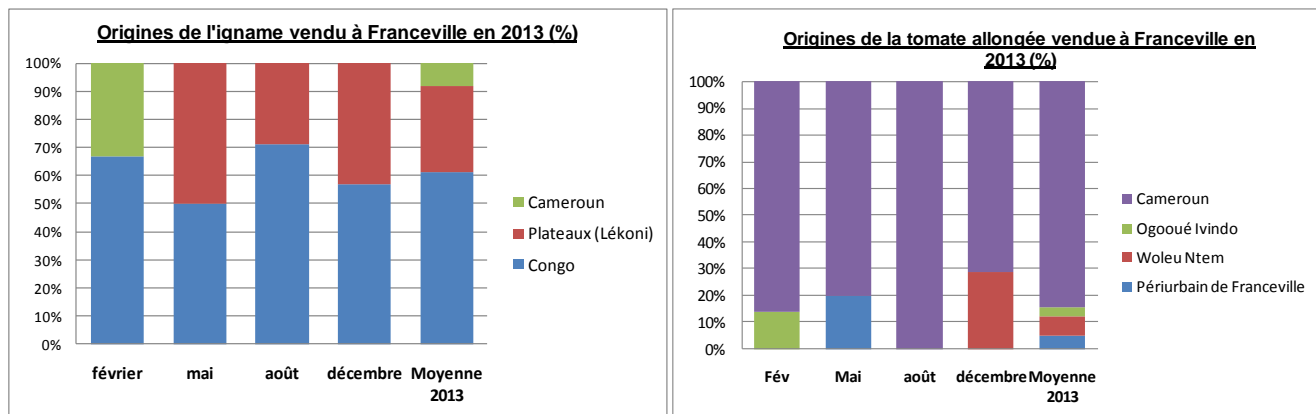
Deux provinces sont essentiellement concernées, il s'agit de l'Ogooué-Lolo et du Woleu Ntem. Mais les produits concernés ne proviennent pas majoritairement de ces provinces, comme nous pouvons l'observer pour la banane plantain.

Parmi ces produits, il y a le piment, la tomate ronde et la banane plantain pour l'Ogooué-Lolo, puis la tomate allongée pour le Woleu Ntem.

### II.2.2 Les produits importés

Les produits importés viennent du Congo (igname, mandarines et citron vert essentiellement), puis du Cameroun (chou pommé, poivron vert et tomates entre autres).

Les graphiques suivants présentent la situation de l'igname et de la tomate allongée.



## III PROPOSITIONS ET RECOMMANDATIONS

### III.1 La nécessité de développer les productions locales

Les résultats du SIM au cours de cette première année après sa mise en place à Franceville montrent clairement un déficit important de l'offre de produit locale sur le marché. Ce déficit se montre sur les légumes dont une part importante provient du Cameroun (chou pommé, poivron vert et tomate essentiellement), mais aussi sur les fruits et quelques produits vivriers dont une grande partie provient du Congo (mandarine, citron vert et igname principalement). Il y a donc encore beaucoup de place pour les productions locales, en réponse à la demande de produit du marché de Franceville.

Toute action ou opération de développement de la production locale selon les orientations ci-dessus présentées n'est donc qu'opportune.

Il peut s'agir d'opérations engagées par l'Etat comme c'est le cas du PRODIAG (qui trouve ainsi un vaste champ d'application), ou encore d'initiatives privées engagées par des promoteurs agricoles nationaux.

### III.2 Le développement des productions de contre saison

Le diagnostic a montré pour beaucoup de produits analysés, une situation critique d'augmentation des prix pendant la saison sèche, ou quelques fois pendant la saison des pluies. Cela indique clairement que l'offre de produit, pour ces différentes situations évoquées, baisse fortement sur le marché, ce qui justifie une augmentation de prix.

La solution pour répondre à cette difficulté, consiste à développer la production de contre saison pour chacun des produits concernés. Pour y arriver, cela passe par :

- une plus grande maîtrise des itinéraires techniques des cultures, déficit qui peut être comblé par l'IGAD au travers des formations proposées et des opérations de Suivi Technico-Economiques des producteurs en activité ;
- une plus grande maîtrise de l'eau en saison sèche, car beaucoup de producteurs réduisent fortement leur activité pendant ce temps ;
- un développement des productions sous abri, qui permet la production plus aisée de certains légumes pendant la saison des pluies.

Il s'agit d'opérations qui vont nécessiter un plus grand savoir faire technique, mais également un investissement plus important (en termes notamment de matériel et d'équipement). Des accompagnements auprès de producteurs indépendants sont possibles sur ces différents axes, dans le cadre du PRODIAG.

Mais c'est en raison des difficultés à réaliser ces investissements à l'échelle individuelle que le PRODIAG aménage des périmètres agricoles irrigués permettant à partir d'un dispositif collectif l'installation de plusieurs producteurs.

### **III.3 La restitution et la capitalisation plus courante des résultats du SIM dans le conseil agricole**

Le SIM est un outil important de production de données sur la situation des produits sur les places de marchés. Il doit notamment permettre aux équipes techniques du PRODIAG de renforcer le conseil agricole donné aux exploitants par ces indicateurs de marché importants. Le bulletin de prix qui est édité au sortir de chaque période de relevé est à cet effet un outil à diffuser au maximum, et dont doit disposer le technicien au moment des visites chez les exploitants.

Mais au-delà des bulletins de prix, les rapports de synthèse annuels réalisés une fois l'an permettent une visibilité à l'échelle de l'année (et donc des différentes saisons) de la situation de chaque produit. Ces rapports de synthèse peuvent être des repères essentiels pour outiller le conseil au producteur.

### **III.4 Le SIM comme outil d'aide à la décision**

La restitution des résultats du SIM intéresse un public très large, constitué non seulement de producteurs et promoteurs agricoles, mais également d'autres acteurs directs et indirects des filières agricoles (transporteurs, commerçants grossistes, commerçants détaillants, fournisseurs de matériels et intrants, responsables administratifs et politiques).

L'objectif recherché doit être de diffuser et de commenter les résultats du SIM auprès de ces différents acteurs, de manière à fournir sur toute la chaîne, des éléments permettant une meilleure prise de décision.



## CONCLUSION

L'objectif du présent diagnostic consistait à la présentation et à l'analyse des résultats du Système d'Information sur les Marchés (SIM) de Franceville, un an après sa mise en place dans le cadre du PRODIAG.

Au cours de cette première année, un total de 23 produits étaient suivis, pour ce qui concerne spécifiquement les prix et les origines.

On peut relever dans l'ensemble pour ce qui concerne les prix à la consommation (qui sont les seuls analysés au terme de cette première année), qu'une part importante des légumes provient de la zone périurbaine de Franceville, ce qui résulte entre autres d'un ensemble d'opérations entreprises depuis plus de 10 ans déjà par l'IGAD. Toutefois, on note que cette offre de produit reste encore fortement saisonnière, ce qui justifie des prix fortement élevés en saison sèche. Mais en plus des légumes locaux, des quantités importantes sont importées du Cameroun via les marchés frontaliers de Kyè-Ossi et Mondial.

Pour le cas des produits vivriers les prix à la consommation montrent également une augmentation nette en saison sèche, et les approvisionnements indiquent qu'une part importante des quantités provient du bassin de production local, alors qu'une autre partie provient du Congo voisin (igname, mandarine et citron notamment).

La situation du marché de Franceville montre donc qu'il y a encore des efforts à faire pour augmenter la production locale et compléter l'offre de produits locaux sur le marché. Il y a là, un enjeu majeur, lequel est déjà entamé dans le cadre du PRODIAG pour lequel un vaste champ d'action se décline ainsi.

Parmi les recommandations du diagnostic, il y a aussi :

- le développement nécessaire des productions de contre saison, pour réduire la forte saisonnalité qui caractérise certains produits ;
- la capitalisation des résultats du SIM dans le conseil agricole donné par les équipes du PRODIAG ;
- la restitution, la diffusion et la capitalisation des résultats du SIM auprès d'un public très large, pour aider à une meilleure prise de décision sur les questions de développement des filières agricoles à différents niveaux.